MODUL 8

READING - AUFBAU

DER MENSCH HINTER DER FASADE

Gebe acht auf deine Energie!

- kenne deine eigene Energie (bsp. Mentale Projektoren keine definierten Motorzentren sollten eventuell keine 8 Readings am Tag geben....

- Mache deine innere Arbeit (Typ, Strategie, Autorität, Profillinien) du musst nicht 5 Jahre Profi im Human Design Leben zu sein, um das hinaus zu tragen.

- aber erlaube dir in diesen Prozess immer laufend in dieser Energie zu gehen und gleichzeitig das in deine Readings zu bringen und es zu transportieren.

KENNE DEINE EXPERTISE

- worin bist du Expertin? was fällt dir leicht? Emotionszentrum? Offene Zentren? Profillinien? Energietyp? usw.
- was fällt dir als erstes auf in der Chart?
- ein Reading ist kein Wellness
- mit welcher Haltung gehst du in ein Reading ? 80% was wir den Menschen mitgeben können ist unsere Haltung.
- hab einen klaren Ablauf

Kenne deine Expertise

- kenne deine Inhalte
- steh dazu wenn du etwas nicht weißt
- wie möchtest du damit umgehen wenn du Sachen nicht weißt...sei Ehrlich und authentisch Antworten: " das ist jetzt so Komplex muss jetzt noch schauen.."
- da wo du dir unsicher bist, schreib es dir auf und lege es dir bereit um nachlesen zu können. (auch digital, Tablet zbsp.)

NUR WEIL DU ETWAS NICHT WEISST, HEISST DAS NICHT, DASS DU SCHLECHT BIST INDEM WAS DU TUST!

DER AUFTAKT EINES READINGS/ READING AUFBAU

Frage vor dem Reading an den Kunden: " was ist dein Thema?

- Was ist dein Grund
- was ist gerade das Thema
- lass die Chart auf dich wirken
- was fällt dir als aller erstes auf?

READING AUFBAU

Vor dem Reading bring dich in deine Energie!

- Start variiert. Entweder erkläre ich kurz den Chartaufbau, oder ich sage, was ich in der Chart sehe, wenn ich erstmal draufschaue.
- Typ Strategie, Autorität, Profillinien, Zentren - und immer anhand von Beispielen untermalen.
- inklusive Signatur und Nicht Selbst Themen
- Einen Blick auf die Variablen legen, oberer Pfeil auf der Unbewussten Seite aktives oder Passives Hirn
- Alles was dann noch dazu kommt ist on Top
- roter Pfeil unten Links, Aktiver oder passiver Körper
- korrekte Umgebung
- Kanäle, Tore, Bewusste Sonne
- oder du gehst auf ein Zentrum als Bonus noch tiefer ein.
- Du kannst mit solchen Sätzen anfangen als beisp: " du hast eine undefinierte Wurzel, das bedeutet so und so...

Metapher für Kunden um die Energietypen besser verstehen zu können.

- Manifestor: waren früher die Könige, Königinnen.
- Projektoren: standen den Manifestoren zur Seite, und haben die Könige beraten, sie können Energien leiten, sehen hinter der Fassade der Menschen. Hatten alles im Überblick, hatten den schnellsten weg von A nach B.
- Generatoren und MG `s die haben erschaffen, sind die Meister in ihrer Expertise.
- Reflektoren: waren die Weisheitsmänner. wenn es dem Weisheitsmann schlecht ging, ging es dann dem ganzen Volk schlecht. Weil er die Gesellschaft Wiederspiegelt.

WICHTIG!!!

- Fange Positiv an: " ich sehe in dir folgende Potenziale.." aufzählen. Wichtig am Ende nochmals zusammen fassen.

Nie limitierend, immer wertschätzend, an die Eigenverantwortung erinnern. jeder Mensch bringt eigene Themen und Konditionierungen mit. Jede Chart und jeder Mensch ist einzigartig.

READINGS MÖGLICHKEITEN

- Ich mache die Readings entweder über Zoom 1:1 Dauer ca. 90 min, mit Aufzeichnung, Audio ist am idealsten wegen den hohen Daten und versende diese.
- Bei mir hat es immer einen Human Design Guide dazu gegeben, ist aber nicht Notwendig.
- die Möglichkeit besteht generell ein Audio Reading zu versenden, mit der Chart wo die Zentren beschrieben sind. Damit sich der Kunde auskennt, wenn es um die Zentren geht.
- du hast mit HD so viele Möglichkeiten auch Programme zu Kreieren um den Kunden auch eventuell länger zu begleiten. Wenn du zbsp. noch zusätzlich Tools an der Hand hast, dies zu kombinieren.

WAS IST DER UNTERSCHIED?

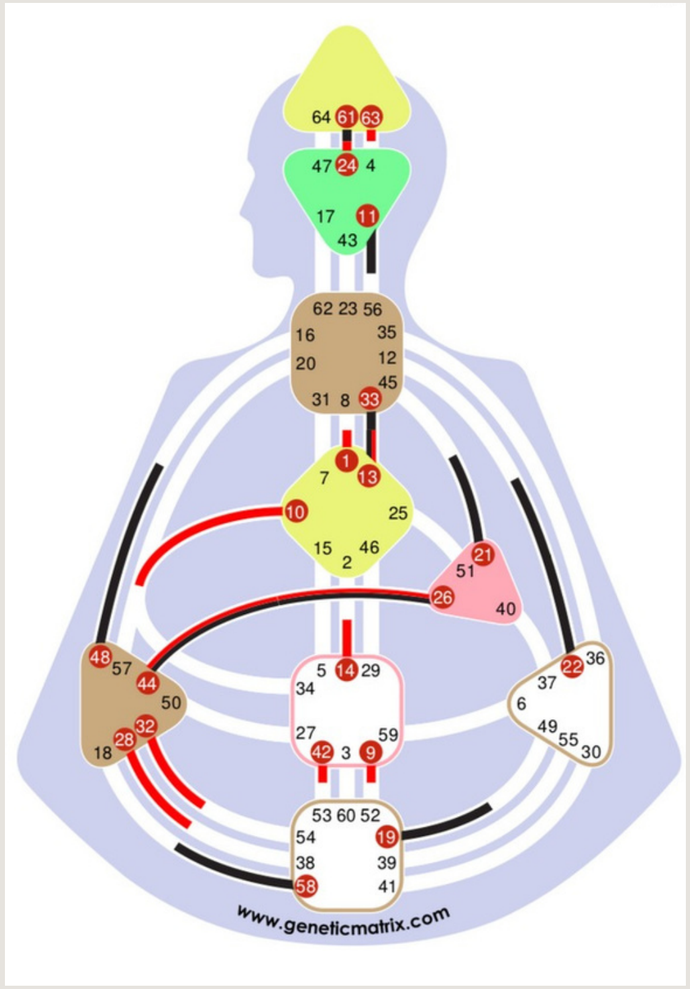


Chart 1

Typ, Strategie, Autorität ?

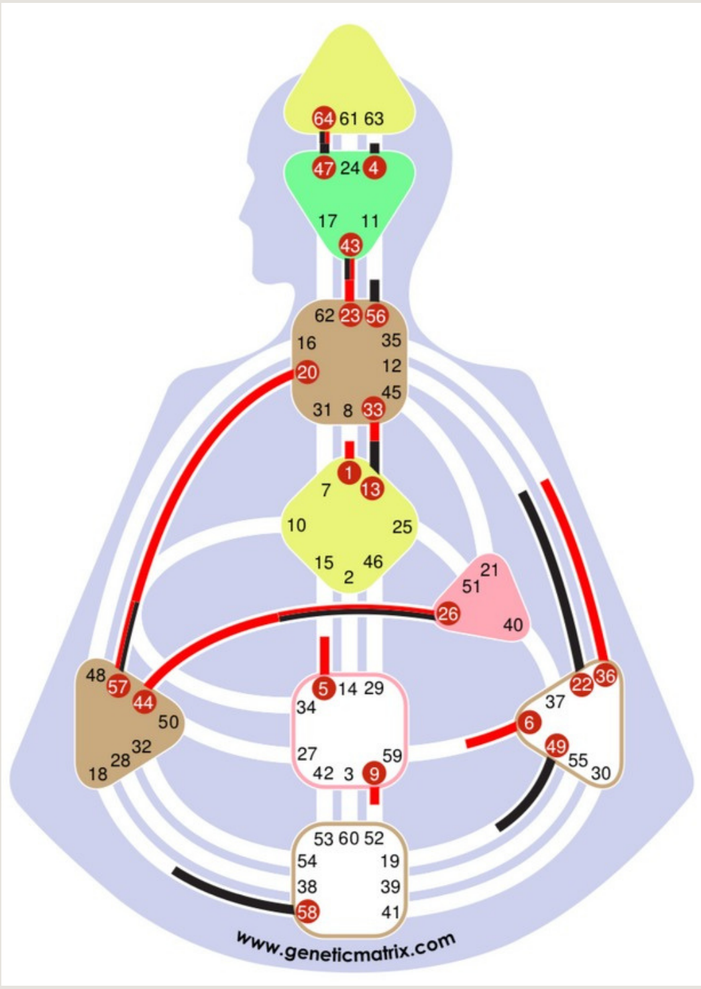
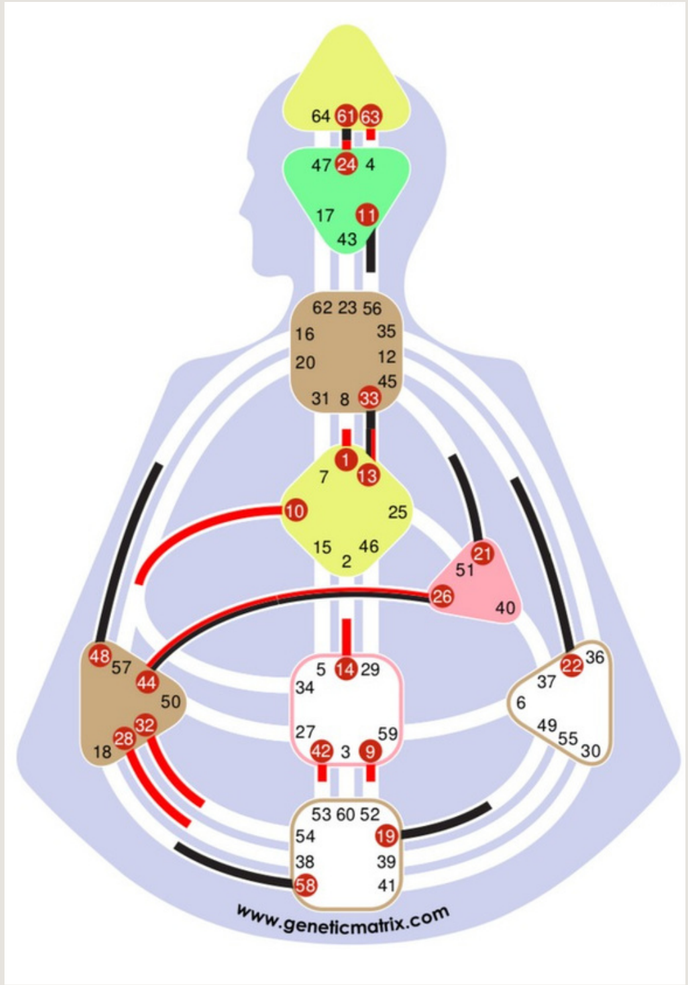


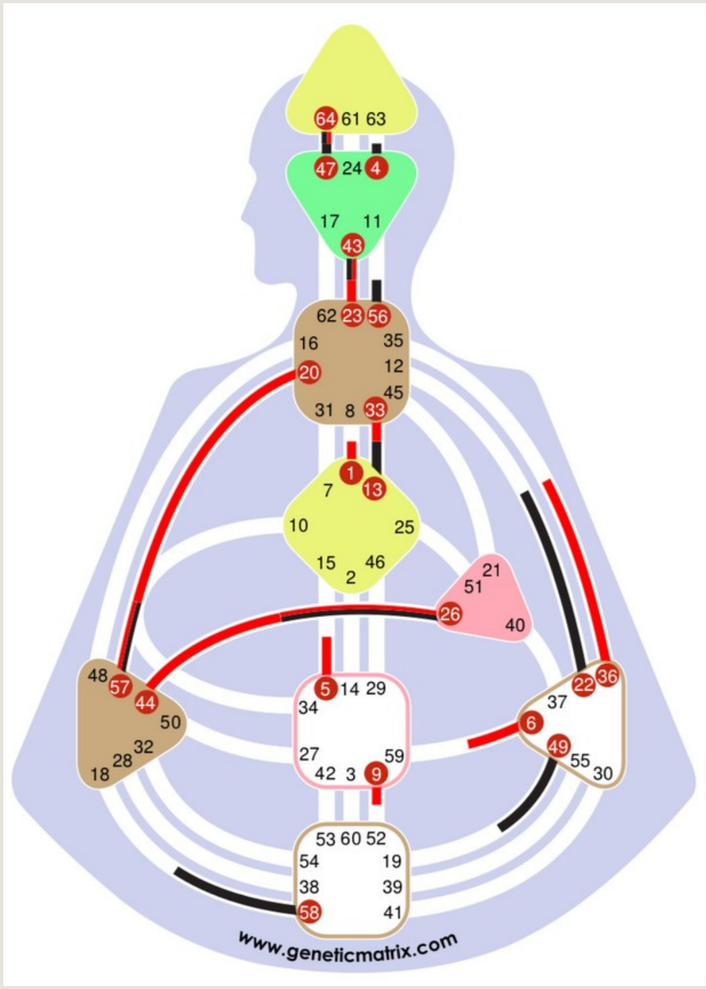
Chart 2

Typ, Strategie, Autorität ?

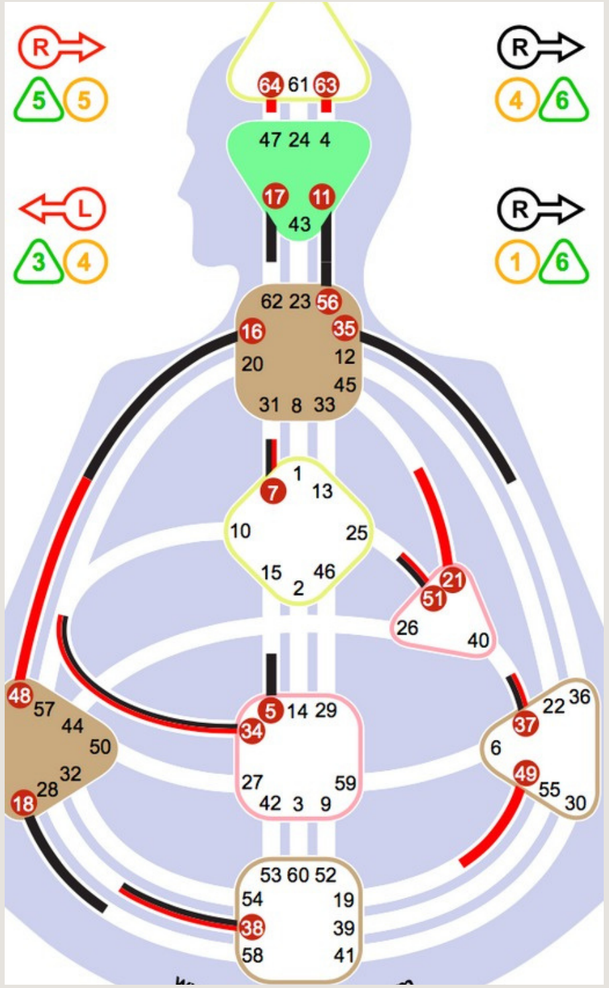
HALLO KONDITIONIERUNG



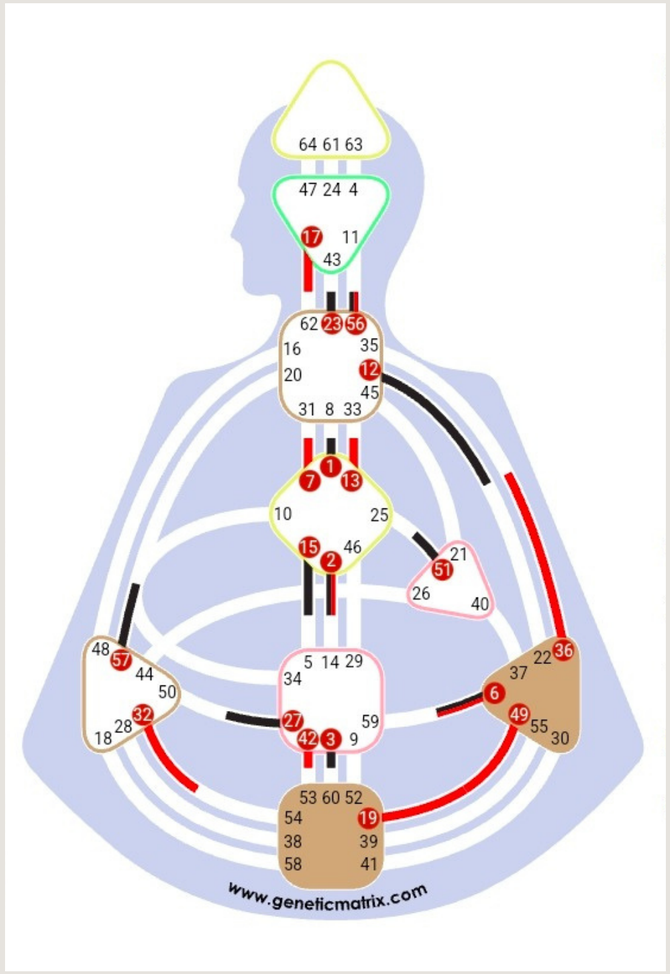
Mutter
Projektorin trippe split
Pfeile nach links



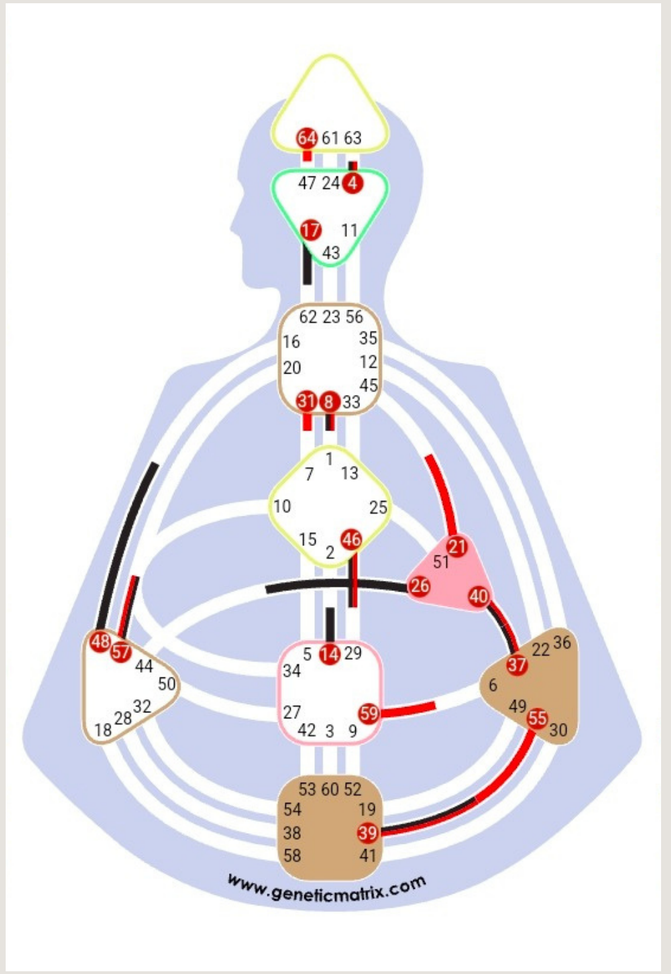
Vater
Manifestor
Pfeile nach links



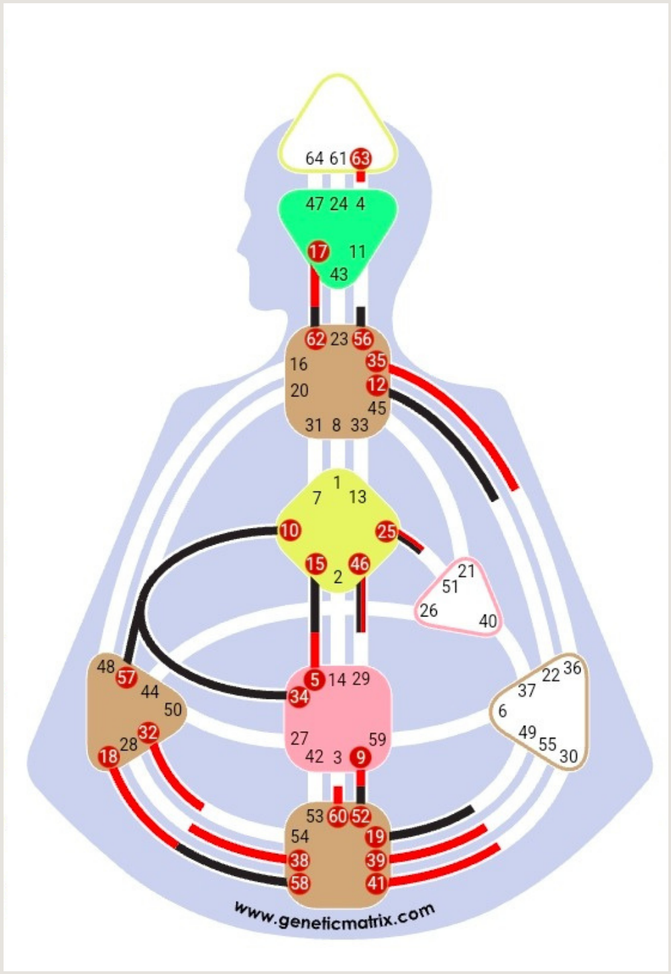
Kind



Vater

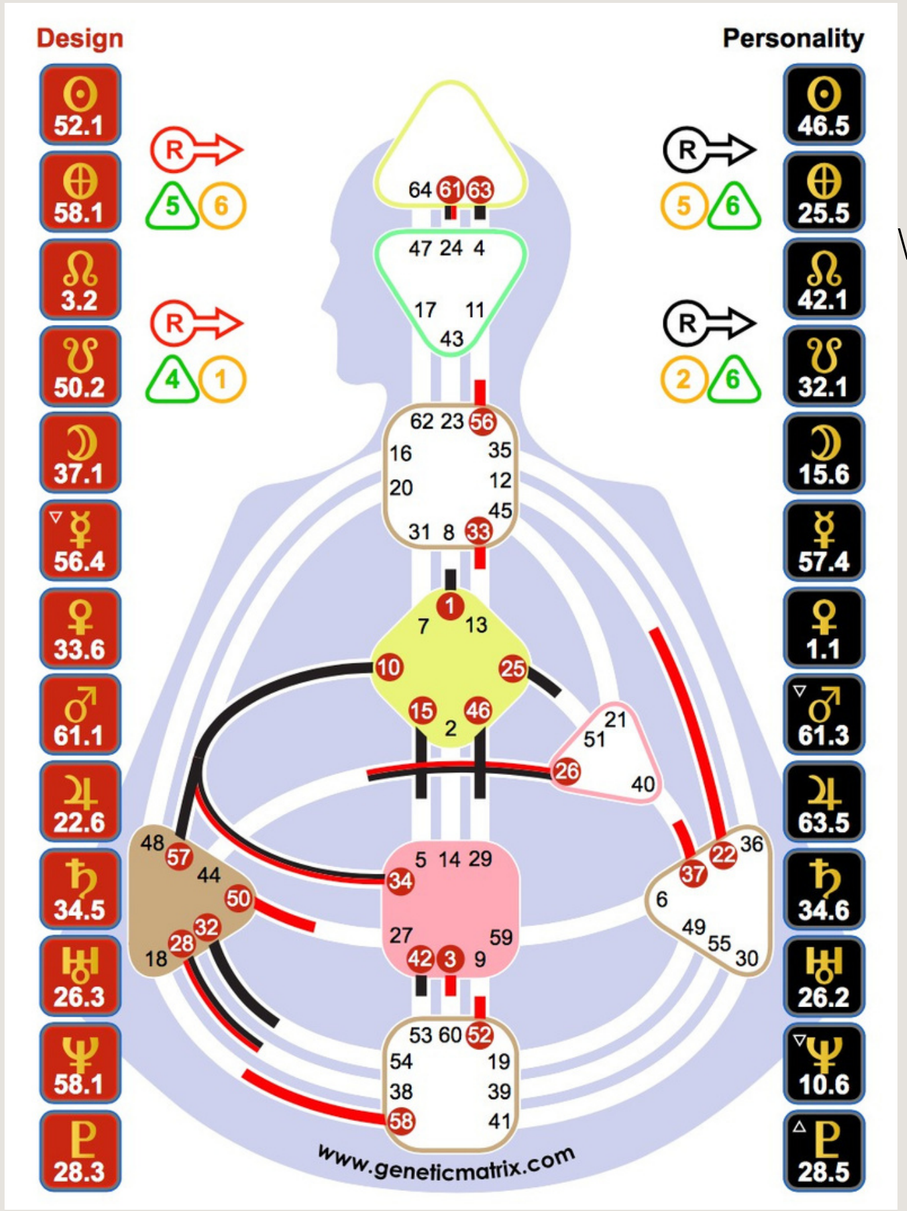


Mutter



Kind

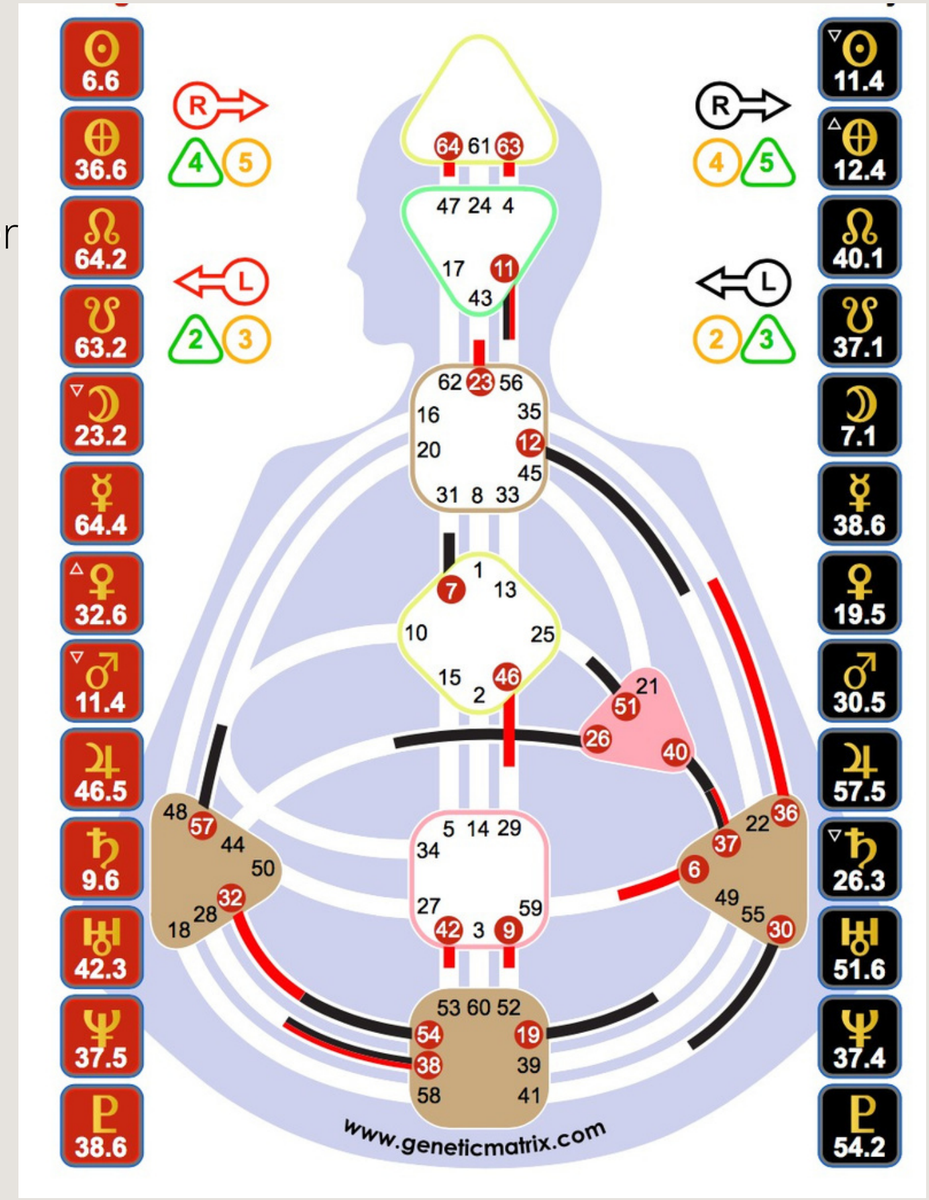
Mutter

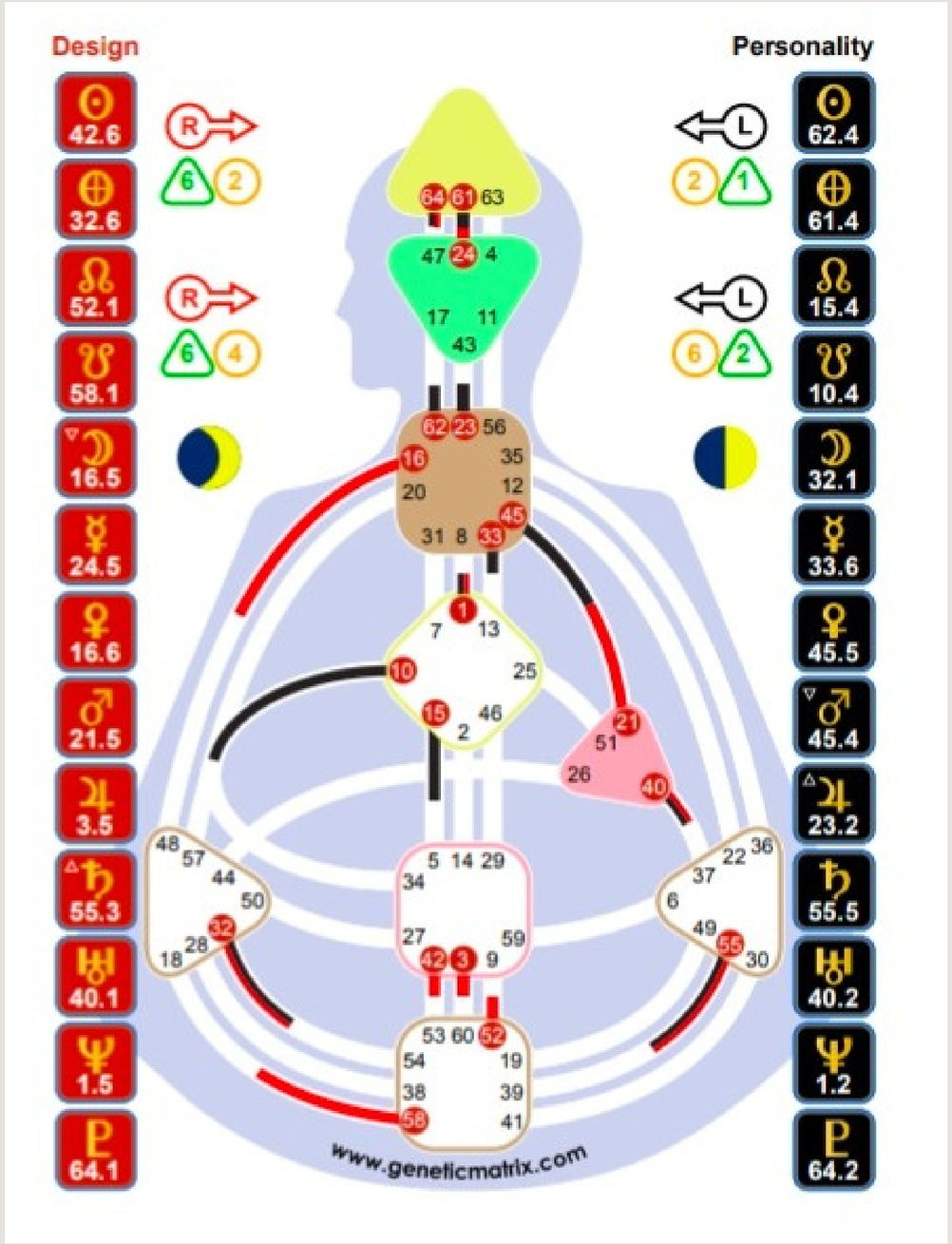


Was würdet ihr dieser Klientin sagen?

Typ?
Strategie?
Autorität?
Profil?
Schattenthemen?

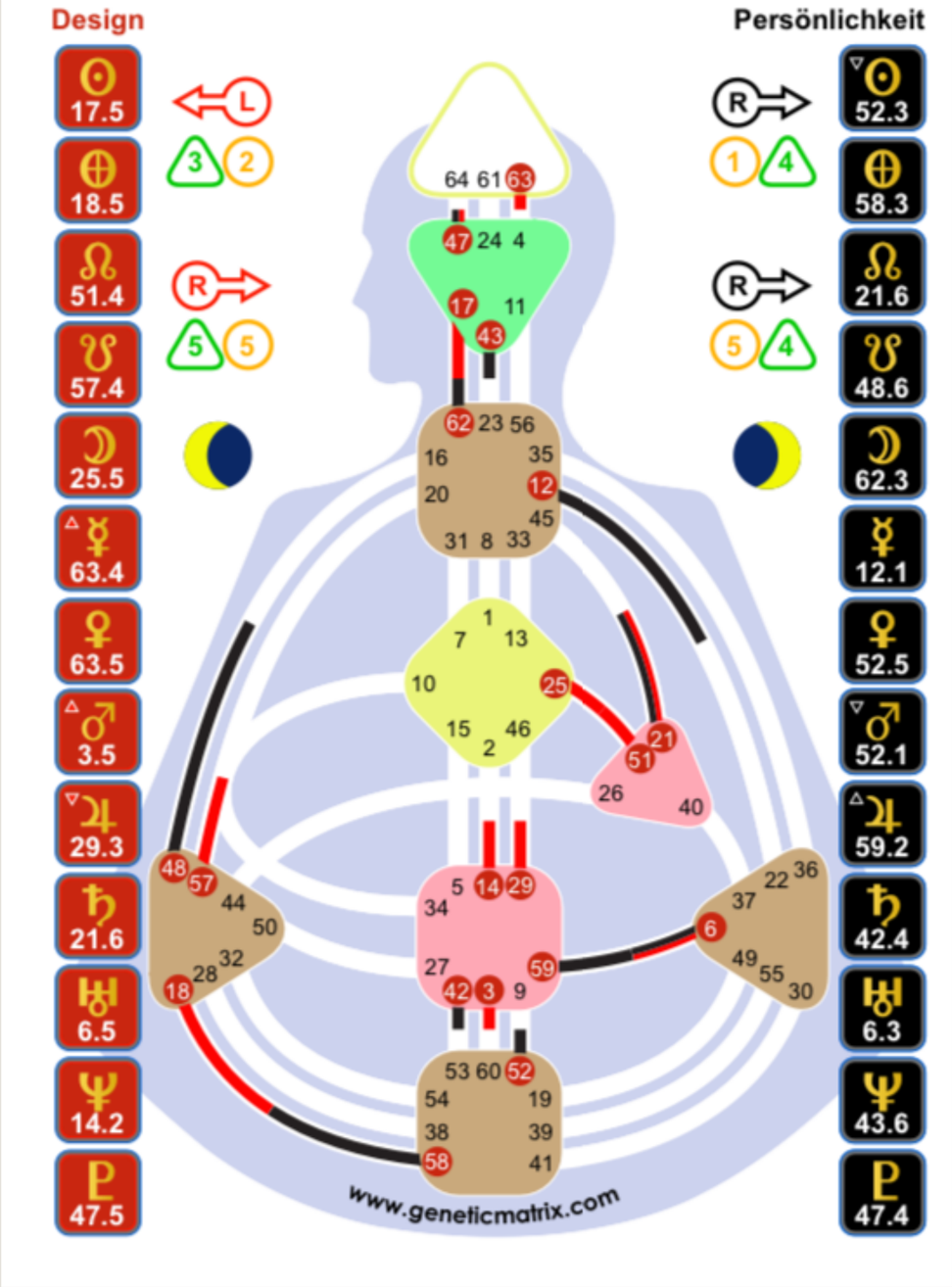
Kind





Was würdet ihr dieser Klientin sagen?

Typ?
Strategie?
Autorität?
Profil?
Schattenthemen?



Bianca

Was würdet ihr dieser Klientin sagen?

Typ?
Strategie?
Autorität?
Profil?
Schattenthemen?