



Arbeitsblatt „Walt-Disney-Methode“

Das Verfahren unterscheidet drei verschiedene Phasen in der Erarbeitung seiner Ziele: den Träumer, den Realisten und den Kritiker. Leider werden diese Rollen normalerweise oft vermischt. Beim Träumen wird häufig bereits an die Umsetzbarkeit gedacht, und beim Planen denkt man an die viele Arbeit und an die Kritik anderer.

Diese Technik eignet sich sowohl für eine einzelne Person als auch für eine Gruppe. Entweder durchläuft ihr die Stationen gemeinsam und unterstützt euch in den jeweiligen Rollen, oder ihr bzw. du wendest diese Technik nacheinander an. Wichtig ist: Grenze die einzelnen Rollen eindeutig gegeneinander ab. Also bitte ja nicht als Träumer schon Einwände ansprechen! Steiger dich in jede Rolle rein und nimm NUR diese Rolle an. Alles andere solltest du bewusst weglassen.

Arbeitsaufträge für Träumer

- Was wäre schön?
- Was fällt mir dazu ein?
- Was wäre die ideale Situation?
- Was ist mein Traum dazu?
- Was fällt mir Verrücktes und Ausgefallenes dazu ein?

Arbeitsaufträge für Realisten

- Was wird für die Umsetzung benötigt (Material, Menschen, Wissen, Techniken etc.)?
- Wie kann realisiert werden, was der Träumer sich ausgedacht hat?
- Was muss getan oder gesagt werden?

- Was fühlt man bei dieser Idee?
- Welche Grundlagen sind schon vorhanden?
- Kann der Ansatz getestet werden?

Arbeitsaufträge für den Kritiker

- Kann das realisiert werden?
- Was halte ich für möglich?
- Was kann gar nicht funktionieren?
- Was ist einfach nur Träumerei?
- Was könnte verbessert werden? Welches sind Chancen und Risiken?
- Was wurde übersehen?
- Wie denke ich über den Vorschlag?

Zum Einstimmen setzt du dich nacheinander auf jeden Stuhl. So fällt dir das Hineinversetzen in die Rolle später leichter. Beim Träumer denkst du an etwas Schönes, einen tollen, kreativen Moment in deinem Leben und schaut dir die vorm Stuhl stehende Blume an. Nach einer kurzen Pause setzt du dich auf den Stuhl des Realisten. Denk hier an eine Situation, die du besonders geschickt und clever gelöst hast. Nimm das Lineal in die Hand. Nach einer Weile setzt du dich auf den Kritikerstuhl, denkst an eine Situation, in der du besonders kritisch warst und siehst dir den Boden genau an. Nun schreibe das zu lösende Problem bzw. das schon bekannte Ziel auf (z. B. deine erste Unternehmensidee oder die Produktion und den Verkauf einer Sache oder eine Dienstleistung).

Jetzt geht's los: Schlüpfte in die jeweiligen Rollen

Zuerst der Träumer: Egal, wie man das realisiert, ob es realistisch ist, ob es machbar ist, schreibe alle Ideen auf. Verrückte, völlig unlogische und ungewöhnliche Einfälle und Verbindungen sind besonders hilfreich. Sie sind die wesentliche Grundlage der kreativen Ideenfindung. Einschränkungen sind in dieser Phase nicht erlaubt, also auch keine Kritik oder Einwände.

Wenn du fertig bist, geh zum Realisten-Stuhl. Hier betrachtest du die Ideen aus der Traum-Rolle. Erarbeite einen Plan zur Umsetzung, notiere alle Maßnahmen, die notwendig sind, um das Ziel zu erreichen. Schreibe auf, über welche Mittel und Möglichkeiten du bereits verfügst und welche noch benötigt werden. Welche Menschen, Teams, Abteilungen oder Unternehmen könnten dir dabei helfen? Welche Ressourcen und Qualifikationen benötigst du?

Anschließend suchst du auf dem Kritiker-Stuhl nach Fehlern und Schwachpunkten im Plan. Sei sehr kritisch und nicht nett. Schreibe alle Punkte zu dem Plan auf, den du als Realist gemacht hast.

Dann kommt wieder die Traum-Rolle an die Reihe: Erarbeite aus den bisherigen Ergebnissen des Realisten und des Kritikers etwas noch Großartigeres. Nimm dir die Kritik Punkt für Punkt vor und erweitere das Ziel, bis sich die Kritik auflöst. An der Stelle bitte nicht die Idee reduzieren, sondern erweitern! Wenn der Kritiker beispielsweise anmerkt, dass die Zeit nicht ausreicht, dann könnte der Träumer noch einen Helfer einstellen. Wenn der Platz für die Idee nicht ausreicht, dann mietet der Träumer Räume dazu etc. Erweitere das Ziel, bis die Kritik sich auflöst und dem Kritiker nichts mehr einfällt. Das Ergebnis schreibst du genau auf – ist das schon das Kernstück deines Unternehmens?