

Få succes med din forretning som:

INTROVERT & SELVSTÆNDIG



Gode råd om salg, markedsføring og
kunderelationer som introvert med egen forretning

Indhold

Denne e-bog handler om, hvordan du som introvert kan skabe en sund forretning ikke *på trods* af din introverthed, men *på grund af* din introverthed.

I e-bogen bliver du klogere på, hvordan du kan bruge dine introverte styrker som selvstændig, og hvorfor du har svært ved at følge de ekstroverte forretningsråd, som ofte gives til iværksættere.

Derudover får du nogle råd til, hvordan du kan vælge at gribe salgsdelen an i din forretning, hvordan du kan markedsføre dig, skabe relationer og forberede dig til netværksmøder.

Mit ønske med denne e-bog er at sætte mere fokus på de styrker, som introverte har - også når det gælder et liv som selvstændig. Det er vigtigt, at vi som introverte skaber et set-up for vores virksomhed, som giver os plads til at kunne lade op, reflektere og få de gode idéer. Og det får vi ikke, hvis vi følger de ekstroverte idealer for, hvordan man skal drive en virksomhed.

Følger vi til gengæld vores egne idealer, har vi alle muligheder for at skabe den forretning og det liv, vi drømmer om.

Bagerst i e-bogen finder du en oversigt over de mest fremherskende træk hos introverte og ekstroverte, hvis du får behov for at blive klogere på det undervejs. Nederst på samme side er der også et link til min hjemmeside, hvor du kan teste, om du er introvert, i så fald du er i tvivl, om du er det eller ej.

Rigtig god fornøjelse med læsningen 😊.

"In a gentle way, you can shake the world."

- Mahatma Gandhi

Kan man være introvert og skabe en succesfuld forretning?

Ja, selvfølgelig kan man det - og mange har faktisk gjort det før dig.

Fx er J.K. Rowling (forfatteren bag Harry Potter succes), Bill Gates (medstifter af Microsoft), Larry Page (medstifter af Google), Steve Wozniak (medstifter af Apple) og Mark Zuckerberg (medstifter af Facebook) alle introverte.

Og disse personer har ikke klaret sig godt *på trods* af deres introverthed, men *på grund* af den og de styrker, der ligger i at være introvert.

Så lad os bare slå fast allerede nu, at succes og introverthed sagtens kan gå hånd i hånd. Især når vi vælger at skrue op for de introverte styrker og bruge dem til vores fordel.

Det ekstroverte ideal

Desværre er de ekstroverte styrker blevet fremhævet mere end de introverte styrker gennem tiden. Der har været stor efterspørgsel på personer, som er udadvendte, initiativrige og som står frem og får ting til at ske her og nu. Og det har sat de introverte styrker som refleksion, vedholdenhed og pålidelighed i baggrunden.

Det har betydet, at en hel del introverte mennesker har forsøgt at tillægge sig ekstroverte træk. De har forsøgt at være noget, de i realiteten - ja faktisk rent biologisk - slet ikke er.

Hvorfor?

Fordi den store fokus på ekstroverthed har fået os introverte til at tro, at der var noget galt med os. At vi burde være noget andet, end vi er for at passe ind og være attraktive både som arbejdskraft, men også socialt.

Men faktisk er du - og jeg - og alle andre introverte helt normale. Og vi er desuden en ret stor gruppe. Man regner faktisk med, at helt op til 40-50% af befolkningen er introverte.

Dine behov som introvert

Som introvert har du brug for ro. For stilhed. For alenetid, hvor du kan lade op og få ny energi. Giver du til gengæld dig selv plads og mulighed for det, så er du et menneske fuld af ideer, inspiration og kreativitet. For netop disse kvaliteter blomstrer hos dig, når du tager dig tiden til at besøge din "indre rige verden" med plads til refleksion og eftertænksomhed.

Og det er da ikke helt tossede kvaliteter at have hverken som menneske eller som selvstændig, vel?

Derfor er det vigtigt, at du lærer at sætte pris på din introverthed og alle de styrker, der ligger i at være det. Benyt dig af alt det, du kan skabe i kraft af din introverthed og sæt pris på de relationer, du har mulighed for at indgå i netop på grund af din introverthed.

Jeg tør næsten garantere, at jo mere du får øjnene op for alle dine styrker som introvert, jo mindre vil du ønske, at du var født som ekstrovert 😊.

Opskriften på succes - set med ekstroverte øjne

Mit ønske med denne e-bog er at give dig nogle råd til, hvordan du kan skabe en sund forretning i vækst *uden* at gå på kompromis med den, du er. Hvordan du kan markedsføre dig, skabe salg og have kunderelationer ved at hjælp af dine introverte styrker og ikke på trods af dem.

Som introvert er det nemt at få en oplevelse af, at man bør være langt mere ekstrovert, end man er for at kunne drive sin forretning med succes. Og det er der en god grund til, da de fremherskende råd i forretningsverdenen udspringer af en ekstrovert tankegang.

To af de mest dominerende råd er fx:

1. Stil dig frem på scenen, hvor alle kan se og høre dig = VÆR SYNLIG

2. Gå til netværksmøder, få delt dit visitkort ud og få skabt en masse kontakter. En yndet brugt sætning i denne sammenhæng er:

Husk det handler ikke om, hvad du ved, men hvem du kender = NETVÆRKING

Hvordan føles det i din mave at læse disse to råd???

Hvis det ikke føles særlig godt, er det et ret godt tegn på, at du er introvert. For det strider imod din natur. Og derfor er netop disse to råd faktisk en god grund til, at mange introverte ikke tror, at de kan være selvstændige og få succes. For de har jo ikke det, der skal til. De kan ikke leve op til disse råd i længden uden at blive udmattede og drænede for energi - og i øvrigt føle sig som sociale analfabeter...

Hvorfor virker opskriften ikke på introverte?

Introverte er som udgangspunkt ikke ret glade for tanken om dusinvis af netværksmøder, hvor de på forholdsvis kort tid skal få skabt en hel masse kontakter. Vi er ikke ret gode til at promovere os selv, dele visitkort ud og gentage en indøvet elevatortale gang på gang. Det får os til at føle os anmassende, og det bryder vi os ikke om.

Situationer som fx netværksmøder får os også til at føle os akavede, da vi ikke mestrer small-talk og overfladiske samtaler særlig godt. Derfor bliver vi hurtigt usikre og kommer til at bruge en enorm mængde af energi på blot at være til stede.

Som introverte bliver vi hurtigt overvældede af mange indtryk og stimuli, hvilket jo netop er det, vi udsætter os selv for ved at deltage i disse arrangementer. Det betyder, at vi ofte føler os som lidt af en fiasko, når vi tager hjem, da vi kun har talt med få personer. Og det er i øvrigt ikke en gang sikkert, at vi har fået givet disse få personer vores visitkort, for hvis vi ikke har følt, at den rette anledning har været til det (hvilket vi i øvrigt sjældent føler), så er der stor sandsynlighed for, at vi beholder visitkortet i lommen.

Alt dette er i øvrigt i totalt modsætning til ekstroverte, som får energi af at netværke og være sammen med mange mennesker. De er heller ikke blege for at fortælle andre om deres nyeste tanker, ideer og følelser (og eftersom de ofte taler, mens de tænker, kan de nå at dele ud af meget). De skal derfor nok få delt deres visitkort ud 😊.

Der er absolut INTET galt med disse råd og de ekstrovertes måde at skabe kontakter på - **altså lige på nær at sådan cirka halvdelen af alle selvstændige finder det svært at leve op til, da de er introverte, og deres styrker ligger et andet sted.**

Man kan altså sige, at det der lyder som opskriften på at skabe en god sikker succes, fungerer rigtig godt for en ekstrovert, mens det er angstfremkaldende for en introvert.

Derfor er det vigtigt at finde en opskrift på succes, som passer perfekt til dig som introvert. Hvor du kan trives, næres og trække vejret frit, men samtidig også tjener penge og har nok kunder til at leve det liv, du ønsker.

For at finde den opskrift, som virker for dig, er det derfor vigtigt, at du:

Stopper med at forsøge at leve op til de ekstroverte idealer og i stedet øger dit potentiale som introvert. Og er tro mod dig selv, og den person du er.

Det hjælper jo ingen, at du brænder ud i forsøget på at leve op til et ekstrovert ideal om, hvordan du skal være og agere. Og heller ikke at du lader dit selvværd blive påvirket af, at der er andre, som fremhæver deres måde at være selvstændig på som den mest rigtige.

Og lad os så komme til dine styrker som introvert 😊.

Dine introverte styrker

Som introvert er dine styrker blandt andet, at:

- ✓ Du er god til at lytte og lære
- ✓ Du er kreativ og får skæve idéer
- ✓ Du er en stærk analytiker
- ✓ Du har en stærk intuition
- ✓ Du er eftertænksom
- ✓ Du er vedholdende og god til at koncentrere dig
- ✓ Du er langt mere løsningsorienteret end problemorienteret
- ✓ Du er samvittighedsfuld og pålidelig
- ✓ Du har en stærk arbejdsmoral
- ✓ Du ser det store billede, da du sammenligner nye informationer med de informationer, du allerede har på lager
- ✓ Du arbejder godt alene og kan gå i gang med dit arbejde på egen hånd uden løbende vejledning

Disse styrker giver dig denne kæmpe fordel i forhold til at være selvstændig:

DU VED, HVAD DINE KUNDERS BEHOV ER!



Du har evnen til at **lytte** til dine kunder, **aflæse** deres kropssprog, stille dem de **rigtige** spørgsmål og nå så langt omkring deres problemstilling, at **du er helt sikker på**, hvad deres **egentlige behov** er. Og det skal du bruge i både dit salg og i din markedsføring, så du skaber **tillid og tryghed**.

Lad os starte med at kigge på salgsdelen, som er en svær størrelse for mange introverte.

Sælg nu for pokker!

Hvordan reagerer du, når du læser denne overskrift?

Kan du mærke en hvis spænding eller uro i kroppen?

I så fald er du langt fra alene. Rigtig mange introverte oplever, at når talen falder på salg, så sker der noget fysisk i deres krop. Som om den lukker en lille smule ned. Jeg har faktisk hørt flere introverte sige, at de ville ønske, at de kunne tage salgsdelen ud af deres forretning, men selvfølgelig uden at det ville få indflydelse på deres indtægt.

Men sådan fungerer det selvfølgelig ikke. Hvis man ønsker at få en indtægt i sin forretning, bliver man nødt til at sælge. Og ikke bare sælge én gang, men gang på gang.

Derfor bliver man nødt til at finde sin egen opskrift på, hvordan man kan få salgsarbejdet til at blive en god oplevelse i sin forretning.

Grunden til at mange introverte ikke er vild med at sælge er, at ordet salg giver dem associationer til at manipulere og pådutte andre folk noget. Og da introverte foretrækker ægte og ærlig kommunikation, kommer vi derfor hurtigt til at føle os fanget i at skulle gøre noget, vi ikke har lyst til.

Men rent faktisk har vi introverte rigtig gode forudsætninger for at sælge - og vel og mærket på en måde, hvor vi kan føle os godt tilpas.

For salg handler ikke om manipulation. Det handler om at skabe en relation.

Og hvis der er noget, introverte er gode til, så er det at skabe en god relation, så længe det foregår på tomandshånd eller med få personer. I disse situationer er vi verdensmestre i at skabe et rum fuld af tillid og tryghed, hvor kommunikationen er ægte og ærlig og fuld af respekt.

Som introvert er du jo ekspert i lytte til dine kunders behov og forstå dem for dernæst at tilbyde dem en holdbar løsning til deres problem. Du sætter altid kunden og deres behov i centrum for din kommunikation, rådgivning og produkter. Desuden er du kreativ og løsningsorienteret og har en stor mængde af information og viden at trække på.

Sagt med andre ord:

Du har ALLE muligheder for at skabe en tryk relation til dine kunder.

Kort opsummeret kan man altså sige:

Først lytter du til dine kunder og spørger ind til deres behov, så du forstår deres ønsker. Herigennem skaber du en værdifuld relation til kunderne med tillid og tryghed. Kunderne føler, at du lytter til dem og forstår deres behov, så de begynder at føle sig trygge. Og når de først føler sig trygge ved dig, er salget ikke langt væk.

Herfra bliver det hele meget nemmere. For når du først har skabt en relation til dine kunder, så vil de hellere end gerne høre fra dig og vide, hvad du har at tilbyde, da de stoler på dig. Derfor er det vigtigt, at du ikke føler, at du misbruger jeres relation, hver gang du tilbyder dine kunder et nyt produkt/ydelse/service, for de har allerede valgt dig.

Derfor er det bedste råd i forhold til at sælge som introvert:

VÆR DIG SELV!

Som en afslutning på ovenstående er det vigtigt at sige, at du som introvert gør klogt i at fokusere på den lange bane forstået på den måde, at det tager tid at opbygge trygge og tillidsfulde relationer. Det sker ikke fra dag til dag. Til gengæld når de så først er skabt, så er der stor sandsynlighed for, at du har en meget loyal kundeskare at sælge til. De ved, hvad du står for og stoler på dig, og derfor kommer de igen og igen og bliver ved med at følge dig.

*"The grass is greener
where you water it."*

- Neil Barringham

Markedsfør dig på *din* måde

For mange introverte er markedsføringsdelen også en svær størrelse, indtil de får skabt en form, som passer til dem. Når det først sker, er der faktisk en hel del, som begynder at beskrive denne del af deres virksomhed som værende blandt de sjove opgaver.

Ofte går bekymringen omkring markedsføringen på, hvordan man får potentielle kunder til at få øje på én, når man nu er en stille reflekterende type, som ikke er vild med at være højtråbende og dele ud af sig selv til alle.

Løsningen er:

Benyt de muligheder, som teknologien og internettet har givet os introverte.

Faktisk har tiden arbejdet for os introverte, når det kommer til markedsføringsdelen af vores forretning. For i dag har vi langt flere muligheder til rådighed for at gøre os synlige end tidligere. Og vel og mærket synlige på en måde, som vi har det godt med.

Det er ikke længere nødvendigt at foretage telefonopkald til vores kunder, gå til netværksmøder eller tage på det ene kundebesøg efter det andet, hvis det ikke er det, man har lyst til. Internettet tilbyder nemlig et hav af muligheder for, at du kan sidde hjemme bag din skærm og kommunikere med hele verden (eller blot den del af verden, du har brug for at kommunikere med 😊). Samtidig er Google blevet alles bedste ven - også dine kunders.

Lad os tage et kig på nogle af de markedsføringsmuligheder du har som introvert, hvor du kan pleje din introverte natur og blive fyldt med energi frem for at blive drænet og udmattet.

Blog

Som introvert er en blog en fantastisk platform til at dele ud af din viden og ekspertise på en måde, hvor dine (potentielle) kunder kan mærke dig og blive inspireret.

Modsat meget andet på Internettet, har du selv den fulde kontrol over din blog. Du er den eneste, som bestemmer, hvilket indhold som bliver lagt på. Benyt dig af det og opbyg stille og roligt en magnet fuld af relevant og værdifuld viden - med dit personlige præg.

Skriv en masse inspirerende indlæg, hvor du deler ud af din ekspertise og erfaring inden for dit felt. Husk at generelt ved introverte faktisk meget mere, end de selv tror, så hold dig ikke tilbage. Tro på dig selv og del ud af al din indsamlede viden til glæde for dine læsere.

Mangler du ideer til, hvad du kan skrive om på bloggen, så tag udgangspunkt i dine kunder. Hvad er deres udfordringer? Hvilke spørgsmål stiller de? Hvordan kan din viden hjælpe dem?

Og husk i øvrigt: At være personlig i din blog betyder ikke, at du nødvendigvis skal dele ud af dit privatliv - det bestemmer du helt og holdent, om du har lyst til. Du kan sagtens skrive en blog i din egen personlige stil, hvor din personlighed, humor og charme skinner igennem uden at du udleverer dig selv eller dit privatliv.

Freebies & nyhedsbreve

Freebies og nyhedsbreve er også utroligt velegnede som markedsføringskanaler som introvert, da du kan sidde hjemmefra og planlægge dit indhold og dernæst få det spredt ud til mange modtagere på samme tid.

Freebie

En freebie betyder, at du giver folk noget gratis viden *mod* at de tilmelder sig dit nyhedsbrev. Du kan fx lave en gratis e-bog (a la denne her), en lydfil, en video eller andet, som giver potentielle kunder værdi. Meningen med en freebie er at give dine potentielle kunder noget af værdi, så de får lyst til at følge dig og få endnu mere af din viden.

Nyhedsbreve

Ved hjælp af din freebie får du altså folk til at tilmelde sig dit nyhedsbrev - og husk det er ikke hvem som helst, der tilmelder sig, det er folk, som har interesse i dét, som du tilbyder. Disse folk har frivilligt indvilget i at give dig deres e-mailadresse og løbende modtage nyhedsbreve fra dig. Derfor kan denne liste vise sig at blive guld værd i forhold til at få betalende kunder i din forretning.

Derudover kan du glæde dig over, at e-mailmarkedsføring på mange måder er blevet nemmere og mindre tidskrævende end førhen, da du har mulighed for at lave automatiserede kampagner. Det betyder, at du kun skal skrive en e-mail én gang og derefter kan bruge den igen og igen og skabe vedvarende engagement hos dine (potentielle) kunder ad den vej.

Søgemaskineoptimering

Lægger du kræfter i løbende at søgemaskineoptimere din hjemmeside og dine blogindlæg, så Google kan finde dig, kan du også være godt på vej til at føre potentielle kunder ind på din side og gøre dem til betalende kunder. Det kræver selvfølgelig, at du løbende opdaterer din hjemmeside med relevant og godt indhold.

Rigtig mange får nervøse ansigtstrækninger, når talen falder på søgeordsoptimering, da det ofte er omgivet af en masse forkortelser og fagsnak, men det behøver slet ikke være så svært. Hvis du har en wordpress hjemmeside vil jeg anbefale, at du downloader et plugin med navnet Wordpress SEO by Yoast, som er brugervenligt og giver et godt overblik.

Sociale medier

Der er selvfølgelig også de sociale medier, som er oplagte steder til dels at skabe kontakt til potentielle kunder og til dels at få folk til at kende én samt markedsføre sig.

For introverte kan sociale medier opleves som både fantastiske og overvældende. De sociale medier står aldrig stille, og det betyder, at du hele tiden bliver præsenteret for nyt indhold og stimuli. Du kan derfor hurtigt blive drænet for energi på de sociale medier.

Der er ikke umiddelbart et socialt medie, man med fordel kan hive frem som det mest oplagte medie for introverte. Generelt oplever jeg, at det er forskelligt, hvilket socialt medie introverte hælder mest til - dog med overvægt af Facebook, Instagram og Twitter.

Mange selvstændige tror, at de bliver nødt til at være til stede på alle sociale medier på én gang. Men jo flere konti du har rundt på de forskellige medier, jo flere platforme skal du opdatere med relevant og værdifuld viden dag efter dag.

Pyh... - kan du også mærke stressen og en smule overvældethed?

Så slå koldt vand i blodet. Der er nemlig ingen grund til, at du er til stede på alle medier. Find frem til de sociale medier, som passer bedst til dig og dyrk så dem. På den måde kan du skabe godt og relevant indhold uden at blive overvældet og drænet for energi. Og så går al din tid i øvrigt heller ikke med kun at opdatere de sociale platforme!

Skab kontakter

Dét faktum at du er introvert betyder ikke, at du ikke kan lide andre mennesker og ikke har behov for kontakt med andre mennesker. Det er jo også vigtigt for dig at have nogen at sparre med, idéudveksle med og tja... bare snakke med.

Bliv medlem af online forums

Som introvert kan du have stor glæde af at deltage i online forums, hvor du møder ligesindede, som du kan udveksle erfaringer med. Udover at du får kontakt til andre mennesker, som er interesserede i det samme som dig, så er online forums og lukkede Facebook grupper også et oplagt sted at blive endnu klogere på, hvad du kan hjælpe dine kunder med.

Lav dine egne online forums

Du har selvfølgelig også mulighed for at lave dine egne fx lukkede Facebook grupper, hvis du ønsker at sætte rammerne for et emne og invitere relevante folk med i dem.

Et par råd om netværksmøder

Selvom du som introvert måske ikke ligefrem er fyr og flamme ved tanken om at deltage i store netværksmøder, kan det jo ske, at det alligevel giver mening for dig at gå til et i ny og næ. Derfor har jeg samlet et par råd, du med fordel kan bruge i disse situationer.

Sørg for at have fri i din kalender både før og efter netværksmødet

Det er vigtigt, at du sørger for, at du har mulighed for at lade op og forberede dig inden netværksmødet, så du kommer med energi. Så afsæt ledig tid i din kalender, inden netværksmødet starter. Og det samme gør sig gældende efter netværksmødet, hvor du også skal sørge for at have noget tid for dig selv, hvor du kan lade dine batterier op igen.

Føl dig ikke presset til at skulle tale med alle i rummet

Som introverte kan vi have et indtryk af, at netværksmøder kun handler om, hvor mange mennesker vi får snakket med, og hvor mange visitkort vi har med hjem i vores taske. Men sådan behøver det ikke være. Tænk i stedet på netværksmødet som et sted, hvor du har mulighed for at skabe en eller to nye relationer gennem en-til-en samtaler. Disse få relationer kan nemlig vise sig at give dig langt mere værdi end 50 indsamlede visitkort, da I kan nå at have dybe samtaler, som gør, at I kan huske hinanden efterfølgende.

Brug åbne spørgsmål

Et andet godt råd er at bruge åbne spørgsmål til at starte en samtale. Det giver nemlig din samtalepartner mulighed for at fortælle lidt mere og give dig noget information, du efterfølgende kan spørge ind til. Et åbent spørgsmål kan fx være "*Hvordan bruger du sociale medier i din markedsføring*" frem for fx "*Er dit firma på Facebook?*", som giver mulighed for kun at svare med et ord "Ja" eller "Nej". Du kan eventuelt forberede et par åbne spørgsmål hjemmefra.

Gå før du brænder ud

Husk at du bruger en del energi på blot at være til stede på et netværksmøde, og at dine batterier hurtigt bliver flade i disse situationer. Derfor er det vigtigt, at du lytter til din krop og tager afsked på rette tidspunkt. Du kan som regel ret nemt mærke, når du ikke er i stand til at føre en glad og interesseret samtale længere, og så er det tid til at sige *Tak for i dag*.

Slap af...

Dette sidste råd er måske i virkeligheden det bedste, men samtidig ofte nemmere sagt end gjort: **Prøv at slappe af.**

Ofte foregår det meste i vores hoveder, og alt det vi tror, andre tænker om os passer slet ikke. De er nemlig travlt optagede af at tænke på dem selv... Så slap af og brug dine åbne spørgsmål til at få gang i nogle meningsfulde samtaler, som på sigt kan vise sig at blive til meget værdifulde relationer.

"Everyone shines in the right lighting."

- Susan Cain

Du er god nok, som du er

Summa summarum på denne e-bog:

Du behøver ikke lave dig selv om!

Du kan sagtens skabe den forretning, du drømmer om, selvom du er introvert.

Du behøver ikke være mere larmende.

Du behøver ikke være mere på.

Du behøver ikke at stille dig højtråbende frem på en scene for at blive set og hørt.

I hvert fald ikke, hvis du *ikke* har lyst til det!

Du skal bare være **DIG**.

Med alle de fantastiske introverte styrker du har.

Husk at fokusere på at skabe meningsfulde relationer til dine kunder, hvor du gør en forskel med netop dét, du kan. Og vælg de markedsføringstiltag, som giver dig en god følelse i maven.

Tag et skridt ad gangen og sørg for at skabe balance mellem at handle og lade op, da det er de bedste betingelser for din kreativitet og skaberkraft. Husk at tænke langsigtet og sæt pris på din vedholdenhed, så skal verden med tiden nok få øje på dig, og kunderne komme til dig. Og har du dem først i din fold, er der stor sandsynlighed for, at de bliver der!

Husk i øvrigt at du som introvert har en supergod intuition. Øv dig i at lytte til den og find modet til at følge den. Den er nemlig din bedste vejviser til det liv, du drømmer om med den frihed, du har brug for.

Med andre ord:

Vær tro mod den du er. Vær tro mod dine drømme, ønsker og behov. Vær tro mod det, som du forbinder med succes - uanset hvad andre så end må mene om det.

Afslutning

Jeg håber, at du er blevet klogere på, hvordan du kan bruge dine introverte styrker i dit liv som selvstændig, og nu ved at du både kan skabe markedsføring og salg, som også føles godt i din introverte mave. Og jeg vil ønske dig al mulig held og lykke med at sætte dine introverte styrker i spil og skabe de resultater og den forretning, som du drømmer om.

Du kan læse meget mere om Business by YOU på www.businessbyyou.dk og læse mere om mig og min baggrund [på min Om-mig side](#). Du kan finde inspiration og redskaber til livet som introvert og selvstændig [på bloggen](#), og du kan finde gratis materiale, du kan downloade og arbejde med [under fanen Gratis](#). Derudover kan du også få inspiration og små input på min [Facebookside](#).

Book gratis afklaringssamtale

Du har også mulighed for at booke en gratis afklaringssamtale. Den varer cirka 20 minutter. I samtalen har vi udelukkende fokus på dig, din virksomhed og den situation, du står i. Du kan booke samtalen her: [Book gratis afklaringssamtale](#).

De bedste introverte hilsner

Jane - Business by YOU



www.businessbyyou.dk

hello@businessbyyou.dk

Forskelle mellem introverte og ekstroverte

INTROVERTE	EKSTROVERTE
Får energi og lader op af at være alene	Får energi og lader op ved at være sammen med andre mennesker
Foretrækker at være sammen med en enkelt eller få personer ad gangen	Foretrækker at være sammen med mange mennesker ad gangen
Bliver drænet for energi ved at være sammen med mange andre mennesker gennem længere tid, da de bliver overstimuleret	Bliver drænet for energi ved at være alene eller sammen med få mennesker gennem længere tid, da de bliver understimuleret
Har et rigt indre liv	Har et rigt socialt liv
Tænker før de taler Lytter mere end de taler	Taler, mens de tænker Taler mere end de lytter
Foretrækker samtaler om den indre verden. Dybe samtaler om tanker, følelser og ideer. Ikke ret gode til small-talk	Foretrækker samtaler om den ydre verden uden for meget dybde. Mestrer small-talk rigtig godt
Er ikke gode til at være "på": Kommer til at overforberede sig før fx præsentationer, taler og foredrag	Elsker at være "på": Forbereder sig helst ikke for meget, da de godt kan lide det impulsive og tænker godt under pres
Er gode til at koncentrere og fordybe sig	Vil gerne hurtigt i gang med en opgave og ikke høj grad af fordybelse
Elsker at arbejde alene	Elsker at arbejde i teams
Foretrækker at kommunikere på skrift frem for tale. Danner tanker gennem skrivning	Foretrækker at kommunikere mundtligt frem for skriftligt. Danner tanker gennem talen
Er ikke glad for afbrydelser og multitasking	Bliver stimuleret af afbrydelser og elsker at multitask
Lægges mere vægt på et godt stille liv end på materielle goder og status	Lægges vægt på materielle goder, penge og status