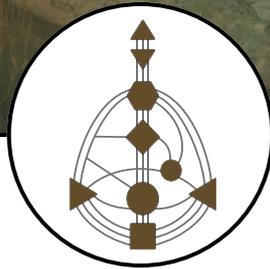




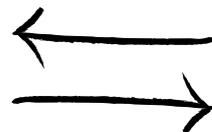
MODUL 7



HUMAN DESIGN

Dein
Aktiver / Passiver
Körper & deine korrekte
Umgebung

EIN TEIL AUS DEN
VARIABLEN

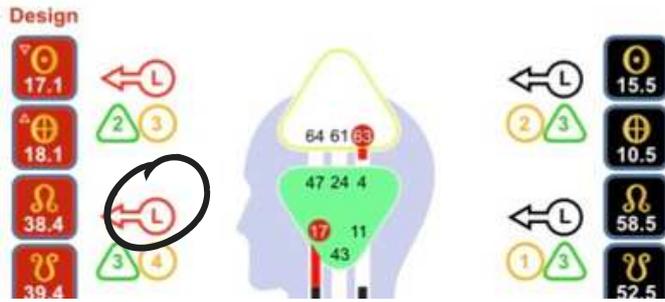


AKTIVER ODER PASSIVER KÖRPER



WIE DU MIT DEINEM KÖRPER
UNTERWEGS SEIN SOLLTEST, UND IN
DEINER OPTIMALLEN UMGEBUNG
DICH FINDEN KANNST.

ENVIRONMENT - UMGEBUNG



AKTIVER KÖRPER



AKTIVER KÖRPER: Körper braucht Bewegung, wird beobachtet.

- Du gehst auch aktiv in ein Gespräch, aktiv in eine Beziehung du beginnst auch gerne die Gespräche.
- du bist eher extrovertiert. du nimmst eine proaktive Rolle ein (Proaktiv bedeutet: lass uns über meine Themen reden) wenn sie jemanden Ansprechen.
- zeigen initiative, werden on anderen beobachtet. es muss immer was los sein.
- am Morgen kommst du leichter in die Gänge, auch Kinder sind schneller wach.
- Verstand und denken werden optimiert, sobald der Körper in Bewegung ist

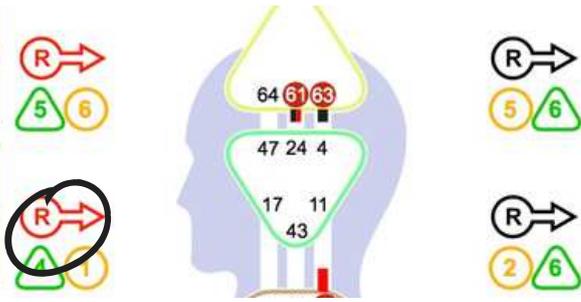
- Die korrekte Human Design Umgebung ist aktivierend/ anregend, wenn du merkst, dass du in einer Umgebung ganz arg entspanns...hellhörig werden. (natürlich dürfen wie alle Pausen machen). Aber beobachten, wenn die Müdigkeit da ist. Was passiert mit dem Nervensystem. In der korrekten Umgebung wirst du aktivirt.

- Aktive Rolle im leben. Lethargischer zustand weißt darauf hin, dass der Ort und die Menschen, die dich umgeben, dir nicht gut tun. Wir dürfen da ganz wach beobachten um aha Momente zu kreieren.

- wenn Trigger kommen und du merkst es passiert was mit deinem Nervensystem:
- dann hüpfе, schüttel dich, tanze, das könnte dein Nervensystem regulieren.



ENVIRONMENT - UMGEBUNG



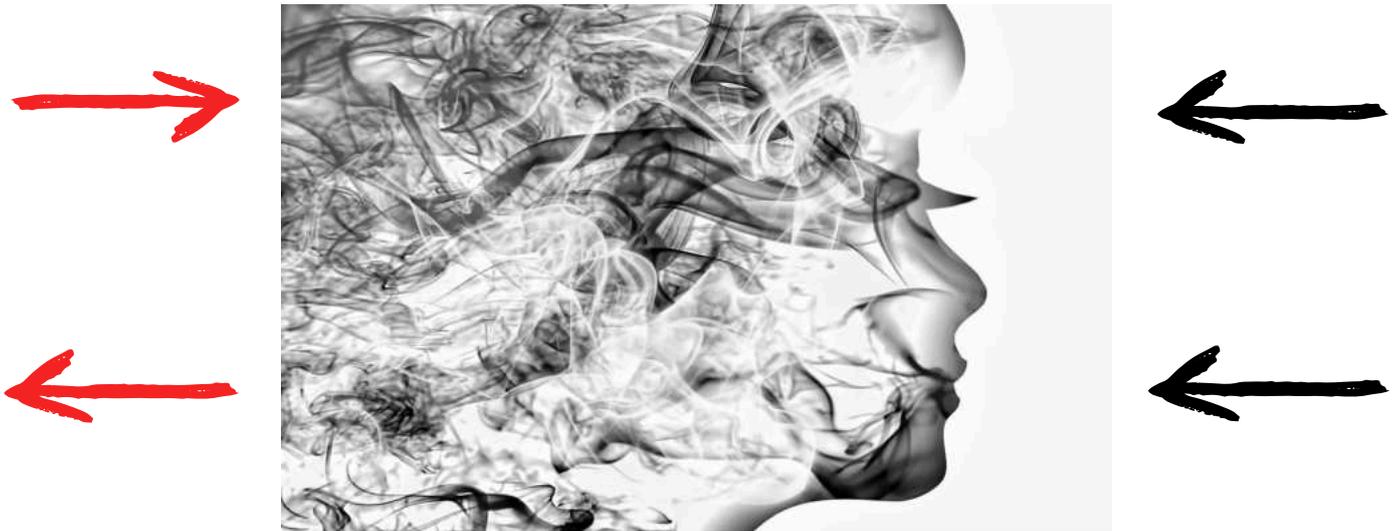
Passiver Körper

Passiver Körper: Braucht weniger Bewegung, sind Beobachter.

- Korrekte Umgebung ist entspannend und sehr beruhigend
- Chiller - sind dafür Designed Couch Potatoe zu sein.
- Beobachtet andere, nehmen sehr viel Wahr und nehmen sehr viel auf. Sie sehen Dinge die andere nicht sehen.
- sie sagen: " erzähl mir von deinem Thema". Das wirkt auf andere empathisch. Sie lehnen sich zurück und lassen die anderen reden.
- das sind die Stalker, sie beobachten anderen nehmen sehr sehr viel wahr, sehen Frequenzen, andere Auren, Rah sagt: " es sind sehr sensitive Körper. Human Design Umgebung ist noch wichtiger, wenn der Pfeil nach rechts geht."
- mit passivem Körper brauchst du morgens etwas länger um in die Gänge zu kommen. (Kinder langsam früher wecken so dass sich ihr System und der Geist sich darauf einstellen kann)
- wenn Menschen und orte dich extrem aktivieren, kann das bedeuten, dass du dich in einer Umgebung befindest, das nicht korrekt für dich ist.
- dein Nervensystem kann gut reguliert werden, durch eine ruhige Yoga Einheit, Meditation, bewusstes Atmen usw. es liegt in der Natur des rechts Pfeiligen, ruhig zu sein.



ENVIRONMENT - UMGEBUNG



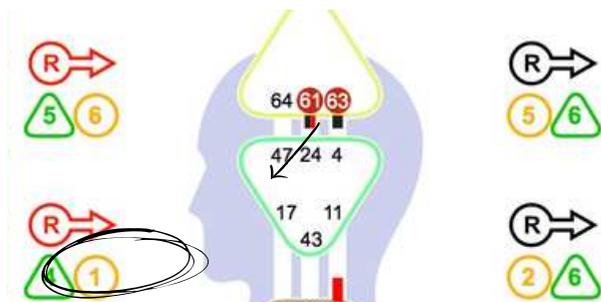
Unsere Human Design Umgebung beschreibt einen Ort, wo unser Körper optimal funktionieren kann. es erhöht sich nicht nur unsere Frequenz, sondern auch unsere Verdauung funktioniert dort besser. Außerdem können wir in der korrekten Umgebung auch am besten Manifestieren.

- Farbe gelber kreis links unten, zeigt dir die Umgebung.

wir sind offener für unsere Konditionierung aus dem Außen, wenn wir uns nicht in der korrekten Umgebung befinden.

Nach dem 1. Saturn Return (mit ca. 29/30 Jahren) wird unsere Umgebung besonders wichtig.

Es geht um die Frage - wo kann meine Energie am besten fließen!



Hardscapes (Linie 1-3): sensibel, was die physische Verfügbarkeit in der Umgebung angeht; Wie sieht die Umgebung aus?

Worüber habe ich Kontrolle? Worüber habe ich die Auswahl?

Landscapes (Linie 4-6): sensibel, was die Energie der Umgebung angeht. da geht es mehr darum, dass es nicht mehr so um die Physische Gestaltung geht.

Pfeil nach links:



- die richtige Umgebung unterstützt ihre Aktivität
- sind am gesündesten, wenn sie aktiv sind-
- sind dafür hier, um von anderen beobachtet zu werden

Pfeil nach rechts:



- die richtige Umgebung bringt Ruhe hervor und sorgt für Entspannung
- beobachten die anderen
- sind am gesündesten, wenn sie sich entspannen können

UMGEBUNG - HÖHLE



UMGEBUNG - MÄRKTE

UMGEBUNG - KÜCHE



UMGEBUNG - BERG

UMGEBUNG - TÄLER



UMGEBUNG - KÜSTE

OPTIMALE UMGEBUNG - Höhle



Farbe 1: Höhle / Caves - extrovertiert aktiv / oder introvertiert passiv

- Bedürfnis nach **Sicherheit, Vorhersehbarkeit und Schutz** in der Umgebung. Es geht immer darum wie sicher fühle ich mich in meiner Umgebung.

Kontrolle darüber, **wer oder was** in sich in meiner Umgebung befindet.

Vorhersehbarkeit in der# Umgebung ist sehr wichtig. Kontrolle darüber, wer oder was sich in der Umgebung befindet.

- sowie Kontrolle über den **Ein- bzw Ausgang**: z.B. die Tür im Blick haben.
- auch bei Kinder wenn sie Umgebung Höhle haben, machen sie vielleicht auch gerne die Tür in ihrem Zimmer zu, weil sie sich dadurch sicherer fühlen.
- Aktiv (Pfeil zeigt nach links): besonders wichtig nur einen Eingang in die Höhle, da ist das allein sein das non plus Ultra, und du bist dann Aktiv in deiner Höhle. Deine Umgebung aktiviert dich.
- passiv (Pfeil zeigt nach rechts): da ist mehr Platz für Zusammenkunft, es haben mehr Leute Platz. Viele Eingänge - dann bist du entspannt
- Erinnerung an Linie 1 Metapher: Sicherheit, dass sind die, die in der Höhle sitzen beim Feuer, alleine vielleicht zu zweit oder zu dritt, je nach dem in welcher Richtung der Pfeil geht - den eigenen Blick haben von der Höhle.

Optimale Umgebung - Märkte



Farbe 2: Märkte - intern oder extern: gehen schon ein bisschen mehr aus der Höhle hinaus.

- das Bedürfnis nach **Selektivität, Energieaustausch und Auswahl** in der Umgebung, die Umgebung muss das bereit stellen.
- das sind Menschen die auch saisonal sind. Wohnen im Winter vielleicht gern auf Mallorca, und im Sommer ist Österreich in Ordnung.
- Die Jahreszeiten spielen da mit hinein.
- sind auch Menschen die gerne ausmustern. (Kleiderschrank im Sommer nur die Sommer Sachen haben wollen usw...) Immer ein Thema, welche Sachen brauche ich noch, welche gebe ich schon weg.
- intern (Pfeil zeigt nach Links): braucht Kontrolle darüber, was zur Auswahl gestellt wird. zbsp. im eigenen Home Office, wo du die Kunden empfängst, steht am Rande des Markts.
- Extern (Pfeil zeigt nach rechts): wollen mittendrin sein im Markt; die angeregte Umgebung im Außen bringt die Ruhe in dir hervor, zbsp. Co - Working, Musik laufen lassen. Auswahl haben in die Stadt zu gehen, will ich heute zum Inder essen gehen, oder zum Mexikaner?
- Supersinn geht auch über den Geschmack: schmeckt mir das? Schmeckt mir der Mensch? Die Umgebung?

Optimale Umgebung - KÜCHE/ Kitchen



Farbe 3: Küche - feucht oder trocken

- Bedürfnis nach **Zusammenkunft, Co-Kreation und Transformation** in der Umgebung, z.B. ein großer Tisch an dem alle zusammen kommen können. Gemalt, gekocht, es geht darum gemeinsam was zu erschaffen.
- Menschen und Orte ausprobieren (3er Linie), Erfahrungen zu machen.
- Kinder helfen gerne beim Kochen. Probieren sich aus. Experimentieren gerne.
- Peil nach links :es geht auch um Temperatur, Feuchtigkeit, du fühlst dich in einer Umgebung mit hoher Luftfeuchtigkeit wohl, z.B. auf Bali etc. oder viel in die Badewanne gehen den Körper eincremen, Luftbefeuchter aufstellen, viel trinken usw.
- das Herz des Hauses ist ein wichtiger Bestandteil, arbeiten gerne auch von dort aus.
- trocken (Pfeil zeigt nach rechts): du fühlst dich in einer Umgebung mit niedriger Luftfeuchtigkeit wohl, z.B. in der Wüste, trockener Sommer.

WICHTIG: bitte nicht fixieren, (mein Pfeil geht nach links und das muss so sein...)
Es geht um Spektrum denken, ist es für mich heute besser trocken oder feuchter. Das ihr einfach die auswahl darüber habt. es geht einfach um die beschaffenheit der luft.

Optimale Umgebung - MOUNTAINS/ Berg



Farbe 4: Mountains - aktiv oder passiv

- Bedürfnis nach Rückzug,
- es geht auch darum um eine **andere Perspektive einnehmen** zu können. Deswegen Mountain. Es geht nicht zwingend darum einen Berg hinauf zu gehen. Sie fühlen sich oben mit weniger Sauerstoff wohler. Mit Farbe 4 brauchen sie nicht so viel Sauerstoff. Wenn jemand mit Farbe 4 krank ist, tut es gut sich in höheren Ebenen zu begeben, werden schneller gesund. (4. Linie Arbeit mit dem Atem) ist besonders wichtig (Breathwork)
- diese Menschen dürfen immer überlegen möchte ich jetzt alleine sein, oder mit Menschen und zwar mit vielen Menschen. Dürfen immer unterscheiden Rückzug oder nicht.
- Aktiv (Pfeil zeigt nach links): hohes Aktivitätslevel, du gehst vielleicht gerne auf den Berg hoch, sind in der höheren Umgebung Aktiv. ; z.B. in einer Wohnung hoch oben wohnen, Haus mit Stock für Kinder zbsp. Stockbetten oder Zimmer im 1. Stock.
- Passiv (Pfeil zeigt nach rechts): niedriges Aktivitätslevel, sind in der höheren Umgebung einfach entspannt. Fährt mit der Gondel hoch; z.B. auch hier die hohe Wohnung - mit Aufzug oder wenn man im Erdgeschoss wohnt, einfach in der Freizeit öfters höher raufgehen/fahren

Generell Wichtig das sind menschen die andere Menschen auch als recourse sehen. Es geht darum eine andere Perspektive einzunehmen.

Optimale Umgebung - Tal / Vally



Farbe 5: Tal - eng oder weit

- Bedürfnis nach Intimität, Austausch, Reisen und Erkunden
- hier geht es auch immer ganz stark um Sund, Geräusche, klang, welche Geräusche gibt es in meiner Umgebung. Sind die nah oder weit weg, welche Mengen an Geräuschen gibt es zu meiner Verfügung, welche Frequenzen haben diese Geräusche.
- (Pfeil zeigt nach links) eng: sind eher Menschen, die Geräusche wollen die sehr nah sind. Großraum Büro arbeiten, können da Kreativ werden, da gibt es Geräusche und sprudelt vor Kreativität. Stadt mit hohen Gebäuden, Geräusche sind nah, z.B. Fernseher laufen lassen, in einem engeren Plätzchen sitzen, hohe Pflanzen etc.) wohnen oft gerne mitten in der Stadt, weil die Geräusche sehr nah sind.
- ((Pfeil zeigt nach rechts) weit: Menschen die weite Plätze mögen. Geräusche eher weiter weg. z.B. am Stadtrand, beobachtet von dort aus. Eher so am Stadtrand und beobachten was es noch so rund um sie herum gibt.

Optimale Umgebung - Ufer / Küste / Shores



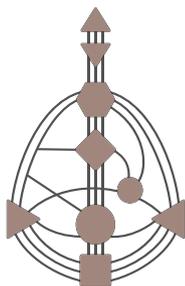
Farbe 6: Ufer - natürlich oder künstlich

- Bedürfnis nach etwas Neuem, nach einer Grenze zu einer "neuen Welt" es geht immer darum, Perspektiven zu erweitern. Mit der 6 geht es darum über den Tellerrand hinaus zu blicken. Wasser ist eine extrem wichtige Recource. Sonnen auf und Untergänge (das ist eure Zeit!) das gibt eurem System einfach ein unbeschreibliches Gefühl. Da könnt ihr wahnsinnig Kreativ sein.
- die Aussicht ist wichtig direkt am Wasser, See...perfekt. Horizont zu sehen. Schreibtisch am Fenster stellen um den Himmel zu sehen
- wenn das nicht geht, stelle einen Springbrunnen in deinem Bereich. Wasser gibt euch Energie.
- sind auch sehr tolerante Menschen die die perspektiven anderen Menschen auch sehr gut verstehen.
- (Pfeil zeigt nach links) natürlich : die Grenze soll natürlich sein, z.B. am Strand/Küste, Horizont beobachten. Vielleicht wohnt man genau an der Küste usw..
- (Pfeil zeigt nach rechts) künstlich : die Grenze ist künstlich, z.B. Wohnen zwischen zwei Stadtvierteln, Stadtgrenze wohnen, Grenze zwischen Büro und Wohnbereich wohnen.

Modul 7



deine Motivation



HUMAN DESIGN

aus den Variablen

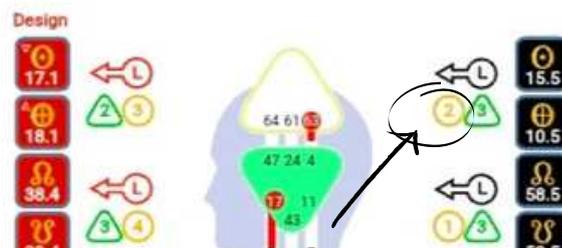
Äußere Autorität - Motivation



- Verstand ist ein Antreiber als äußere Motivation
- deine innere Autorität bleibt deine Autorität!
- die Äußere ist einfach ein Antreiber vom Verstand der uns auch auf die richtige Bahn lenkt.
- Außerhalb unseres Selbst
- Variablen unserer Verstand Seite des Charts
- die Authentische Motivation hilft uns auf der Korrekten Bahn zu bleiben- vs. transferred Motivation die uns von unserer Bahn abbringt.
- das Eine lenkt uns auf unserem Weg zu bleiben - das Andere von unserem Weg - abzukommen. Deshalb ist es so wichtig, dass wir es wahrnehmen, nicht zu bewerten und es so stehen lassen können.
- Inspiriert uns im Außen und Triggert uns unbewusst und beeinflusst unsere Entscheidung, je nach dem welche Motivation man im Außen hat. Das ann unsere Entscheidung on Außen beeinflussen.

Wo findet ihr eure Motivation:

- Sie ist Teil der Variablen - Pfeil rechts oben - linke Gelbe Zahl - (Farbe) Bewusste/Verstandesseite der chart.
- auch hier zeigen sich die Linien 1 - 6.
- wie bei den linien zeigen sich auch hier die Kerninformationen der Linien.



Äußere Autorität - Motivation

- Farbe 1 -ANGST



- 1- Angst (transferred Motivation Bedürfnis) Fear vs. Need
- Angst der Antrieb und Motor.
- die Angst vor dem großen Unbekannten (nicht spezifisch) ist anziehend, sie wollen tiefes Verständnis erlangen, sie haben Angst etwas nicht zu wissen, diese Angst treibt sie an, mehr Informationen zu erlangen, Interessiert etwas neues zu lernen.
- Angst etwas nicht zu wissen oder nicht zu verstehen - diese Angst können sie nutzen, also als Positiver äußerer Motivator.
- *Bedürfnis*: spezifisch und geht ins Detail, du verfängst dich in der Frage was du BRAUCHST , man verfängt sich in was braucht es, was brauche ich, die welt braucht aber ein besseres....wenn sie in dieses Bedürfnis abrutschen, dann führt sie das von ihrem Weg weg.

Äußere Autorität - Motivation - Farbe 2 Hoffnung

- 2- *Hoffnung* (transferred Motivation Schuld) Hope vs. Guilt

.Hoffnung hilft dabei mit Dingen umzugehen - sie sind zukunftsorientiert. können Hoffnung weiter geben. Die Hoffnung das es besser wird, Hoffnung auf eine bessere Welt usw..die Hoffnung mit Dingen besser umzugehen.

- Sie sind so Hoffnungsvoll und können anderen Hoffnung geben.
- können nicht Wissen ausblenden - Fokus auf Ziel - können Anderen Hoffnung geben, haben so ein starkes Urvertrauen zu warten und sind ruhend, nicht gleich in die Gänge kommen und sagen: " ok, hopp, das Problem gehört gelöst." (Das wäre die transferred Motivation Guilt, die dauernd Dinge Fixen wollen)
- Wissen wann Zeit zu warten ist, wann es Zeit ist Verantwortung zu übernehmen
- fühlt sich gut an, ermöglicht Schuld aus der Vergangenheit loszulassen
- es geht nicht so ins Detail zu gehen sondern um das große Ganze, dass alles gut wird. Die Hoffnung dahinter zu sehen das alles gut wird.
- *Schuld*: nicht hier um Probleme zu lösen und zurückzublicken .

Äußere Autorität - Motivation - Farbe 3 - Verlangen



3 - Verlangen (transferred Motivation Unschuld) Desire vs. Innocence

- Motivation liegt im Verlangen und in den Herzenswünschen diese stehen ganz oben und hat einen Touch von einem definierten Herz/ Ego,(falls du ein undefiniertes Herz/ Ego hast und hier die Farbe 3, hast du vielleicht gedacht dass du etwas von einem definierten Herz/ Ego Zentrum hast, weil es etwas von dieser Energie hat.
- da geht es darum für die Herzenswünsche anzutreten, um das verlangen, wollen Welt verändern, Menschen in eine neue Richtung führen.
- Erfolg, Geld, Macht - Leadership Energie
- die wollen, dass das Leben der Menschen erfüllt ist mit allem was sie sich wünschen.
- wollen andere begeistern und aus der Masse herausstechen, über sich herauswachsen. Das sind auch die Menschen die da zu da sind sich auch einzumischen in Themen, was für andere ein wenig anstrengend sein kann. Und sich einzumischen dahin gehend, weil sie sehen, wie du das jetzt machst wird es nicht Funktionieren. Ich weiß wie es besser geht.
- *Unschuld*: wenn die Verbindung zu sich selbst verloren haben und gar nicht wissen was sie sich wünschen und was sie wollen, so antriebslos/ absichtslos ins tun kommen. Und sich denken : das wird schon alles irgendwie kommen..", Das bringt sie wieder von ihrem weg ab, da dürfen sie sich wieder Korrigieren.

Äußere Autorität - Motivation - Farbe 4- Bedürfnis



4 - Bedürfnis (transferred Motivation Angst) Need vs. Fear

- hier geht es um das bewusst werden, was genau gebraucht wird (wie viel Geld brauche ich für welches Auto) es geht nicht darum um ins Tun zu kommen, sondern um das zurücklehnen und empfangen.
- Menschen mit dieser Farbe 4, fangen immer mit :ich brauche Sätze an, wenn nicht...dann fange jetzt an. (bsp. Ich brauche jetzt einen Heiratsantrag, weil ich möchte jetzt heiraten) die haben wirklich dieses Gefühl, dass sie das jetzt brauchen um glücklich zu sein. 8 Ob das jetzt gut oder schlecht ist bleibt hier dahin gestellt) das ist einfach ein äußerer Motivator.
- die Klarheit über 'was brauche ich' - welche Art der Unterstützung wird benötigt. (wenn man dem Partner sagt, ich brauche einen Heiratsantrag, wenn man das brauchen so ausdrückt, dann können das die Menschen viel besser nehmen) weil ein tiefes Bedürfnis geäußert wird.
- emphatisch wahrnehmen was andere brauchen, sind sozial, sieht essenzielle Bedürfnisse, will sozialen Beitrag leisten. (das Herz von der 4ten Linie, soziale)

Angst: haben Angst und Sorgen um das große Unbekannte - mehr Informationen ansammeln, das bringt sie von ihrem weg ab.

Äußere Autorität - Motivation - Farbe 5 - Schuld



5 - Schuld (transferred Motivation Hoffnung) Guilt vs. Hope

- diese Menschen sind motiviert Dinge zu lösen, heil zu machen, zu reparieren (hier erkennt man wieder gut die linie 5 , der Retter, Problemlöser)
- Fragen sich: bin ich dran Schuld? Bin ich der Grund, dass...? Und weil man nicht Schuld sein will, schafft man Lösungen.
- sind hier um zu erkennen was nicht stimmt (egal ob Beziehungen / Systeme) und es zu reparieren wenn sie erkennen, dass jemandem Schaden zugefügt wird. Große Motivation es zu verändern zu verbessern, es geht immer um die Anderen - ich helfe dir.
- versucht zu normieren -was will die schuld Motivation ? sie will, dass niemand Schuld hat. Sie fühlen sich auch oft für das Kollektiv verantwortlich.
- *Hoffnung*: Hoffnung ist eine Ablenkung (hoffen und hoffen, dass ist nicht die authentische Motivation) bringt vom authentischen Weg ab.

Äußere Autorität

Motivation -

Farbe 6 - Unschuld



6 - Unschuld (transferred Motivation Verlangen) Innocence vs. Desire

- diese Menschen kann man nicht motivieren - von Außen nicht motivierbar
- sie haben ein großes Verlangen danach, einfach sie selbst sein zu können.
- sie brechen Systeme auf, sie haben so eine Toleranz für das einzelne Individuum und sehen die Gesamtzusammenhänge (6. linie die Vogelperspektive)
- haben auch kaum persönliche Wünsche, da geht es um zu dealen.
- haben eine dienende Energie, sie stellen sich in den Service für andere , teilen ihre Weisheit mit den Menschen die ihre Weisheit brauchen.

Verlangen: wenn es um ihre eigene Wünsche geht ,versuchen das eigene verlangen zu verstehen.

Kommen sie von ihrem eigenen Weg ab, weil es nicht die korrekte Motivation ist.

-

