

## MODERATOR



### MODERATOR

#### IHRE AUFGABE:

- Moderieren Sie die Diskussion und ermutigen Sie Alle, sich zu äußern.
- Halten Sie die Gruppe auf Kurs.
- Präsentieren Sie die endgültige Idee.
- Bestärken Sie das Team, sofern kein „Unterstützer“ im Spiel ist.

#### SIE KÖNNEN FOLGENDE FRAGEN STELLEN:

„Kann jemand diese Idee weiterentwickeln oder einen Einwand anbringen?“

„Wir haben nur noch ein paar Minuten Zeit für diesen Schritt – was müssen wir noch tun?“

„Kann jemand zusammenfassen, wo wir stehen?“

## VERRÜCKTER IDEENGEBER



### VERRÜCKTER IDEENGEBER

#### IHRE AUFGABE:

- Verfolgen Sie den Ansatz „Keine Idee ist zu dumm“.
- Bringen Sie wilde, unkonventionelle Konzepte ein, um die Kreativität anzuregen.
- Fordern Sie das Team dazu auf, Unerwartetes zu entdecken.

#### SIE KÖNNEN FOLGENDE FRAGEN STELLEN:

„Was wäre, wenn wir das einmal aus einer ganz anderen Perspektive betrachten würden?“

„Es klingt vielleicht verrückt, aber was wäre, wenn wir...?“

„Hat schon einmal jemand daran gedacht, das anders zu betrachten?“

## DES TEUFELS ADVOKAT



### DES TEUFELS ADVOKAT

#### IHRE AUFGABE:

- Hinterfragen Sie Ideen
- Entdecken Sie Schwachstellen
- Fordern Sie die Gruppe auf, tiefer einzusteigen und kritisch zu denken

#### SIE KÖNNEN FOLGENDE FRAGEN STELLEN:

„Was ignorieren wir, weil wir wollen, dass die Idee funktioniert?“

„Was könnte schiefgehen?“

„Was würde jemand sagen, der gegen diese Idee ist?“

## STRATEGIE



### STRATEGIE

#### IHRE AUFGABE:

- Überlegen Sie, wie sich Ideen im Laufe der Zeit weiterentwickeln und erweitern lassen
- Berücksichtigen Sie dabei Nachhaltigkeit, zukünftige Risiken und Chancen.

#### SIE KÖNNEN FOLGENDE FRAGEN STELLEN:

„Welche Auswirkungen hat diese Situation oder Idee auf die Zukunft?“  
„Wie wird sich die Wirkung dieser Situation oder ihre Lösung im Laufe der Zeit voraussichtlich entwickeln?“  
„Wird dies in fünf Jahren noch funktionieren?“

## WIRTSCHAFTS-EXPERTE



### WIRTSCHAFTS-EXPERTE

#### IHRE AUFGABE:

- Stellen Sie sicher, dass die Idee finanziell realistisch ist.
- Identifizieren Sie Finanzierungs- oder Einnahmequellen.

#### SIE KÖNNEN FOLGENDE FRAGEN STELLEN:

„Was sind die Hauptkosten bei der Umsetzung?“  
„Wie können wir das finanziell stemmen?“  
„Wer würde dafür bezahlen – und warum?“

## UNTERSTÜTZER



### UNTERSTÜTZER

#### IHRE AUFGABE:

- Ideen voll unterstützen und andere ermutigen
- Das Potenzial jedes Konzepts hervorheben
- Dynamik und Teamgeist fördern

#### SIE KÖNNEN FOLGENDE FRAGEN STELLEN:

„Was ist der stärkste Aspekt dieser Idee?“  
„Wie können wir diese Herausforderung in eine Chance verwandeln?“  
„Wie würde Erfolg aussehen?“