

REDLINE | VERLAG

DAN SULLIVAN
mit BENJAMIN HARDY

DAS
GAP
AND
GAIN
KONZEPT

**Der Weg zu mehr Glück, Zufriedenheit und
Erfolg für Anspruchsvolle**

Von den Autoren von *Frag nicht wie – frag wer!*

© des Titels »Das GAP-and-GAIN-Konzept« von Dan Sullivan, Dr. Benjamin Hardy (ISBN 978-3-86881-896-3)
2022 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

»Sie sollten Ihren Fortschritt in der Rückschau bewerten, von Ihrem Startpunkt aus, nicht an Ihren Idealen.«

– Dan Sullivan

EINLEITUNG

Wieso die meisten Menschen nicht glücklich sind

»Es gibt keinen Weg zum Glück – das Glück ist der Weg.«

– THICH NHAT HANH

Thomas Jefferson verfasste 1776 die *Unabhängigkeitserklärung*, und seitdem waren die Amerikaner unglücklich.

Eine bestimmte Formulierung hat die amerikanische Kultur und Psychologie geprägt: »Leben, Freiheit und **das Streben** nach Glück.«

Bereits als junger Mann hatte Jefferson seine Mühe mit der Idee des Glücks. Er glaubte, wir sollten danach streben, aber es sei vermutlich unmöglich, es tatsächlich zu erreichen.

1763 schrieb Jefferson im Alter von 20 Jahren einen Brief an einen Kommilitonen vom College, John Page. Er erzählte davon, dass er vor Kurzem von einer Frau zurückgewiesen worden war.

»Perfektes Glück, so glaube ich, war von der Gottheit nie als Schicksal für seine Kreaturen auf dieser Welt vorgesehen; aber es liegt in unserer Macht, uns an sie anzunähern, das habe ich stets fest geglaubt.«¹

Das *Streben* nach einem Glück, das nicht zu erreichen ist, war Teil von Jeffersons Credo.

Diese Philosophie war die Grundlage seines Denkens, nicht nur als romantischer junger Mann, sondern auch als Mann im mittleren Alter, der die Prinzipien einer neuen Nation vor Augen hatte.

Was Jefferson nicht realisierte – durch diese einzelne Aussage in der *Unabhängigkeitserklärung* stellte er das »Glück« als *unerreichbar* dar. Diese Ansicht sollte die amerikanische Kultur formen.

Indem gesagt wurde, dass Glück etwas ist, nach dem wir *streben*, besteht die direkte Folge darin, dass wir es *im Moment nicht besitzen*.

Man strebt nicht nach etwas, das man bereits besitzt.

Selbst wenn wir schon Großes erreicht haben, sorgt dieses Streben dafür, dass das Glück immer vor uns bleibt und um die nächste Ecke wartet.

Glück folgt auf die *nächste* Leistung.

Glück liegt irgendwo in der *fernen Zukunft*.

Glück ist irgendwo da *draußen*.

Aber Glück ist nie *hier*.

Wenn Sie glauben, das sei weit hergeholt – eine kürzlich durchgeführte Umfrage stellte fest, dass *nur 14 Prozent* der amerikanischen Erwachsenen angeben, sie seien sehr glücklich.²

Ich will nicht die Schuld für das amerikanische Unglück alleine auf einen der wichtigsten Gründerväter Amerikas schieben. Aber Ideen kreieren Kultur, und Kultur ist vielleicht die mächtigste formende Kraft der menschlichen Identität und Entscheidungsfindung.³

Die Konsequenzen dieses Framings sind beträchtlich. Indem wir das Streben nach Glück uns ganz zu eigen machen, berauben wir uns selbst des Glücks im Hier und Jetzt. Wir wissen nicht zu würdigen, wer wir sind und was wir bis zu diesem Punkt geleistet haben.

Wenn Ihr Glück an etwas in der Zukunft geknüpft ist, dann wird Ihre Gegenwart geschmälert. Sie fühlen sich nicht glücklich, voller Selbstvertrauen oder erfolgreich. Aber vielleicht werden Sie es in der Zukunft sein, so scheint zumindest der logische Schluss zu lauten.

Im Verlauf dieses Buchs werden Sie zusätzliche Gedanken in Form von vollseitigen Zitaten von Dan Sullivan finden.

DAS GLÜCK ZUR LAST MACHEN

»Es ist eine enorme Last, sich vorzustellen,
das Glück sei etwas, das dort draußen ist und
das man sich holen muss.«

Wenn Sie einem externen Glück hinterherjagen, liegt es daran, dass Sie den Kontakt zu Ihrem Inneren verloren haben. Und wenn dieser innere Kontakt fehlt, versuchen Sie eine Lücke – eine GAP – zu füllen.

Stecken Sie in der GAP?

In den frühen 1990er-Jahren hat Dan Sullivan, weltweit führender Unternehmercoach, herausgefunden, wie unausrottbar die GAP unter seinen sehr erfolgreichen Klienten war, so wie unter Menschen im Allgemeinen.

Er zeigte auf, dass die GAP eine toxische Geisteshaltung ist, die die Menschen davon abhält, glücklich zu sein und ihr Leben wertzuschätzen. Er wusste, solange die Menschen nicht aus der GAP kommen, werden sie nie so glücklich oder erfolgreich sein, wie sie sein könnten.

Er machte sich daran, den Leuten aus der GAP herauszuhelfen.

GAP und GAIN wurden zu einem der wichtigsten und wirkungsmächtigsten Konzepte von Dan. Bis heute war dieses Konzept exklusiv hinter den Mauern von Dan Sullivans Programm »Strategic Coach« verborgen.

DIE GAP UND DER GAIN

»Ihr künftiges Wachstum und Ihr Fortschritt basieren nun auf Ihrem Verständnis der zwei unterschiedlichen Arten, wie Sie sich selbst bewerten können: anhand eines Ideals, wodurch Sie in dem landen, was ich ›die GAP‹ nenne, und anhand Ihres Ausgangspunkts, wodurch Sie im GAIN landen und alles würdigen, was Sie bisher erreicht haben.«

– DAN SULLIVAN

Die GAP findet sich sowohl in alltäglichen als auch absolut außergewöhnlichen Erfahrungen. Sie könnten in der GAP landen, weil Sie sich ärgern, dass Sie die kleinere Hälfte des Kekses bekommen haben (dazu später mehr). Oder Sie könnten in der GAP landen, angesichts Ihrer gesamten Vergangenheit – und sich wünschen, Ihr Leben wäre anders oder besser verlaufen.

High Achiever neigen besonders dazu, sich in der GAP aufzuhalten. So zeigen zum Beispiel Umfragen, dass CEOs doppelt so häufig unter

Depressionen leiden wie die Allgemeinheit.⁴ Entrepreneurere neigen eher zu Drogenmissbrauch sowie Depressionen und begehen häufiger Selbstmord.⁵ Selbst nach einem gewaltigen Sieg drehen sich ihre Gedanken schnell wieder um das nächste, noch nicht erreichte Ziel. Auch wenn das zu einer Menge externer Erfolge führen kann, bleibt das Problem intern ungelöst. Viele – wenn nicht die meisten – High Achiever bleiben unglücklich, und ihr Unglück wird mit jeder externen Leistung tiefer und tiefer.

Das heißt, sie bleiben in der GAP.

Thomas Jefferson war natürlich eine inspirierende und bedeutende Persönlichkeit der amerikanischen Geschichte. Aber die Tatsache ist unumstößlich: *Jefferson war in der GAP.*

Und deswegen hat er nie das Glück »gefunden«, nach dem er strebte.

Leider wurde Jeffersons GAP-Denkweise vorherrschend in der westlichen Ideologie und dem westlichen Denken.

Ein Beispiel für dieses GAP-Denken ist ein erfolgreicher, aber unglücklicher Mann namens Edward.

Edward ist ein ehemaliger Klient von Chad Willardson, dem Gründer und Präsidenten von Pacific Capital, einer bedeutenden Vermögensberatungsfirma in Südkalifornien.

Anfang 2003, während seines ersten Treffens mit Edward, sah Chad an dessen Körpersprache, dass Edward unter Ängsten und Sorgen litt. Edward erwähnte, er mache sich Sorgen um den Aktienmarkt und auf welchem Kurs sich die Wirtschaft befand. Chad versicherte ihm, mit dem richtigen Team, einem guten Plan und einer Strategie wäre seine finanzielle Zukunft sicher und von Überfluss geprägt.

Nachdem er über Edwards finanzielle Situation im Bilde war, bestätigte Chad Edward, dass er jeden Grund habe, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken. Damals war Edward Anfang 40 und hatte ein mehrfaches sechsstelliges Einkommen und 2,5 Millionen Dollar Bargeld, das er investieren wollte.

Er sagte Chad: »Wenn ich nur mein Investmentportfolio auf fünf Millionen bringen kann, würde ich mich finanziell abgesichert fühlen und könnte endlich entspannen.«

Sie setzten Edwards Ziel auf fünf Millionen fest.

Edward befolgte den Plan, den Chad und er entwickelt hatten. Er zahlte jedes Jahr mehr Geld auf sein Konto ein und seine Investments wuchsen, und die Rendite war ausgezeichnet.

Innerhalb weniger Jahre übertraf er sein ursprüngliches Ziel von fünf Millionen Dollar Vermögen in seinem Investmentportfolio. Aber als er das Ziel erreicht hatte, fühlte er sich immer noch nicht abgesichert.

Er war in der GAP.

Er machte sich Sorgen um die Zukunft.

»Ich habe das Gefühl, ich brauche zehn Millionen Dollar, um mich wirklich sicher zu fühlen«, sagte er zu Chad.

Bei seinem enormen Einkommen und seiner Investmentstrategie erreichte sein Portfolio irgendwann mehr als 10 Millionen Dollar, und 2019 lag es dann bei 17 Millionen – mehr als dreimal so viel wie sein ursprüngliches Ziel der finanziellen Freiheit.

Von einer Außenperspektive betrachtet, lebte dieser Mann den amerikanischen Traum und kostete ihn voll aus. Er hatte mittlerweile ein siebenstelliges Einkommen. Er hatte ein gewaltiges finanzielles Polster aufgebaut aus verschiedenen Assets, die Rendite erwirtschafteten. Und er war zweifellos ein gewiefter und cleverer Geschäftsmann.

Aber er verlor nie sein GAP-Mindset. Er lernte nie, seine GAINS wertzuschätzen. Nie war er dankbar oder glücklich über seine Situation.

Er blieb ängstlich und sorgte sich um die Zukunft. Weiterhin konsumierte er seine GAP-Medien, die ihn überzeugten, die Finanzwelt stünde vor dem Kollaps und er würde all sein Geld verlieren.

Er bat um ein Meeting mit Chad. Die Planung und Strategie, die er so erfolgreich über die vorherigen 16 Jahre durchgeführt hatte, wollte er aufgeben und sein Geld völlig konservativ anlegen. Seine Sicht auf die Zukunft war pessimistisch. Er rechnete nicht mit künftigem Wachstum.

Angesichts dessen, dass Edward den Plan und die Strategie aufgeben wollte, die Chad ihm angeboten und für ihn durchgeführt hatte, war es klar, dass sie nicht länger auf einer Linie lagen. Sie beschlossen, getrennte Wege zu gehen.

Edward verkaufte seine Investments und deponierte all sein GAP-Geld auf der Bank, wo es seit Anfang 2019, als sie diese Unterhaltung geführt

hatten, herumliegt. Zum Zeitpunkt der Niederschrift dieses Buches Mitte 2021 ist der S&P-Index um über 68 Prozent gewachsen, in den zwei Jahren, seitdem Edward ängstlich sein Geld vom Markt abgezogen hat.

Edward konnte der GAP nicht entfliehen.

Edward konnte seine GAINS nicht wertschätzen.

Er versuchte stets, eine GAP zu überbrücken, von der er glaubte, sie lauere irgendwo in seiner Zukunft.

Aber die unumstößliche Tatsache ist, dass die GAP immer *tief in ihm selbst* steckte. Letztlich wurde sein GAP-Denken so extrem, dass er überhaupt nicht mehr an seine Zukunft glaubte.

Das ist eine traurige Geschichte.

Aber noch trauriger ist, wie häufig das passiert.

Sie sind vielleicht auch schon mal auf dieses GAP-Denken hereingefallen.

Vielleicht haben Sie auch, wie Thomas Jefferson und Edward, »Glück« und »Erfolg« für Ihre Zukunft reserviert, aber nie in Ihrer Gegenwart verortet.

Wenn das so ist, ***werden Sie nie das Glück »finden«.***

Trotz Ihres wachsenden Erfolgs werden Glück und Sicherheit sich Ihnen entziehen, denn das GAP-Denken stoppt irgendwann jegliches Wachstum.

Wenn Sie in der GAP sind und glauben, dass »Glück« und »Erfolg« Dinge sind, nach denen Sie »streben« und die Sie irgendwann in der Zukunft besitzen werden, stecken Sie in Schwierigkeiten.

Sie sorgen für Ihr eigenes Ungemach.

Was genauso schlimm ist: Sie machen alle um sich herum mit Ihrem GAP-Denken unglücklich.

Wenn man in der GAP ist, sieht man alles durch eine GAP-Linse. Nichts ist je genug. Nichts *wird* je genug sein. Man kann den GAIN bei sich selbst oder anderen nicht mehr sehen. Und solange man das nicht tut, wird man niemals glücklich werden. Das ist schlicht und einfach so.

Jefferson hatte unrecht.

Das Glück liegt nicht in der Zukunft.

Wenn Sie bereit sind, endlich aus der GAP zu kommen, dann werden Sie in diesem Buch lernen wie. Es wird Ihnen den EINZIGEN Weg aus der GAP zeigen. Und zum Glück ist es für Sie unglaublich einfach. Aber

lassen Sie sich nicht von der Einfachheit dessen, was Sie lernen werden, in die Irre führen.

Es liegt in der menschlichen Natur, in der GAP zu verweilen.

Der GAIN ist das Gegenmittel.

Der GAIN schafft unmittelbares Glück.

Der GAIN verbindet Sie mit Ihrem innersten Selbst und Ihrem eigenen Fortschritt.

Der GAIN verwandelt alles.

Der GAIN gibt Ihnen die Macht, die Richtung Ihres Lebens zu ändern.

Der GAIN holt Sie aus der GAP.

An dem Tag, an dem Dan die GAP entdeckt hatte, war er von einem seiner Klienten frustriert, nämlich von Bob (nicht sein richtiger Name), der selbst wiederum frustriert war und daher negative Energie im Rest der Gruppe verbreitete.

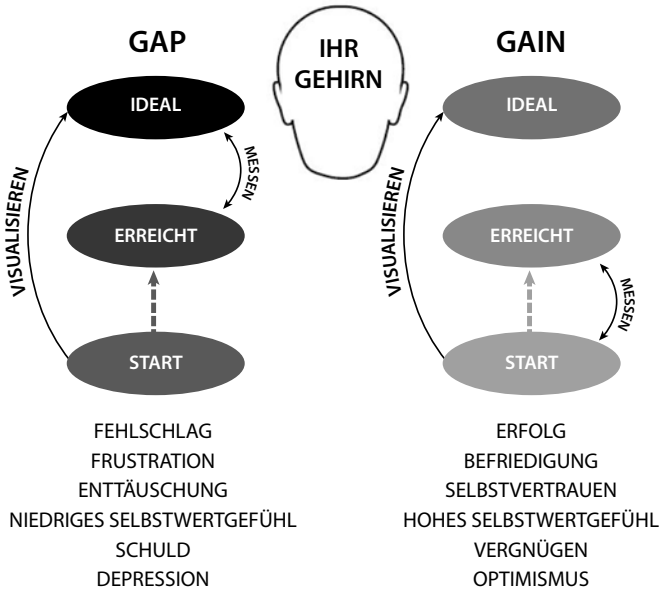
Ein fundamentaler Aspekt von Strategic Coach, Dans Coaching-Programm, besteht darin, dass sich seine Klienten aus dem Unternehmensbereich alle 60 – 90 Tage treffen. Bei diesen Treffen nutzten die Entrepreneur Analysewerkzeuge, die es ihnen erlauben, zu reflektieren, Strategien zu entwerfen und einzigartige sowie hilfreiche Perspektiven für ihr Leben und Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Dan fragte Bob, was er in den vorhergehenden 90 Tagen erreicht hatte, und Bob erzählte von einigen seiner Fortschritte, die er mit seinem Unternehmen gemacht hatte, wie einen neuen Deal, den sie sich gesichert hatten.

Aber sofort, nachdem er berichtet hatte, was sie getan hatten, erklärte Bob, dass ihr »Fortschritt« eigentlich gar nichts bedeute, weil es nicht das war, was hätte passieren können oder sollen.

»Ja, aber nichts davon bedeutet wirklich etwas, weil ...«

Während er Bob dabei zuhörte, wie er seinen Fortschritt entwertete und sich über seine Lage beschwerte, sah Dan plötzlich deutlich eine Erklärung vor seinem geistigen Auge für diese merkwürdige Angewohnheit erfolgreicher Entrepreneur, ihr eigenes Wachstum und Selbstvertrauen zu unterminieren. Es war nicht das erste Mal, dass er einen seiner Klienten über dessen Fortschritt lamentieren hörte.



TM & © 1994-2021. The Strategic Coach. Alle Rechte vorbehalten.

Dan trat an sein Flipchart und malte ein Bild, um Bob zu erklären, was passierte.

Oben auf das Blatt schrieb Dan das Wort *Ideal*.

Unten hin schrieb er *Start*.

Dann schrieb er zwischen die beiden Worte, mitten auf die Seite, das Wort *erreicht*.

Dann zeichnete er eine Linie ein zwischen den Worten *erreicht* und *Ideal*.

Er erklärte es Bob folgendermaßen:

»Der *Start* ist da, wo du vor 90 Tagen warst.

Was du *erreicht* hast, ist, was du tatsächlich in den vergangenen 90 Tagen geschafft hast.

Das *Ideal* ist da, wo du gerne wärst.

Du hast ein Ideal im Kopf und du misst dich selbst an diesem Ideal statt an dem tatsächlichen Fortschritt, den du erzielt hast. Deswegen bist

du unglücklich mit dem, was du getan hast, und deswegen bist du wahrscheinlich auch mit allem in deinem Leben unzufrieden.

Du bewertest dich selbst innerhalb der GAP.«

Während er zeichnete und laut nachdachte, formulierte Dan unbewusst das, was zu einem der wichtigsten, transformativsten und anhaltendsten Konzepte im Strategic-Coach-Programm werden sollte.

Aber in diesem Moment war es nur eine erste, noch nicht ausgefeilte Einsicht. Und Bob, der missmutige Mann, mit dem Dan redete, wollte nicht hören, was Dan zu sagen hatte. Stattdessen blieb Bob in der GAP, beschwerte sich über Dans Erklärung und wies darauf hin, wie und warum sie nicht auf ihn zutraf.

Trotz Bobs Widerrede waren die anderen Unternehmer im Raum ganz von den Socken wegen dem, was Dan ihnen beibrachte. Sie konnten sofort sehen, wie die GAP auf ihre eigene Situation anwendbar war.

Sie sahen, wie die GAP ihr Leben durchdrungen hatte und sie unglücklich machte.

Jedes Mal, wenn Sie sich selbst oder Ihre Situation an einem Ideal messen, befinden Sie sich in der GAP.

Nehmen wir zum Beispiel an, dass Sie mit Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin auf dem Weg zu einem Konzert sind, auf das Sie sich schon gefreut haben, aber Sie sind fünf Minuten zu spät. Wenn Sie sich auf diese fünf Minuten konzentrieren und deswegen frustriert sind, *befinden Sie sich in der GAP.*

Sie bewerten sich anhand eines Ideals.

Sie leben nicht im Moment.

Alles, was Sie tun müssen, ist, sich auf den GAIN zu konzentrieren und auf die Tatsache, dass Sie einen tollen Abend verbringen. *Der ganze Abend ist der GAIN.*

Wenn Sie sich auf den GAIN konzentrieren, werden Sie glücklich sein.

Egal, in welcher Situation Sie sich befinden, Sie sind entweder in der GAP oder im GAIN, aber Sie können nicht in beiden auf einmal sein.

Meine Frau Lauren kocht jeden Abend selbst. Manchmal setzen sich unsere Kinder an den Tisch und beschwerten sich, dass es nicht ihr Lieblingsgericht gibt.

»Seid ihr in der GAP oder im GAIN?«, frage ich sie dann.

Sie haben es mittlerweile so oft gehört, dass sie es sich manchmal tatsächlich merken.

»Danke, dass du das Abendessen gemacht hast, Mom.«

Die Wahrheit ist, sie haben gerade etwas GEWONNEN, oder nicht?

Sie wussten das Essen vor sich nicht zu schätzen – oder ihr Leben, wo wir schon dabei sind –, denn sie maßen ihre Erfahrung in diesem Moment an einem Ideal.

FLIEHEN SIE AUS DEM GAP-HAMSTERRAD

»Der Tag, an dem du aufhörst zu rennen, ist der Tag, an dem du das Rennen gewinnst.«

– BOB MARLEY

Sich selbst an einem Ideal zu messen, ist ein endloses Rennen ins Nirgendwo. Dieses »Ideal« könnte in Form von Hoffnung oder Erwartung auftreten. Es könnte ein Vergleich mit etwas oder jemandem sein. *»Ihre Gehaltserhöhung war größer als meine.«*

In der GAP zu sein, hält einen davon ab, innerhalb des eigenen Erfahrungshorizonts zu leben. Es hält Sie davon ab, wertzuschätzen, wo Sie in diesem Moment stehen. Es hält Sie davon ab, glücklich zu sein.

Wie Greg McKeown es ausgedrückt hat:

»Wenn Sie sich auf das konzentrieren, was Ihnen fehlt, verlieren Sie, was Sie haben. Wenn Sie sich auf das konzentrieren, was Sie haben, gewinnen Sie dazu, was Ihnen fehlt.«⁶

Wenn Sie in der GAP sind, verlieren Sie das, was Sie haben.

Die GAP macht jede Erfahrung zu etwas Negativem, was bedeutet, dass man schlechter dran ist, als vor dieser Erfahrung.

Die GAP macht jeden Fortschritt zu einer Enttäuschung. Was immer Sie tun, ist nicht genug, denn der »Erfolgsstandard« verschiebt sich.

Die GAP macht einen zum Tyrannen. Alles, was man sehen kann, sind die Defizite anderer.

Ideale sind wie der Horizont in der Wüste. Egal, wie viele Schritte Sie nach vorne machen, der Horizont ist immer noch außer Reichweite.

In der Psychologie gibt es einen Begriff für diesen sich verschiebenden Horizont, *hedonistische Adaption*. Das ist die Neigung des Menschen, sich schnell daran anzupassen, wo er steht und was er hat. Das führt dazu, dass man nie zufrieden ist und stets nach etwas Neuem sucht.⁷

Hedonistische Adaption ist so wirkungsvoll, dass es egal ist, wie groß eine Veränderung ist – man heiratet die Frau der Träume, verdoppelt sein Einkommen oder erreicht alle seine Ziele –, die Begeisterung lässt nach, und man fühlt sich bald wieder »normal« und unerfüllt.⁸

Man hat sich weiterbewegt und der Horizont mit einem.

Der Psychologe Dr. Michael Eysenck benutzte einen anderen Begriff, um dieses Phänomen zu beschreiben: »die hedonistische Tretmühle.«⁹ Wenn man in dieser Tretmühle steckt, arbeitet man mehr und mehr, um glücklich zu sein, aber bleibt genau an dem Punkt stehen, *an dem man angefangen hat*.

Der Grund für die hedonistische Tretmühle ist, dass man den Menschen nicht beibringt, wie man glücklich ist. Ideale sollen uns Richtung, Motivation und Sinn im Leben geben.

Sie sind nicht der Maßstab.

Unsere Gesellschaft hat uns dazu gedrillt, *uns anhand unserer Ideale zu bewerten, die per definitionem unerreichbar sind*.

Ziele hingegen sind erreichbar.

Aber unsere Gesellschaft ist von zunehmend aufgeblasenen und unerreichbaren Zielen angetrieben. Und deswegen leben wir in einer Kultur, die konsumgetrieben ist. Deswegen messen wir uns an unseren Nachbarn.

Selbst die Religion, die den Menschen Hoffnung und Heilung bringen soll, kann ein Grund sein, wieso sich Menschen in die GAP begeben. Ein Freund erzählte mir: »Ich habe mich immer an der Perfektion gemessen, denn ich glaube, Gott kann mich perfekt machen. Und ich erfülle nie die Erwartungen.«

ZIELE STEIGERN DAS LEBENSGLÜCK

»Ich glaube nicht, dass wir uns Ziele setzen und sie erreichen, um glücklich zu werden. Wir tun es, weil wir glücklich sind und dieses Glück vermehren wollen.«

Vielleicht hat er das Memo nicht bekommen, dass Gott im GAIN ist und nicht in der GAP.

Nehmen wir an, Ihr Startpunkt ist 1 und Ihr Ziel ist 30, aber Sie schaffen es nur bis 22. Sie sind im GAIN, wenn Sie sich auf den tatsächlichen Fortschritt konzentrieren, den Sie gemacht haben.

Sie sind in der GAP, wenn Sie sich anhand der 30 messen, denn Ihnen fehlen noch 8. Wenn Sie im Gain sind, vergleichen Sie sich mit der 1 und sehen, dass Sie 21 Punkte zugelegt haben.

Im GAIN zu sein bedeutet, Sie bewerten sich in der Rückschau am Maßstab dessen, wo Sie vorher waren.

Sie bewerten *Ihren eigenen* Fortschritt, Sie vergleichen sich nicht mit etwas Externem. Sie bewerten sich nicht anhand Ihrer Ideale.

Wir alle machen unzählige Erfahrungen im Leben. Die Frage ist: Wissen wir diese auch wirklich zu schätzen? Oder vergleichen wir unsere Erfahrungen mit denen von anderen?

Wenn Sie im GAIN sind, wissen Sie Ihre Erfahrungen zu schätzen – *und zwar alle.*

Jede Erfahrung wird als ein GAIN gesehen.

Wenn Sie im GAIN sind, basiert Ihr Leben auf Ihren eigenen Handlungen und Resultaten, nicht auf dem, was hätte passieren können oder sollen.

Beim GAIN geht es um wirklich »Messbares«, nicht um Ideale. Wie es der Performance-Coach Tim Grover ausgedrückt hat: »*Gewinner haben keine ›Zu-Erledigen‹-Liste. Sie haben eine ›Erledigt‹-Liste.*«¹⁰

Wenn man im GAIN ist, konzentriert man sich auf das, was man tatsächlich getan hat. Man misst die eigenen GAINS und nutzt diese, um in der Zukunft weitere und bessere zu schaffen.

Jede Erfahrung kann zu einem GAIN umgewandelt werden.

Im GAIN zu sein, macht Sie psychologisch kugelsicher. Es ist egal, was tatsächlich passiert, Sie können die Erfahrung in einen GAIN verwandeln.

Haben Sie Ihr Bein bei einem Autounfall verloren? Messen Sie den GAIN. Verwandeln Sie es in einen GAIN.

Ihr Partner oder Ihre Partnerin betrügt Sie? Messen Sie den GAIN. Verwandeln Sie es in einen GAIN.