

Let me entertain you

Anekddotes, doordenkers
en grappige verhalen om
je klanten of collega's
mee te vermaken



Let me entertain you

Dit is een eBook gemaakt door 3to1.

Deze uitgave is kosteloos te downloaden vanaf onze website www.3to1.nl.

Auteurs: Harro Willemsen en Arjo Bunnik

Datum van uitgave: april 2016

Versie: 1.01

Voor de teksten in dit boek geldt een [Creative Commons 3.0 licentie](#). Bij de bronvermelding achterin dit eBook zijn alle auteurs en rechthebbenden genoemd, die wij hebben kunnen achterhalen. Voor een aantal van de teksten in dit eBook hebben wij de originele auteur niet kunnen achterhalen. Als u denkt dat uw rechten zijn geschonden, stuur ons een e-mail, dan nemen wij een link naar uw originele werk op.

Inhoud

Inleiding

Over 3to1

1. Noord- en zuidland
2. Eikels
3. Geld aftroggelen
4. Bert en Ernie
5. Golfen
6. Onzuivere munt
7. De brede rivier
8. De verkoper en de zwerver
9. Blazen tegen een visitekaartje
10. Visitekaartje over je hoofd
11. Doe maar 50 piek
12. Ijsberen, pinguïns en wakken
13. Wat een leuke foto
14. Code breken
15. Russisch roulette
16. Gestrande walvis opruimen
17. Tien beweringen
18. Vier kabouters
19. De pratende kikker
20. Het redden van zeehonden
21. De slimste slagerszoon
22. Het achterwerk van een paard
23. May eye Introduus maiself
24. De wedstrijd
25. De bushalte

26. De pensionado

27. Onder de palmboom

28. Het rekenwonder

29. Het verkoopwoordenboek

30. Vijftien Eurocenten

31. Kaartkleuren

32. De sales manager op het strand

33. Over de hangbrug

34. Kleinzoon leert opa verkopen

35. Marketingblunders

36. De deuren van Willem Ruis

37. Heleboel schapen

38. Het vouwen van een A4'tje

39. De omtrek van een A4'tje

40. Nabestaandenverzekering

41. Dat is verkoop

42. Hemel en hel

43. Negen wolven

44. De hotelrekening

45. Heteluchtballon

46. De zoon van de baas

47. Cultuurverschil

48. Korte raadsels

Oplossingen

Ten slotte

Bronvermelding

Inleiding

Als commercieel professional waren wij ook buiten werktijd vaak actief met klanten en collega's. Denk aan een reisje naar een fabriek of vakbeurs, het bezoeken van een gesponsord sportevenement of een gezamenlijk hapje eten met klanten of leveranciers. Ook als trainers hebben we zeer regelmatig een avond doorgebracht met deelnemers of klanten, na een dag training of ter afsluiting van een opleidingstraject.



We vinden dat je hierbij als gastheer verantwoordelijk bent voor een aangename sfeer. We probeerde er altijd voor te zorgen dat onze klanten of collega's zich vermaakten. Meestal verliepen deze uitjes en avonden soepel en bevredigend. Leuke en soms stevige gesprekken voeren om elkaar beter te leren kennen, en later op de avond ook elkaar sterke verhalen vertellen als de sfeer ernaar was.

Maar soms heb je te maken met saaie pieten of zwijgzame gesprekspartners. Hoeveel leuke vragen je ook afvuurt, een geanimeerd gesprek komt maar niet op gang. En dan kan een avond lang duren. Ik (Harro) heb zelfs een keer een spontane buikgriep geveinsd tijdens het voorgerecht, om zo snel mogelijk van mijn gezelschap verlost te zijn. Helaas liep hetzelfde gezelschap 's morgens langs mijn hotelkamer en zag de lege borden staan, die ik de avond ervoor als roomservice had besteld. Ouch.

We hebben in de loop van de jaren een hoop anekdotes, doordenkers en grappige verhalen verzameld, om in geval van een doodgeslagen avond ons gezelschap te kunnen vermaken. In dit eBook hebben we een kleine selectie hiervan gemaakt. Ze zijn een goed middel om anderen op een plezierige manier te vermaken, mocht de nood aan de man komen.

Veel plezier met lezen, puzzelen en doorvertellen.

Harro Willemsen en Arjo Bunnik

Over 3to1



Wij verzorgen trainingen, workshops, presentaties en coaching op het gebied van commercie, communicatie en management. We combineren de meest actuele commerciële kennis met de krachtigste trainingsmethoden met maar een doel: resultaten halen voor onze klanten.

3 staat tot 1: de verhouding tussen een excellerende en een gemiddelde medewerker. Een excellerende medewerker behaalt drie keer meer omzet, marge, afspraken, deals, nieuwe klanten. Drie keer meer. 3to1.

Onze missie is simpel: We brengen mensen van gemiddeld naar excellerend. Van 1 naar 3. Door training, coaching, workshops, kennis, inspiratie, presentaties en maatwerkprogramma's.

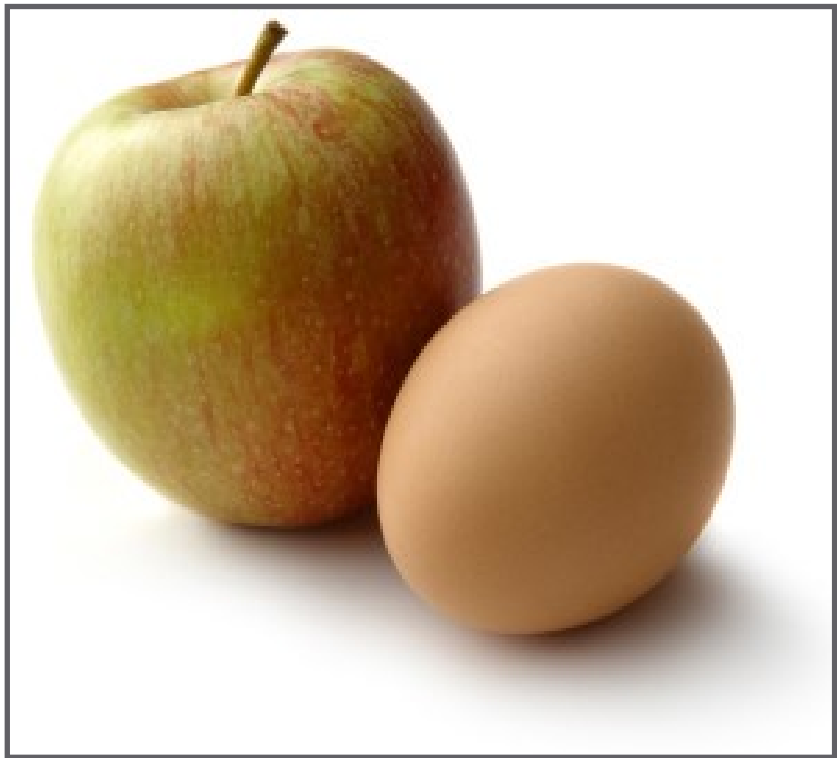
Wij werken met de beste trainers: echte praktijkmensen, die salesteams, vakspecialisten en managers praktische vaardigheden bijbrengen op het gebied van verkopen, presenteren en communiceren. Wij vinden de kwaliteiten van mensen binnen de organisatie het enig echt onderscheidend vermogen van het bedrijf en wij werken aan de verbetering van die kwaliteiten.

3to1

Elisabeth Catsvliet 16
2992WV Barendrecht
088-1651900
info@3to1.nl
www.3to1.nl

1. Noord- en zuidland

Noordland en Zuidland hebben ruzie gekregen, toen Noordland heeft verklaard dat een Zuidland-Euro nog slechts 90 cent waard is ten opzichte van de Noordland-Euro. Als reactie daarop verklaarde Zuidland dat de Noordland-Euro ook nog maar 90 cent waard is in Zuidland.



Ik woon in het Centraalland, gelegen tussen Noord- en Zuidland. Ik ga in Noordland naar een winkel en koop een appel, die 10 cent kost. Ik betaal met een Noordland-Euro en krijg als wisselgeld een Zuidland-Euro.

Dan steek ik de grens over en bezoek een winkel in Zuidland, waar ik een ei koop, die ook 10 cent kost. Hier betaal ik met Zuidland-Euro en krijg een Noordland-Euro terug als wisselgeld.

Als ik thuis kom heb ik een appel en een ei, die mij klaarblijkelijk niets hebben gekost. En de winkeliers in Noord- en Zuidland hebben beide 10 cent verdiend.

Wie heeft er betaald voor de Appel en het ei?

2. Eikels



Op een dag verscheen er een man in een dorp. Hij verklaarde eikels te willen kopen en wilde daar één Euro per stuk voor betalen. Omdat er veel eikenbomen in het dorp stonden, begonnen de dorpsgenoten snel eikels te verzamelen. De man kocht een week later duizenden eikels voor een Euro per stuk.

De man verklaarde dat hij een week later zou terugkomen en twee Euro per stuk zou betalen per eikel. Opnieuw begonnen de dorpsgenoten eikels te verzamelen, alhoewel er veel minder eikels over waren. De man verscheen een week later, betaalde twee Euro per stuk en verklaarde een week later opnieuw te verschijnen en vijf Euro per eikel te betalen.

De voorraad eikels was vrijwel opgebraakt en de dorpsbewoners zetten alles op alles om maar nieuwe eikels te vinden. Ze vonden er toch nog een paar. De man verscheen precies op tijd een week later, betaalde vijf Euro per eikel en verklaarde een week later terug te komen en twintig Euro per eikel te betalen.

De dorpsbewoners konden echter geen eikels meer vinden. Toen verscheen er een dag later een tweede man met een grote zak eikels op zijn rug. De dorpsbewoners vroegen of ze de eikels van de man konden kopen, maar de man vroeg er 15 Euro per stuk voor. De dorpsbewoners verzamelden al het geld wat ze konden vinden. Al het spaargeld wat ze hadden legden ze bij elkaar en ze kochten de grote zak eikels.

Een week later verscheen de man echter niet meer. Ze zagen de man nooit meer. Ze waren al hun geld kwijt en het enige wat erachter bleef was een grote hoeveelheid eikels.

En zo dames en heren, werkt de aandelenmarkt.

3. Geld aftroggelen



Een mevrouw koopt een ring van 100 Euro in een juwelierswinkel.

De volgende dag komt ze terug en ruilt de ring voor een exemplaar van 200 Euro.

Ze loopt de winkel uit en de verkoopster roept haar: "Hey, die ring is 100 euro duurder, u moet nog 100 euro bijbetalen!"

"Hoezo?" roept de mevrouw. "Ik heb je gisteren 100 Euro betaald en heb je net een ring ter waarde van 100 Euro gegeven."

En ze verlaat de winkel, de verkoopster met stomheid geslagen achterlatend.

4. Bert en Ernie

Bert en Ernie vervelen zich en Ernie stelt een weddenschap voor.

"Ik wed voor 1 Euro," zegt Ernie "dat als je mij twee Euro geeft, je er 3 Euro voor terug krijgt."

Bert stemt ermee in en geeft Ernie 2 Euro. "Ik verlies" zegt Ernie en geeft 1 Euro terug aan Bert en stopt 1 Euro in zijn zak.



Ernie is later een succesvol verkoper geworden en Bert is bij de overheid gaan werken.

5. Golfen

Een verkoper, techneut en jurist staan op de golfbaan. Ze proberen die dag negen holes te lopen, maar het wil niet echt opschieten. Een groepje spelers voor hen is extreem traag en ze moet bij iedere hole lang wachten voordat de baan weer vrij is.



Na een tijdje zien ze de baanbeheerder lopen en ze besluiten hem aan te spreken. "Waarom is die groep voor ons toch zo traag?"

"Ja, dat klopt." zegt de beheerder. "Dat is een groepje blinde brandweermannen. Tijdens een grote brand in het clubhuis vorig jaar hebben ze hun leven gewaagd om een aantal mensen te redden. Helaas hebben ze daarbij hun gezichtsvermogen verloren. We hebben aangeboden dat ze hier altijd gratis mogen golfen als dank voor hun moed."

"Ach, nu begrijp ik het", zegt de verkoper. "Ik heb een aantal kennissen in de medische wereld. Ik zal eens navragen of ze misschien iets voor hen kunnen doen."

"Dan zal ik eens kijken of we misschien wat hulpmiddelen kunnen maken, zodat ze makkelijk kunnen golfen zonder gezichtsvermogen", vult de techneut aan.

Als laatste kijkt de jurist de anderen hoofdschuddend aan. "Dat is allemaal mooi natuurlijk, maar kunnen die brandweermannen niet gewoon 's nachts golfen?"

6. Onzuivere munt



Hoe kan je een onzuivere munt gebruiken en er toch eerlijk mee kunnen loten?

Onzuiver betekent dat de kans op kop of munt niet hetzelfde is, omdat er met de munt is gesjoemeld.

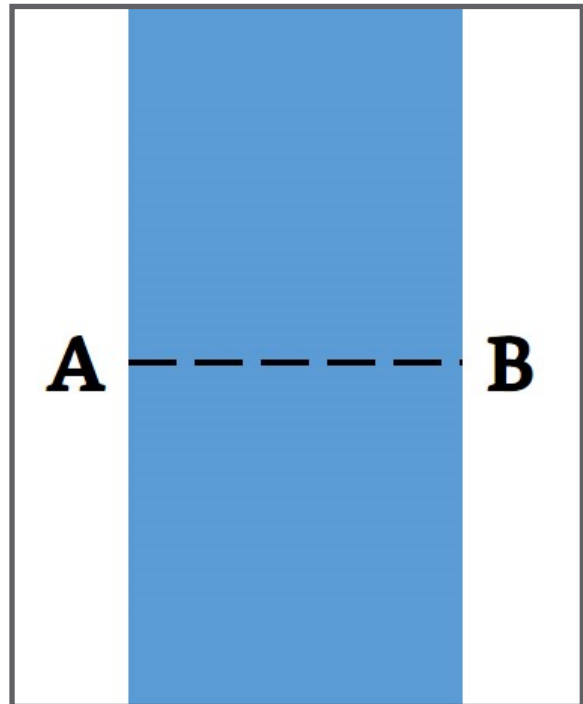
De oplossing werd bedacht door John von Neumann, een beroemd wiskundige en bekend van onder andere de 'Von Neumann-machine'.

7. De brede rivier

Een wandelaar komt bij een rivier, die hij niet kan oversteken.

Toch wil hij graag weten hoe breed de rivier is tussen A (waar hij staat) en B (recht aan de overkant van de rivier).

Hoe kan hij de breedte van de rivier berekenen?



8. De verkoper en de zwerver

Het is een heerlijke lentemorgen, een zacht zonnetje schijnt over de stad en iedereen lijkt te genieten van deze eerste mooie dag van het jaar. Een verkoper stapt de deur uit. Zijn eerste afspraak is in de stad waarin hij woont. Gezien het lekkere weer besluit hij te wandelen.



Als hij door het stadspark loopt zit aan de kant van het voetpad een zwerver. Op het bordje voor de zwerver staat de tekst: "Ik ben blind."

De verkoper spreekt de zwerver aan en vraagt of hij nog wat geld ophaalt de laatste tijd. De zwerver kijkt op en antwoordt: "Het is een slechte tijd meneer, mensen lijken zich niet meer te bekommeren om mensen zoals ik. Maar misschien heeft u wat geld over voor mij?" De verkoper kijkt naar het bordje, kijkt om zich heen en zegt tegen de zwerver: "Ik geef je geen geld, maar ik kan je wel een goede tip geven om veel meer geld op te halen." "Hoe bedoelt u dat?" vraagt de zwerver.

De verkoper haalt een dikke blauwe stift uit zijn aktetas en schrijft vier extra woorden op het bordje van de zwerver. "Zo, ik heb je bordje aangepast. Succes vandaag!"

Na enkele uren passeert de verkoper opnieuw de zwerver, op de weg terug naar huis. "En hoe gaat het?" vraagt hij aan de zwerver. "Het gaat fantastisch, ik heb nog nooit zoveel geld opgehaald. Wat heb je precies op mijn bordje geschreven?"

Wat zou jij als verkoper op het bordje "Ik ben blind" erbij schrijven, zodat de zwerver ineens veel meer geld ophaalt?

9. Blazen tegen een visitekaartje



Pak een visitekaartje en buig de randen een paar millimeter om, zodat het kaartje op de randen rust.

Vraag de ander om het kaartje om te blazen. Je mag het kaartje niet aanraken of ergens tegenaan blazen.

10. Visitekaartje over je hoofd

Een leuke uitdaging, waar je een aantal visitekaartjes voor nodig hebt en een schaar.

Hoe kun je een visitekaartje zo verknippen met een schaar, dat deze over je hoofd kan worden gedaan? Dit alles zonder het kaartje te scheuren. Als je een beetje je best doet, kun je zelfs het kaartje over je hele lijf doen.

Je zult zien dat het niet mee valt, maar er zijn diverse elegante oplossingen voor.



11. Doe maar 50 piek



Stel je voor. Je ziet in de krant een advertentie staan:

"Te koop, Porsche in vrijwel nieuwe staat. Slechts 50 Euro."

Lachen, denk je dan. Een drukfout, arme verkoper. Maar toch maar eens bellen. Dan krijg je een vrouw aan de lijn.

"Mevrouw, ik zie een advertentie staan voor een Porsche, maar het bedrag is een drukfout." "Nee hoor", zegt de vrouw. "Hij kost echt maar 50 Euro."

Je springt in de auto en binnen een half uur sta je voor de neus van de vrouw. Ze laat je de Porsche zien en je mag zelfs een proefrit maken. En de Porsche is werkelijk in perfecte staat.

"Dus de auto kost echt maar 50 Euro?" "Jazeker, 50 Euro" zegt de vrouw met de glimlach.

Je geef de vrouw een biljet van 50 Euro en je krijgt de papieren en de sleutel.

Maar je kan je nieuwsgierigheid niet bedwingen. "Mevrouw, toch wil ik graag weten waarom u deze prachtige en dure auto voor zo'n laag bedrag verkoopt."

"Ach, zegt de vrouw. Mijn man is ervan door met zijn secretaresse en hij had ook nog het lef om aan mij te vragen om zijn auto te verkopen en hem het geld te sturen."

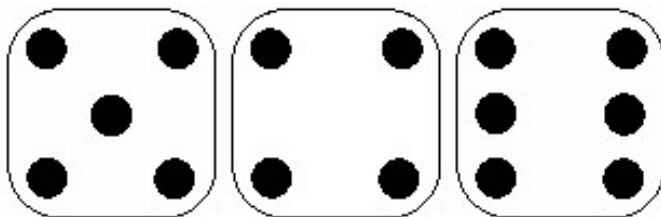
12. Ijsberen, pinguïns en wakken

Het enige wat je nodig hebt bij dit raadsel zijn een aantal dobbelstenen, minimaal drie stuks.

Je laat iemand met de dobbelstenen gooien en legt de stenen voor je neer. Dan vertel je aan iedereen hoeveel beren en wakken je ziet. De bedoeling is dat iedereen moet gaan raden bij de volgende worp hoeveel beren en wakken daar zijn te zien.

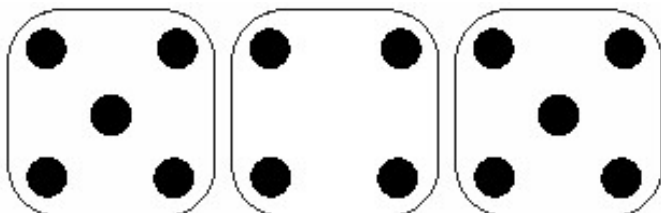


Bijvoorbeeld de volgende combinatie is gegooid:



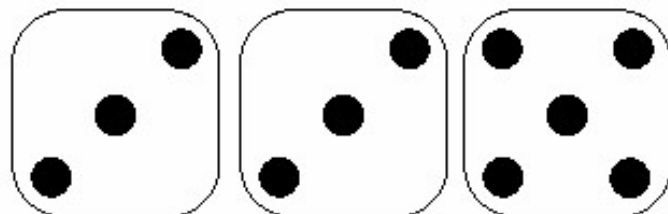
Dan zeg je: ik zie 14 beren en 1 wak.

Bij de tweede worp:



Dan zeg je: ik zie 12 beren en twee wakken.

Kun je raden hoeveel beren en wakken je ziet na de volgende worp?



We gaat het wat moeilijker maken. Bij de eerste worp zijn naast 14 beren en 1 wak ook 6 pinguïns te zien. Bij de tweede worp zijn er ook 7 pinguïns te zien. Hoeveel pinguïns kun je zien bij worp drie?

13. Wat een leuke foto



Rick verkoopt kopieermachines en levert zijn producten aan grote en middelgrote Amerikaanse bedrijven. Na zes maanden van bellen en mailen heeft hij eindelijk een afspraak bij een directeur van een bedrijf waar hij graag zijn producten wilde verkopen.

Na zoveel moeite te hebben gedaan wilde hij een goede eerste indruk maken tijdens de afspraak. Zoals zoveel verkopers keek hij meteen rond in het kantoor van de directeur toen hij binnenkwam, op zoek naar iets om het ijs te breken.

En daar hing aan de muur een foto van de directeur samen met John Madden, een 135 kilo wegende commentator. Een bekende figuur uit de Amerikaanse sportwereld, met een enorme grote kop.

"Hoe heeft u het voor elkaar gekregen om samen met John Madden op de foto te komen?"

Met een rood aanlopend hoofd stamelde de directeur: "Dat is niet John Madden, dat is mijn vrouw."

14. Code breken

Een mooie breinbreker, voor iedereen die creatief kan nadenken.

Vul het onderstaande rijtje aan:

1
11
21
1211
111221
312211
?



15. Russisch roulette



Je speelt met iemand anders een potje Russisch roulette. Je tegenstander stopt twee kogels in opeenvolgende gaten van de cilinder van de revolver. De andere vier gaten laat je tegenstander leeg. Hij geeft een flinke slinger aan de cilinder en haalt de trekker over. "Klik"

Dan ben jij aan de beurt. Je krijgt van je tegenstander de keuze om eerst zelf weer aan de cilinder te draaien of meteen de trekker over te halen. Wat is de beste keuze?

16. Gestrande walvis opruimen



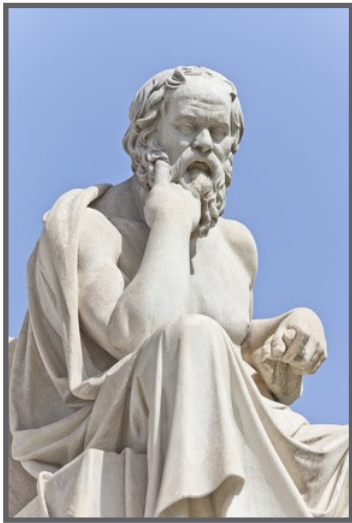
In de buurt van het kustplaatsje Florence in de staat Oregon in de Verenigde Staten spoelt in 1970 een 14 meter lange, acht ton zware walvis aan. Omdat er sinds jaren geen walvis was aangespoeld, wist niemand een makkelijke manier te bedenken om het beest op te ruimen. Het beest kon niet worden begraven of verbrand, dus kwam men op het lumineuze idee om het beest op te blazen met dynamiet.

Men gebruikte 20 kisten dynamiet (zo'n 500 kg) omdat men dacht dat zo'n grote hoeveelheid het beest totaal zou verpulveren. De kleine overgebleven restjes zouden de meeuwen wel opeten.

Wat er volgde na de knal werd op camera vastgelegd door een ploeg van KATU channel 2. Het aanvankelijke gejuich en gejoel van de omstanders na de eerste knal werd al snel geschreeuw en paniek. Grote stukken walvis vielen als dodelijke projectielen in het rond. Ook de cameraman ontsnapte niet aan de stukken. Een groot stuk vis raakte een auto, die een paar honderd meter verderop geparkeerd stond. De auto werd later total loss verklaard. Ernstige gewonden vielen er gelukkig niet, alhoewel iedereen onder een dikke stinkende laag walvis werd bedekt.

De moraal van dit verhaal? Never blow up a dead whale!

17. Tien beweringen

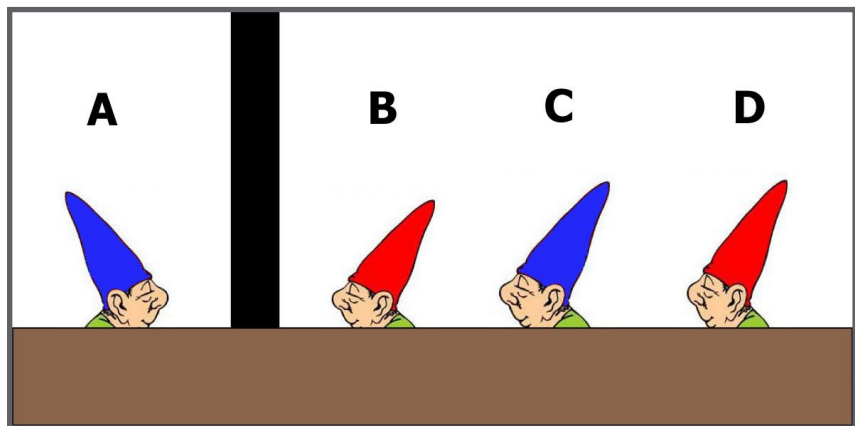


Welke van de onderstaande beweringen is waar?

1. Precies 1 van deze beweringen is niet waar
2. Precies 2 van deze beweringen zijn niet waar
3. Precies 3 van deze beweringen zijn niet waar
4. Precies 4 van deze beweringen zijn niet waar
5. Precies 5 van deze beweringen zijn niet waar
6. Precies 6 van deze beweringen zijn niet waar
7. Precies 7 van deze beweringen zijn niet waar
8. Precies 8 van deze beweringen zijn niet waar
9. Precies 9 van deze beweringen zijn niet waar
10. Precies 10 van deze beweringen zijn niet waar

18. Vier kabouters

Vier kabouters zijn tot hun nek in de grond begraven. Ze kunnen totaal niet bewegen, zelfs hun hoofd niet, dus kunnen ze alleen naar voren kijken. Tussen man A en B staat een dikke



muur. Elke kabouter heeft een muts op. Ze weten dat er 2 rode en 2 blauwe mutsen zijn. De kabouters weten niet welke kleur muts ze op hebben. Om te voorkomen dat ze doodgeschoten zullen worden moet een kabouter binnen 10 minuten tegen de beul roepen welke kleur muts hij op heeft. Als het fout is gaan ze er allemaal aan. Er mag niet met elkaar gesproken worden. Na vijf minuten roept een van de kabouters de juiste kleur van zijn muts.

Vraag: wie van de kabouters roept de kleur van zijn muts en hoe weet hij dat?

19. De pratende kikker



Een man loopt over straat als zijn oog valt op een mooie groene kikker, die op een blad in een vijver langs de rand van de weg zit. Op dat moment roept de kikker naar hem: "Als je me een zoen geeft, verander ik in een mooie prinses." Lachend pakt de man de kikker op en stopt haar in zijn zak.

Een uur later hoort de man weer gepraat van de kikker. "Als je me een zoen geeft, verander ik in een prachtige prinses en dan ga ik een avond met je uit." De man lacht alleen maar en stopt de kikker terug in zijn zak.

Nog geen tien minuten later begint de kikker alweer te praten. "Toe nou, geef me een zoen en ik verander in een bloedmooie prinses en dan zal ik je vriendin worden en mag je alles met me doen. Waarom zoen je me gewoon niet?"

De man kijkt de kikker aan en zegt: "Ik ben systeembeheer en ik heb helemaal geen tijd voor een vriendin, maar een pratende kikker is wel cool."

20. Het redden van zeehonden



Tijdens de ramp met de olietanker Exxon Valdez in 1989 kwam een enorme hoeveelheid olie terecht in beschermde natuurgebieden in Alaska. Naast vogels en vissen werden ook een grote groep zeehonden getroffen. Een aantal werden gered door een lokale natuurorganisatie, zeg maar de Lenie 't Hart van Alaska. De dieren werden schoongemaakt van de olie, gevoed en vertroeteld. Hierbij werden kosten nog moeite gespaard.

Nadat de dieren weer voldoende waren aangesterkt en de olievervuiling in hun leefgebied was opgeruimd, werd besloten om de dieren weer vrij te laten. Om extra publiciteit te krijgen werd hierbij een speciaal feest georganiseerd, waarbij pers en publiek waren uitgenodigd. Er waren lovende woorden voor de dierenactivisten en de \$80.000,- die men had uitgegeven per dier waren het absoluut waard geweest.

Velen toeschouwers zagen hoe twee zeehonden werden vrijgelaten. Na wat onwennig op het strand te hebben gezeten kozen ze het ruime sop kozen en zwommen richting open zee. Nog geen minuut later zag het toegestroomde publiek hoe de twee zeehonden door orka's werden gepakt en opgegeten.

21. De slimste slagerszoon

Een slager heeft veertig jaar hard gewerkt om zijn slagerij tot de beste van de stad te maken. Hij is zo succesvol geweest dat hij door de jaren heen zijn slagerij flink heeft kunnen uitbreiden. Hij heeft zowel het pand links als rechts van zijn zaak gekocht. Nu is het tijd om een punt achter zijn carrière te zetten. Maar er is een probleem.

Hij heeft drie zonen die allemaal zijn zaak willen overnemen. Om ruzie te voorkomen, stelt de slager voor dat de drie zoons allemaal een derde deel van het pand krijgen. Ze krijgen dan een jaar om zichzelf te bewijzen. De zoon die dat jaar de meeste klanten en omzet draait erft de hele slagerij. Aan het begin van het jaar ziet de situatie er dus als volgt uit:



Gedurende het jaar blijkt dat de drie slagerijen ongeveer even goed draaien. De zoon van slagerij 1 heeft een marketingcursus gevolgd en heeft geïnvesteerd in een nieuw uithangbord. De kreet waarvoor hij heeft gekozen leest: "Hoogste kwaliteit". De zoon van slagerij 3 laat dat niet over zijn kant gaan en besteld ook een bord. Zijn tekst is: "Laagste prijs".



Wat kan de zoon van slagerij 2 hier nu tegen in brengen?

22. Het achterwerk van een paard

Als een Space Shuttle klaar staat voor een lancering, zijn er twee grote aanjaagraketten bevestigd aan de zijkant van de grote brandstoftank. Deze aanjaagraketten worden gemaakt door een fabriek van het bedrijf Thiokolat, in Utah USA. De ontwerpers van deze raketten wilden graag een breder ontwerp van de raketten maar dit was onmogelijk omdat de raketten via het spoor de fabriek verlaten. Dit spoor loopt via een tunnel en deze tunnel is maar net iets breder dan het spoor.



De afstand tussen de standaardrails van de Amerikaanse spoorwegen is 4 voet en 8.5 inch (ongeveer 142,9 cm). Dat is een zeer vreemde maat. Waarom eigenlijk? Deze maat is gebruikt omdat de Engelsen de Amerikaanse sporen hebben aangelegd en deze maat was destijds gangbaar in Engeland. De Engelsen gebruikten namelijk dezelfde spoormaat als ze voor de trams gebruikten voor de komst van de trein. Maar waarom dan deze maat voor de tram? Heel eenvoudig, die maat werd ook gebruikt voor de huifkarren en wagens. Tot zo ver begrijpelijk maar met welk doel deze gekke maat voor huifkarren en wagens? Ook hierop is het antwoord simpel. Als ze een andere maat hadden gebruikt, dan waren op de oude en lange doorgaande wegen in Engeland de huifkarren en wagens kapotgegaan.

De Romeinen hebben om hun legioenen snel over het Romeinse rijk te kunnen vervoeren, de lange en doorgaande wegen in Engeland als eerste aangelegd. De breedte van de wegen is gebaseerd op de oude sporen, die Romeinse oorlogsrijtuigen achterlieten voor de bouw van deze wegen. Hun rijtuigen werden voortgetrokken door twee paarden, zij aan zij. De spoorbreedte van deze Romeinse rijtuigen is dus gebaseerd op de breedte van het achterwerk van twee paarden en deze maat is tot op de dag van vandaag dezelfde maat die de Amerikaanse spoorwegen gebruikten voor de spoorbreedte. Uiteindelijk zijn de specificaties van de aanjaagraketten van de Space Shuttle dus bepaald door de breedte van het achterwerk van een paard.

23. May eye Introduus maiself



Een hardwerkende ondernemer die samen met zijn vrouw een goedlopend bedrijf runt is bezig om de bakens te verzetten. Ze hebben het plan opgevat om een productlijn uit de Verenigde Staten op te nemen in het assortiment. De eerste contacten zijn tot stand gekomen op een beurs, waar het Amerikaanse bedrijf een stand had, op zoek naar vertegenwoordigingen in Europa.

Er was meteen een klik op zakelijk vlak, alleen merkte de Hollandse ondernemer dat zijn woordenschat en taalvaardigheid van de Engelse taal ver onder de maat was. Met handen en voetenwerk voerde hij het gesprek op de beurs. Gelukkig was er een zakelijke kennis aanwezig om te helpen en enig vertaalwerk te verrichten.

Enige weken later was de grote dag aangebroken. De International salesmanager van het Amerikaanse bedrijf kwam op bezoek. Contracten tekenen en plannen maken. De Hollandse ondernemer was bloednerveus. Hij had de weken ervoor taallessen genomen en iedere avond geoefend. Immers, een goede eerste indruk maken, kun je maar een keer. Het beste pak van stal gehaald, schoenen gepoetst en nagels geknipt. Ook zijn vrouw was gespannen. Nieuw kapsel, hapjes besteld, showroom een facelift, the works.

Met een vertraging van twee uur stapte eindelijk de hoge gast uit een taxi op het parkeerterrein voor het gespiegelde pand. Een kleine man loopt kordaat naar de ingang, gevolgd door twee van zijn collega's. Het uitgestoken hand loopt de Amerikaanse sales manager af op de ondernemer en zijn vrouw.

De ondernemer schraapt zijn keel en in zijn beste Engels stelt hij zichzelf voor: "May eye introduus maiself, Mi name is Dick and dis is Willy." De Amerikaan is aan de grond genageld en zijn gezicht schiet van kleur. Dezelfde kleur als het gezicht van de ondernemer als hij er later achter komt wat zijn naam en die van zijn vrouw betekenen in het Engels.

24. De wedstrijd

Tijdens de koude oorlog werd er een autowedstrijd georganiseerd tussen een auto van Amerikaanse en Russische makelij. Er waren geen andere deelnemers. De wedstrijd werd door de Amerikaanse auto gemakkelijk gewonnen.

Dit was natuurlijk slecht te verkopen in het thuisland, dus schreef een journalist voor een Russische krant een stuk met de volgende kop:



Tijdens autowedstrijd is Rusland als tweede geëindigd, Amerikaanse auto op een na laatste.

25. De bushalte



Je zit in je auto, een tweezitter. Buiten is het stormachtig weer, het regent en het is koud. Je passeert een busstation, waar drie mensen wachten op de bus:

- Een oud vrouwtje, slecht ter been, op weg naar het ziekenhuis.
- Een oude vriend, die je ooit het leven heeft gered.
- Een prachtige man of vrouw, degene waar je al je hele leven op wacht.

De vraag is simpel: wie neem je mee en waarom?

26. De pensionado



Na veertig jaar hard werken in de buitendienst is de vertegenwoordiger met pensioen gegaan. Hij heeft altijd trouw elk jaar zijn bonussen op zij gezet en van het gespaarde kapitaal heeft hij een mooi huis in Frankrijk gekocht. Prachtig gelegen, tussen de heuvels met een eigen boomgaard en een grote zwembad.

Aan het einde van de zomer is de vertegenwoordiger na een bezoek in Nederland weer in zijn zomerhuis. Na in het huis wat te hebben opgeruimd loopt hij naar zijn schuur om een grote emmer te pakken, omdat hij fruit wil plukken in zijn boomgaard.

Tevreden loopt hij door zijn tuin, als hij ineens gegiechel hoort vanuit de richting van zijn zwembad. Hij sluipt dichterbij en ziet hoe een groepje vrouwen naakt in zijn zwembad poedelen. Op dat moment barst hij in lachen uit. De vrouwen gillen en van schrik zwemmen ze naar het diepe deel van de vijver.

De pensionado slentert naar de rand van de zwembad en kijkt de vrouwen lachend aan. Een van de vrouwen begint tegen hem te schelden: "Viespeuk, je komt zeker naakte meiden kijken?" "Nee hoor", roept hij terug, terwijl hij de emmer laat zien. "Ik kom gewoon de krokodil voeren."

27. Onder de palmboom



Op een zonovergoten dag loopt een Amerikaanse ondernemer te slenteren langs de boulevard van een Mexicaans kustplaatsje. In het kleine haventje zijn een groep vissers hard bezig de vangst van die ochtend binnen te brengen. De ondernemer geniet van een korte vakantie en moet daarna

weer keihard aan de slag om zijn florerende bedrijf verder uit te breiden.

Op een bepaald moment ziet hij een Mexicaan onder een palmboom zitten, die klaarblijkelijk een dutje aan het doen is. Hij wil weten hoe laat het is en stapt op de Mexicaan af. "Excuseer, weet u misschien hoe laat het is?" De Mexicaan doet zijn ogen open en zegt: "Hoe laat het precies is weet ik niet, maar het is in ieder geval tijd om verder te luieren op deze heerlijke dag."

"Moet je niet de andere vissers helpen?", vraagt de ondernemer. "Waarom zou ik me druk maken om zo hard te werken?", antwoordt de man. "Nou, als je ook gaat vissen, dan kan je misschien wat geld verdienen." "Wat zou ik met dat geld moeten doen dan?" "Met dat geld kun je investeren in grotere netten en in de toekomst zelfs een eigen boot", vertelt de ondernemer.

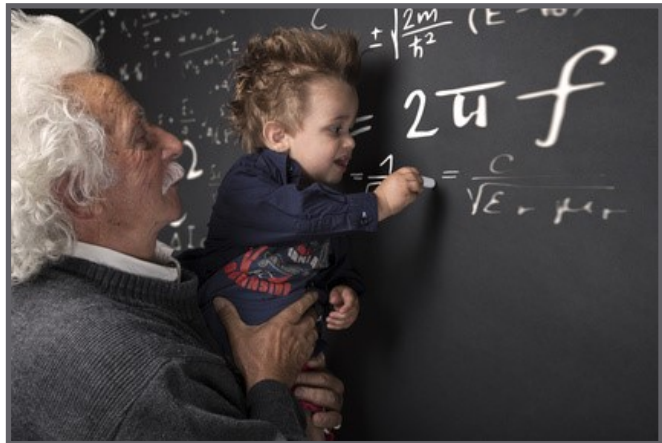
Op het gezicht van de Mexicaan verschijnt een glimlach. "En wat moet ik met een eigen boot dan?" "Meer geld verdienen, grotere boot aanschaffen, personeel aannemen, meerdere boten aanschaffen tot je de rijkste visser bent van het dorp."

"En wat dan als ik na zo lang hard werken de rijkste visser van het dorp ben geworden?" "Dan kan je lekker met pensioen en het rustig aandoen, beetje relaxen en luieren", zegt de ondernemer.

De Mexicaan kijkt de ondernemer recht in zijn ogen en zegt met een lach: "Wat doe ik nou dan?"

28. Het rekenwonder

Vraag je klant of collega een getal van zes willekeurige cijfers op een stukje papier of bijvoorbeeld een bierviltje te schrijven. Op dat moment pak je een eigen stukje papier en jij schrijft er een getal op, zonder dat je dit laat zien aan de ander(en).



Dan vraag je of ze een ander getal van zes cijfers onder het eerste willen schrijven. Daarna schrijf jij er een getal van zes cijfers onder. Dit herhaalt zich nog 1 keer, de ander schrijft een vierde reeks van zes willekeurige cijfers op en jij schrijft een vijfde reeks eronder. Op dat moment vraag je de ander de getallen op te tellen. En uiteraard komt dit getal precies overeen met jouw getal wat jij reeds had voorspeld en eerder had opgeschreven. Hoe werkt deze truc?

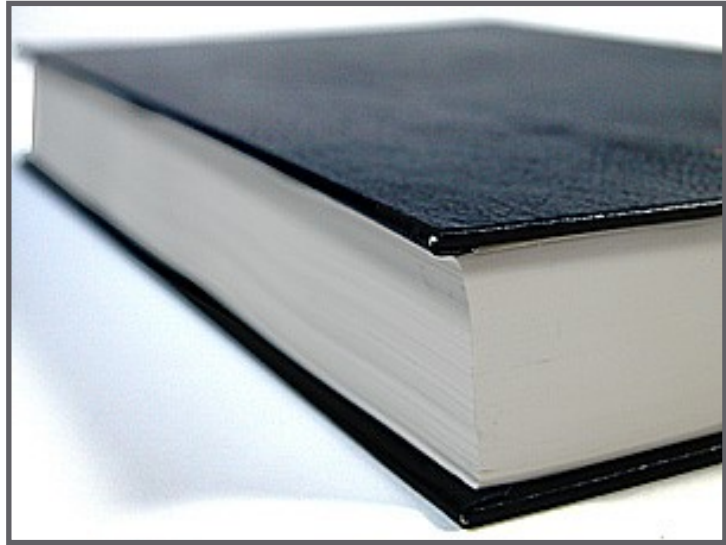
Stel dat het eerste getal wat de ander opschrijft is 6-2-4-8-1-5. Dat wordt het uiteindelijke antwoord 2-6-2-4-8-1-3. Je moet er dus een "2" voor zetten en van het totaal "2" aftrekken. Ok, hoe nu verder. Stel de tweede rij die men opschrijft is 4-3-3-8-1-9. Dat moet jij als derde reeks deze steeds aanvullen tot negen. Dus jouw reeks wordt 5-6-6-1-8-0. Dit herhaal je nog een keer. Dus als de klant opschrijft als vierde reeks 2-5-5-1-0-1, vul jij weer aan tot negen, dus 7-4-4-8-9-8. Onder elkaar ziet dat dan als volgt uit:

Eerste reeks door de klant:	6-2-4-8-1-5
Tweede reeks door de klant:	4-3-3-8-1-9
Jij vult alles aan tot negen:	5-6-6-1-8-0
De laatste reeks van de klant:	2-5-5-1-0-1
Jij vult weer aan tot negen:	7-4-4-8-9-8
	----- +
En opgeteld jouw voorspelling:	2-6-2-4-8-1-3

De methodiek (een 2 ervoor en 2 aftrekken van het totaal) werkt altijd. 1x oefenen en je bent een rekenwonder.

29. Het verkoopwoordenboek

Verkopers hebben een eigen taal. Een lingo wat doorspekt is met jargon, dure termen en technobabbel. Onzin natuurlijk. Toch hebben verkopers wel een eigen interpretatie van woorden. Zie hier een eerste opzet voor een woordenboek van uitdrukkingen van verkopers met de vertaling erachter.



Nieuw: Nieuwe kleur van een oud ontwerp

Helemaal nieuw: Onderdelen niet uitwisselbaar met vorige modellen

Uniek: Bijna even goed als de concurrent

Eenvoudig ontwerp: De fabriek heeft op alle onderdelen bespaard

Hufterproef: We hadden geen geld voor speciale functies

Vooruitstrevend ontwerp: Ons reclamebureau snapt niet wat het doet

Getest in het veld: We hadden zelf geen testapparatuur

Jarenlang in ontwikkeling: Dit is de eerste die het doet

Doorbraak: Eindelijk een manier gevonden om het te verkopen

Revolutionair: Het is anders dan de concurrentie

Verbeterd: Het werkte de eerste keer niet

Goede service: We hebben veel ervaring met defecte producten

Futuristisch: Het product ziet er vreemd uit

Onderscheidend: Een andere vorm als de concurrenten

Met de hand gemaakt: De operator droeg geen handschoenen

Bewezen concept: Doet het gedurende de garantieperiode

Zeer goedkoop: Niemand anders wil het hebben

Nieuwe generatie: Andere versies gingen kapot, misschien werkt deze

Ingebouwde processor: Doet dingen die we niet kunnen verklaren

We zijn jong en dynamisch: We bestaan pas drie weken

Tevreden klantenkring: Klanten zijn minder boos dan vroeger

We hebben een jong team: We hebben veel stagelopers in dienst

30. Vijftien Eurocenten



Je daagt de ander uit tot een spel. Er staat een stapel van 15 munten voor jullie. Om de beurt pakken jullie enkele munten van de stapel.

Je kunt kiezen om 1, 2 of 3 munten tijdens je beurt te verwijderen.

Degene die de laatste munt pakt, is de verliezer. Jij mag beginnen.

Hoeveel munten verwijder je de eerste keer, zodat je altijd wint?

31. Kaartkleuren

Je daagt je klant of collega uit tot een kaartspel. Je schut een gewoon 52 kaarten deck en draait de kaarten om per twee stuks. Als beide kaarten zwart zijn, geef je ze aan de ander. Als ze beide rood zijn, krijg jij ze. Als het een rode en zwarte kaart zijn, leggen we ze apart en krijgt geen van beide ze.



Het kost de ander een Euro om het spel te spelen, en dan gaan we door het hele deck. Als het spel voorbij is en jij hebt even veel of minder dan ik, krijg je niks. Maar voor iedere kaart die je meer hebt dan ik, krijg je 3 Euro.

Is het handig voor de ander om dit spel te spelen?

32. De sales manager op het strand



Op een prachtig strand zit een sales manager op een strandstoel. Op dat moment loopt er een man langs met een oosterse lamp in zijn handen. "Wilt u deze lamp kopen meneer?" vraagt de man. "Nee dank u" zegt de sales manager. "Maar u kijkt zo somber meneer, het prachtig weer is." "Dat komt omdat ik opnieuw marktaandeel heb verloren aan een hele vervelende concurrent."

"Misschien wilt deze toverlamp kopen. Er zit een geest in die drie wensen van u kan vervullen. De sales manager zegt "ach ja, waarom ook niet." Hij betaalt de lamp en neemt deze in ontvangst. Als de man wegloopt draait hij zich op en zegt "de geest in de lamp laat drie wensen uitkomen. Er is slechts 1 probleem. Alle wensen die je doet zullen ook voor je concurrent worden waargemaakt, alleen je concurrent krijgt ze dubbel."

Met een gevoel dat hij erin getuind is, zit de sales manager met de lamp in zijn schoot. Ach, wat kan me gebeuren, denkt hij en begin te wrijven over de lamp. Er verschijnt een geest die zegt: "U heeft drie wensen, maar uw grootse kwelgeest krijgt uw wensen dubbel. Wat is uw eerste wens?"

"Geef me 10 miljoen Euro" zegt sales manager. "Het is gebeurd" antwoordt de geest. De sales manager checkt zijn bankrekening, waarop inderdaad 10 miljoen is bij geschreven. "Vergeet niet dat uw grootste concurrent 20 miljoen heeft gekregen. Wat is uw tweede wens?", zegt de geest.

"Ik wil tien nieuwe grote klanten erbij" "Het is gebeurd" antwoordt de geest. De sales manager ziet dat er op dat moment tien e-mailtjes binnenkomen in zijn mailbox van nieuwe klanten die een eerste bestelling hebben geplaatst. "Vergeet niet dat uw grootste concurrent 20 nieuwe grote klanten erbij heeft gekregen. Wat is uw laatste wens?", vraagt de geest. Nadat de sales manager enkele minuten diep heeft nagedacht zegt hij tegen de geest: "ik wil graag een nier afstaan voor transplantatie."

33. Over de hangbrug

Vier gevangenen zijn ontsnapt en proberen als groep te ontkomen. Ze hebben al enige dagen door bossen en gebergten gelopen als ze in de verte de honden van hun belagers horen. De laatste hindernis die ze moeten oversteken is een hangbrug over een wilde rivier.



Helaas is de hangbrug in is zeer slechte staat en ontbreken er diverse planken. Je kan met maximaal twee mensen tegelijk de brug over. Daarnaast is het ook nog donker en mistig en hebben ze slechts één zaklamp bij zich. En deze zaklamp is hard nodig bij tijdens de oversteek te kunnen zien waar ze de voeten moeten zetten. Om de oversteek te kunnen maken kunnen ze dus met twee personen heen, maar moet er eentje weer terug met de zaklamp.

Tijdens de tocht zijn een aantal gevangen vermoeid en gewond geraakt. Hierdoor kunnen ze niet even snel de tocht over de handbrug maken. De eerste gevangene doet er 1 minuut over om aan de overkant te komen, de tweede 2 minuten, de derde 5 minuten en de laatste 10 minuten. Als twee personen een oversteek maken passen ze zich aan de snelheid van de langzaamste. Dus als bijvoorbeeld de gevangene van 1 minuut samen met die van 5 minuten de hangbrug oversteekt, doen ze er samen 5 minuten over.

De vraag is natuurlijk: wat is de snelste tijd dat ze met zijn vieren aan de overkant kunnen komen?

Als je na wat puzzelen op 19 minuten uitkomt, dan heb ik nieuws voor je. Het kan sneller! Wat is de beste tijd die ze kunnen maken?

34. Kleinzoon leert opa verkopen



Die dag is de kleinzoon van opa op bezoek. Na lekker te hebben gekletst over school en zijn nieuwste speelgoed, vraagt de kleinzoon of hij even de telefoon van opa mag gebruiken. "Natuurlijk", zegt opa. De kleinzoon haalt een papiertje uit zijn broekzak en draait een nummer. Geamuseerd luistert de opa toe.

"Hallo mevrouw...", hoort de opa zijn kleinzoon door de telefoon zeggen, "...ik wil graag uw gras maaien om wat geld te verdienen."

"Maar als ik nou het goedkoper doe, dan de jongen die op dit moment uw gras maait?"

"En als ik het eens doe voor de helft van het geld?"

"En ook nog eens gratis uw auto erbij was?"

"Nou ja jammer, in ieder geval bedankt voor uw tijd."

Als de kleinzoon de telefoon teruggeeft aan de opa, legt de opa zijn hand op de schouder van de jongen en zegt "Sorry jongen, ik kan je wel wat geld toestoppen hoor. "

Dat is niet nodig", zegt de kleinzoon, "ik ben degene die bij die mevrouw nu het gras maait en ik wilde alleen even zeker weten of ze tevreden zijn over mijn werk."

35. Marketingblunders



Marketeers moeten niet alleen mooie campagnes bedenken, maar ook zorgen dat deze in alle landen en taalgebieden aanslaan waar het bedrijf actief is. Dat hierbij wel eens foutjes worden gemaakt, blijkt uit deze voorbeelden:

- De Scandinavische stofzuiger producent Elektrolux gebruikte in een Amerikaanse reclamecampagne de slogan: "Nothing sucks like an Electrolux."
- Het Amerikaanse biermerk Coors vertaalde hun tagline "Turn it loose" verkeerd in het Spaans, waardoor de betekenis veranderde in "Heeft last van diarree".
- Toen het bedrijf Gerber babyvoedsel ging verkopen in Afrika besloot men de verpakking hetzelfde te laten als in de Amerikaanse thuismarkt. Dus sierde op de verpakking een plaatje van een blanke baby. Ze wisten echter niet dat op vrijwel alle producten in Afrika op het plaatje staat wat er in het potje zit, omdat weinig mensen kunnen lezen.
- Een slogan van Pepsi "Come alive with the Pepsi generation" werd in China vertaald als "Pepsi brengt uw voorvaders terug uit het graf."
- Toen het pennermerk Parker een nieuwe ballpoint in Mexico introduceerde, moest de tekst op de advertentie zijn: "Lekt niet in uw zak, zodat u nooit voor schut staat." Men gebruikte echter het verkeerde woord (embarazar, wat zwanger maken betekent) waardoor er stond: "Lekt niet in uw zak waardoor u niet zwanger raakt."
- De slogan van Frank Perdue (een bedrijf wat kip verkoopt) luidde: "It takes a strong man to make a tender chicken." De vertaling naar het Spaans ging verkeerd en er stond: "It takes an aroused man to make a chicken affectionate."
- Tijdens een bezoek aan Amerika van de paus liet een T-shirt producent shirts maken met de tekst "Ik heb de aardappel gezien." Het woord "Paus" was vertaald als "la papa" (wat aardappel betekent) in plaats van "el papa" (Paus).

36. De deuren van Willem Ruis



Je staat in de finale van een spelshow. Je wordt meegenomen naar een wand met drie gesloten deuren. Achter één van de deuren staat een prachtige auto, achter de andere twee deuren staat niets (of een bosje geraniums).

Quizmaster Willem Ruis vraagt je voor één van de deuren te gaan staan. Om de spanning op te voeren, opent de quizmaster, die weet achter welke deur de auto staat, een van de twee overgebleven deuren waarachter niets staat. Vervolgens geeft Willem jou de mogelijkheid om over te lopen (te switchen) naar de andere dichte deur.

Wat doe je: is het zinvol om te wisselen van keuze, of kun je beter bij je originele keuze blijven?

37. Heleboel schapen

Een herder hoedt zijn kudde schapen als hij een nieuwe blinkende BMW ziet naderen. De bestuurder is gekleed in een duur pak en glimmende schoenen. Hij hangt uit het raam en zegt tegen de schaapherder "Wat zou je ervan vinden om precies te weten hoeveel schapen je hebt?"



"Ga je ze allemaal voor me tellen dan?" vraagt de herder. "Nee, nee, ik heb een zeer geavanceerd telsysteem, zal ik het eens demonstreren?" "Ik geloof er niks van", zegt de herder. "Nou goed, dan houden we een kleine weddenschap. Als ik jou precies vertel hoeveel schapen je hebt, krijg ik er dan eentje van je?", vraagt hij aan de herder. De herder kijkt de man aan en zegt: "Oké, waarom niet".

De man pakt zijn laptop en maakt verbinding via zijn smartphone met een satelliet van NASA. Hij geeft een zoekopdracht in om het hele gebied te scannen en na enkele minuten opvangt hij een ultrascherpe foto van het gebied. Hij combineert de gegevens met Google Earth en gebruikt speciale software om de foto te analyseren en na 20 seconde print hij een dik rapport op een mobiele printer.

Hij kijkt de herder aan en zegt: "Je hebt exact 1586 schapen." "Dat klopt", zegt de herder. "Zoek maar een schaap uit." De man stapt uit, zoekt een dier uit en doet hem in zijn achterbak.

Dan zegt de herder: "Hé, als ik jouw beroep raad, geef je me dan het dier terug?" De man denkt even na en zegt. "Oké, waarom niet." De herder zegt: "Je bent een verkoper." "Ongelooflijk", zegt de man. "Hoe weet je dat?" "Da's niet zo moeilijk", zegt de herder. "Je verschijnt terwijl niemand daarom gevraagd heeft. Je stelt een vraag waar niemand op zit te wachten, gebruikt veel te dure gadgets en overbodige software, bent veel te patserig gekleed en je wilt betaald worden voor een antwoord, terwijl ik dat antwoord al lang weet en je begrijpt geen flikker van mijn werk.

Dus geef terug die hond!"

38. Het vouwen van een A4'tje



Hoe vaak kun je een A4'tje dubbelvouwen?

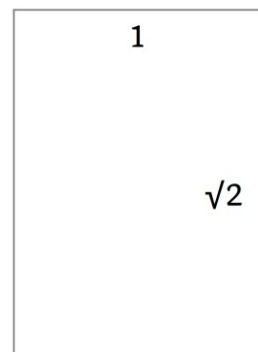
Dit is een leuke weddenschap om af te sluiten. Over het algemeen overschatten mensen het antwoord.

Het antwoord geldt trouwens voor bijna alle papieren, ook groter dan een A4'tje.

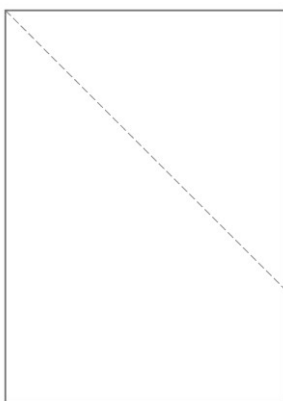
39. De omtrek van een A4'tje

Een tweede leuk raadsel wat je kunt doen met een A4'tje heeft te maken met de omtrek ervan. Je kunt hierbij meteen zien of je de basis wiskunde van de middelbare school nog paraat hebt.

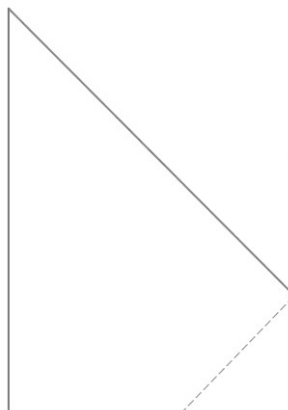
Als we de korte zijde van een A4 lengte 1 geven, dan is de lange zijde $\sqrt{2}$. Dit betekent dan de omtrek van een A4: $2 + 2\sqrt{2}$ is.



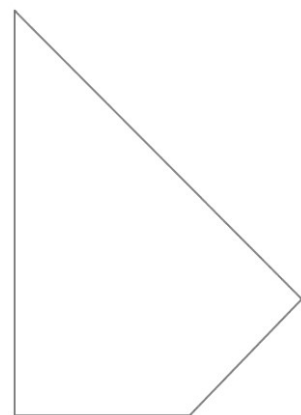
We vouwen het A4 nu 2 keer.



1^{ste} keer vouwen



2de keer vouwen



Nieuw figuur

Hoe groot is de omtrek bij dit nieuwe figuur na twee keer vouwen?

40. Nabestaandenverzekering

Luitenant Miller van het Amerikaanse leger heeft de taak om nieuwe rekruten te informeren over de mogelijkheden om zich te verzekeren. In het verleden was vooral de extra uitgebreide nabestaandenverzekering een erg impopulaire verzekering, want deze is erg kostbaar.



De nieuwe baas van de Luitenant, kapitein Smith, viel het op dat alle rekruten die een gesprek met Luitenant Miller hebben gevoerd, het meest uitgebreide verzekeringspakket verkiezen. Dit was ongehoord, maar blijkbaar heeft deze luitenant zo'n goed verkoopverhaal, dat kapitein Smith erg nieuwgierig is geworden.

Bij de eerstvolgende gelegenheid dat de luitenant een groep rekruten toespreekt over de verzekeringen van het Amerikaanse leger, zorgt de kapitein dat hij aanwezig is en valt midden in het verhaal van de luitenant.

"Als je een standaard verzekeringspolis neemt en je sneuvelt tijdens actieve dienst, moet de regering \$8.000,- uitkeren aan je nabestaanden. Maar met een uitgebreide nabestaandenverzekering moet de regering in hetzelfde geval \$250.000,- uitkeren." "Maar dat is toch een hele dure verzekering", roept een van de rekruten. "Dat klopt", antwoordt de luitenant "Maar welke groep zal de regering als eerste naar het front sturen?"

41. Dat is verkoop



Je ziet een prachtige meid of vent op een feestje. Je stapt erop af en zegt: “Ik ben fantastisch in bed.” Dat is *Direct Marketing*.

Je bent op een feestje met een groep vrienden en je ziet een prachtige meid of vent. Een van je vrienden stapt eropaf, wijst naar jou en zegt:

“hij is fantastisch in bed.” Dat is *Adverteren*.

Je ziet een prachtige meid of vent op een feestje. Je stapt erop af en vraagt zijn of haar telefoonnummer. De volgende dag bel je op en zegt: “hallo, ik ben fantastisch in bed.” Dat is *Telemarketing*.

Je ziet een prachtige meid of vent op een feestje. Je staat op en stapt eropaf. Je biedt wat te drinken aan, houdt de deur open, draagt zijn of haar zware tas en biedt een lift naar huis aan. Dan zeg je: “trouwens, ik ben fantastisch in bed.” Dat is *Public Relations*.

Je ziet een prachtige meid of vent op een feestje. Hij of zij stapt op jou af en zegt: “ik hoor dat je fantastisch in bed bent.” Dat is *Branding*.

Je gaat naar een feestje toe, waarvan je weet dat er veel prachtige vrouwen of mannen rondlopen. Je stapt op de allermooiste af en biedt wat te drinken aan. Daarna luister je aandachtig naar alle verhalen, laat de ander regelmatig lachen en geeft haar of hem alle aandacht. Aan het einde van de avond zegt de ander tegen je: “ik vind je heel leuk.” Je antwoord rustig: “zullen we dan maar naar mijn huis gaan?” Dat is *Verkoop*.

42. Hemel en hel

Er komt een man in het hiernamaals. Omdat hij een toegangsbewijs voor de hemel heeft verkregen, staat hij opgetogen in de rij voor de hemelpoort te wachten. Het wil niet echt opschieten, dus om wat tijd te doden neemt hij alvast een kijkje in de hemel, vanachter een glazen scherm.



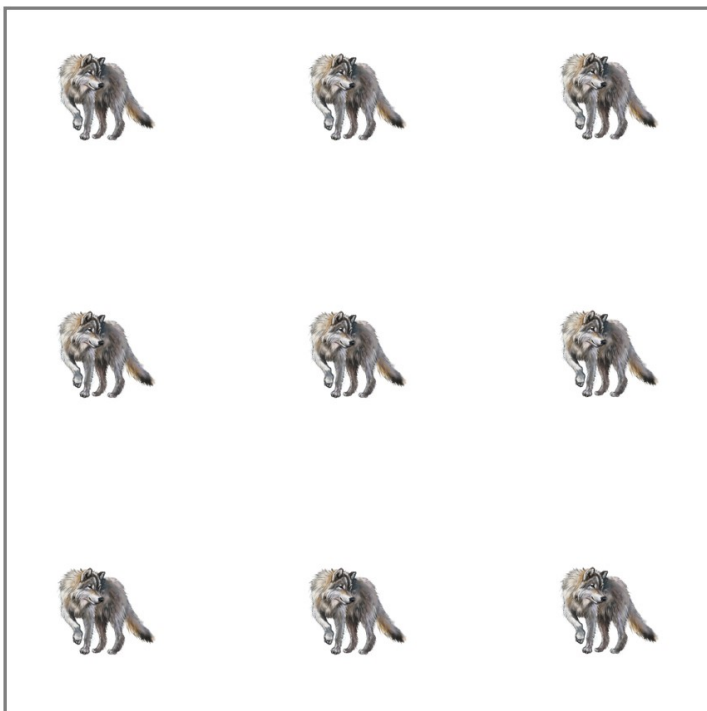
Een prachtige omgeving, groene weiden, harpmuziek, mooi weer en de mensen lopen er tevreden rond. Het ziet er allemaal erg vredig uit, maar ook misschien een tikkeltje saai. Maar goed, het is niet anders.

Op de achtergrond hoort hij echter een hoop lawaai en hij ziet vlak naast de hemelpoort een andere ingang, waarboven met neonletters "HEL" staat geschreven. Hij vraagt een man voor hem in de rij om even zijn plekje bezet te houden en hij neemt een kijkje. Naast de ingang van de hel is ook een glazen scherm en de man ziet in de hel dat er groot feest aan de gang is. Mensen gaan uit hun dak, heerlijke muziek, drank en eten in overvloed en alle mensen zijn uitzinnig.

De portier voor de deur van de hel spreekt de man aan. "Mooi heh? Wat zou je ervan vinden om hier de eeuwigheid door te brengen? Altijd feest, altijd uit je dak. Het enige wat je hoeft te doen, is je toegangsbewijs voor de hemel in te leveren en je kunt naar binnen." De man kijkt naar de lange rij voor de hemelpoort, naar de vredige maar tamme sfeer in de hemel en het dampende feest in de hel en twijfelt. "Ach, wat kan me gebeuren" en geeft zijn bewijs aan de portier en stapt de hel binnen.

Op dat moment wordt hij meteen gegrepen en in een grote pan met kokende pek gegooid. Het feest is verdwenen, de mensen zijn weg en ziet alleen ellende om zich heen. "Wat is gebeurd", schreeuwt de man uit. "Waar is het mooie feest gebleven?" De portier aan de poort antwoordt droogjes: "Voor u naar binnen kwam, was u een prospect, nu bent u klant geworden."

43. Negen Wolven

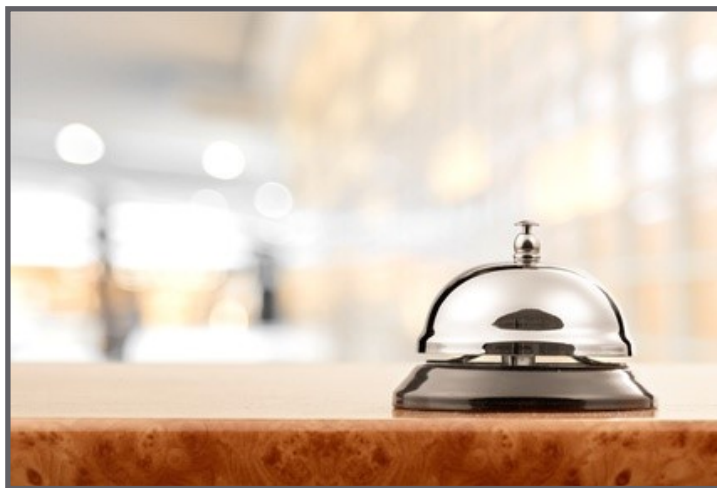


Negen wolven delen een groot vierkant hok in de dierentuin. Omdat de wolven te veel vechten met elkaar is besloten om iedere wolf een eigen hok te geven.

Bouw twee extra vierkanten hekken, zodat iedere wolf een hok voor zichzelf heeft.

44. De hotelrekening

Drie mannen stoppen bij een hotel en spreken af om een kamer te delen. De kamer kost 30 Euro en ze geven de receptioniste ieder 10 Euro voor de kamer. Later bedenkt de receptioniste dat de kamer eigenlijk 25 Euro moest kosten, omdat het een speciaal tarief betrof.



De receptioniste pakt 5 losse Euro's en loopt naar de mannen op de kamer om ze terug te geven. De mannen nemen allen 1 Euro in ontvangst en zeggen dat zij de overige 2 Euro zelf mag houden.

Nu hebben de mannen ieder 9 Euro betaald, voor een totaal van 27 Euro. De receptioniste heeft 2 Euro. Waar is de laatste euro gebleven?

45. Heteluchtballon

Een man in een luchtballon is verdwaald. Hij zakt wat en ziet een man op de begane grond lopen.

“Sorry, kunt u mij soms zeggen waar ik precies ben. Ik ben laat voor een afspraak.”

De man kijkt naar boven en roept terug: “U bevindt zich in een ballon op ongeveer tien meter boven de begane grond. U zit tussen de 51 en de 52 graden noorderbreedte en tussen de 5 en de 6 graden westerlengte”.

“Jij bent zeker een IT’er?” zegt de man.



“Inderdaad, hoe weet je dat?” vraagt de man op de grond.

“Nou”, zegt de man, “Je hebt mij een technisch perfecte uitleg gegeven, maar ik weet niet wat ik met je informatie moet doen en heb nog steeds geen idee waar ik me bevind. In alle oprechtheid, je hebt me niet veel geholpen.”

“En jij bent manager, neem ik aan?” antwoordt de IT’er.

“Klopt, hoe weet je dat?”

“Je weet niet waar je je bevindt, en ook niet waar je naar toe moet. Je hebt een belofte gedaan waarbij je geen idee heeft hoe je die moet nakomen en je verwacht dat mensen die onder je staan, je problemen oplossen. Het feit is dat je jezelf in precies dezelfde situatie bevindt als vijf minuten geleden, alleen is het nu ineens mijn fout.”

46. De zoon van de baas



Het is een belangrijke dag voor je. Als junior ben je binnen gekomen bij Veendonk Industries en je hebt je het apelazarus gewerkt om in aanmerking te komen voor een geweldige salesjob.

En vandaag start je in deze nieuwe baan.

Er is nog iemand die vandaag een soortgelijke baan krijgt aangeboden. Het is Hendrik Veendonk jr, het zoontje van de grote baas. Veel te grote mond, aartslui en meer pretenties dan goed voor hem zijn. De grote baas heeft besloten dan jullie samen starten in deze baan en beide krijgen jullie een eigen gebied aangewezen.

Aangekomen in het kantoor van Veendonk sr. krijgen jullie beide een peptalk over je heen. Daarna vervolgt hij: "Heren, we hebben een klein probleem. Jullie beiden starten, zoals beloofd, met een salaris van € 40.000,- per jaar. Maar ik bied jullie verschillende verhogingen aan. Eén van jullie krijgt € 5.000,- per half jaar verhoging, de ander € 15.000,- per jaar."

"Dat is geen probleem hoor", zegt Veendonk jr., die een sigaar opsteekt, die hij eerder van zijn vader heeft gepikt. "Ik neem de € 15.000,- per jaar wel."

Veendonk sr. kucht wat ongemakkelijk en vraagt aan jou: "Kun je ermee leven, dat jij de halfjaarlijkse € 5.000,- verhoging krijgt?"

Hoe zou je moeten antwoorden?

47. Cultuurverschil



Verkopers met internationale ervaring weten er alles van. De cultuurverschillen met andere landen kunnen soms komische maar ook pijnlijke situaties opleveren. Het vraagt goede voorbereiding om je aan te kunnen passen aan de lokale gebruiken. Hoe overhandig je een visitekaartje in China? Mag je je bord leegeten in Korea? Mag je politieke onderwerpen aansnijden in de VS tijdens een lunch met een klant?

Het mooiste voorbeeld wat ik ken van een diepgaand cultuurverschil hoorde ik enige jaren geleden van een verkoper uit Moskou, werkzaam in de staalindustrie. Hij ging op bezoek bij een klant van hem in het noorden van Siberië. De mensen houden er in dit deel van Rusland nogal vreemde gebruiken op na. Zo wassen de mensen zich nooit. Omdat het altijd onder nul is, zweet men ook niet, zo redeneren de Siberiërs. De klant van deze verkoper zag er dan ook erg vervuild uit, om maar niks te zeggen over de lucht.

Maar de grootste verrassing was toen de klant zijn eigen vrouw aanbood als ‘metgezel’ voor het weekend. Hoe kan je dit aanbod beleefd weigeren? (Voor de diehards die denken, leuk een andere vrouw voor het weekend, bedenk je dat deze vrouw zich ook al jaren niet had gewassen). De verkoper had met veel tact en gevoel dit aanbod beleefd kunnen afhouden.

De grootste problemen ontstonden toen de klant een aantal maanden later bij de verkoper op bezoek kwam. Hij had de man uit Siberië uitgenodigd om ook bij hem een weekend door te brengen. De verkoper had zijn eigen vrouw ingeseind dat na dit bezoek het huis waarschijnlijk flink moest worden gereinigd, maar dat moesten ze maar op de koop nemen. Het was immers een erg belangrijke klant. Waar de verkoper niet op had gerekend is dat de klant ook graag van het recht gebruik wilde maken om met de vrouw van de verkoper het weekend door te brengen. Hoe de verkoper dit heeft opgelost heb ik maar niet meer gevraagd.

48. Korte raadsels



Waarom zijn 2009 Euro's meer waard dan 2003 Euro's?

De graaf van Yarborough stelt een weddenschap voor. Hij schudt een gewoon 52 kaarten deck en deelt je 13 kaarten. Als geen een van de kaarten boven de 9 is, krijg je 1.000 euro. Anders moet je hem een 1 euro betalen. Is dit een goede weddenschap?



Je hebt twee ijzeren staven die er exact hetzelfde uit zien. Eén van de staven is magnetisch, de ander niet. Hoe kan je uitzoeken welke magnetisch door ze alleen elkaar te laten aanraken?

Je hebt twee staven die zwart zijn geschilderd, en er exact hetzelfde uitzien en hetzelfde wegen. De ene staaf is van koper, de ander van goud. Hoe kun je uitzoeken welke staaf van welk materiaal is gemaakt, zonder de verf eraf te krabben?



Je bent verliefd op een prinses en zij op jou. Helaas weet de koning dat je arm bent en ziet een huwelijk niet zitten.

Op een avond tijdens een groot feest roept de koning je naar voren en presenteert je een doosje. In het doosje zitten twee opgerolde papiertjes. De koning zegt tegen je: "Op één papiertje staat het woord *huwelijk*, op de ander het woord *dood*. Kies maar een papiertje."

De prinses staat op en loopt naar de open haard om er een blok hout op te leggen. Terwijl ze langs je loopt kan ze nog net fluisteren dat op beide papiertjes het woord *dood* staat.

Je kunt niet meer ontsnappen, want de koning en zijn mannen wachten op je antwoord. Wat staat je te doen?

Oplossingen

1. Noord- en Zuidland

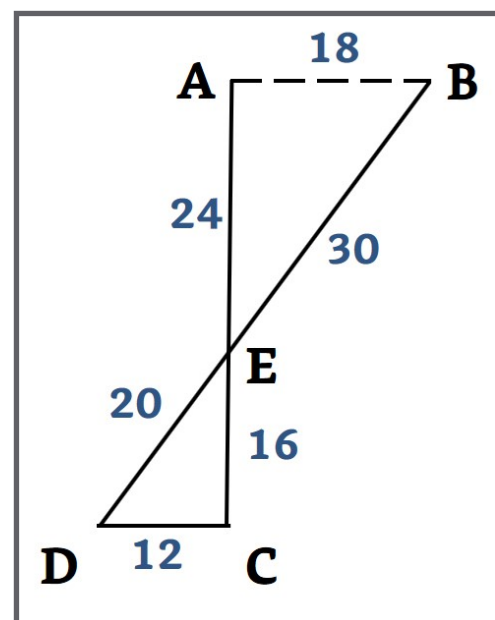
De regeringen hebben betaald, maar deze situatie is in de praktijk niet houdbaar. Stel dat de winkelier in Noordland geld zou willen wisselen zonder dat je iets koopt. Je geeft hem 1 Noordland-Euro en je krijgt 1,11 Zuidland-Euro terug (de officiële wisselkoers is $1,11 \times 0,90 = 1,00$). Hierna zou je naar Zuidland kunnen lopen en voor 1,11 iets kunnen uitzoeken. Als je zonder te wisselen de winkel in Zuidland was binnen gelopen had je maar voor 0,90 iets kunnen uitzoeken, omdat de winkelier de Noordland-Euro maar 0,90 waard vindt. Dus door alleen maar van Noord- naar Zuidland te lopen heb je 21 cent gecreëerd. Als dit in het echt zou voorkomen, zou er direct een zwarte markt ontstaan.

6. Onzuivere munt

Gooi twee keer met het muntje. De een kiest voor kop-munt, de ander voor munt-kop. De kans dat een onzuivere munt bij twee keer opgooien, kop-munt of munt-kop valt is even groot. Als bij het opgooien de munt kop-kop of munt-munt valt, gooi je gewoon opnieuw twee keer.

7. De brede rivier

Loop een tijdje langs de rivier en kies een derde punt C. Meet de afstand van A tot C, laten we zeggen 40 meter. Loop dan vanaf C een stukje van de rivier weg tot punt D. Meet de afstand van C tot D, bijvoorbeeld 12 meter. Ga dan bij punt D staan en kijk richting punt B en onthoud waar je blik de rivier kruist; dit is punt E. Meet dan de afstanden van punt A tot E (bijvoorbeeld 24 meter) en van punt C tot E (16 meter). De lengtes staan in verhouding tot elkaar (meetkunde middelbare school): $AB:DC = AE:EC$. Dus $AB:12 = 24:16$. De lengte AB = 18 meter.



Oplossingen

8. De verkoper en de zwerver

De verkoper schreef het volgende erbij:

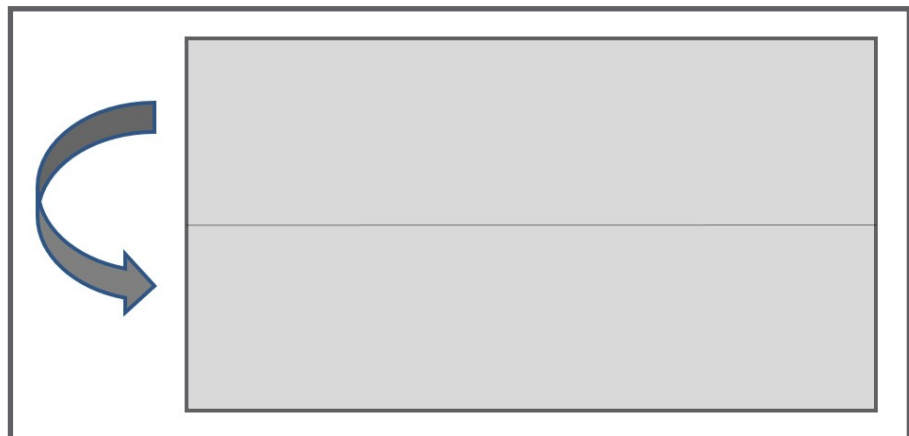


10. Visitekaartje over je hoofd

We zijn door de jaren veel verschillende oplossingen tegengekomen. De volgende oplossing is elegant en werkt goed:

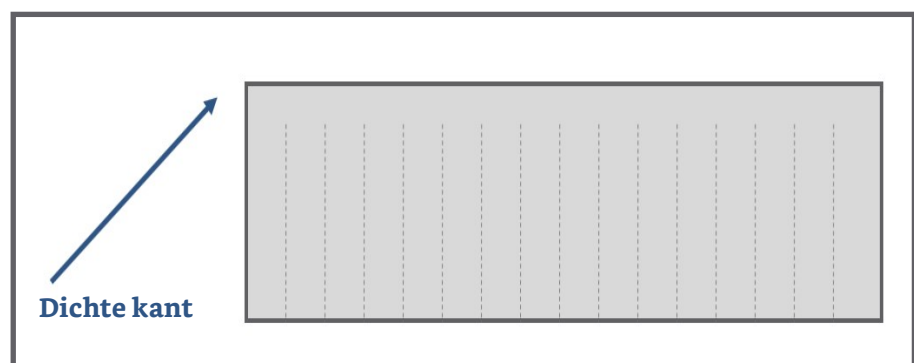
Stap 1

Vouw het visitekaartje dubbel in de lengte.



Stap 2

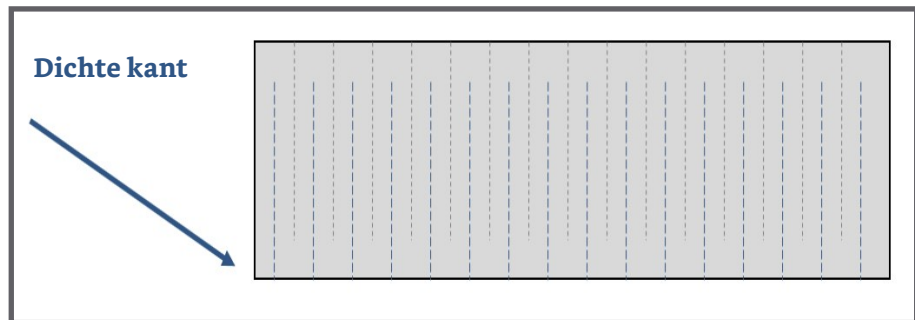
Knip het kaartje op gelijke afstanden in.



Oplossingen

Stap 3

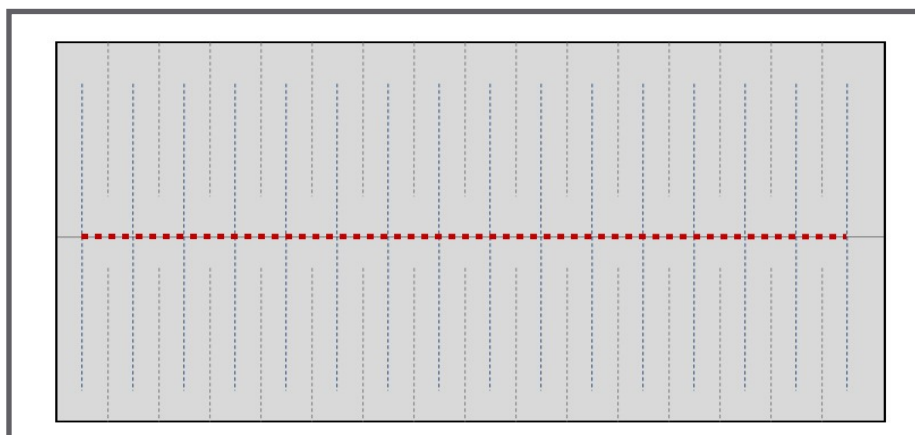
Draai het kaartje om en knip weer op regelmatige afstanden in, tussen de andere geknipte stukken in.



Stap 4

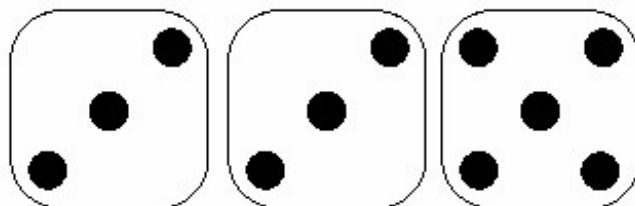
Vouw het kaartje open en knip het midden open, zoals aangegeven met de rode lijn.

Vouw daarna het kaartje open.



12. Ijsberen, pinguïns en wakken

Bij de oneven dobbelstenen zit in het midden het 'wak' en er omheen zitten de beren. Bij even dobbelstenen zitten geen gaten in het midden dus zijn er geen 'wakken' en heb je uitsluitend met beren te maken. Dus bij worp drie:



Dobbelsteen 1 en 2 hebben beide 1 wak en twee beren. Dobbelsteen 3 heeft 1 wak en 4 beren. Bij elkaar: 8 beren en 3 wakken.

Pinguïns leven op de zuidpool en dus moet je het aantal ogen aan de andere zijde van de dobbelsteen noemen. Twee tegenoverliggende zijden van een dobbelsteen maken altijd zeven. Dus bij worp drie heb je bij dobbelsteen 1 en 2 beide vier pinguïns en bij dobbelsteen 3 twee pinguïns. Samen dus 10 pinguïns.

Oplossingen

14. Code breken

Elke regel beschrijft exact wat erboven staat geschreven. Op de eerste regel staat een 1. Dus de tweede regel beschrijft wat er staat bij de eerste regel: 11 (1 keer een 1). De derde regel beschrijft wat er staat bij de tweede regel, 2 keer een 1, dus: 21. De vierde regel beschrijft de derde regel, dus 1 keer een 2 en 1 keer een 1, dus 1211. Enzovoort. Op de zevende regel komt dus de staan, wat er exact staat op de zesde regel: 13112221.

15. Russisch roulette

Niet doen, is het meest gezonde antwoord. Wie aan de cilinder draait en dan de trekker overhaalt, heeft een kans van 2 op 6 dat hij een kogel krijgt (33%). Wie niet draait heeft een kans van 1 op 4 dat hij zichzelf voor het hoofd schiet (25%). De verklaring is dat er maar één kogel is die mogelijk dodelijk voor je kan zijn, en dat is de eerste kogel in het magazijn. Je kunt nooit getroffen worden door de kogel daarachter, want dan had de ander de eerste kogel al moeten krijgen. Er zijn dus vier lege gaten in het magazijn van de revolver, en alleen als je tegenstander het lege gat had 'getroffen' dat meteen door een kogel wordt gevolgd, dan overleef je het niet. De andere drie lege gaten hebben geen gevolgen. Als je niet draait heb je dus 75% kans het er levend vanaf te brengen.

17. Tien beweringen

Alle beweringen spreken elkaar tegen, dus kan er maar één waar zijn. Als één bewering waar is, dan zijn er negen niet waar. Dus is bewering negen waar.

18. Vier kabouters

- Kabouter A en B zien helemaal niks, dus komen niet te weten wat de kleur van hun muts is.
- Kabouter C ziet alleen kabouter B en kan dus aanvankelijk niet beredeneren welke kleur muts hij op heeft.
- Kabouter D ziet B en C. Als B en C dezelfde muts op zouden hebben, dan weet hij direct dan hij de andere kleur op heeft. Maar roept hij de eerste minuten niks, dus B en C hebben een verschillende kleur muts op.
- Kabouter C hoort D de eerste minuten niks roepen, dus moeten hij en B wel verschillende kleuren muts op hebben. Dus roept hij "blauw" als B een rode muts op heeft en "rood" als B een blauwe muts op heeft.

Oplossingen

21. De slimste slagerszoon

Hij hangt een bord met “Ingang” boven de slagerij.



25. De bushalte

Je geeft de sleutel van je auto aan je oude vriend met de mededeling dat hij je auto een weekje mag lenen. Maar met daarbij de vraag of hij eerst de oude vrouw bij het ziekenhuis wil afzetten. Jij kan dan fijn naast de man of vrouw van je dromen wachten op de bus.

30. Vijftien Eurocenten

Bedenk wat er gebeurt als je je tegenstander 5 centen overlaat. Op dat moment maakt het niet uit hoeveel hij er weghaalt, je kunt dan altijd spelen dat hij de laatste moet pakken. Dus als je doel is om je tegenstander er 5 over te laten houden, dan geldt hetzelfde principe als je de ander 9 cent overlaat. Hoe de ander ook speelt, je kunt altijd spelen dat er 5 centen overblijven. Nog een stap verder, als je de ander er 13 overlaat, kun je altijd spelen dat er 9 centen overblijven, dan 5 overblijven en dan win je. Bij je eerste beurt pak je dus 2 centen.

31. Kaartkleuren

Nee, omdat de kaarten die je apart legt altijd hetzelfde aantal van beide kleuren heeft, moeten de resterende kaarten evenredig verdeeld zijn tussen zwart en rood. Dus aan het einde van het spel heb je altijd hetzelfde aantal kaarten en verlies je een Euro ieder keer dat je het spel speelt.

Oplossingen

33. Over de hangbrug

Als eerste gaan de 1 en 2 minuut gevangen:	2 min
De 1 minuut gaat terug:	1 min
Dan gaan de 5 en 10 minuten gevangen:	10 min
Dan gaat de 2 minuut gevangene terug:	2 min
Daarna steken als laatste de 1 en 2 minuut over:	2 min

Snelste totaal tijd	17 min

36. De deuren van Willem Ruijs

De oplossing is simpelweg dat wisselen je kansen op een prijs twee keer zo groot maakt. 66,6% dus. Als je bij je originele keuze blijft is de kans dat je wint dus 33,3%. De oplossing is dus niet dat de kans 50% / 50% is en dat het dus niks uitmaakt. Omdat veel mensen dit antwoord niet geloven, kun je het spel een groot aantal keer spelen en dan turven. Of voor een volledige uitleg op Wikipedia kijken:

<https://nl.wikipedia.org/wiki/Driedeurenprobleem>

38. Het vouwen van een A4'tje

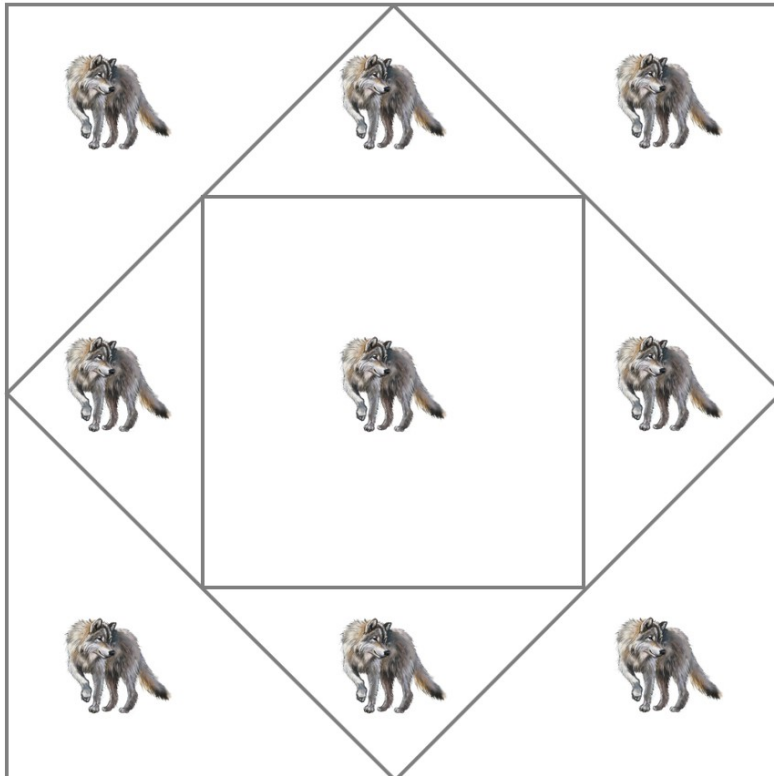
De meeste mensen kunnen een A4'tje niet meer vouwen dan zeven keer. Daarna wordt het vrijwel onmogelijk om verder te vouwen. Als je vaker wilt vouwen moet je een dunner papier nemen. In theorie kun je dan een papier oneindig vaak dubbelvouwen. Er is echter 1 probleem. Als je een papier 103 keer hebt gevouwen dan is het dikker dan het hele universum! Als je uitgaat van een papier dat 1/10 mm dik is, dan is bij 10 keer vouwen het papier al zo dik als je hand. Bij 23 keer vouwen een kilometer dik en bij 30 keer vouwen 100 kilometer. Bij 42 keer zit je bij de maan, bij 51 keer al bij de zon. Bij 103 keer vouwen zit je op 93 miljard lichtjaar, wat een schatting is van de grootte van ons waarneembare universum!

39. De omtrek van een A4'tje

Als je een beetje aan de slag gaat met middelbare school wiskunde kom je uit op een omtrek van 4.

Oplossingen

43. Negen wolven



44. De hotelrekening

Het geheim van het raadsel zit in het laatste deel. Er is geen reden dat de totaalbedragen moeten optellen tot 30. Maar je moet juist de 3 x 9 euro van de drie mannen *minus* de 2 euro van de receptioniste doen. De hotelrekening was immers 25 euro en niet 30 euro. Voor meer uitleg kijk op de (Engelse) Wikipedia pagina:

https://en.wikipedia.org/wiki/Missing_dollar_riddle

46. De zoon van de baas

Gewoon ja zeggen, jij bent beter af met jouw type verhoging. Kijk maar als de bedragen op een rijtje zet.

	Hij	Jij
Jaar 1	€ 40.000	€ 20.000 + 25.000 = € 45.000
Jaar 2	€ 55.000	€ 30.000 + 35.000 = € 65.000
Jaar 3	€ 70.000	€ 40.000 + 45.000 = € 85.000
Jaar 4	€ 85.000	€ 50.000 + 55.000 = € 105.000

48. Korte raadsels

- Voor de dezelfde reden dat 9 euro meer waard is dan 3 euro.
- Nee, deze weddenschap moet je niet aangaan. De kans dat je zo'n hand gedeeld krijgt is 1 op 1.827. De kansen zijn dus tegen je. Er wordt wel gezegd, dat Charles Anderson Worsley (1809-1897), de tweede graaf van Yarborough, veel geld heeft verdiend door deze weddenschap met veel mensen aan te gaan. Vandaag de dag geldt zo'n hand in Bridge als een Yarborough.
- Raak de ene staaf aan met de ander in de vorm van een T. Als ze blijven plakken is de niet-magnetische de 'bovenkant' van de T.
- Goud heeft een groter soortelijk gewicht als koper. Dat betekent dat als ze dezelfde vorm hebben, de gouden staaf hol vanbinnen moet zijn. Als je dan de staven bijvoorbeeld van een heuveltje laat rollen, zal de gouden staaf verder rollen, omdat er 'meer gewicht' aan de buitenkant zit.
- Pak een van de twee papiertjes en laat deze 'per ongeluk' in de open haard vallen zodat het papiertje verbrand. Dan zeg je "oeps, nu heb ik niet kunnen lezen wat er op het papiertje staat. Maar dat kunnen we simpel bepalen, door te lezen wat er op het andere papiertje staat".

Ten slotte

Iedere commerciële professional maakt in zijn werkende leven een hoop grappige anekdotes mee die het waard zijn om naverteld te worden. Ook heb jij vast een breed spectrum aan raadsels, doordenkers en grappen op je afgevuurd gekregen door trainers, collega's en klanten, die jou wilde vermaken.

Als je mooie voorbeelden hebt die je met ons wilt delen, stuur ons dan een berichtje (info@3to1.nl) Als je online iets leest, is een linkje natuurlijk ook prima. Met plezier nemen we deze op in een tweede deel van 'Let me entertain you'.

Bedankt voor het lezen,

Harro Willemsen en Arjo Bunnik.

Bronvermelding

De meeste verhalen, raadsels en anekdotes hebben wij gedurende de afgelopen jaren in ons werk als verkoper en trainer gehoord, gelezen, vertaald, herschreven, overgenomen of zelf meegemaakt. Op het internet zijn veel versies te vinden en het is niet altijd duidelijk waar het origineel vandaan komt, of wie de oorspronkelijke bedenker of auteur is. Als je denkt dat wij een verkeerde bron hebben genoemd of dat er oudere bron bij je bekend is, stuur ons gerust een e-mail dan passen wij het direct aan.

Uit eerste hand vernomen

- 📖 May eye introduus maiself
- 📖 Cultuurverschil

Vertaald en bewerkt uit het Engels

- 📖 Eikels bron
- 📖 Het achterwerk van een paard bron,

Voor het eerst aangetroffen op het geweldige blog Futility Closet, alle vertalingen door 3to1

- 📖 Noord- en zuidland
- 📖 Bert en Ernie
- 📖 Onzuivere munt
- 📖 De brede rivier
- 📖 Blazen tegen een visitekaartje
- 📖 Tien beweringen
- 📖 De wedstrijd
- 📖 Vijftien Eurocenten
- 📖 Kaartkleuren
- 📖 Negen wolven
- 📖 De zoon van de baas
- 📖 Korte raadsels

Uit het boek “Het geroosterde speenvarken” van Jos Hannen en Kees-Jan Wees.

- 📖 De pratende kikker

Uit de bijlage Intermezzo van de Volkskrant

- 📖 Russisch roulette

Uit het boek “Sales Autopsy” van Dan Seidman

- 📖 Wat een mooie foto (check ook deze video uit de film Grilled)
- 📖 Nabestaandenverzekering

Bronvermelding

**Gehoord van een sollicitant bij McKinsey die het raadsel kreeg opgedragen.
Op diverse plekken nu te vinden op het internet.**

 Over de hangbrug

Gehoord op een audio CD van Guido Thys

 Hemel en hel

Gezien op het Youtube kanaal van Matt Parker

 De omtrek van een A4'tje (check [deze video](#) van Matt)

**Geen specifieke bron kunnen vinden of er zijn te veel versies online,
waardoor een originele bron niet meer te achterhalen is.**

 Geld aftroggelen

 Golfen

 De verkoper en de zwerver

 Visitekaartje over het hoofd

 Het verkoopwoordenboek

 Doe maar 50 piek (check [deze video](#) uit de film High Fidelity)

 Ijsberen, pinguïns en wakken

 Code breken

 Gestrande walvis opruimen (check [deze video](#) met explosie)

 Het redden van zeehonden

 De slimste slagerszoon

 De bushalte

 De pensionado

 Onder de palmboom

 Het rekenwonder

 De sales manager op het strand

 Kleinzoon leert opa verkopen

 Marketingblunders

 De deuren van Willem Ruis

 Heleboel schapen

 Het vouwen van een A4'tje

 Dat is verkoop

 De hotelrekening

 Heteluchtballon

Link, like of volg ons:



[linkedin.com/company/3to1](https://www.linkedin.com/company/3to1)



twitter.com/3to1salesartist



facebook.com/3to1.nl



3to1salesartists.tumblr.com