

# Udfold dit potentiale som introvert

- Og få øje på dine unikke fordele i livet som selvstændig



## Om introverthed:

Ordet introvert har rødder i de latinske ord **intro** og **vert**.

**Intro** betyder indad. Mens **vert** betyder vende.

Det beskriver altså en person, som har tendens til at vende sit mentale fokus indad og konsultere sin egen indre verden, *inden* vedkommende vender sit fokus mod den ydre verden.

## Velkommen til,

*Denne e-bog er skrevet til dig, som er introvert og har valgt livet som selvstændig til. Og som godt kan tænke dig at forstå dit introverte temperament bedre. Både så du kan udnytte dit potentiale bedst muligt, men også så du får øje på dine unikke fordele som selvstændig.*

At være introvert er genetisk og biologisk betinget.

Det er det temperament, som du er sat i verden med.

Og det er det temperament, som du kommer til at gå gennem hele livet med.

Derfor hænger dine præferencer også sammen med din introverthed.

Samt dine største styrker og måde at gå til verden på og være i verden på.

## Din introverthed kan ikke byttes...

Mange tror, at det er muligt at gå fra at være ekstrovert til at blive introvert eller visa versa. Men studier af babyer har vist, at sådan forholder det sig ikke. Alt peger tydeligt på, at dit temperament - det vil sige for dit vedkommende din introverthed - er medfødt.

Når vi tror, at vi kan skifte temperament gennem livet, hænger det sammen med, at vi jo ikke kun har vores temperament. Vi er også alle sammen udstyret med en personlighed.

Vores personlighed bliver gennem hele livet præget af de oplevelser og erfaringer, vi får og gør os. Samt de omstændigheder vi lever under. Og dermed kan den godt ændre sig med tiden.

Din personlighed kan beskrives som en blanding af dit temperament og dit miljø.

Med andre ord er det din introverthed inklusiv dit levede livs erfaringer. Det vil sige den samlede sum af det menneske, du er.

Der er meget, som peger i retning af, at vi bliver mere introverte med alderen. Men det hænger i større grad sammen med, at vi med alderen mister lysten og energien til at foregive at være noget, vi ikke er. Og dermed begynder at hvile mere i, hvem vi i virkeligheden er fra naturens side.

## Verden har brug for balance

Mange introverte har i deres stille sind drømt om, at de var anderledes. At de var mere udadgående. Hurtigere i vendingen og med mere spidse albuer.

Ikke fordi de ikke har kunnet lide sig selv.

Men fordi de har følt sig forkerte i forhold til den ydre verden.

De har følt, at deres bidrag ikke har været "det rigtige" i forhold til omgivelsernes forventning.

Disse følelser og skjulte længsler efter at være noget andet er et udtryk for den tid og det samfund, vi lever i. For i vores del af verden og i vores samtid hyldes de ekstroverte idealer i langt større grad end de introverte.

Men det er en skam.

Som med det meste andet her i verden er der en grund til, at vi ikke alle er født med det samme temperament. For så ville verden ikke være i balance.

Verden har brug for både de ekstroverte og de introverte.

Den har brug for en balance mellem det handlende og det reflekterende.

For at verden kan udvikle sig, er der både brug for nogle, som går til verden med speederen i bund og sikrer handling, mens andre træder på bremsen og sikrer, at handlingen ikke er spildt.

Og ja, du har altså tendens til at træde lidt på bremsen ind imellem som introvert. Til gengæld kan man så regne med, at du går efter kvalitet og ordentlighed på både den korte og den lange bane.

Men netop det at du træder på bremsen, mens andre træder på speederen betyder, at de altid er hurtigere på aftrækkeren end dig. At de 9 ud af 10 gange når at få sagt noget før dig og dermed også bliver hørt før dig. Derfor er det dem, der bliver lagt mest mærke til, da de er udadvendte, dynamiske og i konstant bevægelse. Og derfor er det dem, samfundet hylder ved første øjekast.

Disse ting forandrer sig ikke, fordi du er selvstændig.

Her vil du stadig opleve, at der er nogle mennesker, som har lettere ved at blive set og hørt end dig. I hvert fald på den korte bane.

Men på den lange bane er du svær at hamle op med. For her står du så solidt funderet med begge ben i jorden, at du er svær at komme uden om. Og derfor er det den bane, du gør klogest i at fokusere på.

Det kommer jeg mere ind på senere.

### **"Fake it till you make it" - Nej, tak**

Inden da så lad mig slå fast, at denne e-bog handler om, hvordan du kan bruge din introverthed **til din fordel** i din virksomhed. Og dermed til at udfolde dit fulde potentiale.

Derfor kommer jeg ikke til at opfordre dig til at "*fake it till you make it*".

Det virker ikke for mig, så jeg er under ingen omstændigheder den rette til at rådgive dig om det.

Så har du brug for råd om, hvordan du kan transformere dig til en ekstrovert eller skrue ned for din introverthed, skal du søge den viden et andet sted.

Ønsker du til gengæld viden og indsigt i, hvad det vil sige at være introvert som selvstændig. Og hvordan du kan indrette din virksomhed ud fra din introverthed, så du både tjener gode penge og trives, ja så bliv hængende.

Godt så med det på plads, så lad os komme i gang, hvis du har lyst til at blive hængende.

### **E-bogens opbygning**

E-bogen er bygget op, så du starter med at få et indblik i teorien omkring introverthed versus ekstroverthed. Og dermed også en grundlæggende forståelse af hvad det biologisk set betyder, at du er født med et introvert temperament.

Vi når også omkring nogle af de væsentligste forskelle på at være introvert versus ekstrovert. Det giver nemlig indblik i, hvorfor nogle strategier og måder at arbejde på passer bedre til dig end andre. Og er dermed vigtig viden, du kan integrere i din virksomhed.

I forlængelse heraf ser vi på, hvad dit introverte temperament betyder for dig og din virksomhed. Samt hvilke fordele det både giver dig, men også dine kunder.

Afslutningsvis får du nogle af mine bedste anbefalinger til at skabe et godt liv som introvert selvstændig. Hvor du både har overskud mentalt og økonomisk.

## Hvad betyder det at være introvert?

Det var den schweiziske psykologanalytiker Carl Jung, som i starten af 1920'erne for første gang introducerede begreberne introvert og ekstrovert.

Jung arbejdede sammen med to andre psykoanalytikere - Sigmund Freud og Alfred Adler.

Ved at observere Freuds og Adlers samarbejde fandt Jung ud af, at de ikke gik til verden på samme måde.

De lagde altid vægt på forskellige informationer omkring de samme patienter, hvilket undrede Jung og vakte hans nysgerrighed.

For hvor Freud altid rettede sit fokus mod den ydre verden, rettede Adler sit fokus mod den indre verden og forholdt sig til menneskets egne tanker og følelser.

Jung arbejdede videre med sine observationer og udviklede sin teori om, at vi hver især fødes med et temperament, som placerer os et sted mellem meget introvert og meget ekstrovert.

Han følte sig ret overbevist om, at der rent fysiologisk er en forskel, som betyder, at vi som mennesker har mere præference for det ene temperament end for det andet.

Jungs teori er senere blevet udbygget og undersøgt af adskillige andre mennesker - bl.a. den tyske psykolog Hans Eysenck, som fandt, at der er forskel på, i hvor stor grad introverte og ekstroverte kan holde til at blive påvirket af ydre stimuli.

Introverte har et højere niveau af kortisol end ekstroverte, hvilket betyder, at introverte hurtigere bliver overvældet og overstimuleret af ydre påvirkning.

Studier har efterfølgende vist, at den introverte hjerne og den ekstroverte hjerne er forskellige på flere områder.

Blodet løber fx forskellige veje rundt i hjernen, alt efter om du er introvert eller ekstrovert. Hos introverte løber blodet en noget længere vej end hos ekstroverte. Hvilket blandt andet kommer til udtryk ved, at introverte trækker på langtidshukommelsen, mens ekstroverte trækker på korttidshukommelsen.

Hvis du ind imellem oplever, at du mangler ord - eller at de rigtige ord ikke kommer til dig, er det netop fordi, at du trækker på langtidshukommelsen. Du har brug for at tænke dig om, før de rigtige ord kommer til dig.

## De væsentligste forskelle på de to temperamenter

Helt overordnet set er der altså ret store forskelle på, hvordan vores biologiske system fungerer, alt efter om vi er født med et introvert eller ekstrovert temperament. Herunder vil jeg sætte fokus på nogle af de steder, hvor forskellen på de to temperamentstyper er størst.

### Måden vi får energi på

Alt efter om vi er født med et introvert eller ekstrovert temperament, er der stor forskel på, hvordan vi får ny energi.

Som introvert får du ny energi i selskab med dig selv. Mens ekstroverte får ny energi i samvær med andre. Du kan derfor sammenligne dig selv med et genopladeligt batteri og ekstroverte mennesker med et solcelleanlæg.

Når du som introvert har været ude blandt andre mennesker, har du brug for tid alene til at lade op og få ny energi. Ellers brænder du ud og har ikke energi til at gå ud blandt andre igen.

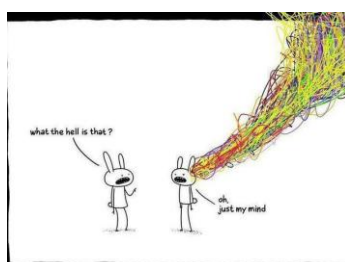
Præcis som et genopladeligt batteri har en vist mængde energi til rådighed, før det skal i opladeren og lades op på ny. Inden det er klar til at blive taget i brug igen.

Ekstroverte mennesker har derimod brug for masser af stimuli, opmærksomhed og input ude fra, for at de bevarer deres energi. Uden udefrakommende stimuli brænder de ud og løber tør for energi.

Præcis som solcelleanlæg har brug for masser af opmærksomhed og stimuli fra solen og dens stråler for at lade nok op til at levere strøm.

### Måden vi reagerer på ydre stimuli

Som introvert har du en rig indre verden, som denne tegning så fint illustrerer med et glimt i øjet:



Og det er denne rige indre verden, som betyder, at du har brug for disse genopladningspauser alene i dit eget selskab.

For din introverte hjerne holder aldrig fri.

Den er altid i gang med at tænke over noget, føre en indre monolog eller dialog, analysere på noget, reflektere over noget, forsøge at forstå noget eller genafspille situationer og samtaler, du har været en del af.

Denne indre proces handler om at få orden i dit indre og få sat alle de stimuli, impulser og oplevelser, du har mødt i den ydre verden på plads i din indre verden på de rigtige mentale hylder.

Som introvert konsulterer du altid din indre verden for at finde ud af, hvad du mener. Inden du siger det højt i den ydre verden. Med andre ord så tænker du, før du taler.

Ekstroverte derimod tænker, mens de taler. Det vil sige, at de har brug for at sige ting højt for at finde ud af, hvad de mener. Hvilket jo er en væsentlig grund til, at de er hurtigere på aftrækkeren, end du er som introvert.

Herudover så kan du som introvert godt lide at vide meget om det, du oplever. Mens ekstroverte hellere vil opleve meget end vide meget om hver enkelt oplevelse.

Med andre ord går du i proces omkring alt, hvad du oplever, hvilket kræver energi, tid og overskud. Mens ekstroverte hellere vil ud og opleve endnu mere frem for at gå i proces over det, de allerede har oplevet.

Din indre proces sker helt automatisk.

Det er ganske enkelt bare en del af at være introvert.

Du og dit indre system har brug for at forholde sig til alt, hvad du præsenteres for. Og du har brug for at sætte det ind i en sammenhæng med tidligere oplevelser i dit liv. Ellers er du ikke i stand til at tage nyt ind.

I den ydre verden betyder det, at der er stor forskel på en introvert og en ekstroverts spændingsniveau.

Din indre proces betyder, at du skaber et højt indre spændingsniveau blot ved at være dig alene med dine tanker. Og derfor har du ikke brug for ret meget stimulering udefra, før at du bliver træt, overvældet og har brug for en pause.

Ekstroverte derimod har et lavt indre spændingsniveau, da de ikke oplever denne indre stimulering. De har derimod brug for at gå ud i verden for at blive stimuleret.



## Dybde versus bredde

I forlængelse af de ovenstående forskelle på de to temperamentstyper er der også en forskel på det, jeg kalder dybde versus bredde.

Eftersom din hjerne altid er på arbejde, og du altid har et højt indre spændingsniveau, bliver du let overvældet, hvis du skal sprede dig over mange ting på én gang.

Din introverte natur elsker at dykke dybt ned i et emne. Du bliver opstemt og motiveret af at forstå et emne på et nyt og endnu dybere niveau. For det er her, at du finder sammenhænge, som andre ikke kan se. Det er her, at du finder svar, som belyser emner på et helt nyt plan. Det er med andre ord i dybden, at du brillerer.

Dit behov for dybde afspejler sig mange steder i dit liv.

Som oftest har introverte kun få nære venner. Præcis som introverte også hellere vil vende hele verdenssituationen end smalltalke om vind og vejr.

Overflade og en stor berøringsflade tænder ganske enkelt ikke det introverte sind. Det er i dybden, at du som introvert har en fest, får ny energi og bliver oplivet. Hvilket også er grunden til, at andre godt kan opleve introverte som meget intense.

Modsat kan ekstroverte rumme stor bredde. De elsker at jonglere med 1000 bolde i luften og møde mange mennesker. De samler på oplevelser og har behov for variation. Ellers keder de sig hurtigt.

Det er altså kvalitet versus kvantitet i forhold til vores måde at gå til verden på alt efter, om vi er udstyret med et introvert temperament eller ekstrovert temperament.

## Vores belønningssystem

Den sidste ting jeg vil behandle her handler om vores belønningssystem. For det hænger nemlig tæt sammen med de ovenstående forskelle. Og giver en god ide om hvorfor introverte og ekstroverte i mange sammenhænge går så forskelligt til verden, som vi gør.

Studier har vist, at der er stor forskel på, hvordan vores hjernes belønningssystem fungerer, alt efter om vi er introverte eller ekstroverte.

Det handler om dopamin, som er din hjernes lykkemiddel.

Din hjerne frigør dopamin som et belønningsstof, hvilket får dig til at føle dig lykkelig og tilfreds.

Alle har dopamin i deres hjerner.

Men ekstroverte har et langt mere aktivt dopamin belønningssystem end introverte ifølge forskning på området.

Helt konkret betyder det, at når ekstroverte har potentiel belønning i sigte, bliver de langt mere begejstrede end introverte.

Denne potentielle belønning kan fx være i form af social anerkendelse, prestige, status, penge, magt og sex.

Som ekstrovert findes denne belønning altså i den ydre verden. Hvilket også er en bærende grund til, at de har energi, lyst og er motiverede for at tale med en masse mennesker, indgå i mange relationer og sætte sig selv i centrum.

Og du som introvert... tja - du fungerer altså bare anderledes.

Du bliver ikke specielt motiveret af anerkendelse i den ydre verden. Social status, magt og penge er ikke belønningsformer, som du kan sætte alt andet (og dermed også dig selv) til side for at forfølge og opnå...

Men hvornår føler du dig så belønnet?

Ja, her taler vi altså i en helt anden skala.

For introverte oplever meget ofte belønning, når de er sammen med nogle af deres allernærmeste. Når de deltager i dybe samtaler og får nye perspektiver på verden. Eller når de løser opgaver eller deltager i aktiviteter med en dybere mening, værdi og formål.

Introverte føler sig ofte også belønnet i naturen. Fx på en gåtur med musik i ørerne eller på ferier, hvor naturoplevelser er i højsædet. Eller når de får lov til at begrave sig i en bog eller kan nyde livet med fred, ro og tryghed omkring sig. Uden forstyrrelser og opgaver, de bliver nødt til at tage sig af eller deltage i.

### *En afsluttende kommentar*

Jeg har lyst til at knytte en afsluttende kommentar til denne del omkring belønning. For det gør det på mange måder så tydeligt, hvorfor det i vores tid kan være svært at være introvert. Eller turde at stå ved sin introverthed.

For vi lever i en verden, hvor både materialisme og ekstraordinære oplevelser hyldes. Vi måler meget i penge, social status og magt i den ydre verden.

Det kan føles som om, at "jo mere, jo bedre" er lig med succes og et godt liv. Mens du som introvert ofte vil føle, at "jo mindre, jo bedre" er lig med et godt liv for dig.

Hvilket dog godt kan føles lidt tamt, umoderne eller næsten forbudt i vores tid. Ikke mindst i forhold til den kulturelle norm om, hvad det betyder at have succes som selvstændig.

Men som introvert er det altså på mange måder, som om vi lever i to verdener:

Vi besøger den ydre verden, hvor vi indgår i samvær med andre mennesker og forsøger at leve op til alle de krav, vi bliver mødt med. Men vores indre verden vil altid være vores trygge og fredelige verden. Der hvor vi føler, at vi er 'hjemme'. For her skal vi ikke leve op til noget. Her skal vi ikke måles på noget. Her må vi godt bare være, som vi er. Hvilket kan være et succeskriterium i sig selv som introvert.

Ergo vil en introverts definition af succes ofte være væsentlig anderledes end en ekstroverts. Selvom begges mål måske er at omsætte for 1 million kroner, vil det være af vidt forskellige årsager.

Og derfor er det så hult vigtigt, at du tager dig tid til at definere for dig selv, hvad der er dit vigtigste mål. Hvad der er dit største succeskriterium. Hvilket er et svar, du skal lede efter dybt inde i dig selv. Så det er et ærligt og rigtigt svar for dig. Et svar, som gør dig lykkelig og lever op til din forståelse af frihed.

Jeg vil gerne understrege, at ingen mennesker er en øde ø. Vi har alle brug for samvær med andre mennesker og at indgå i fællesskaber for ikke at blive ensomme og deprimerede. Men vi har ikke brug for samme dosis af samvær med andre mennesker. Som introvert bruger du altid energi samvær med andre - uanset om du hygger dig eller ej. Din trygge og komfortable verden er i dig selv og hjemme hos dig selv. Det er her, at du for alvor sænker skuldrene og trækker vejret helt ned i maven. Og dermed er i balance som menneske.

*Har du lyst til at læse endnu mere, kan du dykke ned i disse artikler på min blog:*

[\*Biologien bag det introverte temperament\*](#)

[\*Brug dine naturlige præferencer og spar på din energi\*](#)

[\*Du fungerer som et genopladeligt batteri\*](#)

[\*Den største myte om at være introvert\*](#)

[\*Derfor skal du ikke lade som om, at du er ekstrovert\*](#)

## At være introvert som selvstændig

Selvom du ikke jagter magt, rigdom og social anerkendelse i den ydre verden som udgangspunkt, har du stadig valgt at drive en virksomhed.

Og det følger der selvfølgelig et ansvar med.

Du skal tjene nok penge til, at du kan slappe af og ikke skal bekymre dig. Og du skal skabe rammer i din virksomhed, som gør det muligt for dig at tjene nok penge, *uden* at du brænder ud eller kører sur i livet som selvstændig.

I denne e-bog kommer jeg ind på dine styrker og dine faldgruber som introvert selvstændig.

Men de mere strategiske overvejelser omkring, hvordan du kan tiltrække nok af de rigtige kunder som introvert, behandler jeg ikke her. [Det har jeg til gengæld lavet et gratis minikursus om, som du finder her](#)

Ligesom du også kan få adgang til mit online foredrag, hvor du får konkrete redskaber til at skabe en virksomhed med ro, tryghed og frihed - og penge nok på bundlinjen. [Dette online foredrag kan du tilmelde dig gratis her](#)

Du har også mulighed for at læse mere om markedsføring, salg og kunderelationer som introvert i min anden e-bog, [som du kan downloade her](#)

## Dine styrker som introvert

Hvis du ønsker at skabe en virksomhed, som både skaber en god indtjening, men også betyder, at du trives og er glad, er du nødt til at arbejde *med* din introverthed frem for *mod* den. For ellers gør du det alt for svært at være dig. Herunder vil jeg kort komme ind på nogle af dine store styrker som introvert og efterfølgende sætte fokus på betydningen af dem for din virksomhed.

### Din evne til at fordybe dig, være vedholdende og bevare fokus på målet

En af dine store styrker som introvert er din evne til at fordybe dig, være vedholdende og bevare fokus. Du er i stand til at arbejde intensivt og alene med et emne over flere dage. Denne evne betyder, at du formår at tænke dybt og nå langt omkring et emne. Du opsøger information, læser bøger og får ny viden om det specifikke emne. Og med dine øvrige introverte styrker som din analyseevne og evne til at skabe sammenhæng mellem informationer, når du dermed ofte frem til vinkler og svar, som andre ikke tidligere har

gjort. Du skaber altså viden på et helt nyt og unikt plan, når du tillader dig selv at gå i proces. Og har derfor alle muligheder for at levere unikke løsninger til dine kunder.

I øvrigt er dette vigtige egenskaber at være i besiddelse af, hvis du ønsker succes. Som du kan læse mere om i disse artikler, hvis du har lyst:

[7 tegn på at du får succes som selvstændig](#)

[Hvad er formlen på succes?](#)

### **Din evne til at planlægge og løse problemer**

Som vi har været omkring tidligere, er der forskel på, hvilken vej blodet løber rundt i hjernen alt efter, om du er introvert eller ekstrovert. Studier har vist, at fordi der løber mere blod til dine frontallapper i hjernen som introvert, er en af dine store styrker, at du er rigtig god til at planlægge og løse problemer. Hvilket er væsentlige styrker at være i besiddelse af som selvstændig. For du er i stand til at planlægge vejen til at nå dine mål, samtidig med at du besidder evnen til at tackle de udfordringer, du møder undervejs.

### **Din evne til at lytte**

Du er udstyret med en fantastisk evne til at lytte uden at afbryde samt stille skarpe og relevante spørgsmål ud fra det, du har hørt. Det betyder, at du har en eminent evne til at få andre til at føle sig set, hørt og forstået på et dybere plan. Hvilket ikke er en uvæsentlig evne at have, når man arbejder med at hjælpe andre mennesker.

### **Du er empatisk og en god menneskekender**

Du mærker andre mennesker og er vanvittig dygtig til at aflæse andre mennesker. Samtidig rummer du en stor empati og omsorgsfuldhed for andre mennesker. Du vil som udgangspunkt gerne andre det bedste, og du vil gå langt for mennesker, som du føler dig beslægtet med på den ene eller anden måde. Derudover så har du en naturlig interesse for hele tiden at forstå andre mennesker endnu bedre. Du kan ikke lade være med at observere andre mennesker i målet mod at blive endnu klogere på mennesker og deres adfærdsmønstre. Hvilket jo i sig selv er en fantastisk evne at have som selvstændig, hvor netop din observations- og analyseevne er vigtige ingredienser i forhold til at tilbyde dine kunder det helt rigtige.

### **Du er kreativ**

I kraft af din rige indre verden som introvert samt din evne til at gå i proces rummer du et stort kreativt potentiale. Din evne til koble informationer og viden sammen i nye konstellationer betyder, at du er i stand til at udvikle innovative løsninger. Som samtidig tager afsæt i et solidt og gennemtænkt udgangspunkt. Med andre ord er det ganske helstøbte løsninger, du bringer til verden. Hvor du har vejet for og imod og brugt tid og mentale kræfter på at skabe den helt rigtige røde tråd.

### **Du ser dig selv som din største konkurrent**

Du er altid i konkurrence...med dig selv. Det ligger latent i dig altid at forsøge at gøre det endnu bedre, end du allerede har gjort. Samtidig springer du sjældent over, hvor gærdet er lavest. Du tager hellere en længere vej, hvis du føler dig overbevist om, at det fører til et bedre resultat eller en bedre løsning i den sidste ende. Det betyder, at man altid kan regne med dig og kvaliteten af det arbejde, du laver. Du har en seriøs tilgang til verden og de opgaver, du løser.

### **Du har en stærk intuition**

Fordi du er i så dyb kontakt med dig selv og din indre verden, har du også en stærk intuition, hvis du vælger at lytte. Din intuition fortæller dig meget klart og tydeligt, hvad der er den rigtige beslutning for dig. Så jo mere du tør at lytte til den og bruge din visdom, jo nemmere bliver vejen at gå.

### **Du har en indre ro**

Eftersom du er i så god kontakt med dig selv, besidder du også en stor indre ro. Denne ro betyder, at du ikke drager forhastede beslutninger eller træffer dumme valg i ren panik. Du formår i langt de fleste tilfælde at lade ting bundfælde sig, før du handler. Og når det ikke lykkes for dig, er det et godt tegn på, at du har kørt dig selv for hårdt og er i ubalance rent menneskeligt og energimæssigt.

*Som du kan se, hænger dine styrker på mange måder tæt sammen. I det følgende vil jeg prøve at opsummere, hvordan du kan bruge dine styrker til din fordel i din virksomhed.*

## Hvad betyder dine styrker for din virksomhed og dine kunder?

Hvis du forbliver tro mod dig selv og dit introverte temperament, hvilke fordele giver det dig så i din virksomhed? Og dermed også for dine kunder?

Det får du mit bud på her:

Helt overordnet set er du i stand til at tilbyde løsninger af utrolig høj kvalitet. Og det er du grundet din evne til at gå dybt og se ting i et større perspektiv koblet sammen med din store kreative sans.

Derudover er du som menneske et tillidsvækkende menneske, man ønsker at arbejde sammen med. Hvilket handler om flere af dine evner i smuk forening:

Din evne til at lytte empatisk til, hvad andre mennesker fortæller dig uden at afbryde er både en fordel for dine kunder og dig.

For dine kunder får lov til at fortælle alt det, de har på hjerte, mens du lytter aktivt til dem. Hvilket ofte betyder, at de får lyst til at fortælle dig endnu mere, fordi de føler sig mødt og hørt i dit selskab. Det giver dig mulighed for at få en masse informationer, som du efterfølgende kan tage udgangspunkt i. Når du så efterfølgende netop tager udgangspunkt i det, du har hørt dine kunder fortælle, føler de sig værdsat. De føler, at du forstår, hvilke udfordringer de står med.

Derudover er en af dine største styrker at sætte ny viden og nye informationer ind i en meningsfuld sammenhæng. Som du kombinerer med det, du allerede har på hylderne i dit mentale lager. Derved formår du at lytte til dine kunder og omsætte det du hører til netop det, de har brug for. Du bliver dermed i stand til at tilbyde dem en eftertragtet løsning på netop den udfordring, de står i.

Det gør dig til den oplagte hjælper at gå til, og hermed er kimen lagt til en lang og loyal relation mellem dig og dine kunder.

Din evne til at planlægge og løse problemer betyder samtidig, at dine kunder oplever dig som en stabil samarbejdspartner, de kan regne med. Du har styr på dine ting, og du har styr på dine informationer omkring dine kunder. De føler derfor, at du tager dem og deres udfordringer seriøst og har en gennemtænkt plan for, hvordan de bedst mulig får ændret deres situation. Altså en ægte interesse i at hjælpe dem bedst mulig.

Derudover så betyder din store kreativitet og evne til at skabe en sammenhængende rød tråd, at dine kunder oplever høj kvalitet i alt, hvad du præsenterer. Du gør ikke noget halvt og går gerne et ekstra skridt for at hjælpe dem bedst mulig.

Tillid og troværdighed er to utrolig væsentlige faktorer som selvstændig. For hvis dine kunder ikke har tillid til dig eller oplever dig som utroværdig, vælger de dig fra.

Men her hjælper dine introverte styrker dig i den grad. For du er i bund og grund et godt, seriøst og ordentligt menneske, der har til hensigt altid at gøre dit bedste.

Du er ægte og har hjertet på rette sted.

Og det er langt mere vigtigt for dine kunder, end om du er introvert eller ekstrovert.

Så sæt dine styrker i spil og gør det, du er skabt til i verden.

## **Mine bedste anbefalinger**

På baggrund af alt det vi har været omkring i denne e-bog, vil jeg her til slut give dig mine bedste anbefalinger til at skabe et godt liv som introvert selvstændig. Med overskud både mentalt og økonomisk.

### **At handle versus at være**

Trods samfundets konstante krav om *at handle* så husk at du som introvert har brug for *at være*. For det er, når du giver dig selv lov til *at være*, at dine introverte styrker får tid, plads og rum til at udfolde sig bedst.

Det er i "din væren", at dit store intellekt, din store kreativitet og din evne til nytænkning får ro til at finde sammen i de helt rigtige konstellationer og skabe høj kvalitet.

Som introvert er der faktisk en potentiel risiko for at brænde sammen i vores tids konstante krav om at handle. For eftersom dette krav er konstant, kan det være svært at afstå fra. Men når du som introvert befinder dig i et konstant handlingsmode, så kapper du forbindelsen til dig selv. Og det er faktisk præcist så alvorligt, som det lyder.

For det er den direkte vej til udbrændthed, stress, modløshed, følelsen af forkerthed og manglende udsyn for fremtiden. Og med en introvert hjerne, som aldrig "holder fri" i den indre verden, sætter du dig selv under voldsomt pres, hvis du heller aldrig holder fri i den ydre verden. Så vær bevidst om at skabe en fornuftig balance mellem at handle og at være, hvis du vil lykkes i livet som selvstændig.



## Klarhed frem for vægelsind

Det er vigtigt, at du tager dig god tid til at gå i proces omkring dit fundament i din virksomhed. Du har brug for at kende dit præcise formål for at kunne gå vejen.

Hvis du hver dag starter dagen med at være en smule i tvivl om, hvem du egentlig hjælper med hvad, og hvad dit unikke bidrag er, så gør du det svært at være dig.

For usikkerhed, tvivl og manglende retning gør dig overvældet, forvirret, handlingslammet og ude af stand til at gå vejen. Hvilket betyder spild af din tid, dine penge og dit store potentiale.

Når du derimod kender dit formål og kan se både værdien af og meningen med det, så er du i stand til at bestige meget høje bjerge for at nå dit mål. Og endda med et fokus, som er de fleste misundelsesværdig.

Manglende klarhed omkring sit formål og unikke bidrag er blandt nogle af de største forhindringer som introvert. Derfor er dit fundament altid det vigtigste sted at starte i din virksomhed. Har du lyst til at dykke dybere ned i det, [så tilmeld dig mit gratis online foredrag om netop det.](#)

## Udnyt din dybde

I forlængelse af ovenstående så jo mindre du breder dig over i din virksomhed, jo bedre resultater kan du skabe. For dine styrker kommer for alvor til sin ret, når du giver dig selv lov til at gå dybt frem for bredt. Så frem for at brede dig over en masse løsninger, så præsenter dine kunder for få, men eminente løsninger [bygget op omkring en kerneydelse](#). Løsninger, som netop tager deres udgangspunkt i det, dine kunder har brug for. Hvilket du ved, fordi du har taget dig tid til at lytte til dem (!).

Og frem for at jonglere mellem diverse markedsføringstaktikker og modetendenser, så udvælg kun få som du til gengæld gør rigtig godt (hint: de fleste introverte er rigtig gode på skrift. Hvis det også gælder dig så udnyt det til at skrive gode artikler, som får din hjemmeside til at arbejde for dig 24/7).

Jo mindre du skal brede dig over i din hverdag, jo mere overskud vil du have til stor fordel for både dig og dine kunder. For du går ud i verden på et solidt, stabilt og gennemarbejdet grundlag, som du føler dig tryk og hjemme i. Mens dine kunder ved præcis, hvad de kan forvente af dig.

## **Undgå at slå dig selv i hovedet**

Som nævnt under dine styrker er du din egen største konkurrent. Du ønsker altid at levere dit bedste og gerne gøre det endnu bedre end sidst. Men bagsiden af den styrkeside er, at du meget nemt kommer til at slå dig selv i hovedet. Du bliver meget nemt selvkritisk og forlanger mere af dig selv, end du har mulighed for at leve op til. Så gør dig selv en tjeneste og lad være med at være for hård ved dig selv. Og hvis du fanger dig selv i en negativ indre dialog, så forsøg at stoppe op og overvej om du nu også er fair over for dig selv.

Uanset hvordan du end vender og drejer det, så må du med et introvert temperament forberede dig på, at du præsterer bedst på den lange bane. Derfor gør du også klogt i at skabe langsigtede strategier. Med langsigtede strategier er det ofte sådan, at du starter med at bestige et meget stejlt bjerg. Men når du når toppen, går det til gengæld hurtigt nedad, fordi dit forarbejde så for alvor begynder at give afkast.

Jeg ved af erfaring, at det kan være en hård pille at sluge. Og i de perioder hvor du måske føler dig ekstra sårbar, så forsøg at minimere dit indtag af sociale medier. Forstået på den måde at du nemt kan blive fanget i troen på, at alle de andre har succes, mens du kæmper. Hvilket kan påvirke din energi, gejst og motivation meget negativ. Så træk dit fokus hjem til dig selv, fokuser på dit langsigtede mål og gå vejen (og husk de sociale medier er ikke nødvendigvis virkeligheden. Selvom din hjerne ind imellem kan glemme det. Det er de færreste, som starter virksomhed om mandagen og sidder på en strand på Hawaii om fredagen med en drink i hånden, mens ordrene tikker hurtigere ind, end de kan nå at trække vejret).

## **Når du føler dig træt, ked-af-det og udbrændt...**

Så vid at det meget ofte kun handler om, at du har brug for en PAUSE. Og jo før du giver dig selv en pause (i dit eget selskab), jo før vil du atter kunne få øje på alle de gode ting i dit liv og din virksomhed.

Prøv at blive bevidst [om dine tegn på en energikrise](#), så du kan nå at slå bremsen i, inden du når helt ud over kanten. For så kan der nemlig være lang vej tilbage.

## Tak for din opmærksomhed

Til sidst vil jeg sige tak for, at du læste med så langt.

Det gør mig virkelig glad, og jeg håber af hele mit hjerte, at du har fået noget brugbart med.

Mit ønske og håb er, at du har fundet dig endnu bedre til rette i, at du er et af de mennesker, som er landet i denne verden som introvert. Så du (måske) har fået mod på at bruge din introverthed som dit stærkeste våben i livet som selvstændig.

Med det valg undgår du at gå på kompromis med dig selv. Fordi du er tro mod den person, du er. Dermed har du de bedste forudsætninger på plads til at finde ud af, hvordan netop *du* skal indrette *din* virksomhed for at skabe de bedste resultater.

Så du kan udfolde dit fulde potentiale og opnå dine ultimative mål på en måde, som gør dig glad, motiveret og solidt funderet både menneskeligt og økonomisk.

## Book gratis afklaringssamtale

Står du et sted med din virksomhed, hvor du godt kunne bruge noget sparring til at finde ud af, hvad dit næste skridt skal være, har du mulighed for at booke en gratis afklaringssamtale med mig. 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](#).

Med ønsket om alt det bedste på din selvstændige rejse

Jane



[Business by YOU - Fra Forvirring til Klarhed™](#)

## Forskelle mellem det introverte og det ekstroverte temperament

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 smalltalk	Foretrækker samtaler om den ydre verden uden for meget dybde. Mestrer smalltalk 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 multitasking
Lægger mere vægt på et godt stille liv end på materielle goder og status	Lægger vægt på materielle goder, penge og status