

Spieltekttonik

Arbeitsblatt [U52](#):

Handelsvertreter für Schuhe

Ein Handelsvertreter einer Schuhfabrik wird im Sommer in die tiefste Mongolei geschickt. Per Telefon meldet er: „Hier laufen alle barfuss herum, die brauchen keine Schuhe, keine Chance!“. Er reist weiter.

Ein Handelsvertreter einer zweiten Schuhfabrik kommt in dieselbe Region. Begeistert stellt er fest, dass hier alle barfuss herumlaufen, paradiesische Zustände, keine Konkurrenz, völlig offene Märkte. Er meldet an seine Firma: „Produktion verdoppeln, melde mich später bezüglich Design und der Schuhgrößen!“

Aufgabe: Worin liegt der Unterschied in den mentalen Modellen der beiden Handelsvertreter?