projektschmiederei.

sabrina fischäß

Die 4K-Methode

Dein Entscheidungs-Workbook — weniger Aktionismus, klarere Entscheidungen

Sabrina Fischäß — projektschmiederei.de

> ***Hinweis bevor du anfängst:*** *Das hier ist kein Lesebuch. Wenn du es nur durchblätterst, bringt es dir nichts. Die Übungen sind kurz — aber nur dann wirksam, wenn du sie mit deiner echten Situation füllst. Nimm dir pro Kapitel 10–15 Minuten. Stift oder Tastatur. Dein echtes Business, keine Hypothesen.*

Kapitel 1: Dein Aktionismus-Muster erkennen

Du kannst ein Problem erst lösen, wenn du es klar siehst. Aktionismus ist deshalb so hartnäckig, weil er sich von innen wie Produktivität anfühlt. Beschäftigt sein, Dinge anstoßen, in Bewegung bleiben — das fühlt sich richtig an. Und trotzdem bleibt am Ende des Tages oft das Gefühl: vorankommen sieht anders aus.

Der erste Schritt ist nüchtern: Schau dir an, was du in letzter Zeit tatsächlich gemacht hast — und ob du wusstest warum.

Übung 1.1 — Die letzten drei Aktionen

Schreib drei Maßnahmen auf, die du in den letzten zwei bis vier Wochen in deinem Business gestartet oder umgesetzt hast. Keine Schönfärberei — was war es wirklich?

Maßnahme	Was war das konkrete Ziel dahinter?	Hast du das Ergebnis gemessen?
1.		[ ] Ja [ ] Nein
2.		[ ] Ja [ ] Nein
3.		[ ] Ja [ ] Nein

Übung 1.2 — Die ehrliche Auswertung

Bei wie vielen der drei Maßnahmen hattest du ein klares, messbares Ziel — bevor du angefangen hast?

☐ Bei allen drei
☐ Bei einer oder zwei
☐ Bei keiner

Was war das teuerste davon — in Zeit, Energie oder Geld?

Dein Lernpunkt aus Kapitel 1:

Kapitel 2: Was du eigentlich willst — und warum das entscheidend ist

Strategie beginnt nicht mit Maßnahmen. Sie beginnt mit einem klaren Ziel. Und nicht einem generischen ("mehr Wachstum", "mehr Sichtbarkeit") — sondern einem, das konkret und messbar ist.

Der Grund, warum so viele Entscheidungen im Nachhinein nicht funktioniert haben, ist meistens kein falsches Vorgehen. Es ist ein fehlendes oder unscharfes Ziel am Anfang. Wenn das Ziel unklar ist, kann man eine Maßnahme weder priorisieren noch bewerten. Alles wirkt gleich wichtig — also bleibt man bei dem, was sich gerade am dringendsten anfühlt.

Übung 2.1 — Dein aktuelles Hauptziel

Was ist in deinem Business gerade das eine übergeordnete Ziel — für die nächsten drei Monate? Formuliere es so, dass du in drei Monaten klar sagen kannst: erreicht oder nicht erreicht.

Kein Ziel: "Ich will mehr Umsatz." Konkretes Ziel: "Ich will bis August X neue Kunden mit Angebot Y gewinnen."

Mein Hauptziel für die nächsten drei Monate:

Woran messe ich, ob es erreicht wurde?

Übung 2.2 — Der Realitätscheck

Schau auf deine drei Maßnahmen aus Kapitel 1. Welche davon zahlt direkt auf dieses Ziel ein?

Maßnahme	Zahlt auf mein Hauptziel ein?
1.	[ ] Ja [ ] Nein [ ] Unklar

Maßnahme	Zahlt auf mein Hauptziel ein?
2.	[ ] Ja [ ] Nein [ ] Unklar
3.	[ ] Ja [ ] Nein [ ] Unklar

Dein Lernpunkt aus Kapitel 2:

Kapitel 3: Die 4K-Methode — dein Entscheidungsfilter

Ab jetzt hast du einen Filter für jede Entscheidung in deinem Business. Vier Fragen, die du vor jeder relevanten Maßnahme durchläufst. Kein komplexes System — ein Denkprozess, der maximal zehn Minuten braucht.

Die vier Fragen:

1. Klarheit — Was ist das konkrete Ziel? Nicht "mehr Reichweite", sondern: Was soll konkret danach anders sein?

2. Kontext — Passt das zu deinem Business, deiner Zielgruppe, deiner aktuellen Phase und deinen realen Ressourcen?

3. Konsequenz — Was passiert danach? Hast du einen Plan für das Ergebnis — und einen für den Fall, dass es nicht funktioniert?

4. Klare Entscheidung — Machen oder lassen? Bewusst. Nicht aus dem Bauch, nicht aus Druck.

Übung 3.1 — Dein erster 4K-Durchlauf

Wähle eine Entscheidung, die du gerade vor dir herschiebst oder in den nächsten Wochen treffen musst. Schreib sie oben hin — dann durch alle vier Schritte.

Die Entscheidung:

Schritt 1 — Klarheit

Was ist das konkrete, messbare Ziel dieser Maßnahme?

Was würde "Erfolg" hier konkret bedeuten?

Schritt 2 — Kontext

Passt das zur Zielgruppe, die ich ansprechen will?

☐ Ja ☐ Nein ☐ Unsicher — warum: _____

Passt das zu meinem aktuellen Angebot?

☐ Ja ☐ Nein ☐ Unsicher — warum: _____

Passt das zu meiner aktuellen Phase und meinen Ressourcen?

☐ Ja ☐ Nein ☐ Unsicher — warum: _____

Schritt 3 — Konsequenz

Was passiert, wenn es funktioniert? Habe ich einen Plan dafür?

Was passiert, wenn es nicht funktioniert? Wie geht es danach weiter?

Schritt 4 — Klare Entscheidung

☐ Ja, ich mache es — weil:

☐ Nein, ich lasse es — weil:

☐ Ich verschiebe es — bis wann und warum:

Dein Lernpunkt aus Kapitel 3:

Kapitel 4: Die Methode an deinen eigenen Entscheidungen üben

Verstehen reicht nicht. Die 4K-Methode wird erst nützlich, wenn sie zur Gewohnheit wird — und Gewohnheit entsteht durch Wiederholung. Hier sind zwei weitere Durchläufe für dich. Nimm echte Situationen aus deinem Business, keine hypothetischen.

Übung 4.1 — Zweiter 4K-Durchlauf

Die Entscheidung:

Klarheit — Das konkrete Ziel:

Kontext — Passt das? (Zielgruppe / Angebot / Phase / Ressourcen)

Konsequenz — Was passiert danach?

Klare Entscheidung:

☐ Ja ☐ Nein ☐ Verschieben

Begründung:

Übung 4.2 — Dritter 4K-Durchlauf

Die Entscheidung:

Klarheit — Das konkrete Ziel:

Kontext — Passt das? (Zielgruppe / Angebot / Phase / Ressourcen)

Konsequenz — Was passiert danach?

Klare Entscheidung:

☐ Ja ☐ Nein ☐ Verschieben

Begründung:

Dein Lernpunkt aus Kapitel 4:

Kapitel 5: Die drei Denkfehler — welcher ist deiner?

Auch wenn das Framework klar ist, gibt es drei Muster die dazu führen, dass Entscheidungen trotzdem wieder aus dem Impuls heraus getroffen werden. Alle drei sind normal. Keiner davon ist ein Charakterfehler — aber keiner lässt sich ignorieren.

Denkfehler 1: Zu schnell entscheiden.

Eine Idee entsteht, der Impuls ist da, die Umsetzung startet bevor die vier Fragen gestellt wurden. Meistens getrieben von Angst, eine Chance zu verpassen — oder von dem Wunsch, endlich Bewegung zu spüren.

Denkfehler 2: Aus Gefühl statt aus Ziel handeln.

"Das fühlt sich richtig an" ist kein strategischer Kompass. Gefühle sind Signale — aber keine Entscheidungsgrundlage. Was sich gut anfühlt, ist oft einfach neu, nicht unbedingt sinnvoll.

Denkfehler 3: Nicht zu Ende denken.

Der Start einer Maßnahme ist geplant, der Danach nicht. Viele Initiativen verpuffen nicht weil die Idee schlecht war, sondern weil niemand den zweiten Schritt mitgedacht hat.

Übung 5.1 — Dein persönliches Muster

Welcher Denkfehler trifft auf dich am meisten zu?

- ☐ Zu schnell entscheiden
- ☐ Aus Gefühl handeln
- ☐ Nicht zu Ende denken
- ☐ Alle drei, je nach Situation

Schreib eine konkrete Entscheidung aus den letzten Wochen auf, bei der dieser Denkfehler aktiv war:

Was hat dich diese Entscheidung konkret gekostet — Zeit, Geld, Energie?

Übung 5.2 — Deine persönliche Regel

Formuliere für deinen häufigsten Denkfehler eine konkrete Gegenregel. Nicht abstrakt — sondern als Satz den du dir selbst sagen kannst, wenn das Muster auftaucht.

Beispiel für "zu schnell entscheiden": *"Wenn ich sofort starten will, warte ich 24 Stunden und mache vorher den 4K-Check."*

Meine persönliche Regel:

Dein Lernpunkt aus Kapitel 5:

Kapitel 6: Dein neues Entscheidungssystem

Das Framework funktioniert nur, wenn es zur Gewohnheit wird. Und Gewohnheiten entstehen nicht durch Verstehen, sondern durch Wiederholung unter echten Bedingungen — also im Alltag, unter Druck, wenn die nächste Idee auftaucht und der Impuls stark ist.

Eine einfache Regel hilft dabei mehr als jede komplexe Methode: **Ich handle erst, wenn ich es zu Ende gedacht habe.** Das bedeutet nicht langsamer werden. Es bedeutet, den Zwischenschritt zwischen Impuls und Handlung bewusst einzubauen.

Übung 6.1 — Dein Entscheidungs-Commitments

Schreib drei konkrete Entscheidungen auf, die du in den nächsten vier Wochen mit der 4K-Methode treffen wirst. Konkret, nicht generisch.

1. _____

2. _____

3. _____

Übung 6.2 — Dein persönliches 4K-System

Wann wirst du den 4K-Check durchführen? Leg es fest — sonst passiert es nicht.

- ☐ Jeden Montag für alle Ideen der Vorwoche
- ☐ Direkt wenn eine neue Idee entsteht, bevor ich darüber rede
- ☐ Vor jeder Investition über _____ €
- ☐ Anderes: _____

Deine wichtigste Erkenntnis aus dem gesamten Workbook:

Der Blick von außen

Wissen und Anwenden unter echten Bedingungen sind zwei verschiedene Dinge.

In der Theorie ist der Filter klar. Im Alltag kommen Druck, Unsicherheit, Abhängigkeiten und knappe Ressourcen dazu. Genau da hilft jemand, der von außen auf dein Business schaut — nicht um dir zu sagen, was du tun sollst, sondern um sichtbar zu machen, was du von innen nicht siehst: blinde Flecken, falsch priorisierte Hebel, Entscheidungen, die sich richtig anfühlen und in die falsche Richtung zeigen.

Lass uns unverbindlich sprechen, damit wir sehen, wo du stehst und wie ich dir weiterhelfen kann.

---

projektschmiederei.de/kennenlerncall/