

19. juni 2025

Masterclass #5

SINGLE IMPACT



MARTIN SOMMER



Programmet

- Mød Martin
- Hvad er Single Impact
- Forstå mekanikken bag opslag, der bliver husket
- Eksempler fra ægte mennesker
- Øvelse: Find din egen Single Impact-historie
- Hvordan finder du modet til at stå ved dine kerneværdier?
- Next step

Eksempel 1



139

21 kommentarer · 3 genopslag

Eksempel 1



Martin Nielsen · 2.
Den mest humørfyldte Malermester som du ...
2år · 🌐

 **Opret forbindelse** · ...

Jeg håber du har tid til at læse mit vigtige opslag 🙏
Jeg ved ikke om du kender til det her ... men det at skulle lave sit første opslag er virkelig ikke nemt 😊

Og - jeg har længe taget tilløb til dette opslag. 📌

Normalvis kan jeg søge tilflugt bag "vi" og "os" på virksomhedens profil.

Det har givet en eller anden form for professionel afstand og virket knap så sårbart.

Udfordringen er jo så bare, når det fx er noget sårbart, der skal deles.

For jeg har noget vigtigt at sige efter en oplevelse forleden. En oplevelse, der virkelig fik mig til at tænke ekstra meget over tingene.

Jeg holdt et fysisk oplæg for mit netværk **BNI Copenhagen** forleden.

En af de ting, jeg bad netværket om at tage hensyn til, var elever. At se håndværksvirksomheder, der har fokus på elevernes uddannelse som afgørende succeskriterie.

Lige netop den sidste bemærkning har den seneste tid fyldt mere og mere hos mig.

Vi går en speciel tid i møde, og der kommer mangel på håndværkere. Ikke bare en smule mangel, som i lidt længere ventetider.

Vi taler reel mangel, som i venteliste.

Men det er faktisk ikke kun det værste. For mig er det mere omfattende.

Igennem mine 22 år som selvstændig maler har jeg haft æren af at uddanne et hav af virkelig dygtige unge mennesker. En stor del af dem kommer dog fra et sted, hvor kærligheden har været hård og nogle gange ikke-eksisterende. Unge mennesker, der kæmper, nogle endda med psykiske lidelser på grund af svigt i de unge år.

Unge mennesker, opgivet af andre, der rækker ud en sidste gang og bliver mødt af håndværksmestre, som tager ansvar. Ansvar for at sikre dem en fremtid, og samtidig sikre faget og dermed løsninger til dig som kunde.

Misforstå mig ikke, jeg elsker at tale om maling og facaderenovering.

Men i disse tider føler jeg, at der er særlig grund til, at du som kunde vælger leverandør på baggrund af både:

✅ Kvalitet

og

★ Elevprogram

Kun på den måde kan vi få flere virksomheder til at tage elevoplæringen mere seriøs. Hjælpe en masse dygtige mennesker til en bedre fremtid og sikre håndværksbranchen endnu flere hænder til fremtidens opgaver.

For mit eget vedkommende er jeg revnende stolt af den indsats, som mit team leverer og ikke mindst af de resultater, vores elever præsenterer.

Og heldigvis gør mine samarbejdspartnere det samme.

Så stor tak til alle jer, der dagligt kæmper med at uddanne flere hænder til vores stolte fag. ❤️

#samarbejde #socialAnsvar #elev #virksomhed #dkbusiness

Eksempel 2



👍👏👤 204

43 kommentarer · 4 genopslag

Eksempel 2



Lars Iversen · 2.

Adm. direktør
1år ·

+ Følg ...

Jeg må indrømme, jeg er nervøs 😬

For er der overhovedet nogen, der gider at læse et opslag fra mig?

Jeg bliver helt i tvivl, om der er ører, der vil lytte til de erfaringer og læringer, jeg har gjort mig, siden min karriere begyndte for alvor - dengang hvor Piontek og Danish Dynamite lagde gaderne tomme i 86.

Nuvel – det er ikke mit mål at lære jer (der stadig læser med) om de mange erfaringer, jeg har gjort mig som leder indenfor salg og produktion i danske og internationale virksomheder

I stedet er jeg mere interesseret i at dele de oplevelser, jeg har gjort mig de sidste 6 år, som ansvarlig for en virksomhed, der sælger kvalitet.

For i guder, jeg mener, der er behov for, at nogle taler om dette, ikke mindst for at bryde fordommene om de her fantastiske mennesker, jeg sender ud til ambitiøse virksomheder hver dag.

Misforstå mig ikke, det er ikke et særligt korstog jeg er på, men jeg er skisme nødt til at komme med et lille pip, og ovenikøbet til flere af mine kollegaer i branchen.

Det er ikke sjældent, jeg hører sætninger som:

"Det er moderne slavehandel"

"Ufaglærte vikarer er jo bare arme og ben"

"De tager vores job"

Eller som visse bureauer spørger kunden:

"Hvor mange hænder skal du bruge?!"

Come on. Det er mennesker.

Mennesker som leder efter et sted, de kan kalde deres arbejdsplads. Og det har jeg, gennem de sidste 6 år, hjulpet flere hundrede med sammen med min gode partner Tony.

Jeg har erfaret, at den tid, vi investerer i nye ansigter, betaler sig. Vores betaling er, at vi får hamrende dygtige og motiverede vikarer. Vores ry er styrket markant, og kunderne efterspørger vikarer fra os.

Men der skulle alligevel et brancheskift til, før jeg lærte noget virkelig værdifuldt:

Kortsigtet investering kan sagtens være enormt langsigtet.

Jeg har altid vidst, at det kunne betale sig at investere i mennesker. Men det var først hos **Ekspres Vikar**, at jeg forstod, at investeringen OGSÅ skal ske i personer, du VED, du sikkert ikke ser efter 3 måneder, for der har virksomhederne ansat dem.

Den type oplevelser rygtes hurtigt, og netop derfor kontaktes vi både af ledige og virksomheder, der leder efter hjælp.

Jeg kommer aldrig til at stoppe med at investere i mennesker med ambitioner.

Gør du?

#vikar #virksomheder #businessdk #produktion #lager

Eksempel 3



🌿❤️ 10.173

320 kommentarer · 91 genopslag

Eksempel 3



Maïke Glue  · 1.

Skab fremtidens organisation med strategisk fokus på livsbalance og pla...

[Se mine tjenester](#)

3år · Redigeret · 

...

"Ja her skal du nok ikke regne med at komme til at se din datters første gymnastikopvisning..."

Nogenlunde sådan faldt ordene, da jeg var til jobsamtale hos et stort eksternt konsulenthus for nogle år siden. Ordene blev sagt af den administrerende direktør. Sikkert fordi det havde hun ikke selv gjort, altså set sin datters første gymnastikopvisning. Hun havde arbejdet i stedet for...

Det var et drømmescenarie for mig at være til netop den her samtale, og jeg hørte mig selv svare: "Jeg har altid været meget ambitiøs i forhold til mit arbejde, og jeg brænder virkelig for det, jeg laver. Så jeg er mere end villig til at skulle ofre noget.

Samtalen fortsatte...

Jeg så mig selv lidt udefra og alt inden i mig skreg, at selvfølgelig var jeg ikke villig til at ofre lige præcis dét for et job – nogle af de vigtigste øjeblikke i min datters liv.

På det tidspunkt var jeg bare ikke skarp nok på mine egne værdier. Jeg var ikke skarp nok til at sige fra og sige højt lige dér i samtalen, at selvfølgelig er mit arbejde ikke vigtigere end mine børn. Selvfølgelig vil jeg ikke gå glip af mine børns vigtige øjeblikke. Selvfølgelig kan arbejdslivet tilrettelægges på en sådan måde, at der er plads til begge dele.

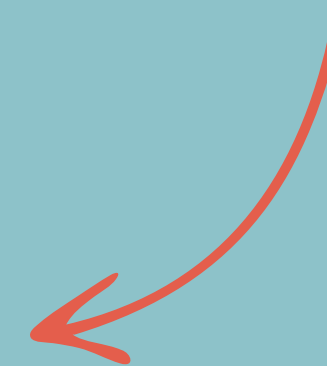
De arbejdsgivere, der forstår det, vinder i fremtiden. Det er dét, fremtidens organisationer er gjort af. Det fremmer ikke en organisations tiltræknings- og fastholdelseskraft at forvente, at medarbejderne sætter deres arbejde over alt andet i livet. De virksomheder, som vinder i fremtiden, forstår, at medarbejdere er HELE mennesker. De forstår, at medarbejderne bliver dygtigere på arbejdet, mere motiverede, mere engagerede, trives bedre og derfor præsterer bedre, hvis der er en balance mellem arbejde og privatliv. Den balance kan selvfølgelig være forskellig fra medarbejder til medarbejder, og det er forskellige ting, der er vigtige for os! Men det er de færreste, for hvem arbejde er det eneste vigtige i livet.

[#Worklifebalance](#) [#HR](#) [#Motivation](#) [#Talent](#) [#futureofwork](#) [#Maïkeglue](#)

Få 20 minutters Thought Leader sparring



**Er du på mobilen, kan
du trykke på QR-koden**



**Øvelse til at
finde dit single
impact moment**

Øvelse - trin 1

**Tænk på et øjeblik, hvor
noget ramte dig dybt**

**Det kan være en oplevelse, en samtale, en beslutning
eller blot en følelse som ændrede noget i dig/din tilgang.**

Vi starter med at finde momentet – ikke hele historien.

Øvelse - trin 1

Hvornår blev noget for alvor virkeligt for mig?
Hvornår mærkede jeg noget jeg ikke kunne skjule
Noget der slog dig ud.
Noget der fik en ild op i dig
Noget der rørte dig
Noget der forandrede dig

FX

Et afgørende opkald du aldrig glemmer
Et blik fra en person der sagde mere end 1000 ord
En fejl du ikke kan slippe
En sætning du sagde/hørte, som du aldrig har glemt.

Øvelse - trin 2

Beskriv scenen i korte træk

Hvor var du?

Hvem var der?

Hvad skete der helt konkret?

(Giv os konteksten)

Øvelse - trin 3

Find følelsen bag øjeblikket

Hvad mærkede du inderst inde?

Frygt? Lettelse? Stolthed? Frygt? Ensomhed?

Begejstring? Skam? Fortrydelse? Afmagt?

Overraskelse? Håb? Misundelse?

Lettelse forklædt som skuffelse? Modløshed?

Forbundethed? Sårbarhed? Lykkerus?

Øvelse - trin 4

Beskriv den rå sætning, der bærer følelsen

Jeg smilede, men jeg følte mig fuldstændig alene.

Jeg grinede højt, men i virkeligheden prøvede jeg at skjule min usikkerhed.

Jeg fik masser af ros men jeg følte mig overset.

Jeg var bange for at miste kontrollen.

Ordene ramte mig som en hammer, selvom jeg forsøgte at lade som ingenting.

Jeg indså jeg gemte mig bag mit ansvar.

Jeg troede jeg var ovre det, det var jeg overhovedet ikke.

Jeg modtog kritikken med et smil, men inderst inde gjorde det ondt.

Det føltes uretfærdig, og jeg var rasende.

Brug single impact til at kommunikere dine kerneværdier, men sig dem gennem læringen/oplevelsen og ikke direkte.

Er det fx mod, så beskriv hvordan du trodsede usikkerheden og med rystende stemme alligevel stillede dig frem.

Kort sagt: vis det som beskrevet praksis.

Next step

LinkedInCamp.dk

Kom helt i dybden - og fald aldrig tilbage!



KRAGERUP GODS



JACOB ELTON



MATHILDE JUST

+ undervisning med flere thought leaders



NIELS RALUND



JULIE HOLLEGAARD



MARTIN SOMMER

DANMARKS ENESTE LINKEDIN CAMP

Fra usynlig til uundgåelig på LinkedIn

SKAB ET PERSONLIGT BRAND MED KANT,
KLARHED OG GENNEMSLAGSKRAFT

**Så vores tilbud til de
interesserede - også
dig der ser optagelsen:**

Få 20 minutters Thought Leader sparring

Du køber IKKE noget ved at booke!

Vi vil gerne lære dig bedre at kende for at finde ud af,
om vi overhovedet kan hjælpe dig – aftale?

Få 20 minutters Thought Leader sparring





TAK FOR I DAG!

**Skriv i chatten hvad du fik
ud af at deltage i dag?**

