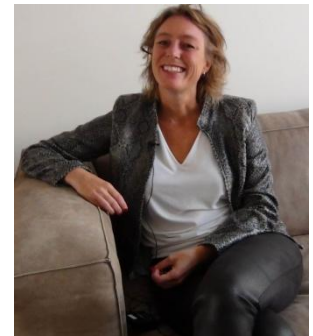




Erasmus+



| | |
|---|---|
| <p>Over mij</p> <p>NAAM: Jitske Kramer LAND: Nederland PLAATS: Utrecht NATIONALITEIT: Nederlandse Achtergrond: Universiteit Culturele Antropologie SECTOR: Culture LEEFTIJD: 1973 POSITIE: Eigenaar, R&D, Adviseur, Trainer, Presentator op het thema omgaan met (culturele) verschillen in organisaties, inclusie, deep democracy BEDRIJF: Academie voor Organisatiecultuur.nl en Deepdemocracy.nl Tips voor leraren: Jitske geeft tips hoe expert te worden en te blijven.</p> | <p>About me</p> <p>NAME: Jitske Kramer COUNTRY: the Netherlands, CITY: Utrecht NATIONALITY: Dutch BACKGROUND: University Cultural Antropology SECTOR: Culture AGE: 1973 POSITION: Owner, R&D, advisor, trainer, presenter on items as handling (cultural) differences in organisations, inclusion, deep democracy. COMPANY: Academyforcorporateculture.com Tips for teachers: Jitske gives a lot of tips to become and remain an expert.</p> |
| <p>Achtergrond en carrière</p> <p>Tijdens mijn middelbare school deed ik de vooropleiding Toneelschool. Toen al was ik gefascineerd door de verschillen in mensen. Ik wilde er achter komen 'waarom ze de dingen doen, zoals ze ze deden'. Ik ben dus culturele antropologie gaan studeren en deed veldwerk in Uganda. Ik bestudeerde er het gebruik van theatertechnieken om in rurale gebieden ingewikkelde kwesties bespreekbaar te maken, zoals de privatisering van banken. Een geweldige leerschool. Ik ben een wereldburger, maar wilde wel een stevige basis in één land opbouwen: Nederland dus. Ik heb een dochter en een zoon van 13 en 12. Een logische stap was om als corporate trainer te gaan werken. Ik heb dat vak ongeveer 8 jaar bij Boertien Training gedaan. Ik heb er veel technieken geleerd. Maar ook ergere culture shocks meegemaakt, dan in de rurale gebieden van Uganda, als ik met mijn lease auto en in pantalon bij de bedrijven aankwam. Het internationale werk trok me steeds meer. In</p> | <p>Background and career</p> <p>I followed the pre-course for the Theater-Arts Academy already when I was on high school. But because I was always fascinated to discover the 'black box of the human being', with all their differences, I've chosen to study Anthropology. In Uganda I experienced my first grass roots fieldwork, when studying the use of theater techniques in informing the public in rural areas, with complicated issues as the privatizing of banks. Great practice! I am a global citizen, however wanted to build a firm base in one land: the Netherlands. My daughter and son are 13 and 12. Becoming a corporate trainer for 8 years with Boertien Training, was a logic step. I learned a lot of skills and techniques. But, when driving my lease car and wearing luxurious clothes for business meetings, I experienced harder cultural shocks, than in the rural areas of Uganda ;)). The work with international partners attracted me so</p> |



Erasmus+



Tools for the motivation of enterprising women

100MIRRORS

EXTENDED



| | |
|--|--|
| <p>2006 besloot ik voor mezelf te beginnen. Ik kreeg enkele gegarandeerde trainingen mee van mijn oude werkgever, had goede contacten opgebouwd in vaknetwerken als NVO2 en melde me aan bij sprekersplatformen, o.a. de Professional Speakers Association. Ik kreeg mijn 1^e opdrachten in de uithoeken van Nederland en zat daardoor veel in de auto. Ik dacht, dan echt groots denken; in de buurt van mijn huis klanten vinden <i>en</i> klanten echt ver weg, zoals in Dubai, Zuid-Afrika. Daar heb ik op ingezet en ik ben op allerlei (internationale) congressen gaan spreken. En van de ene opdracht kwam de andere. En zo groeide mijn netwerk en ging mijn bedrijf HumanDimensions lopen.</p> | <p>much, that I decided to start for myself in 2006. My former employer gave me, as 'dowry', some guaranteed trainings. I had built up good contacts in professional networks and applied at speakers platforms such as: Professional Speakers Association. My 1st assignments took place in all directions in the Netherlands, me making kilometers and sitting in traffic jams.... Then I thought: Think Big: go also for Dubai, South Africa and so on! So I became a speaker on several (international) congresses. One client leads to the other and so my network and my business HumanDimensions grew.</p> |
| <p>Ervaringen</p> | <p>Experiences</p> |
| <p>Inmiddels heb ik een volgende stap gezet. Ik werk intensief samen met Danielle Braun en heb ik HumanDimensions op laten gaan in de samen met Danielle opgerichte Academie voor Organisatiecultuur. We hebben onze orderportefeuilles in elkaar geschoven en geven onze kennis door aan managers, adviseurs en trainers die werkelijk willen leren hoe je nu echt een (cultuur)verandering vormgeeft en beter willen omgaan met verschillen tussen mensen en groepen. De samenwerking geeft ons, naast lol, energie en inspiratie, de mogelijkheid om op een efficiëntere wijze meer impact te krijgen. Samen kunnen we onze expertise nog verder verdiepen.</p> <p>Ik ben expert geworden door vooral mijn eigen toepasbare tools en visie te ontwikkelen op basis van de kennis en kunde van de culturele antropologie en de inzichten van mensen als Richard Lewis, Fons Trompenaars, Leandro Herrero, Myrna Lewis.</p> <p>En ik ben boeken gaan schrijven, bloggen en spreken op diverse podia. Wat betreft marketing volg ik het advies op van een Amerikaanse expert op dit gebied, namelijk: 'make sure people say: I see your name everywhere!'</p> <p>Mijn eerste boek is : Normaal is anders! . 10 jaar denken over organisatiecultuur en werken met teams, inclusie en omgaan met verschillen is in dit boek vervat. (In de Engelse vertaling Managing Cultural Dynamics). Ik</p> | <p>Now I am busy with a next step: I integrated my one person firm, Human Dimensions in the Academy for Corporate Culture. I intensively work together with Danielle Braun. We merged our portfolio's and transfer our knowledge in courses to managers, advisors and trainers. They want to learn to really forming long term cultural changes, with respect to the differences of people and groups. Besides a more efficient way of getting better impact, this cooperation also gives us fun, energy and inspiration. Together we can deepen our expertise even further.</p> <p>By developing useful tools and visions, I became an expert. I improve these tools, on the basis of cultural anthropology and the insights of people as Richard Lewis, Fons Trompenaars, Leandro Herrero, Myrna Lewis.</p> <p>I followed the marketing advise of an American expert: 'make sure people say: I see your name everywhere!'. So I blogged, became a speaker on different podia and wrote books. My first book translated in English is Managing Cultural Dynamics, it contains 10 years of my working and thinking about organizational culture and working with teams, inclusion and handling differences. I also bundled my sheets, pictures and stories in Wow! What a difference. My book Deep Democracy</p> |



Erasmus+



Tools for the motivation of enterprising women



| | |
|--|---|
| <p>maakte ook Wow! Wat een verschil, een verzameling van mijn sheets, plaatjes en verhalen. Deep Democracy – de wijsheid van de minderheid laat zien hoe je de minderheidsstem kunt meenemen in een meerderheidsbesluit. En tot slot heb ik samen met Danielle Braun De Corporate Tribe – organisatielessen uit de antropologie geschreven. En uiteraard liggen de eerste schetsen voor het volgende boek alweer klaar...</p> | <p>shows the wisdom of the minorities and how to treat and seduce them to being part of majority decisions. I wrote De Corporate Tribe, about organizational lessons from anthropology, together with Danielle Braun. And of course, plans are being made for new books....</p> |
| <p>Vaardigheden/ ambities</p> <p>Ik wil vooral groeien als expert. Nog beter en gericht de kwesties van omgaan met verschillen kunnen duiden en aanpakken. Een bureau opbouwen met mensen in dienst vind ik eigenlijk 'oud denken'. Het is niet mijn eerste groeistrategie. Ik 'meander' liever. Ik zoek meer stromen en beddingen, dan straight met structuren te willen groeien. Wel met een stip aan de horizon om nog meer impact te krijgen. En natuurlijk ook in samenwerking met andere ondernemers en zelfstandigen. Hoe mooi zou het zijn om gevraagd te worden om bij belangrijke internationale vraagstukken mijn/ onze bijdrage te leveren.</p> | <p>Skills/ ambitions</p> <p>I think it is a way of 'old thinking', wanting to let grow your business, by building a bureau with employers. That is not my way. I rather like to 'meander', finding streams, than building 'straight' structures. I certainly like to grow as an expert, focusing and finding new and better ways to clarify, discover and handling cultural differences. With as a dot on the horizon: having more impact on the global decision making units, of course by working together with other entrepreneurs and self-employed.</p> |
| <p>Hints en Tips</p> <p>Om expert te worden en te blijven denk ik dat je:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Veel materiaal en ideeën moet weggeven, bijvoorbeeld in blogs, met verhalen, filmpjes, artikelen en boeken 2. Ook nee durven te zeggen tegen opdrachten om te groeien naar waar je heen wilt. Dat kan spannend zijn als er niet direct iets nieuws voor in de plaats komt, maar het geeft focus en de mogelijkheid om aan je expertise te werken. 3. Je moet tijd durven 'blokken' om te reflecteren, uit te rusten, te netwerken en nieuwe leuke en ontspannende dingen te doen. 4. Je tarief mag omhoog en zeker gelijk zijn aan wat concurrenten en mannelijke sprekers (durven te) vragen. Girlpowerrr ;) 5. Veel samenwerking zoeken en je vaknetwerken op orde houden. | <p>Hints and Tips</p> <p>To buildup an expert status and remain and expert, I think you need to:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Give away a lot of materials and ideas, for instant in blogs, stories, videos, articles and books. 2. For growing, you also have to learn to say NO. That feels quite 'shivery'. However it makes you focused, recognizable and gives the opportunity to strengthen your expertise. 3. You have to learn to 'block' time in your agenda for reflection, fun, networking and relaxing things. 4. You may upgrade your tariff. It sure must be comparable, with what your manly colleagues tend to ask. Girlpowerrr ;) 5. Look always for cooperation and attend the meetings of your professional networks. |
| <p>Spreuk</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weggeven levert je Return on Investment op. • Make sure people say: I see your name everywhere! | <p>Lucky Saying</p> <ul style="list-style-type: none"> • Return on Investment will be gained, by 'giving away'. • Make sure people say: I see your name everywhere! |