

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO?: 64 Potentiale
MAKE MONEY



**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

**DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ**



BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://wonderfulwoman.de>

<https://verawarter.de>

@VERA WARTER - FUTURE GUIDANCE
GESAMTE PLAYLIST: HOW TO MAKE MONEY
WITH HUMAN DESIGN



Scan me!



@verawarter



@2026 WonderfulWoman by Vera Warter
Februar 2026
Herausgeber: WonderfulWoman by Vera Warter
Lektorat, Korrektorat, Gestaltung: www.verawarter.de

made with looove



W O N D E R F U L W O M A N . D E
V E R A W A R T E R . D E

Persönlicher Einklang entsteht durch BEWUSSTSEIN

Viel Freude beim Experimentieren!
Beim Fühlen und Beobachten, Erfahrungen sammeln,
deine Tiefen erforschen und dich von alten
Konditionierungen lösen.

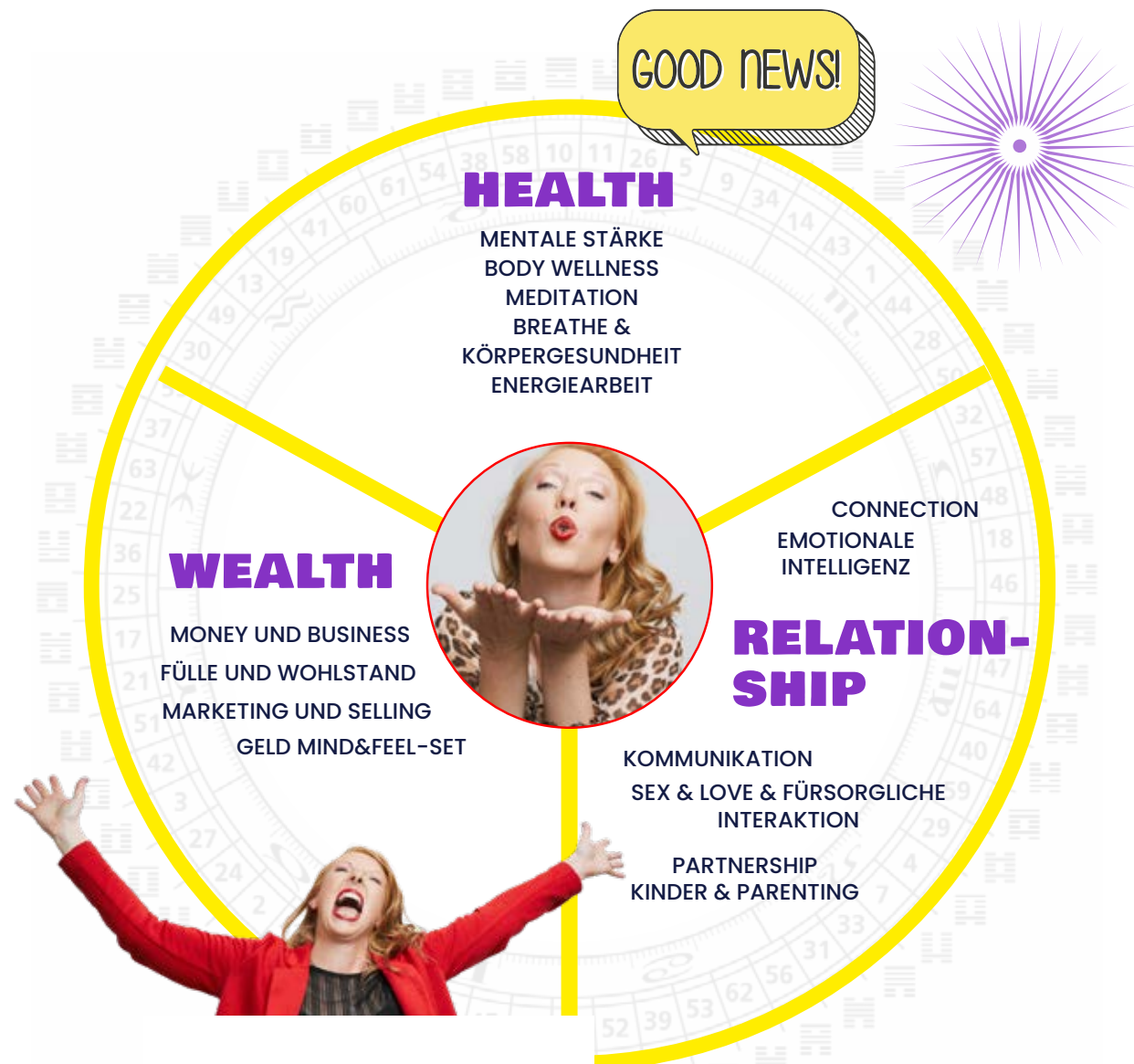
Dein Bewusstsein für dich selbst zu erhöhen und zu
verstehen, wie deine Energie funktioniert und was du
brauchst, um in Balance zu sein, ist das, was dich nach
vorne katapultieren wird!



Deine Vera

WELCOME HIRED TO GET FIRED

[HTTPS://WONDERFULWOMAN.DE](https://wonderfulwoman.de)



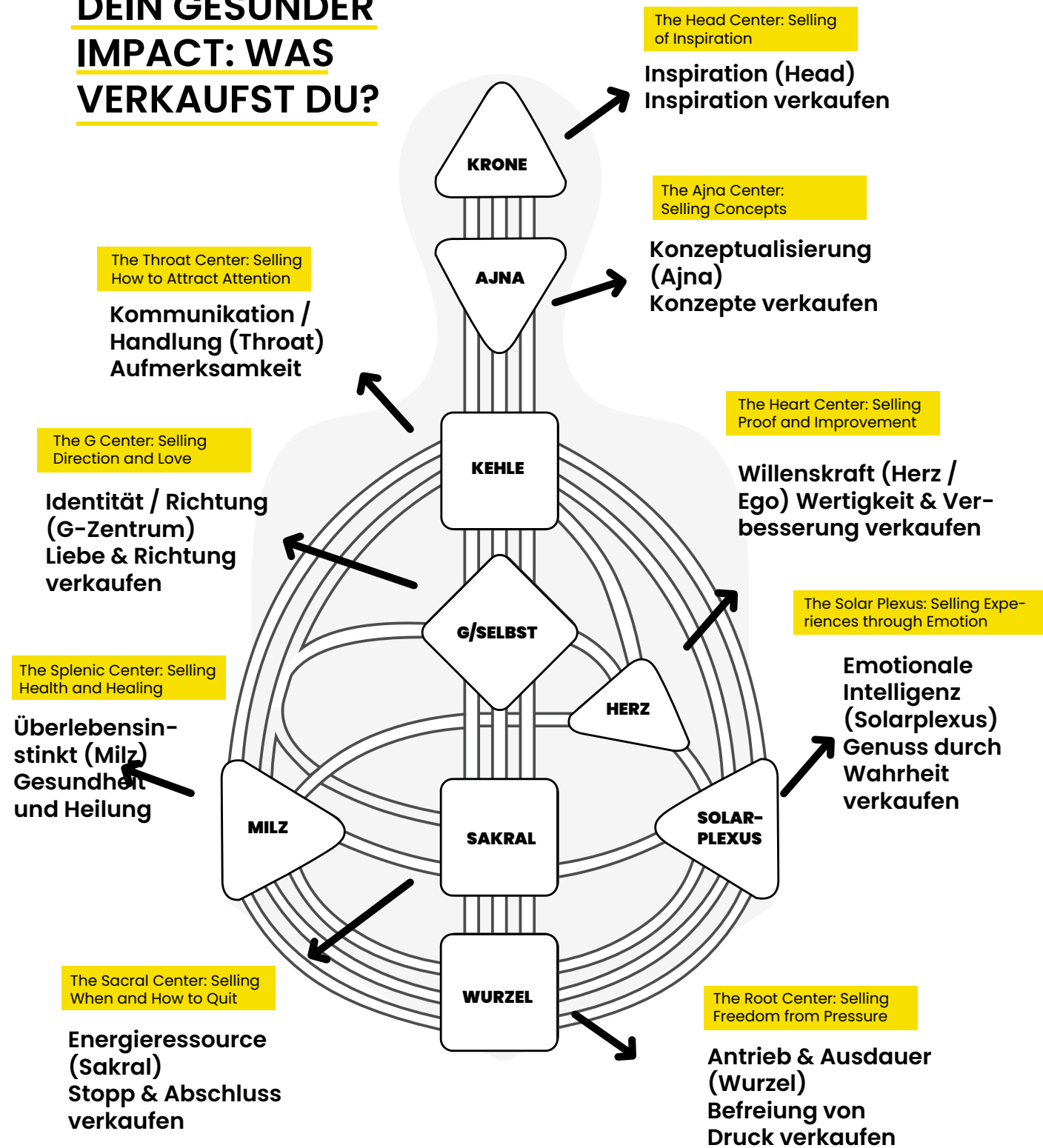
VERA WARTER
HOLISTIC CEO:
JOIN ME IN PERSON:
BUCH DEINE N RAUM

How to make money:

- OFFENES WURZELZENTRUM 6
- OFFENES SAKRALZENTRUM 30
- OFFENES SOLARPLEXUSZENTRUM 56
- OFFENES EGOZENTRUM 81
- OFFENES MILZZENTRUM 105
- OFFENES G-ZENTRUM 131
- OFFENES THROATZENTRUM 161
- OFFENES AJNAZENTRUM 204
- OFFENES HEADZENTRUM 228

Love Your AHA-Moments!

DEIN GESUNDER IMPACT: WAS VERKAUFST DU?



Inspiration (Head) – Inspiration verkaufen

→ Du verkaufst Ideen, Impulse und Denkanstöße, die andere motivieren und neue Perspektiven eröffnen.

Konzeptualisierung (Ajna) – Sicherheit verkaufen

→ Du bietest Orientierung und Vertrauen durch klare Analysen, Meinungen und gedankliche Struktur.

Kommunikation / Handlung (Throat) – Aufmerksamkeit verkaufen

→ Du machst dich sichtbar und sorgst dafür, dass deine Botschaften gehört und beachtet werden.

Identität / Richtung (G-Zentrum) – Liebe & Richtung verkaufen

→ Du gibst Orientierung und Verbundenheit, zeigst Sinn, Zugehörigkeit und den richtigen Weg.

Willenskraft (Herz / Ego) – Wertigkeit & Verbesserung verkaufen

→ Du motivierst zu Leistung, Selbstwert und Wachstum, indem du Möglichkeiten zur Verbesserung aufzeigst.

Überlebensinstinkt (Milz) – Gesundheit und Heilung

→ Du hilfst anderen, Ängste loszulassen, Sicherheit zu spüren und im Moment richtig zu handeln.

Emotionale Intelligenz (Solarplexus) – Genuss durch Wahrheit verkaufen

→ Du ermöglichst authentische Verbindung und Klarheit, die Freude und emotionale Tiefe erzeugt.

Energieressource (Sakral) – Abschließen & Loslassen verkaufen

→ Du unterstützt Menschen, Projekte zu beenden, Grenzen zu setzen und Fokus zu behalten.

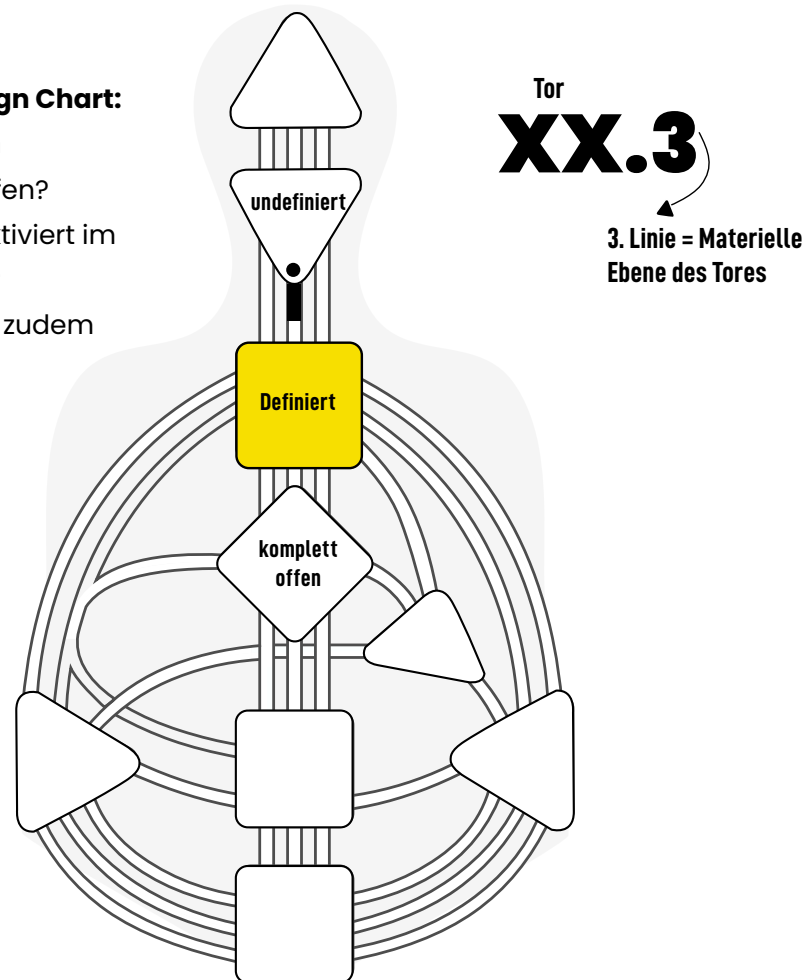
Antrieb & Ausdauer (Wurzel) – Freiheit verkaufen

→ Du befähigst andere, Druck zu lösen, aktiv zu werden und selbstbestimmt voranzugehen.

KURZE CHART-ANLEITUNG

Schau in dein Human Design Chart:
<https://jovianarchive.com>

- Welches Zentrum ist offen?
- Welche Tore hast du aktiviert im undefinierten Zentrum?
- Welches Tor davon hat zudem eine 3. Linie?



- Offen = Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential sowie die höchsten Gewinnchancen.
- Undefiniert = Tore vorhandener Qualitäten werden von außen stimuliert und wirken situativ.

Jedes Design ist einzigartig und gut so wie es ist! Du hast genau die Ressourcen, die du für dein Leben und deine Aufgabe hier brauchst!

Definierte Zentren zeigen dir, welche Energie dir konstant zur Verfügung steht. Hier liegt deine Verlässlichkeit – und auch die Art, wie du auf natürliche Weise Wert erschaffst und Geld generierst.

Undefinierte Zentren sind keine Schwäche – im Gegenteil. Mit ihrer Empathie, Offenheit und innewohnenden Weisheit sind sie der Turbo für Wachstum, magnetische Anziehung und finanziellen Erfolg. Die weißen Zentren zeigen dir, wo du besonders stark auf deine Umgebung reagierst – und genau hier liegt enormes Potential für Erkenntnis, Transformation und monetarisierbare Weisheit.

KOMPLETT OFFENES ZENTRUM – DEIN GRÖSSTES GELDPOTENTIAL

Ein komplett offenes Zentrum bedeutet, dass kein einziges Tor aktiviert ist. Hier nimmst du Energie, Muster, Bedürfnisse und Strategien aus deinem Umfeld besonders intensiv wahr.

Auf den ersten Blick kann sich das unsicher anfühlen:

- Du hast hier keinen konstanten inneren Halt
- Du kannst dich leicht konditionieren lassen
- Du fragst dich vielleicht, wie du in diesem Bereich „richtig“ handeln sollst

Doch genau hier liegt dein größtes Geld- und Füllpotential. Ein komplett offenes Zentrum ist kein Ort, an dem du Leistung bringen musst – sondern ein Ort, an dem Erkenntnis, Klarheit und Wertschöpfung entstehen, wenn du aufhörst, dich anpassen zu wollen.

Finanziell bedeutet das:

Dein Geld kommt nicht aus Konstanz, sondern aus Bewusstsein. Nicht aus Druck, sondern aus Verstehen.

Nicht aus „Tun“, sondern aus der Fähigkeit, Erfahrungen in Weisheit und Angebote zu übersetzen.

Je mehr du lernst, dich hier nicht zu identifizieren, sondern zu beobachten, desto stärker wird deine Ausstrahlung – und desto magnetischer wird dein Einkommen.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY? OFFENES WURZELZENTRUM

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

WURZEL

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

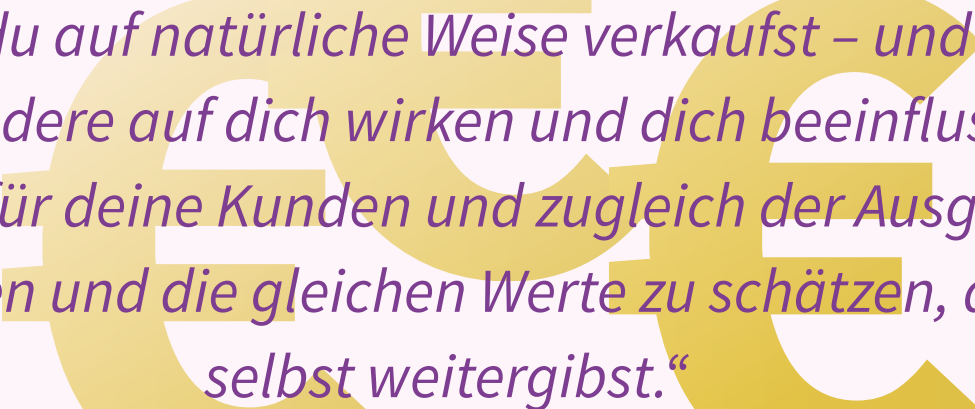
<https://VERAWARTER.DE>

W

**DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ**



WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY



„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



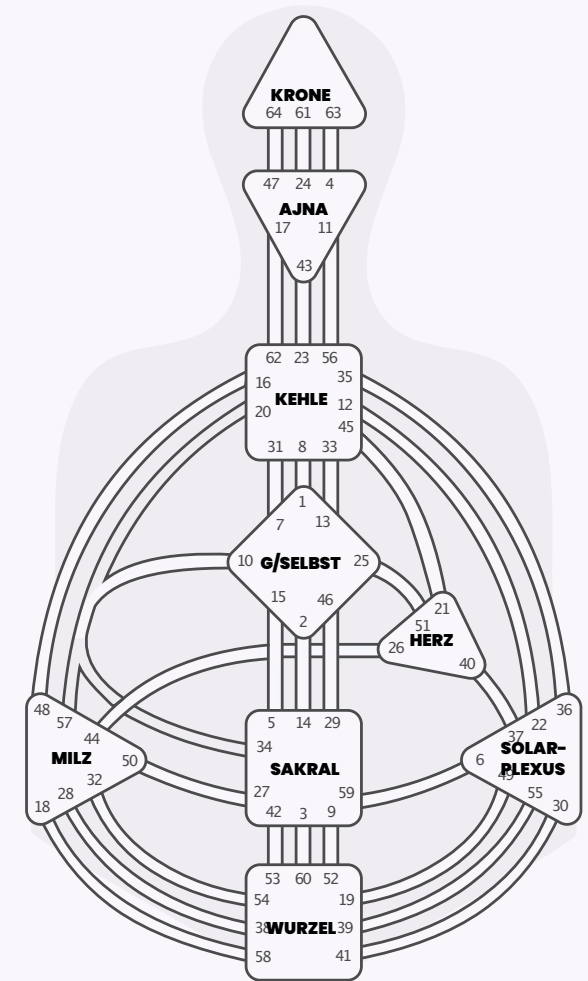
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:

Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

Darum analysieren wir jedes Tor aus Sicht der 3. Linie.

Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn es darum geht, Geld zu verdienen und materiell erfolgreich zu sein.

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch und Irrtum, der große Weisheit in die Welt bringt; das Scheitern zu akzeptieren.

Die 3. Linie passt sich an und schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.

Die 3. Linie ist der Märtyrer und der Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'.

GELDPOTENTIAL: OFFENE WURZEL

Du hast ein feines Gespür für Stress, Druck und Überlebensmechanismen. Du erkennst, was Menschen wirklich brauchen, um sich sicher, stabil und handlungsfähig zu fühlen.

Du kannst andere dabei unterstützen, aus innerem Druck in Bewegung zu kommen – besonders beim Start eines Business oder beim Dranbleiben an Zielen.

Dein Geldpotential liegt besonders in Bereichen wie Schlafen, Wohnen, Essen; Umgang mit Stress und Druck; Struktur, Motivation und Zielerreichung.

DAS WURZELZENTRUM

Motorzentrum

Druck · Stress · Adrenalin ·
Überlebensenergie

Es erzeugt Druck, nicht Aktivität.
Seine Aufgabe ist es, Bewegung
anzustoßen – nicht, sie dauerhaft
aufrechtzuerhalten.

Es ist bei etwa 60 % der Menschen
definiert. Das bedeutet: Wir leben
in einer Welt, in der Stress und
Zeitdruck als normal empfunden
werden.

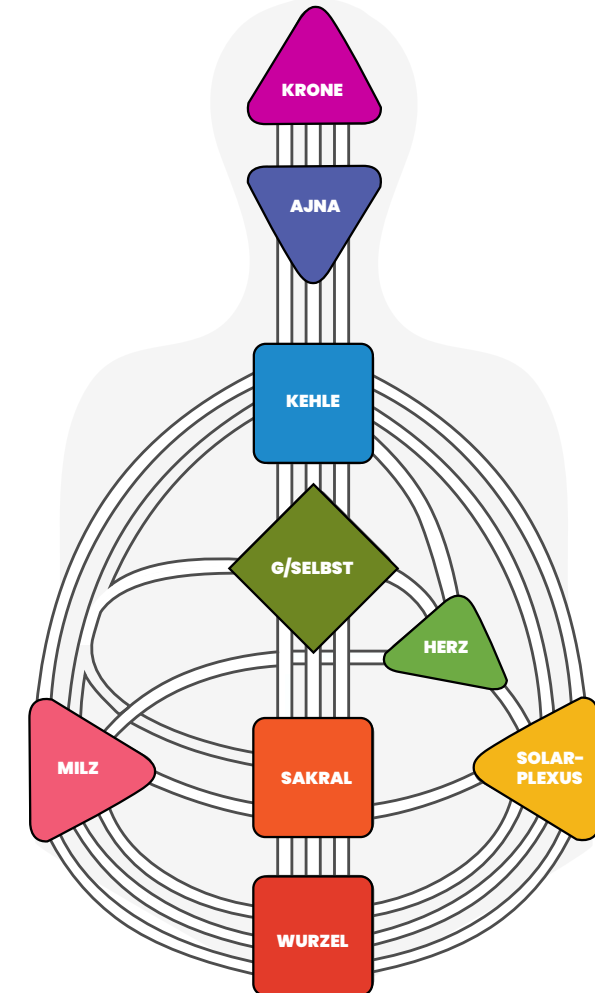
Das Root Center ist der biologische
Ursprung von Antrieb. Hier entsteht
der Impuls, etwas tun zu müs-
sen. Hier entsteht das Gefühl von
„Jetzt“ – oder „Zu spät“.

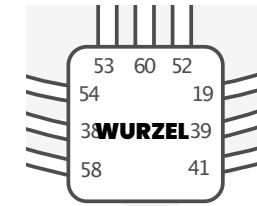
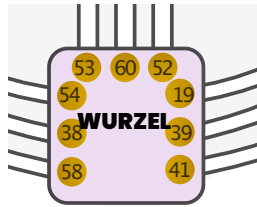
Stress kann nicht vermieden
werden. Und er kann auch nicht
bekämpft werden, ohne dass wir
den Preis dafür zahlen.

Wenn wir die Mechanik dieses
Drucks im Körper nicht verstehen,
beginnen wir, uns selbst zu sehr
zu pushen oder ständig gegen die
Zeit zu arbeiten.

Das Wurzelzentrum arbeitet in
Zyklen. Es baut Druck auf –
und muss ihn wieder entladen.

Wird dieser Druck richtig genutzt,
entsteht Lebendigkeit, Fokus und
gesunde Ausdauer.





Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Du wirst von deinem eigenen Stress und Druck überwältigt.</p> <p>Du hältst Druck im Körper fest, statt ihn gesund abzubauen.</p> <p>Du wirst impulsiv und stürzt dich in Dinge, nur um den Druck loszuwerden.</p> <p>Du setzt unnötigen Stress auf andere.</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Du hast eine konstante innere Art, Druck zu verarbeiten.</p> <p>Dein Adrenalin bringt dich in Bewegung.</p> <p>Du kannst körperlichen, emotionalen und Gesundheits-Druck gut halten.</p> <p>Du bist dir bewusst, wie viel Druck du auf andere ausübst – und vermeidest Überforderung.</p>	<p>Schatten: Zu viel Eile</p> <p>Du bist ständig in Eile, Dinge schnell zu erledigen.</p> <p>Du hetzt anderen hinterher.</p> <p>Du bist ungeduldig und ruhelos.</p> <p>Du hast es eilig ohne echten Grund.</p> <p>Du kannst den Moment nicht genießen.</p> <p>Du willst schnell weg vom Stress.</p> <p>Du fühlst dich gedrängt, sofort Entscheidungen zu treffen.</p> <p>Du übernimmst den Stress anderer Menschen.</p>	<p>Weisheit: Langsam & entspannt</p> <p>Du erkennst den Unterschied zwischen gesundem und ungesundem Druck.</p> <p>Du kannst Druck durch dich hindurchfließen lassen, ohne reagieren zu müssen.</p> <p>Du nimmst dir Zeit, Entscheidungen zu treffen.</p> <p>Du nutzt Druckenergie zu deinem Vorteil.</p> <p>Wenn es zu viel wird, trittst du zurück und atmest tief, um den Druck loszulassen.</p>	<p>Wenn deine Wurzel komplett offen ist:</p> <p>Du weißt nicht, wann du dich beeilen solltest.</p> <p>Du kannst extreme Zustände erleben – von totaler Ruhe bis Hyperaktivität – ohne zu verstehen, was passiert.</p> <p>Du erkennst oft nicht: dass Druck da ist dass er verstärkt wird dass er nicht deiner ist wie man ihn sinnvoll nutzt</p> <p>In Extremen kann das führen zu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Panikattacken • starker Auftrittsangst

UNDEFINIERTES WURZELZENTRUM



**Gehetzt unter
adrenalisiertem
Druck**

UNDEFINIERT:

**„ICH MUSS ALLES ALLEINE
MACHEN.“**

**„ICH MUSS LEISTEN, UM
ANERKANNT ZU WERDEN“**

Ich muss noch mehr machen, um gesehen zu werden. Ich darf keine Zeit mehr verlieren. Ich muss das noch ganz schnell jetzt erledigen dann hört der Stress auf. Ich schiebe das lieber noch etwas auf, wird schon werden. Ich mache nicht genug. Mein Wert ist abhängig von meiner Leistung. Ich muss Druck immer nachgeben. Ich bin nicht sicher. Ohne mich läuft es nicht, ich darf nicht aufhören.

DEFINIERT:

Ich folge meinem inneren Antrieb und kann mich in dem für mich passenden Tempo entfalten.

**Ich weiß, dass sich das
Leben in Ruhe und frei von
Druck entwickelt und in
Stresssituationen genügend
Reserven verfügbar sein
werden.**

WEISHEIT:

ICH BEKOMME UNTERSTÜTZUNG

Du bist nicht allein. Du hast die Unterstützung von Freunden, Familie oder Gleichgesinnten. Traue dich, danach zu fragen. Immer wieder höre ich diesen Satz: „Ich muss alles alleine machen.“ Bitte löse dich von dieser Überzeugung.

Sobald du Hilfe annehmen kannst, wird es leichter. Diese Hilfe kann Babysitten genauso sein, wie ein Coaching. Wenn du dich weiterentwickeln möchtest, dann frage danach. Sorge gut für dich, indem du dir als Mutter Zeit nur für dich organisierst. Es mag am Anfang ungewohnt sein, aber du brauchst Zeit, um deine Akkus aufzufüllen. Du bekommst Unterstützung. Frag danach.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

- Geburtstrauma
- Du hast dich in deiner Kindheit allein gefühlt
- Du musstest allein einschlafen
- Deine Mutter war nicht für dich da

Es ist möglich, deine negativen Emotionen zu neutralisieren. Du kannst dich ihrer entledigen mit Hilfe deiner Inneren Arbeit!
Schaffe dir neue Glaubenssätze. Sei dir ein inneres Fundament wert, dass dich glücklich macht.

Einer der einfachsten Wege ist der, die emotionale Ladung zu wandeln. Diesen Weg bin ich selbst gegangen und viele andere auch. Alles ist wandelbar und du verdienst es, leicht und beschwingt durch dein Leben zu gehen. Löse deine inneren Verstrickungen zu deinen limitierenden Glaubenssätzen, die dich mit deiner Vergangenheit verbinden, um endlich frei kreieren zu können.

BUCHEMPFEHLUNG:



W O N D E R F U L W O M A N . D E /
T H E I N N E R R E V O L U T I O N

UNDEFINIERTES WURZELZENTRUM

HANDLUNGSDRUCK. STRESSTOLERANZ UND KÖRPERLICHE BELASTBARKEIT.

Du neigst dazu, dich nur bei dringendem Bedarf körperlich zu betätigen. Doch schon der Gedanke an die Arbeit kann dich nervös oder sogar gestresst machen. Versuche, nicht zu entspannt zu sein, aber gerate auch nicht in Panik, wenn du unter Zeitdruck stehst.

Lerne, in deinem eigenen Tempo vorzugehen.

Teile große Arbeitsmengen in mehrere kleine Aufgaben auf. Dann wirkt die Arbeit nicht mehr so überwältigend oder deprimierend, und du kannst deine Aufschieberitis überwinden.

MASTER your *Rhythm*

40%
Aller Menschen

Nebennieren / Stresshormon *Adrenalin*

Unfähigkeit das Leben zu genießen, Schuldgefühle, zwanghaftes Sexualverhalten, Motivationslosigkeit, Aggression, Wut, Traurigkeit, Süchte

Keimdrüsen, Niere, Harnblase, Prostata, Kreuzbein, Ischiasnerv, Hüftgelenk

Versuche ich immer noch dem Druck zu entkommen, indem ich alles möglichst schnell erledige und in Eile hinter mich zu bringen? Bin ich unter Druck Dinge zu erledigen, damit sie erledigt sind?

Oder habe ich schon gemerkt, wie entspannt es ist, alles in meinem eigenen Zeitrahmen und Tempo im Flow zu tun?

WURZELZENTRUM = STRESS = LEBENSENERGIE

Das Root Center ist:

Druck

Adrenalin

Antrieb

Überlebensenergie

Stress ist nicht dein Feind.

Stress ist der Treibstoff, mit dem du manifestierst.

Falsch benutzt → Burnout

Richtig benutzt → Lebens-

freude & Vitalität

Das Root Center ist der Motor, der Menschen antreibt.

Wenn du verstehst, wie dieser Motor funktioniert, weißt du:

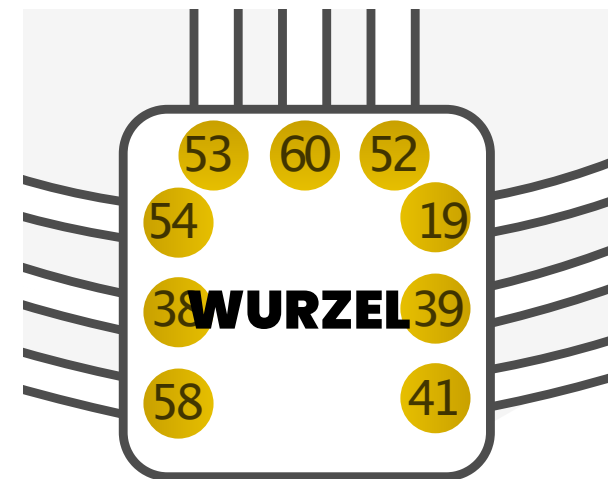
wie du Geld richtig anziehst

wie du natürlich verkaufst

und warum Menschen genau

bei dir kaufen

Hier verkaufen wir eine Sache:
Freiheit von Druck



Das WurzelZentrum hat 9 Gates = 9 Arten von Druck.

Jeder Druck erzeugt ein Kaufmotiv.

OFFENES WURZEL-CENTER

41 – Fantasy & Sehnsucht

Druck: etwas fühlen wollen
Du verkaufst: Träume, Wünsche, Fantasien
→ Luxus, Schönheit, Gaming, Reisen, Sex, Lifestyle

39 – Romantik & Provokation

Druck: Emotion auslösen
Du verkaufst: Verlieben, Berührt-sein
→ Storytelling, Marken, Love Brands, spirituelle Angebote

19 – Sicherheit & Schutz

Druck: Bedürfnis nach Geborgenheit
Du verkaufst: Schutz, Zugehörigkeit, Tribe
→ Security, Religion, Coaching, Community, Betreuung

52 – Kontrolle & Fokus

Druck: Ordnung in der Zukunft
Du verkaufst: Struktur
→ Pläne, Programme, Trainings, Diäten, Systeme

60 – Das Neue normal machen

Druck: Evolution
Du verkaufst: Innovation als Wahrheit
→ Tech, Krypto, Human Design, neue Konzepte

53 – Customer Journey

Druck: Dinge zu Ende bringen
Du verkaufst: gute Abläufe
→ Kundenservice, Onboarding, Prozesse

54 – Deals & Status

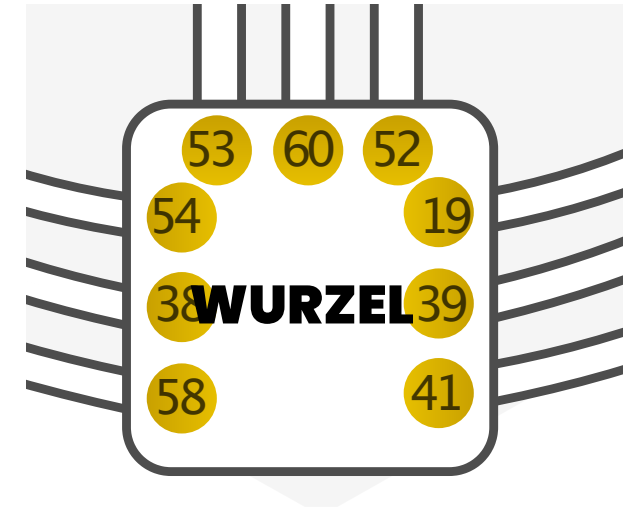
Druck: Aufstieg
Du verkaufst: Verbindungen, Chancen
→ Netzwerke, Investments, Business-Deals

38 – Kampf & Zugehörigkeit

Druck: Für etwas kämpfen
Du verkaufst: Bewegungen, Cause, Community
→ Activism, Kurse, Gruppen, Rebellion

58 – Vitalität

Druck: Verbesserung
Du verkaufst: bessere Zukunft
→ Fitness, Bildung, Medien, Motivation



Druck = Motivator für die Aktion
Du verkaufst = Nutzen für andere, wie sie Energie sinnvoll einsetzen
→ Beispiele = Branchen oder Angebote, die diese Art von Druck in Geld umwandeln

OFFENES WURZEL-CENTER Was Menschen bei dir kaufen

41 – Fantasie Wunsch Traum

Ich will mehr fühlen

39 – Liebe Romantik Story

Ich will berührt werden

19 – Schutz, Tribe, Zugehörigkeit

Ich will sicher sein

52 – Kontrolle & Fokus

Ich brauche Struktur

Ich will Fokus

60 – Neues als Wahrheit

Ich brauche

Erneuerung

53 – Kundenführung

Ich brauche gute

Begleitung

Ich will einen

guten Start

54 – Deals & Chancen

Ich will aufsteigen

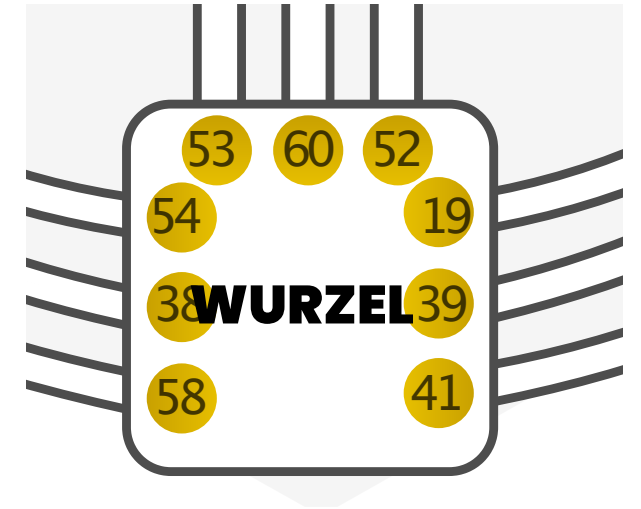
38 – Sinn & Community

Ich will kämpfen

Vision & Vitalität

Ich will eine bessere

Zukunft

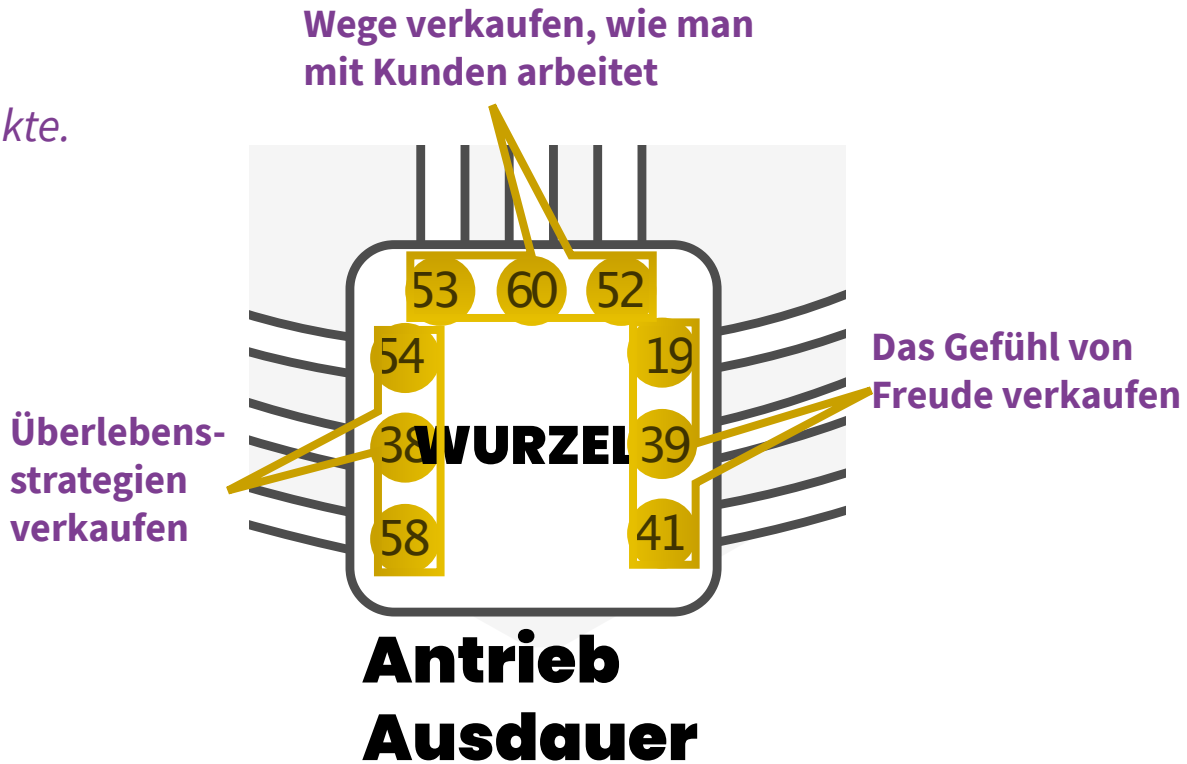


DAS WURZELZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

Die große Wahrheit

Menschen kaufen nicht Produkte.
Sie kaufen:

- weniger Stress
- mehr Sicherheit
- mehr Lust
- mehr Zukunft
- mehr Zugehörigkeit



FULLY SEEN

Brand Energetics
Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel.
Wir aktivieren deine Frequency. Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand!
Nimm deine BÜHNE ein!
#embodiedenergetics



♡ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

PROFITCENTER 41 Der Motor der Fantasie



DER MOTOR DER FANTASIE

Druck: „Ich will etwas fühlen“

Was Menschen kaufen: Wünsche, Träume, Fantasien

Gate 41 ist der Startpunkt aller menschlichen Erfahrung.

Hier entsteht Sehnsucht.

Hier entsteht „Ich will mehr“.

Dieser Druck sagt:

„Mein Leben ist zu eng – ich brauche ein neues Gefühl.“

Menschen mit diesem Root-Druck wollen:

- mehr Genuss
- mehr Abenteuer
- mehr Schönheit
- mehr Liebe
- mehr Erleben

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Fantasie als Flucht aus dem Alltag.

Nicht das Produkt ist wichtig – sondern das Gefühl, das es verspricht.

Typische Märkte:

- Luxusprodukte
- Mode & Beauty
- Reisen
- Gaming & Virtual Reality
- Erotik
- Lifestyle-Marken
- Fitness-Transformationen

„Werde eine bessere Version von dir“

DIE 3.LINIE (MATERIELLE EBENE)

DIESES GATES SAGT:

„Wenn ich mir etwas wünsche, dann darf ich egoistisch sein.“

Fantasie wird durch Erfahrung real
Menschen kaufen hier nicht Träume
Sie kaufen erprobte Wege, Träume zu erleben.

„Ich habe mir Dinge gewünscht, bin enttäuscht worden – und weiß jetzt, was wirklich erfüllt.“

Du verkaufst:

Fantasie, die funktioniert. Menschen kaufen hier nicht aus Vernunft. Sie kaufen, weil sie es haben wollen. Ferraris. Designer-Taschen. Traumkörper. Nicht logisch – sondern begehrt.

Fantasie wird durch Erfahrung real

PROFITCENTER 39 Der Motor der Romantik



Druck: „Berühr mich emotional“

Was Menschen kaufen: Liebe, Bedeutung, Leidenschaft

Gate 39 will nicht Dinge.

Es will Gefühle.

Es provoziert Emotionen:

- Sehnsucht
- Verliebtheit
- Melancholie
- Hoffnung
- Schmerz
- Leidenschaft

Dieser Druck fragt:

„Berührt mich das wirklich?“

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Romantik, Story, Bedeutung.

Nicht: Was ist das Produkt?

Sondern: „Kann ich mich darin wiederfinden?“

Typische Märkte:

Marken mit starker Identität
Spirituelle Systeme
Kunst, Musik, Poesie
Persönlichkeitsentwicklung
Coaches, die Menschen „sehen“
Bücher, Serien, Liebesgeschichten

DIE 3.LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Ich muss es selbst lieben, sonst kann ich es nicht verkaufen.“

Tor 39 verkauft nichts, hinter dem es nicht emotional steht.

Wenn du nicht verliebt bist in dein Angebot, funktioniert es nicht.

Menschen kaufen, weil sie sich verlieben.

„Ich habe mich oft verliebt, oft getäuscht – und weiß jetzt, was echte Verbindung ist.“

Du verkaufst:

Emotion, die nicht mehr blind ist.

Darum funktionieren hier:

- Freebies
- Proben
- Teaser
- Storytelling

*Romantik
wird durch
Enttäuschung
echt*

*„Probier es
aus und fühl
es“*

Druck: „Bin ich sicher?“
Was Menschen kaufen: Schutz, Tribe, Versorgung

Gate 19 ist extrem sensibel.

Es spürt:

- Bedürfnisse
- Ressourcen
- Gefahren
- Zugehörigkeit

Dieser Druck fragt:
„Bin ich versorgt? Bin ich geschützt?
Gehört jemand zu mir?“

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Sicherheit durch Zugehörigkeit.

Typische Märkte:

Religion
Coaching-Programme
Mitgliedschaften
Communities
Sicherheitsdienste
Versicherungen
Familien-Angebote
Kinder-, Haustier-, Pflegeprodukte

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Ich war abhängig, verletzt, hungrig – und habe gelernt, was echte Versorgung bedeutet.“

Du verkaufst:

Sicherheit, die sich bewährt hat.

„Ich will nicht alleine sein.“

Wenn du Gate 19 ansprichst, verkaufst du:

- Schutz
- Betreuung
- Verlässlichkeit
- Tribe

„Hier bist du sicher.“

„Hier wirst du gesehen.“

„Hier kümmern wir uns um dich.“

Sicherheit entsteht durch gelebte Bedürfnis-Erfahrung

PROFITCENTER 52 Der Motor der Kontrolle

Druck: „Ich brauche Fokus, sonst verliere ich mich.“

Was Menschen kaufen: Struktur, Ordnung, Stabilität

Gate 52 ist der Druck, still zu werden, um sich ausrichten zu können.

Menschen mit diesem Druck fühlen:

„Wenn ich keinen klaren Rahmen habe, werde ich nervös.“

Das ist der Druck, der sagt:

Was ist mein nächster Schritt?

Was kommt danach?

Was ist der Plan?

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Kontrolle über die Zukunft.

Nicht Macht – sondern:

„Ich weiß, was ich tun soll.“

Typische Märkte:

Coaching-Programme

Online-Kurse

Fitness- & Diätpläne

Trainings

Mentoren

Business-Roadmaps

Schritt-für-Schritt-Systeme

Der Kunde will nicht Freiheit – er will einen klaren Weg.

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)

DIESES GATES SAGT:

„Ich habe mich verzettelt, überfordert – und weiß jetzt, was wirklich funktioniert.“

Du verkaufst:

Struktur, die im echten Leben trägt.

„Sag mir, was ich heute tun soll.“

Dann bin ich ruhig.“

Deshalb funktionieren:

- Onboarding
- Wochenpläne
- Module
- Checklisten
- Programme
- Das gibt Menschen Sicherheit.

Fokus entsteht durch Chaos

PROFITCENTER 60 Der Motor der Mutation



Druck: „Die alte Welt reicht nicht mehr.“

Was Menschen kaufen: das Neue als Wahrheit

Gate 60 fühlt:
„So wie es ist, kann es nicht bleiben.“

Das ist der Druck zur Evolution.
Aber: Menschen haben Angst vor Neuem.
Deshalb muss das Neue normal gemacht werden.

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier:
Innovation, die sich sicher anfühlt.

Typische Märkte:

Human Design
Kryptowährungen
Biohacking
neue Technologien
neue Coaching-Modelle
alternative Lebensstile

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Ich habe neue Wege ausprobiert, bin gescheitert – und weiß jetzt, was tragfähig ist.“

Du verkaufst:
Innovation, die alltagstauglich ist.
Das Entscheidende:
Du kannst Neues nur verkaufen, wenn du es selbst lebst.

„Ich bin der Beweis, dass es funktioniert.“

Menschen kaufen hier keine Theorie! Sie kaufen gelebte Mutation.

*Neues
wird
durch
Versuch
normal*

PROFITCENTER 53 Der Motor des Beginns



Druck: „Ich will, dass etwas richtig läuft.“

Was Menschen kaufen:
Customer Journey & Betreuung
Kundenführung

Gate 53 ist der Druck, einen Prozess sauber zu starten.

Das ist:
Onboarding
Kundenservice
Betreuung
Prozesse

Der Kunde denkt hier:
„Wenn ich einsteige – werde ich gut behandelt?“

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier:
Sich gut aufgehoben fühlen.

Typische Märkte:

Support-Systeme
Kundenbetreuung
Service-Modelle
Membership-Betreuung
Prozesse für Unternehmen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Ich habe Kunden verloren, enttäuscht – und weiß jetzt, wie man Menschen richtig begleitet.“

Du verkaufst:
Service, der getestet ist.

Die Wahrheit:
Viele Menschen kaufen nicht wegen des Produkts – sondern wegen des Gefühls, gut betreut zu werden.

Amazon, Apple – sie dominieren genau deshalb.

*Gute
Prozesse
entstehen durch
Fehler*

PROFITCENTER 54 Der Motor des Aufstiegs

Druck: „Ich will höher hinaus.“
Was Menschen kaufen: Chancen, Deals, Zugang

Gate 54 ist reiner Ehrgeiz.
Nicht aus Ego – sondern aus dem inneren Druck:

Das ist der Druck:
„Mit wem muss ich verbunden sein, um aufzusteigen?“

WAS WIRD VERKAUFT?
Du verkaufst hier:
Zugang zu besseren Positionen.

Nicht Wissen – sondern:

- Kontakte
- Insiderinfos
- Deals
- Strategien
- Abkürzungen

Typische Märkte:
Investment
Business-Coaching
Masterminds
Networking-Events
Karriereprogramme
Insider-Clubs

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)
DIESES GATES SAGT:
„Ich habe schlechte Deals gemacht – und weiß jetzt, wie man richtig verhandelt.“
Du verkaufst:
Erfolg, der nicht naiv ist.

„Ich kann mehr sein als das.“
Hier entsteht:

- Business
- Politik
- Karrieren
- Netzwerke
- Machtstrukturen

Amazon, Banken, Lobbyismus, Startups – das ist Gate 54.

Erfolg kommt durch gescheiterte Deals

PROFITCENTER 38 Der Motor des Kampfes

Druck: „Ich kämpfe für meine Existenz.“

Was Menschen kaufen: Sinn, Gemeinschaft, Werte

Gate 38 ist der Druck, für etwas einzustehen. Nicht gegen irgendwen – sondern für das eigene Leben.

Hier entsteht:

- Protest
- Bewegungen
- Coaching-Communities
- Selbstverwirklichung
- Aktivismus

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier:
Zugehörigkeit zu einer Mission.

Menschen kaufen:

„Ich gehöre zu den Guten“
„Ich kämpfe für etwas Echtes“
„Ich bin nicht allein“

Typische Märkte:

Persönlichkeitsentwicklung
Coaching-Gruppen
Protestbewegungen
NGOs
spirituelle Communities

**DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)
DIESES GATES SAGT:**

„Ich habe für das Falsche gekämpft – und weiß jetzt, wofür es sich lohnt.“

Du verkaufst:
echte Mission statt blindem Kampf.
„Komm zu uns. Kämpfe mit uns.“
Das ist Tor 38.

Der Kampf wird durch Niederlagen sinnvoll

PROFITCENTER 58 Der Motor der Zukunft

Druck: „Das Leben soll besser werden.“

Was Menschen kaufen: Vitalität & Fortschritt

Gate 58 ist der kollektive Optimismus.

Der Druck:

„Es muss doch besser gehen.“

Hier entstehen:

- Medien
- Werbung
- Fitness
- Bildung
- Motivation
- Technologie

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier:

Eine bessere Zukunft.

Nicht das Produkt – sondern:

„Wenn du das nutzt, wird dein Leben besser.“

Social Media, Werbung, YouTube, TV – alles Tor 58.

Menschen werden überzeugt durch:

- Bilder
- Erfolgsgeschichten
- Visionen
- Propaganda (nicht negativ – energetisch)

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Ich habe Dinge optimiert, die nicht funktionierten – und weiß jetzt, was wirklich besser macht.“

Du verkaufst:

Zukunft, die getestet ist.

„Schau, wie gut dein Leben sein könnte.“

Verbesserung entsteht durch Fehler

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem 1- oder 3-Monats-Package, damit du bewusst, mit Spaß und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY? OFFENES SAKRALZENTRUM

ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS

SAKRAL

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>



DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ



KRONE

AJNA

HERZ

SO
PH

WURZEL

WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY

„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



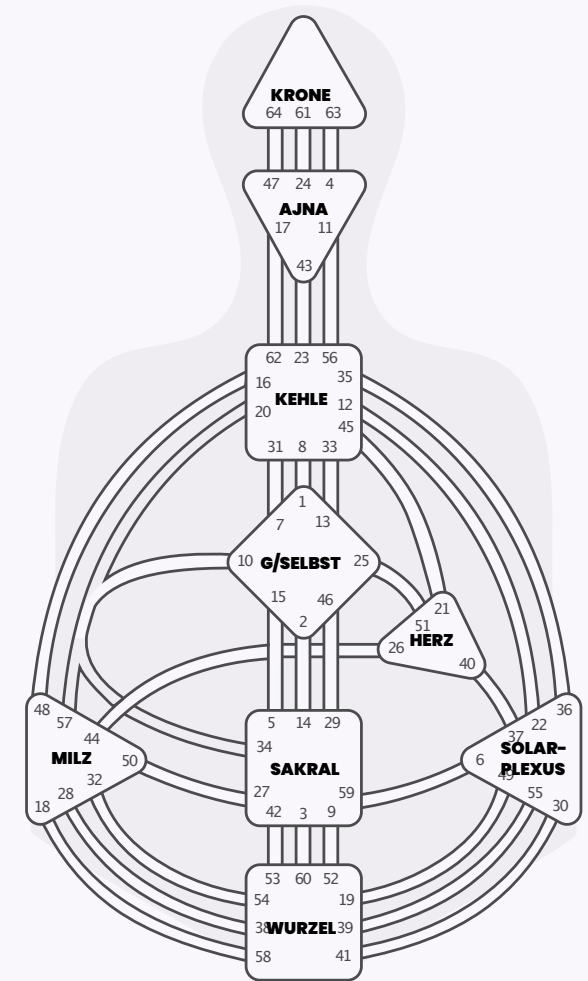
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:

Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

Darum analysieren wir jedes Tor aus Sicht der 3. Linie.

Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn es darum geht, Geld zu verdienen und materiell erfolgreich zu sein.

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch und Irrtum, der große Weisheit in die Welt bringt; das Scheitern zu akzeptieren.

Die 3. Linie passt sich an und schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.

Die 3. Linie ist der Märtyrer und der Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'.

GELDPOTENTIAL: OFFENES SAKRAL

*Du hast ein feines Gespür für Lebensenergie, Genuss und Grenzen.
Du erkennst, wie Arbeit, Sexualität und Intimität sich stimmig anfühlen –
und wo Menschen sich überfordern oder verlieren.*

*Dein Potential liegt im Verstehen und Weitergeben von
gesunder Arbeitsweise, echtem Genuss, sakralen Grenzen,
sexueller und kreativer Energie*

DAS SAKRALZENTRUM

Motorzentrum

Es erzeugt eine offene und einhüllende Aura.

Es ist bei ca. 70 % der Menschen auf diesem Planeten definiert! Wir leben in einer Generatoren-Welt.

Dies sind die Fortpflanzungsorgane und der Ort, an dem der Stamm mehr erzeugt und dieses Mehr nährt.

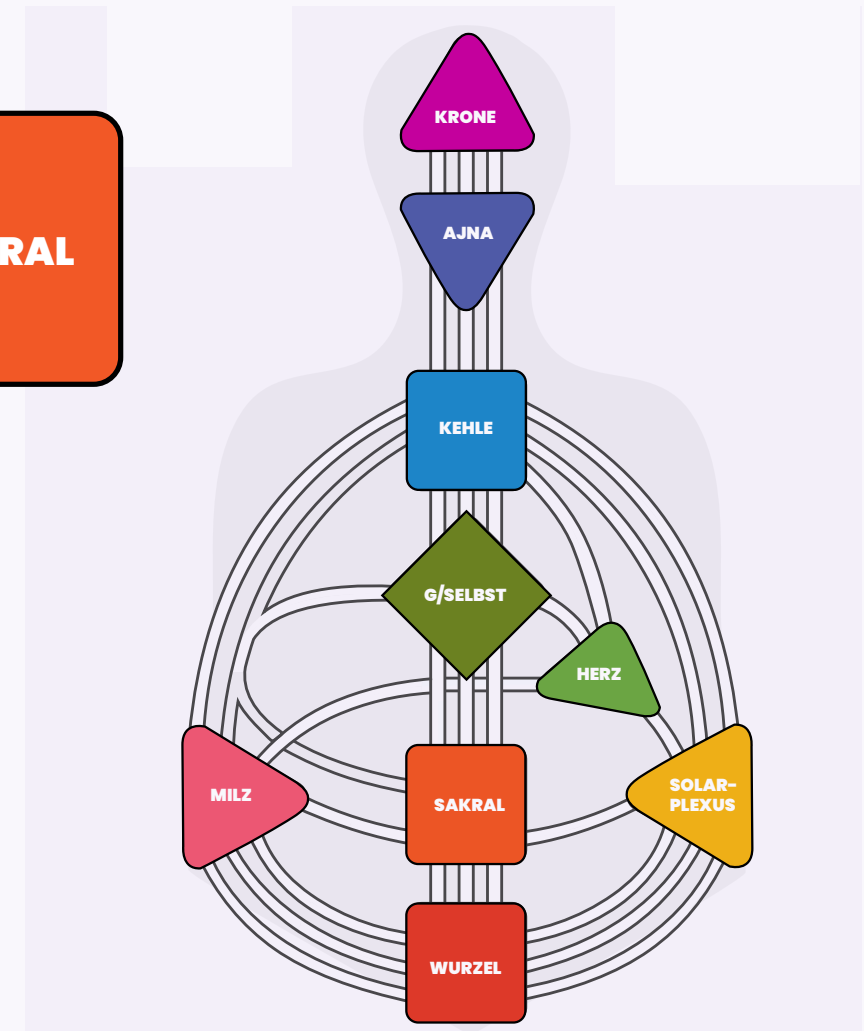
Hier geht es darum, durch ZUFRIEDENHEIT zu arbeiten und zu bauen.

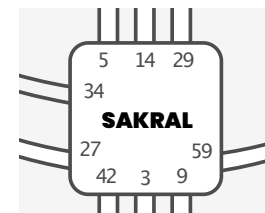
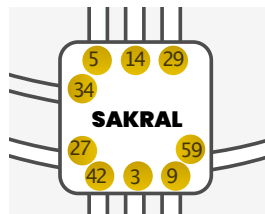
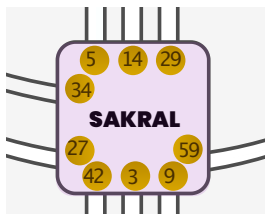
Die Frustration eines Sakralzentrums, das nicht richtig genutzt wird, ist auf diesem Planeten spürbar.

Das Sakral berührt alle verschiedenen Aspekte der Schaltkreise und hält die Säulen der inneren Struktur aufrecht, damit wir transzendieren können.

Ich sehe es wie eine Batterie, die korrekt genutzt und danach mit richtiger Ruhe wieder aufgeladen werden muss.

Ein Sakralwesen dabei zu begleiten, auf die Antwort seines Bauches zu hören und über die Zeit Klarheit zu gewinnen (wenn der Solarplexus die innere Autorität ist), wird die Energie auf unserem Planeten absolut verändern.





Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Voller Frustration Initiiert statt zu reagieren, was zu Widerstand bei anderen führt Genießt die Arbeit nicht Nutzt die eigene Kraft auf eine degenerative und destruktive Weise Erschöpft die eigene Energie mit Dingen, die man nicht mag oder nicht gut kann Wird zum „Sklaven“ der Wünsche und Bedürfnisse anderer</p> <p>Fühlt sich ausgebrannt, müde, festgefahren, ungesund und aufgeben wollen</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Genießt es, beschäftigt zu sein und das zu tun, was man liebt (als Builder/Generator)</p> <p>Verfügt über enorme Kraft, um generativ und kreativ zu arbeiten</p> <p>Reagiert auf die eigene Bauchstimme – „uh huh“ = Ja, „uh uh“ = Nein</p> <p>Ist glücklich und zufrieden mit der eigenen Arbeit</p> <p>Stellt gesunde Lebensenergie für andere und den Planeten bereit</p>	<p>Schatten – Übermäßig eifrig</p> <p>Du merkst, dass du nicht weißt, wann genug genug ist.</p> <p>Versuchst ständig „go, go, go, go, go“, um mit allen anderen Schritt zu halten.</p> <p>Drängst dich weiter, obwohl du müde bist, und machst viel „Doing“.</p>	<p>Weisheit: Zu deinem Vorteil nutzen</p> <p>Du weißt, wann genug genug ist, und kannst dich ausruhen und entspannen, wenn nötig. Du hast gesunde Grenzen. Machst dich nicht selbst falsch dafür, müde zu sein oder nicht genug Energie zu haben. Du arbeitest in Schüben und nimmst dir viel Zeit zur Erholung. Du fühlst dich manchmal schuldig, wenn du stoppen und ausruhen musst. Du weißt, dass du hier bist, um zu führen und zu begleiten, Prozesse zu initiieren oder zu evaluieren – du bist nicht hier, um alles selbst zu tun. Du bist sehr sensibel für die Energielevel von Menschen und Orten. Du umgibst dich mit gesunden Menschen und einem gesunden Umfeld, das positive Energie liefert. Du hast eine schöne Balance zwischen Arbeit und Ruhe und ehrst deinen inkonsistenten Energiefluss.</p>	<p>Wenn dein Sakral komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p>Du weißt nicht, wofür du deine Energie einsetzen sollst.</p> <p>Die Energie kann verstreut sein und überall gleichzeitig wirken.</p> <p>Wird erschöpft durch unangemessene und übermäßige Aktivitäten.</p> <p>Wie Ra sagte: <i>die Weisheit liegt darin, die Lebensenergie wirklich zu messen und zu verstehen, wofür die Energie tatsächlich da ist.</i></p>

UNDEFINIERTES SAKRALZENTRUM



Überarbeitet

„ICH DARF NICHT FAUL SEIN/ TRÖDELN. ICH MUSS MICH IMMER BEEILEN“

Ich muss mithalten und noch mehr tun. Ich muss hier auch mitmachen. Ich will nichts verpassen. Das muss ich auch noch schaffen. Ich bin zu faul. Ich muss mich noch mehr anstrengen und durchbeißen. Ich lasse meine Pause lieber ausfallen. Ich darf nicht NEIN sagen. Ich leiste zu wenig. Wer nicht dranbleiben kann ist schwach. Mein Leben hängt von meiner Leistung ab. Ich muss immer kreativ und lebendig sein.

DEFINIERT:

Ich entfalte meine eigene Vitalität im Zusammenwirken mit anderen, ich mache das, worauf ich Lust habe.

Ich setze meine Lebenskraft sinnvoll und effizient ein.

WEISHEIT:

WAS ICH ANPACKE, GELINGT MIR

Eine so wichtige Überzeugung. Dir gelingt, was du anpackst. Es gelingt dir, weil du entweder in dir trägst, was du brauchst oder weil du lernst, was dir noch fehlt. Niederlagen kannst du getrost unter Erfahrungen verbuchen. Wir alle haben Dinge so richtig vermasselt. Einen zweiten oder dritten Anlauf unternommen. Bleib absolut auf dein Wunschergebnis fixiert.

Finde heraus, ob du wirklich mit deinem Ziel verbunden bist. Vielleicht entstammt es nicht deinem Herzen oder ist der Wunsch, weil du einen Mangel in deinem Leben kompensieren willst. Handle sooft es dir möglich ist aus deiner Fülle heraus.

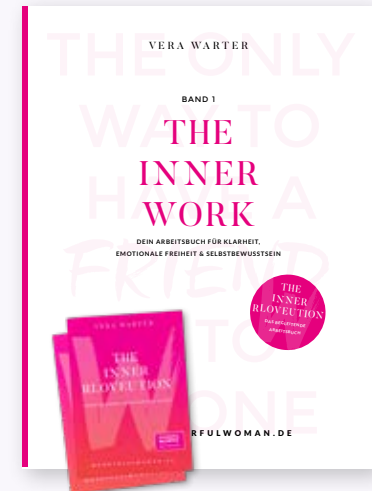
Das Wichtigste ist, dass du dranbleibst.

Dir gelingt alles, was du willst. Du hast die Kraft, den Weg dorthin zurückzulegen. Du hast Stärke, Willenskraft und Ausdauer. Was du anpackst, gelingt dir.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Fehlende Ermutigung, deine Ziele zu verfolgen
Geburtstrauma
Mangelnde Mutterbindung
Fehlendes Lob
Du musstest Erwartungen erfüllen
Deine Wünsche wurden abgetan

BUCHEMPFEHLUNG:



WONDERFULWOMAN.DE /
THE INNER REVOLUTION

UNDEFINIERTES SAKRALZENTRUM

DIE KREATIVE ENERGIEQUELLE DER GENERATOREN.

Äußerlich wirkst du sehr energiegeladen, doch Kraft und Ausdauer zeichnen dich nicht unbedingt aus. Deine kreative Lebensenergie schöpfst du oft aus dem Kontakt mit anderen Menschen.

Um deine Gesundheit zu schützen und deine körperliche Fitness zu erhalten, solltest du es etwas lockerer angehen lassen und dich nicht überanstrengen.

Lerne, deine Kräfte richtig einzuschätzen, damit du rechtzeitig eine Pause einlegen kannst.

MASTER your *FLOW*

30%
Aller Menschen

Geschlechtsorgane, Lenden-Wirbelsäule

Unfähigkeit das Leben zu genießen, Schuldgefühle, zwanghaftes Sexualverhalten, Motivationslosigkeit, Aggression, Wut, Traurigkeit, Süchte

Keimdrüsen, Niere, Harnblase, Prostata, Kreuzbein, Ischiasnerv, Hüftgelenk

Reagiere ich auf Dinge, weil sie mir wirklich Freude bereiten, oder tue ich sie nur, weil ich es „sollte“? Tue ich Dinge aus echtem innerem „Ja“, aus Lust und Energie, oder nur, um Erwartungen zu erfüllen?

Oder habe ich schon gemerkt, wie es ist, im Flow zu handeln, im eigenen Tempo, auf das zu reagieren, was sich richtig anfühlt?

SAKRALZENTRUM = LEBENSENERGIE, SCHAFFENSKRAFT, „MOTOR“ DES KÖRPERS

Das Sacral Center ist:

Lebensenergie

Schaffenskraft

Antwortfähigkeit

Flow und Motivation

Die Fähigkeit, „Ja“ oder „Nein“ zu

deiner Energie zu sagen

Stress ist hier nicht dein Feind.

Druck, alles sofort erledigen zu

wollen, entsteht oft durch den

Versuch, Generatoren-Energie

nachzuahmen

Richtig genutzt → Flow, Freude

und erfüllte Schaffenskraft

Falsch genutzt → Frustration,

Erschöpfung, Burnout

*Das Sakralzentrum ist der Motor,
der Menschen in Bewegung bringt
– aber nur dann, wenn sie Energie
richtig nutzen.*

*Wenn du verstehst, wie dieser Motor
funktioniert, weißt du:*

*• wie du Geld und Ressourcen im
Einklang mit deiner Energie anziehst*

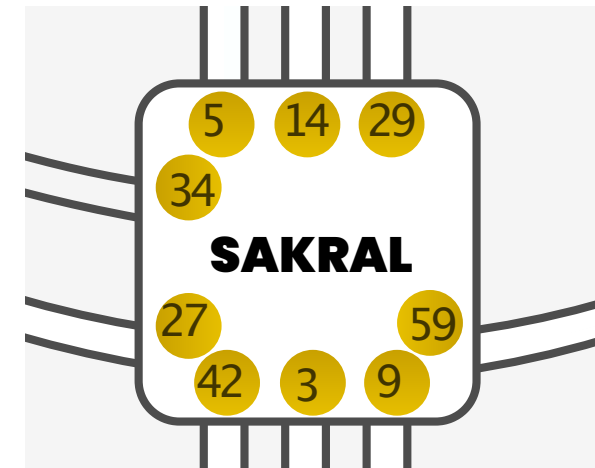
*• wie du natürlich verkaufst, ohne
dich zu überarbeiten*

*Du lehrst, wann Energie sinnvoll
eingesetzt wird*

*Du zeigst, wie man im eigenen
Tempo und Rhythmus im Flow
arbeitet*

*Du hilfst anderen, Stop & Quit, Flow,
Geduld und das richtige „Ja“ zu
ihrer Energie zu finden*

**Hier verkaufen wir eine Sache:
Freiheit von erzwungener Arbeit &
Überarbeitung**



*Das SakralZentrum hat 9 Gates =
Jede Art erzeugt ein Motiv für Zufriedenheit,
Flow oder Engagement. Du verkaufst Weisheit
über Energie, nicht die Energie selbst*

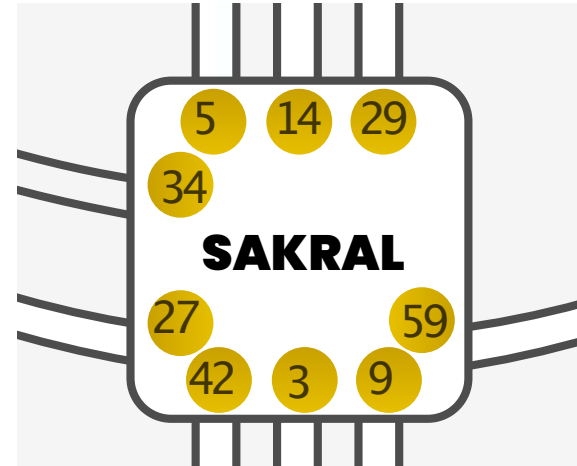
DAS SAKRALZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

Die große Wahrheit

Menschen kaufen nicht Produkte.

Sie kaufen:

- *mehr Zufriedenheit – das Gefühl, dass ihre Energie richtig eingesetzt wird*
- *mehr Klarheit – wann sie Ja oder Nein sagen sollen*
- *mehr Vitalität – echte Lebenskraft, die sie stärkt*
- *mehr Erfüllung – in dem, was sie tun*
- *mehr Flow & Leichtigkeit – dass Dinge organisch geschehen und sie nicht gegen den Strom schwimmen müssen*



**Energie-
Resource**

FULLY SEEN

Brand Energetics
Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel. **Wir aktivieren deine Frequency.** Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand! Nimm deine BÜHNE ein! #embodiedenergetics



♡ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

GELD-KANÄLE

Kanal 21–45 (Ego und Kehle):

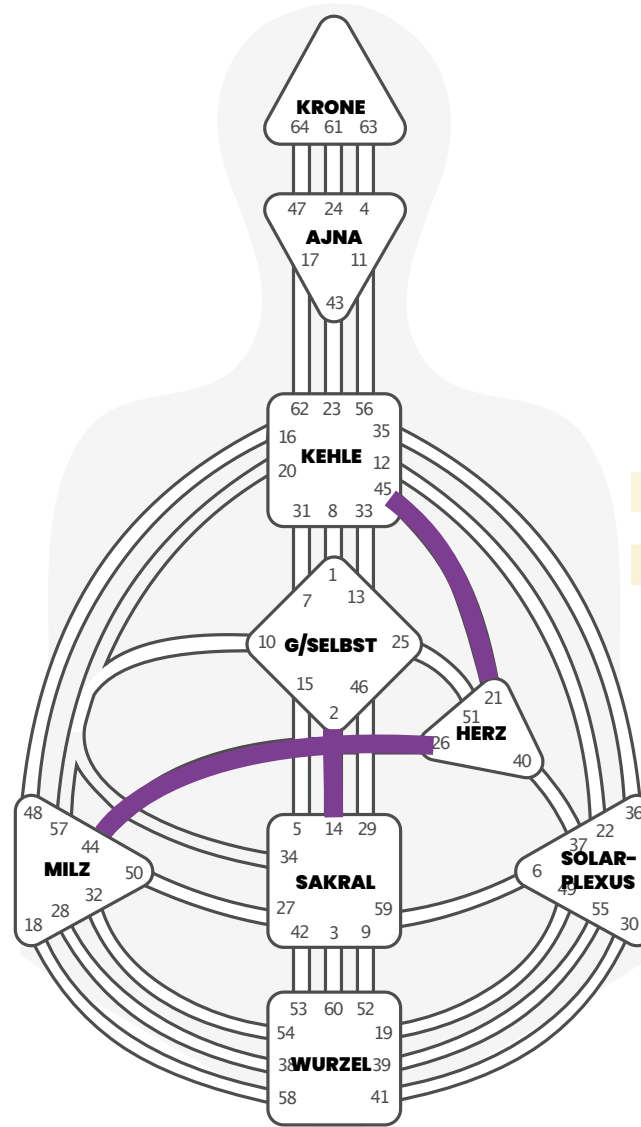
Money Line, Fähigkeit für andere Wohlstand zu erzeugen

Kanal 2–14 (G und Sakral):

Individualität aus der sakralen Energie heraus. Kreativität um Geld zu fördern und Materielles zu erschaffen

Kanal 26–44 (Ego und Milz):

Natürliches Verkaufstalent, Marketing Kanal, Spürt intuitiv was der andere braucht (um zu kaufen) in dem Moment, Für den Stamm das Beste zu erreichen, Tauschhandel



WAHRER WOHLSTAND ENTSTEHT DORT, WO RICHTUNG UND LEBENSKRAFT EINS WERDEN.

Der Kanal 2–14 wird im Human Design oft als Kanal der Ressourcen oder The Beat bezeichnet. Er beschreibt die Fähigkeit, materielle Fülle aus innerer Ausrichtung und sakraler Energie heraus zu erschaffen. Hier geht es nicht um Anstrengung oder Strategie, sondern darum, der eigenen Richtung zu folgen – und dadurch Ressourcen anzuziehen.

Dieser Kanal verbindet das G-Zentrum (Identität, Richtung, innere Führung) mit dem Sakralzentrum (Lebenskraft, Arbeit, Schöpfung).

Die Stimme dieses Kanals sagt:

„Ich weiß, wohin es geht – und ich habe die Energie, es zu erschaffen.“

Menschen mit dieser Definition besitzen

- eine natürliche Verbindung zwischen innerer Ausrichtung und produktiver Kraft
- Kreativität und materieller Manifestation
- persönlicher Identität und dem, was sie in die Welt bringen

Wohlstand entsteht hier, wenn sie das tun, was sich richtig anfühlt. Geld folgt der Freu-

de, der Hingabe und dem Flow – nicht umgekehrt. Diese Energie erschafft Materielles nicht aus Mangel, sondern aus Lebendigkeit und innerem Ja.

Wichtig ist:

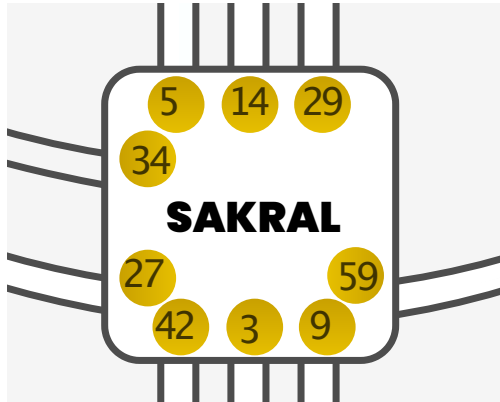
Der Kanal 2–14 ist individuell. Seine Kraft wirkt nicht auf Abruf und nicht für fremde Erwartungen. Wird diese Energie fremdgesteuert oder unter Druck genutzt, kann sie sich in Frustration, Erschöpfung oder dem Gefühl äußern, „am falschen Ort“ zu sein.

In seiner höchsten Ausrichtung steht dieser Kanal für:

- schöpferische Kraft, die aus innerer Klarheit entsteht
- natürliche Fülle durch Ausrichtung statt Anstrengung
- individuelle Wege zu Wohlstand und Erfolg
- materielle Manifestation als Ausdruck von Identität

Hier wird Geld nicht gemacht – es entsteht als Nebenprodukt gelebter Wahrheit.

OFFENES SAKRALZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



59 – Verbindung / Achieving Union	Menschen kaufen: persönliche Verbindungen – wie Nähe, Intimität und echte Bindung entsteht
29 – Zustimmung / Saying Yes	Menschen kaufen: bewusste Entscheidungskraft – lernen, wann sie Ja sagen und wann Nein
14 – Power Skills	Menschen kaufen: Nutzen der eigenen Kraft für das Gemeinwohl – Energie richtig einsetzen, nicht nur für Geld
5 – Fester Rhythmus	Menschen kaufen: Flow & Leichtigkeit – die Fähigkeit, im eigenen Rhythmus zu arbeiten
34 – Personal Power	Menschen kaufen: energetische Stärke – ihre Energie bewusst einsetzen, um zu bauen und zu wirken
27 – Fürsorge	Menschen kaufen: Fähigkeit zu nähren – sich selbst und andere durch Energie und Aufmerksamkeit stärken
42 – Wachstum	Menschen kaufen: Trial & Error / Lernprozesse – Sicherheit im Ausprobieren, Fehler machen und daraus wachsen
3 – Ordnung	Menschen kaufen: Neuanfänge – alte Muster loslassen und neue Wege erschaffen
9 – Fokus	Menschen kaufen: Aufmerksamkeit für Details – Konzentration auf das Wesentliche und sorgfältiges Handeln

OFFENES SAKRALZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

59 – Intimität & Verbindung

Energie-Thema: Verbindung eingehen und vertiefen

Du verkaufst: persönliche Verbindungen, Networking, enge Kooperation
→ Netzwerk-Marketing, Team-Building, Produkt-Demonstration, Community-Aufbau, QVC

29 – Commitment & Selektion

Energie-Thema: sich korrekt einlassen oder nicht

Du verkaufst: Evaluierung, selektives „Ja“ sagen, kluge Handlungsentscheidungen
→ Consulting, Investitionsberatung, Business-Strategie, Projektentscheidungen

14 – Power Skills

Energie-Thema: eigene Energie sinnvoll einsetzen

Du verkaufst: Nutzung der persönlichen Kraft für das Gemeinwohl, Leadership & Umsetzung
→ Teamcoaching, Leadership, Management, Branding, Persönlichkeitsentwicklung

5 – Rhythm & Flow

Energie-Thema: den eigenen Rhythmus und das richtige Timing leben

Du verkaufst: Geduld, Flow, richtiges Timing, natürliche Prozesse
→ Flow-Coaching, Prozessberatung, Zyklus-Management, Zeitplanung, Meditation

34 – Stärke & Handlungskraft

Energie-Thema: unmittelbare sakrale Umsetzungskraft

Du verkaufst: Umsetzungskraft, direkte Handlungsenergie
→ Trainer, Fitness, Unternehmerische Umsetzung, Projekt-Execution

27 – Fürsorge & Verantwortung

Energie-Thema: Energie für Versorgung und Verantwortung

Du verkaufst: Unterstützung, Bildung, Ressourcenmanagement
→ Coaching, Mentoring, Bildung, Ernährungsberatung, Fürsorgeangebote

42 – Wachstum & Trial & Error

Energie-Thema: Erfahrungen vollständig durchleben

Du verkaufst: Erfahrungsbasierte Lösungen, Lernen durch Versuch & Irrtum
→ Projektentwicklung, Experimentelles Lernen, Kurse, Produkt-Testing

3 – Ordnung & Neuanfang

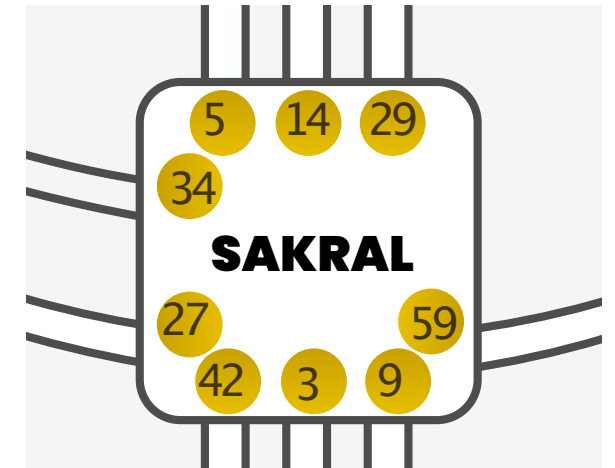
Energie-Thema: Energie für Mutation und Neubeginn

Du verkaufst: Innovation, neue Prozesse, Lösungen für Veränderung
→ Business-Revitalisierung, Change-Management, Innovationscoaching, Produkt-Relaunch

9 – Fokus & Details

Energie-Thema: fokussierte Aufmerksamkeit auf Details

Du verkaufst: Präzision, Detailbewusstsein, Qualitätssicherung
→ Qualitätsmanagement, Coaching, Audit, SEO, Feinschliff von Produkten



Energie-Thema = Beschreibt, welche Art von sakraler Energie oder Lebenskraft eine Handlung antreibt.

Du verkaufst = Zeigt, wie du deine eigene Energie sinnvoll einsetzen kannst, z. B. um andere zu unterstützen, Projekte umzusetzen oder Leistungen zu erbringen

→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses Energie-Thema in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

OFFENES SAKRALZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

59 – Intimität & Verbindung

Ich will Bindung spüren

→ Menschen kaufen bei mir Nähe und persönliche Verbindung.

29 – Commitment & Selektion

Ich will berührt werden

→ Menschen kaufen bei mir die Weisheit, wann „Ja“ sinnvoll ist

14 – Power Skills

Ich will meine Energie richtig einsetzen

→ Menschen kaufen bei mir Flow und entspanntes Timing.

5 – Fixed Rhythm / Flow

Ich will im eigenen Rhythmus handeln

→ Menschen kaufen bei mir direkte Umsetzungskraft.

34 – Stärke & Handlungskraft

Ich will Dinge bewegen

→ Menschen kaufen bei mir Fürsorge, Bildung und verantwortungsvolle Führung.

27 – Fürsorge & Verantwortung

Ich will unterstützen

→ Menschen kaufen bei mir Erkenntnis durch Versuch & Irrtum.

42 – Wachstum & Trial & Error

Ich will lernen aus Erfahrungen

→ Menschen kaufen bei mir Wege, Neues erfolgreich zu starten.

3 – Ordnung & Neuanfang

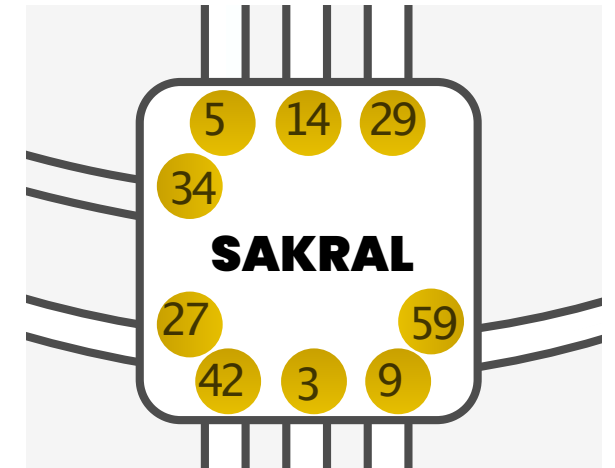
Ich will Altes loslassen

→ Menschen kaufen bei mir Präzision und Aufmerksamkeit für Details.

9 – Fokus & Details

Ich will auf das Wesentliche achten

→ Menschen kaufen bei mir Präzision und Aufmerksamkeit für Details.



PROFITCENTER 59 Zugehörigkeit ermöglichen

59

Impuls / Energie:

„Ich spüre den Drang, mich zu verbinden.“

„Ich will Nähe erleben und dazugehören.“

Tor 59 ist der Impuls, Barrieren zu durchbrechen und echte Verbindung herzustellen – nicht oberflächlich, sondern authentisch und tief.

Hier entstehen:

- Intimität
- Verbindung
- Vertrauen
- Tribe
- Nähe
- Beziehungsaufbau
- Loyalität

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Persönliche Verbindungen. „Wenn du dich verbindest, entsteht Vertrauen – und Vertrauen schafft Kaufbereitschaft.“

Tor 59 ist überall dort, wo Menschen nicht anonym kaufen wollen. Tribe. Nähe. Beziehung. Berührung. Menschen kaufen: „Ich werde gesehen“, „Ich gehöre dazu“, „Ich vertraue dir“

Typische Märkte:

Network Marketing
Community-Business
Coaching & Betreuung
Tribal Brands
Relationship Marketing

- Der Tribe kauft nicht ohne Intimität
- Ohne Nähe kein Vertrauen
- Ohne Vertrauen kein Verkauf
- Menschen wollen das Produkt anfassen, erleben, erklärt bekommen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)

DIESES GATES SAGT:

„Identität und Sicherheit entstehen erst, wenn ich Barrieren fallen lasse.“
Ermächtigung durch Vereinigung und Intimität

Kraft entsteht durch Nähe zu anderen
Schattenseite: Offenheit kann in Grenzlosigkeit umschlagen

Du verkaufst:

- Zugehörigkeit
 - Verbindung
 - Vertrauen.
- „Komm näher.“
„Erlebe es selbst.“
„Du bist Teil davon.“

*Hör auf,
distanziert
zu sein
Verkaufe:
Persönliche
Verbindungen*

Beispiele:

BG5 / Human Design Verbindung mit Menschen aufbauen – erst dann Einführung, Erklärung und Verkauf.

Network Marketing / Home Partys Teams bilden, Partys veranstalten, Menschen zusammenbringen, gemeinsam verkaufen.

Produkt-Demonstrationen Produkte probieren lassen – Berührung erzeugt Vertrauen.

QVC / Shopping Channel

Produkt zeigen, Nutzen erklären, Testimonials vorlesen – Beziehung aufbauen.

PROFITCENTER 29 Warten statt Ja sagen



Impuls / Energie:

„Ich spüre den Drang, mich zu entscheiden.“ „Soll ich mich wirklich darauf einlassen?“

Tor 29 ist der Impuls, sich zu verpflichten – und gleichzeitig die Einladung, nicht vorschnell Ja zu sagen. Nicht alles mitnehmen, nicht überall Ja sagen.

Hier entsteht:

- Bewertung
- Erfahrung
- Lernen aus Fehlern
- Anpassung
- Rückzug
- Innehalten

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier:

Inaktion.

„Wenn du nicht vorschnell Ja sagst, verlierst du keine Energie und kein Geld.“

Tor 29 sagt: Hör auf, zu allem Ja zu sagen. Been there. Done that.

Menschen kaufen:

„Ich darf aussteigen“

„Ich muss mich nicht festlegen“

„Ich darf warten“

Typische Märkte:

Consulting

Investments

Strategieberatung

Verhandlungen

Entscheidungsprozesse

Business-Reviews

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Manchmal ist es klüger, heute nicht zu kämpfen und morgen zurückzukommen.“

Die Fähigkeit, Inaktion richtig zu bewerten

Die Kraft zu warten

Vorsicht als Stärke

Rückzug als Prinzip

Schwierigkeit, langfristige Commitments einzugehen

Du verkaufst:

• Klarheit vor Commitment.

• Energieerhalt statt Erschöpfung.

„Warte.“ „Bewerte.“ „Handle erst, wenn es wirklich stimmt.“

*Verkaufe:
Innehalten /
Nicht-Handeln*

BG5 / Human Design Du verkaufst Klarheit durch Warten – nicht reagieren, bis der richtige Impuls, die Anerkennung oder die Einladung wirklich da ist.

Investments Du verkaufst die Fähigkeit, nicht impulsiv zu kaufen oder zu verkaufen, sondern auf den richtigen Marktzeitpunkt zu warten.

Verhandlungen Du verkaufst Zurückhaltung, um bessere Konditionen zu erzielen, statt vorschnell ein Angebot anzunehmen.

Consultants Du verkaufst Entscheidungsstärke, indem du Unternehmen zeigst, welche Commitments heute nicht mehr tragen und beendet werden müssen.

PROFITCENTER 14 Dienst statt Profit

14

Impuls / Energie:

„Wofür setze ich meine Energie ein?“, „Dient mein Handeln etwas Größerem?“

Tor 14 ist der Impuls, materielle Energie sinnvoll und wertorientiert einzusetzen – nicht nur für Geld, sondern für das, was wirklich Bedeutung hat.

Hier entsteht:

- materielle Ressourcen
- Akkumulation
- Versorgung
- Wohlstand
- Leidenschaft
- Hingabe

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Dienst am Ganzen. „Wenn du deine Energie aus Liebe einsetzt, kommt der materielle Erfolg als Ergebnis.“

Tor 14 sagt: Hör auf, es fürs Geld zu tun. Tu es, weil du es liebst.

Menschen kaufen: „Meine Arbeit hat Sinn“, „Mein Erfolg dient mehr als nur mir“, „Ich darf Fülle erleben, ohne Schuld“

Typische Märkte:

Unternehmertum
Innovation
Kreativwirtschaft
Plattformen
Wissensökonomie
Persönliche Brands

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Wahre Kraft entsteht, wenn Talent und Ressourcen selbstlos eingesetzt werden.“

- Nutzung von Talent und Wohlstand für das höchste Wohl
- Selbstloser Beitrag zur Gesellschaft
- Gier zerstört moralische Substanz
- Egoismus als Quelle von Selbstzerstörung

Du verkaufst:

- Sinn statt Profit. Fülle durch Hingabe.
- „Diene.“/ „Teile.“/ „Lass Wohlstand die Folge sein.“

*Hör auf, es fürs Geld zu tun!
Verkaufe:
Im Dienst sein /
Dienen*

BG5 / Human Design Du bringst BG5 in die Business-Welt, nicht fürs Geld, sondern aus Liebe – das Geld folgt der selbstlosen Leidenschaft.

Inventionen Du verkaufst die Hingabe an eine Idee oder ein Produkt, weil du es liebst und bereit bist, dich ihm vollständig zu widmen.

YouTube Creator Du bringst deine Energie und Mutation in die Welt, weil du es liebst – nicht wegen des Geldes, sondern wegen des Ausdrucks.

PROFITCENTER 5 Im Rhythmus des Lebens

5

Impuls / Energie:

„Ich spüre den Moment,
wann es Zeit ist zu handeln.“
„Soll ich warten oder ist jetzt
der richtige Zeitpunkt?“

Tor 5 ist der Impuls, im richtigen
Timing zu sein – nicht zu früh, nicht
zu spät, nicht gegen den Strom.

Hier entsteht:

- Rhythmus
- Timing
- Warten
- Zyklen
- Flow
- natürliche Ordnung

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Im Flow sein.

„Wenn du aufhörst zu pushen,
trägt dich der Rhythmus.“

Tor 5 sagt: Hör auf, zwanghaft zu
handeln. Hör auf, gegen den Strom
zu schwimmen.

Menschen kaufen:

„Ich darf warten“

„Ich bin im richtigen Tempo“

„Ich muss nichts erzwingen“

Typische Märkte:

Coaching
Meditation
Wellness
Achtsamkeit
Gesundheit
Lifestyle

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)

DIESES GATES SAGT:

„Zwang entsteht aus der Angst,
hilflos zu sein.“

Angst vor Stillstand
Unnötiger Stress und Aktivität
Zwanghaftes Tun

Innere Unruhe

Konflikt mit dem eigenen Rhythmus

Du verkaufst:

- Entspannung statt Druck.
- Timing statt Aktionismus.

„Warte.“

„Atme.“

„Vertraue dem Rhythmus.“

*Hör auf,
zwanghaft zu
sein
Verkaufe: Im
Flow sein*

BG5 / Human Design Coaching Du verkaufst
Hingabe an das eigene Design, das Ver-
trauen in Strategie und Entscheidung – und
die Erfahrung, dass dann alles zur richtigen
Zeit geschieht.

Meditation / Entspannung / Spa Du
verkaufst das Loslassen von Widerstand,
das Pausieren und das Zurückfinden in den
natürlichen Rhythmus.

Natur / Gartenarbeit Du verkaufst das
Beobachten von Wachstum, das Einssein mit
natürlichen Zyklen und das Vertrauen in
organische Prozesse.

PROFITCENTER 34 Persönliche Kraft/ Die Kraft des Gemeinwohls

34

Impuls / Energie:

„Wie setze ich meine Kraft richtig ein?“, „Kann ich meine Power für etwas Größeres nutzen?“

Tor 34 ist der Druck des Sakralzentrums, die eigene Power zu nutzen – und gleichzeitig die Herausforderung, sie nicht egoistisch einzusetzen.

Hier entsteht:

- Selbstbewusstsein
- Handlungsfähigkeit
- Verantwortung
- Orientierung am Gemeinwohl
- Abwägung von Machtgebrauch

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Richtige Nutzung von Macht und Energie

„Wenn du deine Kraft für andere einsetzt, entsteht Wert.“

Tor 34 sagt: Nutze deine persönliche Power für das Gemeinwohl, nicht nur für dich selbst.

Menschen kaufen:

„Ich darf meine Kraft sinnvoll einsetzen“, „Ich muss nicht egoistisch sein“, „Meine Energie kann etwas Größeres bewirken“

Typische Märkte:

Leadership & Management
Advocacy & NGOs
Brand Building / Marketing
Consulting / Coaching
Projekte mit sozialer Wirkung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Macht ist nur dann groß, wenn sie für das Gemeinwohl eingesetzt wird.“

Kraft wird oft als Machismo missverstanden, Übertriebener Egoeinsatz kann schaden
Kalkulierte Darstellung von Power kann Rollen definieren
Integration kann Macht gezielt nutzen, wenn sie nicht egoistisch ist

Du verkaufst:

- Klarheit über den richtigen Einsatz von Power
- Verantwortung in der Handlungsfähigkeit
- Energie, die etwas bewirkt, statt nur sich selbst zu dienen

*Hör auf, egoistisch zu sein
Verkaufe:
Nutze deine
Kraft für das
Gemeinwohl*

BG5 / Human Design: Nutze deine Frequenz für das Gemeinwohl

Advocacy / Human Rights: Deine Power so einsetzen, dass andere ihre Rechte erhalten

Brand Power: Eine starke Marke schaffen, deren Gewinn teilweise wohltätig eingesetzt wird

PROFITCENTER 27 Nourishment / Verantwortung übernehmen

27

Impuls / Energie:

„Wie Sorge ich richtig für mich und andere?“, „Wie kann ich Wissen und Ressourcen weitergeben?“

Tor 27 ist der Impuls, für andere zu sorgen und Verantwortung zu übernehmen – und gleichzeitig die Herausforderung, nicht egoistisch oder nachlässig zu sein.

Hier entsteht:

- Verantwortung
- Fürsorge
- Weitergabe von Wissen und Erfahrung
- Aufbau von Kapazität, um mehr zu verdienen
- Schutz der Gemeinschaft / des Tribes

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Bildung und Wissen als Kapital: „Wer gut informiert ist, kann bessere Entscheidungen treffen und mehr erreichen.“

Tor 27 sagt: Nutze dein Wissen, deine Erfahrung und Ressourcen, um andere zu nähren und zu stärken.

Menschen kaufen:

- „Ich darf Verantwortung übernehmen“
- „Ich kann mein Wissen weitergeben“
- „Ich muss nicht nachlässig sein“
- „Ich kann andere klüger machen und damit das Ganze stärken“

Typische Märkte:

Bildungswesen (Schulen, Universitäten, Seminare), Trainings, Workshops, Coaching, Beratung / Mentoring, Familien- oder Gemeinwesenorganisationen
Trade Schools / spezialisierte Skill-Trainings

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)

DIESES GATES SAGT:

„Gier – das Verlangen, mehr zu haben als man braucht, kann zur Triebfeder für Bildung und Wissen werden.“

Obsession, mehr zu wissen oder zu haben, als man tatsächlich braucht
Psychologische Manifestation von Gier, z. B. das Bedürfnis, geheime Informationen zu besitzen
Lust auf Macht, um mehr zu erlangen – kann in Bildung und Fürsorge kanalisiert werden

Du verkaufst:

- Bildung und Wissen als Werkzeug für finanziellen und sozialen Erfolg
- Verantwortung und Fürsorge als Prinzip
- Energie und Ressourcen gezielt einsetzen, um andere zu stärken

*Hör auf, unverantwortlich zu sein
Verkaufe: Gebildet sein / Wissen & Fürsorge*

BG5 / Human Design: Ich weiß mehr als du – ich kann dich auf deinem Design schulen

Colleges / Universitäten: Schulen des höheren Lernens

Trade Schools: Spezifische Fertigkeiten erlernen, um anderen voraus zu sein

Seminare / Trainings: Wissen aufbereiten und weitergeben, um anderen einen Vorteil zu verschaffen

PROFITCENTER 42 Wachstum (Growth)/den Zyklus vollenden



Impuls / Energie:

„Wann ist der richtige Zeitpunkt, etwas abzuschließen?“

„Kann ich warten, bis der Zyklus wirklich vollendet ist?“

Tor 42 ist der Impuls, Projekte, Beziehungen oder Erfahrungen zu vollenden, und gleichzeitig die Herausforderung, nicht zu früh oder zu spät zu handeln.

Hier entsteht:

- Abschluss von Prozessen
- Geduld und Timing
- Lernen aus Erfahrungen
- Planung für zukünftiges Wachstum
- Verantwortung für den eigenen Zyklus

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier:

Bewusstes Abschließen von Projekten und Prozessen: „Wer den Zyklus richtig vollendet, schafft nachhaltigen Wert.“

Tor 42 sagt: Warte, bis alles wirklich abgeschlossen ist, bevor du weitergehst – keine halben Sachen.

Menschen kaufen:

„Ich kann aus Erfahrungen lernen“
„Ich kann meine Energie für den nächsten Zyklus aufbewahren“

Typische Märkte:

Projektmanagement
Coaching / Personalentwicklung
Produkt-Launches / Business-Strategien, Investments & Portfoliomanagement
Lebens- und Karrierecoaching

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Gier nach Abschluss – der Drang, alles sofort zu beenden, kann zu Fehlern führen.“

Ungeduldige Handlungen zerstören Wert

Lektionen werden erst nach Abschluss klar

Zyklus muss vollständig abgeschlossen werden, um nachhaltigen Nutzen zu bringen

Lernen aus Wiederholungen und Erfahrungszyklen

Du verkaufst:

- Klarheit über den richtigen Zeitpunkt für Abschluss
- Energieerhalt und nachhaltiges Wachstum

Erfolg kommt durch gescheiterte Deals

BG5 / Human Design: Begleite Menschen, bis sie Projekte oder persönliche Entwicklungen erfolgreich abschließen

Projektmanagement: Prozesse sauber abschließen, bevor neue gestartet werden

Investments: Positionen nicht voreilig schließen, sondern auf den richtigen Zeitpunkt warten

Coaching: Den Zyklus von Lernen und Umsetzung vollständig gestalten, bevor der nächste Schritt kommt

PROFITCENTER 3 Neues schaffen

3

Impuls / Energie:

„Wann ist es Zeit, das Alte loszulassen?“

„Wie kann ich etwas Neues schaffen, das wirklich überlebt?“

Tor 3 ist der Impuls, Neues zu initiieren und Altes zu transformieren, und gleichzeitig die Herausforderung, nicht am Alten festzuhalten.

Hier entsteht:

- Innovation und Erneuerung
- Anpassung an Zyklen
- Mutative Veränderungen
- Zusammenarbeit, um Neues zu etablieren
- Evolution durch Selektion des Nützlichen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Transformation und neue Lösungen, „Wer das Alte loslässt, schafft Raum für das Neue, das Bestand hat.“

Tor 3 sagt: Neue Ideen, Produkte oder Services entfalten ihren Wert erst, wenn sie vom Kollektiv angenommen werden.

Menschen kaufen: „Ich darf Altes loslassen“, „Ich kann Neues erschaffen, das überlebt“, „Ich muss nicht am Gewohnten festhalten“, „Meine Innovation kann die Welt verändern“

Typische Märkte:

Produkt-Entwicklung / Innovationsmanagement
Mode & Lifestyle
Technologie & Erfindungen
BG5 / Human Design Tools oder andere neue Assessment-Methoden
Startups / Pionierprojekte

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)

DIESES GATES SAGT:

„Survival – die Fähigkeit zu erkennen, was fruchtbar oder steril ist, entscheidet über Bestand und Evolution.“

Erkennen, was Bestand hat und was nicht

Auswahl der besten Partner und Möglichkeiten für nachhaltigen Erfolg
Mutative Prozesse benötigen Kollaboration mit anderen
Widerstand gegen Veränderung kann Innovation verhindern

Du verkaufst:

- Klarheit darüber, was Neues erfolgreich sein kann
- Energie für Transformation und Evolution
- Strategische Innovation statt Stagnation

Hör auf, am Alten festzuhalten
Verkaufe: Das Neue

BG5 / Human Design: Andere Assessment-Tools sind veraltet – BG5/Human Design ist neu, einzigartig und zukunftsweisend

Mode / Fashion: „Dieses Kleid ist out – das ist der neue Trend“ (nur überlebt, wenn andere mitziehen)

Erfindungen: Edison machte tausend Fehlversuche, bis die Glühbirne funktionierte – Innovation überlebte nur durch Beständigkeit und Akzeptanz

Impuls / Energie:

„Ich spüre, dass ich mich auf das Wesentliche konzentrieren muss.“
„Welches Detail entscheidet wirklich?“

Tor 9 ist der Impuls, die eigene Aufmerksamkeit auf das eine Richtige zu richten – nicht alles gleichzeitig, sondern gezielt und fokussiert.

Hier entsteht:

Präzision/ Aufmerksamkeit auf das Wesentliche
Geduld, Details wahrzunehmen
Logik, Analyse
Qualitätskontrolle
Prozesse
Risikoabsicherung
Optimierung
Detailarbeit

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Aufmerksamkeit für Details: „Wenn du auf das Richtige achtest, vermeidest du Verluste und sicherst Erfolg.“

Tor 9 zeigt sich überall dort, wo kleine Fehler große Kosten verursachen.
Menschen kaufen: „Ich habe alles im Blick“, „Mir entgeht nichts Wichtiges“, „Ich verliere kein Geld durch Fehler“

Typische Märkte:

SEO & Online-Marketing
Technik & Systeme
Finanzen & Controlling
Inspektionen & Audits
Versicherungen
Qualitätsmanagement

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Es ist immer das kleine, übersehene Detail, das alles zum Scheitern bringt.“

Das kleine, übersehene Detail kann den gesamten Erfolg gefährden. Materielles Wachstum entsteht nur durch Fokus auf Details. Kraftverlust durch mangelnden Fokus. Mangelnder Fokus kostet Energie und Vitalität

Du verkaufst:

Konzentration auf das Wesentliche: Sicherheit, Präzision, Erfolg.

„Achte auf das eine Detail – und alles andere funktioniert.“

*Hör auf, Details zu übersehen
Verkaufe: Aufmerksamkeit fürs Detail*

BG5 / Human Design Die Details des Designs zu kennen, zieht das richtige Geld an.

Website & SEO Wenn du SEO-Details ignorierst, wirst du nicht gefunden – und verlierst Geschäft.

Identitätsschutz Wenn du Online-Details nicht überwacht, kann deine Identität gestohlen werden. Wir tracken diese Details für dich und schlagen Alarm.

Inspektoren Details prüfen, um sicherzustellen, dass alles korrekt funktioniert.

Risikomanagement & Kontrollprozesse Systeme entwickeln, um Details zu korrigieren, bevor sie Schaden anrichten.

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem 1- oder 3-Monats-Package, damit du bewusst und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY? OFFENES SOLARPLEXUM

ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS

SOLAR-
PLEXUS



DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>

WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY

„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



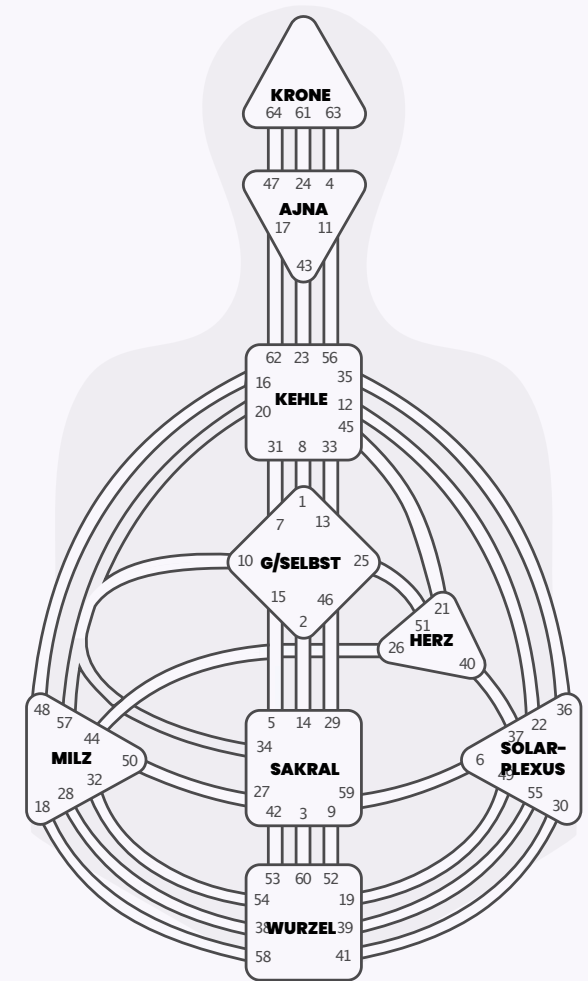
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:

Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

Darum analysieren wir jedes Tor aus Sicht der 3. Linie.

Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn es darum geht, Geld zu verdienen und materiell erfolgreich zu sein.

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch und Irrtum, der große Weisheit in die Welt bringt; das Scheitern zu akzeptieren.

Die 3. Linie passt sich an und schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.

Die 3. Linie ist der Märtyrer und der Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'. The 'X' is a simple, blocky font. The period is a solid black dot. The '3' is also a simple, blocky font. The entire graphic is centered on the right side of the page.

GELDPOTENTIAL: OFFENES EMOTIONSZENTRUM

*Du nimmst emotionale Wellen anderer Menschen sehr fein wahr.
Du spürst Stimmungen, Bedürfnisse und unausgesprochene Gefühle.
Dein Potential liegt darin, Dinge zu verkaufen, die Genuss und Aufmunterung
bringen, Menschen wieder ins Fühlen zu begleiten, emotionalen Raum zu halten
und Verständnis zu schaffen. Wohlstand entsteht durch emotionale Intelligenz und
Feinfühligkeit.*

*Wichtig: Regelmäßiges Einchecken bei dir selbst ist essentiell.
Nach Kontakt mit definierten Emotionszentren hilft energetische Reinigung,
um fremde Emotionen loszulassen und nicht deren Welle zu übernehmen.*

DAS SOLARPLEXUSZENTRUM

Themen der emotionalen Intelligenz

Liefert die kraftvolle Energie, die die zyklische Natur menschlicher Erfahrungen antreibt.

Enthält die Wunschfrequenz für Sexualität = treibt uns zu Begegnungen mit Vergnügen.

Es ist das Zentrum von Revolution, Poesie, Romantik, Mitgefühl, Spiritualität und Religion.

Wir versuchen, ihre Höhen zu verlängern und mit dem Geist verbunden zu bleiben.

Wir tun alles in unserer Macht Stehende, um die Tiefs unserer unerfüllten Erwartungen und unseres Gefühls von Trennung zu vermeiden.

Die Leidenschaft für akustische Verbindung

Das Bedürfnis nach grundlegenden Ressourcen innerhalb der Verbindung

Nervosität ist ein Indikator dafür, dass die emotionale Intelligenz mehr Zeit benötigt

Gefühle, Emotionen und Sensibilität

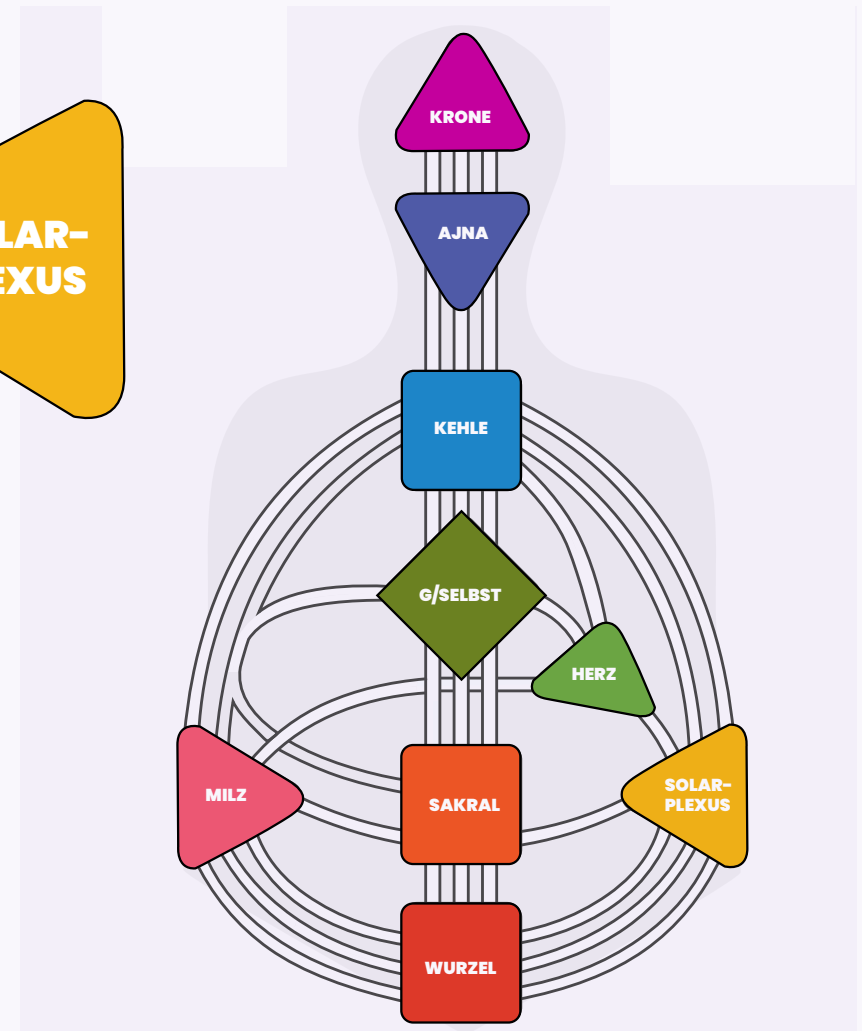
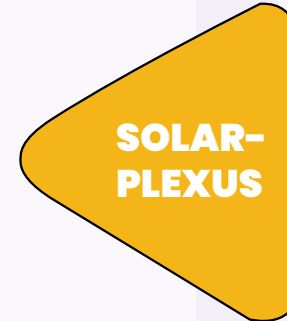
Ermöglicht es uns, ein Gefühl emotionaler Klarheit und Wohlbefinden zu erlangen.

Wenn die Emotionen einer Person über längere Zeit unkontrolliert laufen, wirkt sich dies direkt auf das körperliche Wohlbefinden mehrerer wichtiger Organsysteme aus.

Wassereinlagerungen und Gewichtszunahme sind häufige Beispiele für ungelöste emotionale Belastungen.

Die Milz-Seite bringt Geld herein!!
-> Kapitalismus

Der Solarplexus ist die Seite, wo Geld ausgegeben wird!! -> Sozialismus



SOLARPLEXUS – DIE QUELLE DER WELLE

Der Solarplexus ist das emotionale Zentrum. Er arbeitet nicht linear, sondern in Wellen. **Diese Wellen bringen:** Hoffnung, Schmerz, Erwartung, Enttäuschung. Nicht, weil „etwas falsch ist“, sondern weil Bewusstsein durch Erfahrung entsteht.

Die emotionale Welle

Die Kurve zeigt den natürlichen Verlauf:

Pain / Tiefpunkt:

emotionale Tiefe, Schmerz, Verletzlichkeit, Zweifel, emotionale Unsicherheit

Hier ist KEINE Klarheit. Entscheidungen aus diesem Zustand entstehen aus Angst oder Mangel.

Hope / Hochpunkt:

Hoffnung, Euphorie, Optimismus

„Jetzt fühlt es sich richtig an!“

Auch hier ist KEINE Klarheit.

Entscheidungen entstehen aus Wunschenken oder Überhöhung.

Der Schlüssel: Awareness Potential (Bewusstsein)

Zwischen Hoch und Tief – nachdem die Welle durchlaufen wurde – entsteht etwas Neues: emotionale Neutralität. Das fühlt sich an wie:

Ruhe, Gelassenheit, keine Nervosität, keine emotionale Dringlichkeit, kein innerer Druck. Das ist Klarheit.

Nicht: „Ich fühle viel“, sondern: „Ich fühle nichts – und genau das ist korrekt.“

Warum Geduld so wichtig ist:

Geduld ist der wichtigste Aspekt. Emotionale Klarheit kommt nur, wenn du: nicht sofort reagierst, nicht entscheidest im Hoch, nicht flüchtest im Tief, Warten auf Klarheit bedeutet: dich selbst zu respektieren, emotionale Weisheit aufzubauen, unnötigen Stress zu vermeiden. Eine schnelle mentale Entscheidung hätte: emotionalen Stress erzeugt, falsche Konsequenzen, spätere Reue

Die Vorteile des Wartens

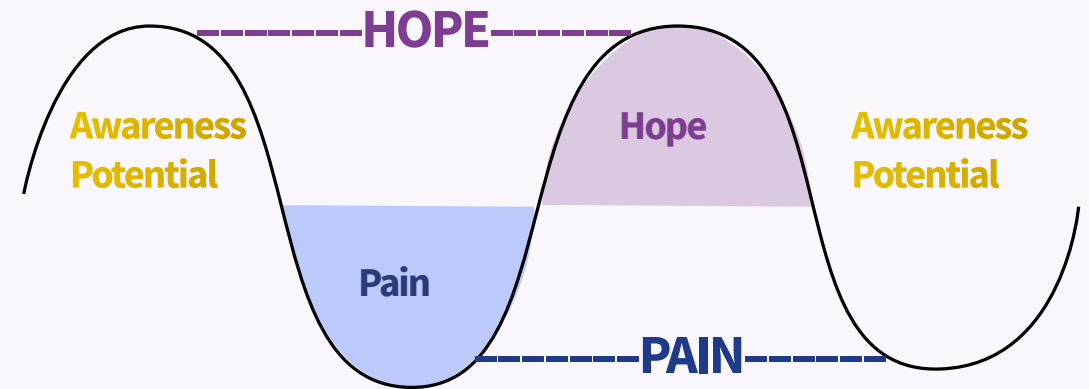
Wenn du wartest, passiert Folgendes: Du wirst begehrenswerter (keine emotionale Bedürftigkeit), Umstände dürfen sich verändern, Beziehungen werden stabiler, Entscheidungen sind nachhaltiger. Du handelst nicht aus Schmerz oder Hoffnung, sondern aus Wahrheit

Hoffnung & Schmerz sind NICHT das Problem

Wichtig: Schmerz ist kein Fehler, Hoffnung ist keine Wahrheit, Beides sind Bewegungen der Welle.

Bewusstsein entsteht durch das Erleben der Welle – nicht durch Kontrolle.

Oder ganz simpel: Warte. Atme. Fühle. Und entscheide erst, wenn nichts mehr „zieht“.

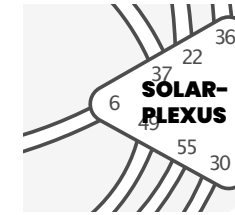
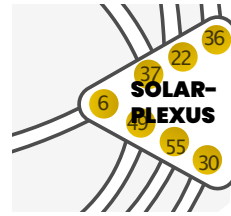
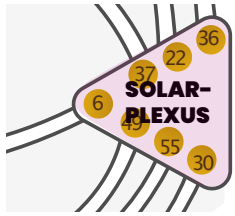


Kurz gesagt: Emotionale Autorität bedeutet:

Ich treffe keine Entscheidungen im Moment.

Ich warte, bis sich meine Emotionen beruhigt haben.

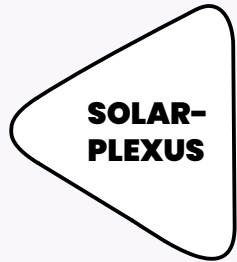
Klarheit fühlt sich ruhig an – nicht euphorisch, nicht schmerzhaft.



Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Treffen schlechter Entscheidungen, indem man emotional impulsiv handelt.</p> <p>Schaffen eines Chaos- und Verwirrungsumfeldes, weil man sich nicht bewusst ist, wie man emotional andere um sich herum beeinflusst.</p> <p>Explodieren, statt auf einen ruhigen Moment zu warten, von dem aus man handeln oder sprechen kann.</p> <p>Später bereuen, was man gesagt oder getan hat.</p> <p>Nervosität erleben, basierend auf emotionaler Unsicherheit oder Ängsten.</p> <p>Aus einer verzerrten emotionalen Sichtweise Probleme überbewerten („aus einer Mücke einen Elefanten machen“).</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Gefühle sind Indikatoren dafür, was für dich richtig ist oder nicht.</p> <p>Geduldig auf Klarheit warten, um spontane Entscheidungen zu vermeiden.</p> <p>Verstehen, dass Bewusstsein und emotionale Klarheit über die Zeit gewonnen werden.</p> <p>„Darüber schlafen“, bevor man Entscheidungen trifft.</p> <p>Bewusstsein dafür haben, dass man oft emotional andere beeinflussen wird.</p> <p>Zeit alleine verbringen, wenn man die Tiefen seiner emotionalen Welle erlebt.</p>	<p>Schatten – Reizbar, nervös, defensiv</p> <p>Vermeiden von Konfrontation und Wahrheit.</p> <p>Reizbar und nervös.</p> <p>Nichts sagen, was einen Konflikt auslösen könnte.</p> <p>Nicht wissen, was man fühlen soll.</p> <p>Vortäuschen, nett zu sein.</p> <p>Sehr emotional fühlen oder überhaupt keine Emotionen zeigen.</p> <p>Ein „Doppelleben“ führen, um sich vor möglichen negativen Konsequenzen zu schützen.</p>	<p>Weisheit: Empathisch</p> <p>Emotional ruhig und distanziert</p> <p>Einfühlsam</p> <p>Sich nicht in die Emotionen oder Dramen anderer hineinziehen lassen</p> <p>Die Wahrheit konfrontieren, wenn es nötig ist</p> <p>Tiefe Weisheit darüber, wie Emotionen einen selbst und andere beeinflussen</p> <p>Eigener Entscheidungsstrategie folgen, basierend auf der eigenen Wahrheit – nicht Entscheidungen treffen aufgrund der Emotionen anderer</p>	<p>Wenn dein Solarplexus komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p><i>Voller Nervosität oder überhaupt keine Nervosität</i></p> <p><i>Nicht wissen, wie man fühlen soll</i></p> <p><i>Fühlt sich emotional verletztlich</i></p> <p><i>Kann von den Emotionen anderer total überwältigt sein oder gar nicht</i></p>

UNDEFINIERTES SOLARPLEXUSZENTRUM



Nervös wegen der Höhen und Tiefen des Lebens

„ICH BIN FALSCH“

Ich sage lieber nichts, damit es jetzt zu keiner Diskussion kommt. Ich habe Angst vor unangenehmen Konflikten. Ich halte keine direkte Konfrontation aus. Ich werde nicht gesehen. Ich bin/liege falsch mit meinen Gefühlen. Mein Empfinden ist nicht richtig. Ich bin zu impulsiv. Ich gehöre hier nicht hin. Emotionen sind ein Zeichen von Schwäche.

DEFINIERT:

Ich habe die Möglichkeit mir selbst den Raum zu geben oder auch für andere den Raum zu öffnen, emotionsgefüllt Situationen zu erklären, jemanden abzuholen, zu verstehen und dahingehend auch zu führen.

Ich lasse mich von anderen berühren, bleibe jedoch selbst für mich klar.

WEISHEIT: ICH GLAUBE AN MICH!

Du erzeugst mit diesem Satz Schritt für Schritt Vertrauen, in dich, deine Talente und Fähigkeiten.

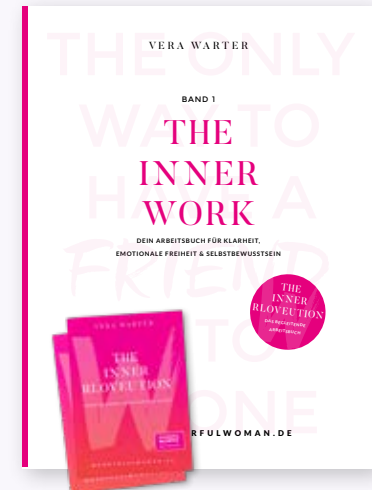
Glaube ist der wesentliche Schritt für das Erreichen von Zielen. Halte grundsätzlich alles für möglich, was aus deinem Herzen kommt. Diese tief aus deinem Herzen aufsteigenden Bilder und Wünsche, sind dein Potential.

Du konntest nichts richtig machen
Du musstest gute Noten schreiben
Du warst nie so gut, wie die Nachbarkinder oder deine Geschwister
Du hast nur nach Leistung eine Belohnung bekommen

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Überforderung in deiner Kindheit
War eines deiner Elternteile krank oder irgendwie nicht präsent?
Du musstest zu früh Verantwortung übernehmen für andere Geschwister?
Du musstest Erwartungen deiner Eltern erfüllen?
Du hast erlebt, dass dich ein Elternteil gegen das andere ausspielt? (Dies ist oft nach Trennungen der Fall)

BUCHEMPFEHLUNG:



W O N D E R F U L W O M A N . D E /
T E H I N N E R R E V O L U T I O N

UNDEFINIERTES SOLARPLEXUSZENTRUM

EMOTIONALE WAHRNEHMUNG. DIE TIEFE DER EMPFUNDENEN GEFÜHLE.

Du hast ein ausgezeichnetes Verständnis für die Gefühle anderer und kannst ihre Emotionen um ein Vielfaches stärker nachempfinden. Vergiss aber nie, dass diese turbulenten Erlebnisse nichts mit dir zu tun haben. Um selbstsicherer zu werden, solltest du Konfrontationen nicht aus dem Weg gehen. Im Gegenteil: Versuche in Streitsituationen oder Konflikten die Wahrheit zu sagen. So kannst du die Negativität an die Person zurückgeben, die sie gegen dich gerichtet hat.

Triff wichtige Entscheidungen nicht unter dem Einfluss der Gefühle anderer.

Gefühle, Nervensystem, emotionale Wellen, Lust & Schmerz und wie Menschen dafür Geld ausgeben.



MASTER
your *EMOTIONAL*
Intelligence

Magen,
Verdauung

Lungen, Bauchspeicheldrüse, Nervensystem, Verdauung

Das schlägt mir auf den Magen

Ruhelosigkeit, Unzufriedenheit, Materialismus, Rücksichtslosigkeit, mangelndes Selbstbewusstsein, Kontrollzwang

Scheue ich noch vor Konfrontation und Wahrheit zurück? Muss ich beweisen, dass ich etwas wert bin?

Kaufe ich noch immer die Emotionen der anderen als meine ab? Habe ich Selbst-Zweifel?

Oder kann ich die emotionalen Erfahrungen der Welt einfach erleben ohne mich damit zu identifizieren und fühle mich frei zur rechten Zeit anzusprechen, was angesprochen werden sollte?

SOLARPLEXUSZENTRUM = WEISHEIT DURCH EMOTIONALE OFFENHEIT

Wenn du die Vermeidung der Konfrontation mit der Wahrheit darüber, wer du bist, hinter dir lässt, kannst du das Vergnügen entdecken, du selbst zu sein. Tief aktiviert durch das Lustprinzip.

Das Thema lautet: Wird mir das Vergnügen oder Wahrheit bringen?

Eine der wichtigsten geldschöpfenden Funktionen auf diesem Planeten.

Das Vergnügen an Essen, Sex, Verlangen, Leidenschaft, Bedürfnissen usw.

Vergnügen als etwas verkaufen, das beständig sein kann.

Der Wunsch, Emotionen loszuwerden, wenn sie sich im Tief befinden

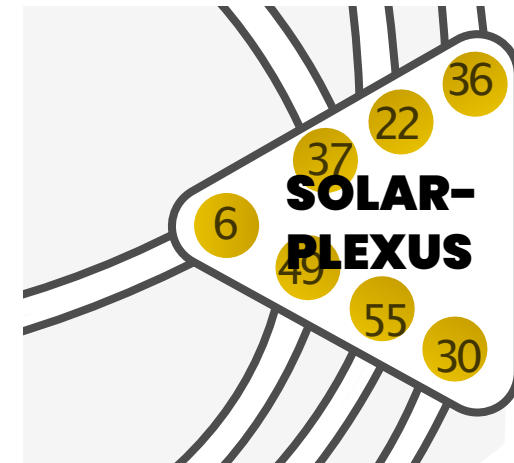
Menschen suchen nach Vergnügen, wenn sie sich im Tief ihrer emotionalen Welle befinden.

Undefinierte emotionale Intelligenz – Vermeidung von Konfrontation und Wahrheit – reizbar, nervös, defensiv – ca. 47 % der Bevölkerung.

Vergnügen durch WAHRHEIT verkaufen.

*Ich möchte mein Vergnügen kaufen!
Die Hälfte der Menschheit ist hier, um Vergnügen verkauft zu bekommen – das Vergnügen, das daraus entsteht, man selbst zu sein.*

Hier verkaufen wir eine Sache: Vergnügen und Wahrheit Selling Pleasure & Truth



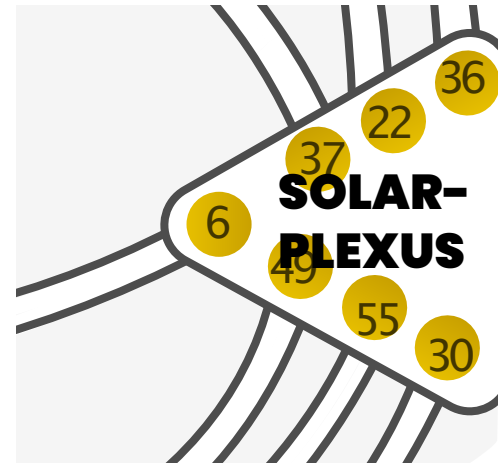
Das Solarplexuszentrum hat 7 Gates = Jede emotionale Welle erzeugt ein Motiv für Klarheit, Wahrheit oder Vergnügen. Du verkaufst Weisheit über Emotionen, nicht die Emotionen selbst.

OFFENES SOLARPLEXUSZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

*Die große Wahrheit:
Menschen kaufen nicht
Produkte – sie kaufen
emotionale Resonanz. Sie
kaufen:*

- *Sicherheit – das Gefühl,
dass ihre Entscheidungen
stabil und richtig sind*
- *Klarheit – wann sie Ja
oder Nein sagen können,
ohne inneren Zweifel*
- *Verbindung – das Gefühl,
gesehen, verstanden und
akzeptiert zu werden*

- *Vertrauen – die Gewiss-
heit, dass sie sich auf
andere verlassen können*
- *Wohlbefinden – emotio-
nale Balance und innere
Ruhe*
- *Erfüllung – dass das, was
sie tun, Sinn stiftet und sie
emotional stärkt*
- *Flow & Leichtigkeit – dass
Dinge organisch gesche-
hen, ohne Zwang oder
Stress*



Emotionale Intelligenz

Sicherheit, Klarheit, Wohlbefinden

FULLY SEEN

Brand Energetics
Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

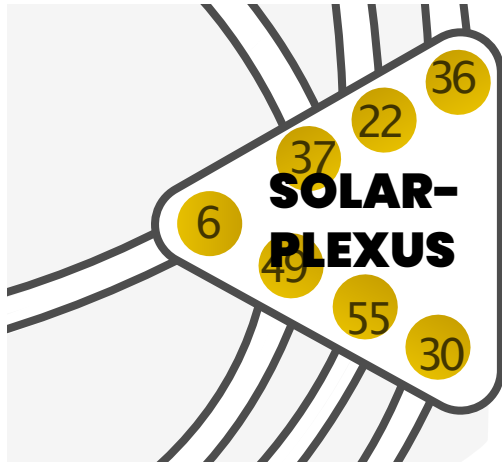
Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel.
Wir aktivieren deine Frequency. Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand!
Nimm deine BÜHNE ein!
#embodiedenergetics



♡ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

OFFENES SOLARPLEXUSZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



30 – Gefühl / Verlangen	Menschen kaufen: Intensität – wie Begehren, Sehnsucht und Leidenschaft erlebt werden
55 – Geist / Fülle	Menschen kaufen: emotionale Freiheit – wie innere Fülle und Stimmungslagen entstehen
49 – Revolution / Prinzipien	Menschen kaufen: Veränderung – wie neue Werte Zugehörigkeit oder Ausschluss formen
6 – Konflikt / Reibung	Menschen kaufen: emotionale Nähe – wie Grenzen, Balance und Bindung funktionieren
37 – Familie / Gemeinschaft	Menschen kaufen: Zugehörigkeit – wie Sicherheit, Loyalität und Fürsorge entstehen
22 – Offenheit / Anmut	Menschen kaufen: soziale Resonanz – wie Aufmerksamkeit, Charme und Zuhören Verbindung schaffen
36 – Krise / Erfahrung	Menschen kaufen: Erlebnisse – wie man emotionale Höhen und Tiefen erlebt und meistert

OFFENES SOLARPLEXUSZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

30 – Gefühl / Verlangen

Motiv: Intensität und Sehnsucht
Du verkaufst: Leidenschaft, Vision, Begehren
→ Marketing, Branding, Launches, Story-Selling

55 – Geist / Fülle

Motiv: emotionale Freiheit und Sinn
Du verkaufst: Inspiration, Hoffnung, innere Fülle
→ Spiritualität, Kunst, Musik, Coaching, Content-Creation

49 – Revolution / Prinzipien

Motiv: Werte und emotionale Grenzen
Du verkaufst: Veränderung, neue Regeln, Zugehörigkeit
→ Social Movements, Ethik-Brands, NGOs, politische Arbeit

6 – Konflikt / Reibung

Motiv: emotionale Nähe und Abgrenzung
Du verkaufst: Beziehungskompetenz, Bindung, Loyalität
→ Partnerschafts-Coaching, Mediation, Team-Dynamics

37 – Familie / Gemeinschaft

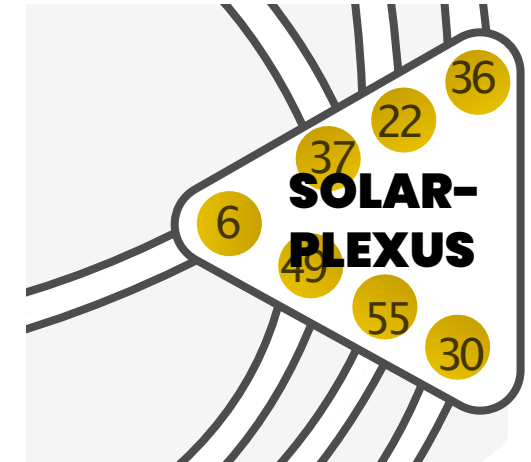
Motiv: Sicherheit und Zugehörigkeit
Du verkaufst: Gemeinschaft, Loyalität, Versorgung
→ Community-Aufbau, Memberships, Teams, Betreuung, HR

22 – Offenheit / Anmut

Motiv: soziale Resonanz und Stimmung
Du verkaufst: Zuhören, Charisma, soziale Verbindung
→ Verkaufsgespräche, Service, Beratung, Moderation, Bühne

36 – Krise / Erfahrung

Motiv: emotionale Intensität erleben
Du verkaufst: Erfahrungen, Abenteuer, emotionale Tiefe
→ Reisen, Events, Transformation, Storytelling, Coaching



Motiv = Beschreibt, welches emotionale Muster, welche Welle oder Motivation eine Handlung, Entscheidung oder Reaktion antreibt.

Du verkaufst = Beschreibt, wie Menschen von deiner emotionalen Weisheit oder Sensibilität profitieren.

→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses Motiv in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

OFFENES SOLARPLEXUSZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

30 – Gefühl / Verlangen

Ich will Intensität und Sehnsucht spüren

→ Menschen kaufen bei mir Leidenschaft, Vision und emotionale Tiefe

55 – Geist / Fülle

Ich will innere Freiheit und Fülle erleben

→ Menschen kaufen bei mir Inspiration, Hoffnung und emotionale Weite

49 – Revolution / Prinzipien

Ich will meine Werte ausleben und Grenzen spüren

→ Menschen kaufen bei mir Veränderung, neue Regeln und Zugehörigkeit

6 – Konflikt / Reibung

Ich will emotionale Nähe und Balance erleben

→ Menschen kaufen bei mir Beziehungskompetenz, Bindung und Loyalität

37 – Familie / Gemeinschaft-

Ich will Sicherheit und Zugehörigkeit spüren

→ Menschen kaufen bei mir Gemeinschaft, Loyalität und Fürsorge

22 – Offenheit / Anmut

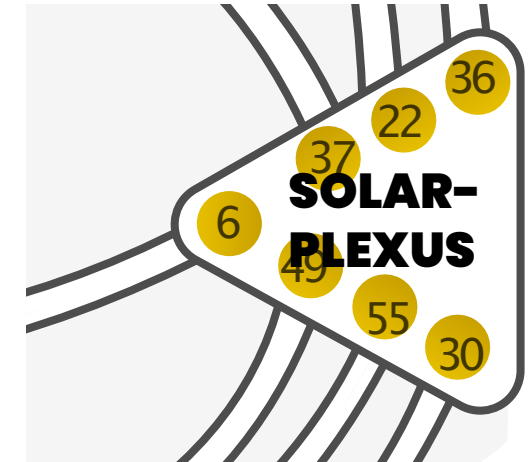
Ich will soziale Resonanz und Harmonie erleben

→ Menschen kaufen bei mir Zuhören, Charisma und verbindende Kommunikation

36 – Krise / Erfahrung

Ich will emotionale Höhen und Tiefen erleben

→ Menschen kaufen bei mir Erfahrungen, Abenteuer und emotionale Tiefe



Impuls / Energie:

„Kann ich ein Gefühl vollständig erleben, ohne mich an Erwartungen zu klammern?“, „Kann ich akzeptieren, was das Schicksal bringt – auch wenn es nicht meinen Vorstellungen entspricht?“

Tor 30 ist eine intensive emotionale Energie, gespeist aus Sehnsucht, Hoffnung und der Angst vor dem Schicksal. Diese Energie will fühlen – tief, leidenschaftlich, existenziell. Doch sie lernt schmerzhaft: Erwartungen sind keine Garantien.

Hier entsteht:

- Akzeptanz der eigenen Grenzen
- Bewusstes Erleben emotionaler Intensität
- Trennung von Sehnsucht und Erwartung
- Umgang mit Unvorhersehbarkeit
- Bündelung emotionaler Energie auf das Wesentliche

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: „Frieden mit der eigenen Natur und dem eigenen Schicksal.“
Tor 30 verkauft: Akzeptanz statt Verzweiflung, Gefühlstiefe ohne Illusion, Leidenschaft ohne Anspruch, Resignation als emotionale Reife

Menschen kaufen:

„Ich höre auf, gegen meine Natur zu kämpfen“, „Ich darf fühlen, ohne ein Ergebnis zu erzwingen“, „Ich kann akzeptieren, was ich nicht ändern kann“
„Meine Sehnsucht muss nicht erfüllt werden, um wertvoll zu sein“

Typische Märkte / Beispiele:

BG5 / Human Design
Life- & Karriere-Coaching
Therapienahe Beratung
Personal Training / Health Coaching
Medizin & Ernährungsberatung
Spirituelle & philosophische Bildungsangebote

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Resignation ≠ Aufgeben
Resignation = Akzeptanz dessen, was ist
Bewusstsein über die Gesetze von Regeneration, Karma und Wiederkehr
Fähigkeit, zu erkennen, wo Grenzen der eigenen Natur liegen
Wissen als Mittel, Verzweiflung zu vermeiden oder zu überwinden

Du verkaufst konkret:

- Emotionale Klarheit statt Illusion
- Akzeptanz statt Kampf
- Leidenschaft ohne Anspruch
- Nähe & ehrliche Bindung zur eigenen Natur

Kernbotschaft:

Sehnsucht ist Energie – aber Schicksal entscheidet. Reife heißt, beides zu akzeptieren.

Was du nicht bist, kannst du nicht werden – und genau darin liegt Frieden.

BG5 / Human Design Erkennen, wofür man emotional gemacht ist – und wofür nicht.

Personal Trainer / Counselor
„Das kann dein Körper. Das kann er nicht.“

Ärzte / Ernährungsexperten
Grenzen durch Genetik, Geschichte und individuelle Natur akzeptieren.

Life- & Karriere-Coaching
Erwartungen realistisch steuern, emotionale Energie sinnvoll einsetzen.

Impuls / Energie:

„Kann ich inneren Reichtum und spirituelle Fülle spüren?“

„Kann ich das Abenteuer des Lebens genießen, auch wenn ich scheitere?“

Akzeptanz von Fehlern, ohne den Geist zu beschädigen; Erkenntnis, dass selbst bei größtem Einsatz Fehler möglich sind, ohne dass dies die persönliche spirituelle Integrität beeinträchtigt; Schutz des eigenen Geistes, auch wenn andere darunter leiden

Hier entsteht:

- Bewusstsein über persönliche
- Leidenschaft und emotionale Provokation
- Fähigkeit, Misserfolge anzunehmen und daraus zu lernen
- Freude am Abenteuer und Experimentieren
- Schutz des Geistes trotz Fehlern und Trial-and-Error
- Emotionale Unschuld, Akzeptanz von Scheitern als Teil des Lebens

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier:
Die Möglichkeit, emotionale Freiheit und Fülle zu erleben
Inspiration, das Leben als Abenteuer zu sehen
Unterstützung, Fehler und Misserfolge ohne Schaden für den Geist zu meistern

Menschen kaufen:

„Ich kann das Abenteuer des Lebens genießen“, „Ich kann Scheitern akzeptieren, ohne meinen Geist zu verlieren“, „Ich kann Fülle und emotionale Freiheit spüren“

Typische Märkte:

BG5 / Human Design
Coaching / Persönlichkeitsentwicklung
Kunst, Schreiben, Vorträge
Event- oder Abenteuerangebote
Start-Up
Forschung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Wahre Fülle entsteht, wenn der Geist geschützt und bewusst eingesetzt wird.“

- Akzeptanz von Fehlern und Scheitern ohne Schaden für den Geist
- Emotionale Unschuld trotz Trial-and-Error
- Schutz der eigenen Leidenschaft und Motivation
- Unvorhersehbare Ereignisse anerkennen, ohne sich selbst zu verlieren

Du verkaufst:

- Innere Freiheit, emotionale Fülle und Abenteuerlust
- „Genieße das Leben.“ / „Scheitere ohne Schaden.“ / „Lebe deine Sehnsucht bewusst.“

Verkaufe: emotionale Freiheit, Gelassenheit, Fülle durch Akzeptanz, innere Freiheit

BG5/Human Design: „Du hast keine Wahl – genieße den Film, sei der Passagier“

Writing / Vorträge über persönliche Abenteuer

Startup-Projekt / Unternehmensgründung: Nur wenige schaffen den Durchbruch, aber das Lernen und die Erfahrung bringen persönlichen und beruflichen Gewinn.

Forschung / Experimentelles Arbeiten: Scheitern ist erlaubt, Erkenntnis und Lernen stehen im Vordergrund.

Bucket-List-Erlebnisse: Dinge tun, die den Geist wecken, Abenteuer erleben

Impuls / Energie:

„Wann müssen bestehende Strukturen akzeptiert oder abgelehnt werden?“
„Wie nutze ich kollektive Unzufriedenheit, um höhere Prinzipien durchzusetzen?“

Es geht darum, zu erkennen, wann akzeptiert oder abgelehnt werden muss, um Loyalität, Gerechtigkeit und Veränderung zu gestalten.

Hier entsteht:

- Transformation von sozialen & organisatorischen Strukturen
- Prinzipienbasierte Entscheidungen
- Bewusste Steuerung von Loyalität
- Nutzung emotionaler Wellen für Veränderung
- Durchsetzung von Gerechtigkeit & neuen Werten

Schatten: Machtmissbrauch unter dem Deckmantel von Prinzipien

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Dienst am Ganzen und an Prinzipien/„Wenn du populäre Unzufriedenheit bewusst nutzt, entsteht Loyalität, Wandel und nachhaltiger Wert.“

Tor 49 verkauft: Wandel mit Sinn, Revolution mit moralischer Begründung, Loyalität auf Basis von Werten, Emotionale Klarheit bei Akzeptanz & Ablehnung

Menschen kaufen:

„Unzufriedenheit hat einen Sinn“, „Meine Entscheidungen dienen höheren Prinzipien“, „Ich darf Nein sagen – auch kollektiv“, „Ich kann Veränderung bewusst gestalten“

Typische Märkte:

BG5 / Human Design (Dekonditionierung & Neubau) / Politik & Regierung / NGOs & soziale Bewegungen/ Unternehmen in Transformationsphasen / Change Management & Organisationsentwicklung
Protest- & Aktivismus-Strukturen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Schlüsselthema: Revolution aus Unzufriedenheit

„Wahre Kraft entsteht, wenn man die Unzufriedenheit der Masse für positive Veränderung nutzt.“

Nutzung kollektiver Frustration als Hebel
Strategisches Lenken von revolutionärer Energie

Du verkaufst:

- Sinn statt Machtmissbrauch
- Prinzipien statt Popularität
- Bewusste emotionale Führung
- Transformation mit klaren Konsequenzen

*Dienst an
Prinzipien /
Gemeinschaft /
bewusste Trans-
formation*

BG5 / Human Design „Genug vom Nicht-Selbst? – Überwinde Konditionierung und baue ein neues inneres System auf.“

Politik / Regierung Ethische Umgestaltung von Machtstrukturen auf Basis kollektiver Werte.
Unternehmen Geschäftsmodelle radikal verändern, weil alte Prinzipien nicht mehr tragen.

Proteste & Demonstrationen Populäre Unzufriedenheit bündeln und in konkrete Forderungen übersetzen.

Soziale Initiativen Strukturen schaffen, die Loyalität, Gerechtigkeit und Zugehörigkeit neu definieren.

Impuls / Energie:

„Wie entsteht echte Bindung ohne Kontrolle?“, „Wie baue ich Loyalität auf, ohne sie zu testen?“

Tor 6 trägt die Angst vor Intimität und gleichzeitig das Bewusstsein für Gleichgewicht in Beziehungen. Es geht nicht um Harmonie um jeden Preis, sondern um echte Verbindung durch korrektes Timing, Grenzen und Ausrichtung.

Hier entsteht:

Vertrauensvolle Bindung
Emotionale Ausrichtung
Gesunde Grenzen
Gleichgewicht von Macht
Produktive Loyalitäten
Loyalität entsteht freiwillig – oder gar nicht.

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: „Echte Loyalität statt erzwungener Bindung.“

Tor 6 verkauft:

Geduld statt Kontrolle, Beziehungsqualität statt Abschlussdruck, Ausrichtung statt Loyalitätstests, Sicherheit durch Vertrauen

Menschen kaufen:

„Ich darf warten“, „Ich muss nichts erzwingen“, „Ich bin im richtigen Tempo“, „Diese Verbindung fühlt sich sicher an“

Typische Märkte:

Coaching & Beratung, Langfristige Kundenbeziehungen
Strategische Partnerschaften
Cross-Promotions, Joint Ventures
Community-nahe Geschäftsmodelle

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Wahre Stärke entsteht, wenn Loyalität und Bindung aus Vertrauen wachsen.“ Schlüsselthema: Stärke aus Verbindung

Du verkaufst konkret:

- Entspannung statt Druck
- Timing statt Aktionismus
- Vertrauen statt Kontrolle
- Bindung, die trägt

Du verkaufst:

Entspannung statt Druck
Timing statt Aktionismus

Kernbotschaft

Hör auf, Loyalität zu prüfen.

Pflege Beziehung – und Loyalität entsteht von selbst.

Verkaufe: Geduld, Loyalität und echte Bindung / Vertrauen

Coaching Eine persönliche, sichere Verbindung aufbauen, sodass Klienten freiwillig bleiben und wiederkommen.

Cross-Promotions Kaffeehaus & Buchhandlung: Zwei Unternehmen unterstützen sich ohne Machtgefälle.

Joint Ventures „Ich vertraue dir – deshalb gebe ich dir meine Reichweite / E-Mail-Liste.“

Langfristige Kundenbeziehungen Keine Upsell-Tests, keine künstliche Verknappung – sondern Bindung durch Sicherheit.

Impuls / Energie

„Wo gehöre ich dazu – und wer sorgt für wen?“

„Welche Regeln, Abmachungen und Werte halten eine Gemeinschaft zusammen?“

Tor 37 ist die soziale Kraft von Gemeinschaft, Familie, Verträgen und Ordnung. Es geht um Zugehörigkeit, Verlässlichkeit und soziale Stabilität.

Hier entsteht:

- Soziale Bindung
- Loyalität & Vertrauen
- Klare Rollen & Zuständigkeiten
- Verträge & Abmachungen
- Schutz der Gemeinschaft

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: „Zugehörigkeit durch Ordnung, Fairness und Verlässlichkeit.“

Tor 37 verkauft: Gemeinschaft statt Individualismus, Sicherheit durch Regeln, Soziale Verträge, Ordnung, die allen dient

Menschen kaufen:

„Ich gehöre dazu“, „Ich weiß, woran ich bin“, „Es gibt klare Regeln“

Typische Märkte:

Community Building
Organisationen & Verbände
Familienunternehmen
Politik & Sozialstrukturen
Gewerkschaften & Trade Organizations, NGOs & soziale Projekte
HR, Compliance & Governance
Bildungseinrichtungen mit internen Standards

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Schlüsselthema: Ordnung erhalten
Die 3. Linie von Tor 37 bringt: Sensibilität für angemessenes Verhalten
Gemeinschaft funktioniert nur, wenn Regeln eingehalten und Zugehörigkeit geschützt wird.

Du verkaufst konkret:

- Zugehörigkeit & Sicherheit
- Klare Regeln & soziale Verträge
- Strukturen, auf die man sich verlassen kann
- Fairness im Umgang mit Regelbrüchen

Jede Gemeinschaft braucht Ordnung – und jemand, der sie schützt.

BG5 / Human Design: Organisationen Zertifizierungen, Standards und klare Regeln, wer Teil der Gemeinschaft ist.

Trade Organizations: Selbstregulierung der Branche, interne Standards, Schutz des Berufsstands.

Polizei / Community Safety: Sicherung der Ordnung innerhalb der Gemeinschaft – nicht von außen, sondern im Dienst der Gemeinschaft.

Berufsverbände (Ärztammer, Anwaltskammer) Interne Kontrolle, Ethikrichtlinien, Zulassung & Ausschluss.

Politik / Sozialmodelle Soziale Verträge: Versorgung gegen Loyalität oder Beitrag („Du bekommst, was du brauchst – und hältst dich an die Regeln“)

Impuls / Energie

„Was wollen Menschen wirklich – und wann sind sie bereit zuzuhören?“
„Wie spreche ich so, dass es ankommt?“

Tor 22 ist emotionale Offenheit, Zuhören und soziale Feinfühligkeit.
Es ist die Fähigkeit, Stimmung, Bedürfnis und Timing wahrzunehmen – und daraus Anziehung, Stil und Resonanz zu erzeugen.

Hier entsteht:

- Soziale Intelligenz
- Emotionale Wahrnehmung
- Timing in Kommunikation
- Stil & Anmut im Auftreten
- Resonanz statt Überzeugung

Soziale Resonanz entsteht nicht durch Wissen, sondern durch Zuhören, Timing und Stil.

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: „Die Fähigkeit zu hören, was Menschen wirklich wollen – und es ihnen auf die richtige Art zu geben.“ Tor 22 verkauft: Zuhören als Macht, Stilvolle Vermittlung, Emotionale Zugänglichkeit, Soziale Anziehung

Menschen kaufen:

- „Ich werde gehört“
- „Ich fühle mich verstanden“
- „Das passt gerade zu mir“
- „Das kann ich sofort nutzen“

Typische Märkte

Verkauf & Marketing
Marktforschung
Branding & Kommunikation
PR & Medien
Coaching & Beratung
Journalismus & Interviews
Kundenservice & Community Management, Entertainment & Storytelling

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) – QUALITÄT: DER VERZAUBERER

Die 3. Linie von Tor 22 bringt: Natürliche, oft unbewusste Grace Die Fähigkeit, emotionale Energie in Form zu bringen Soziale Wirkung ohne Anstrengung Offenheit, die nicht gemacht ist – sondern gespürt wird

Du verkaufst konkret:

- Zuhören als strategische Kompetenz
- Markt- & Bedürfnisverständnis
- Kommunikation mit emotionalem Timing
- Produkte & Botschaften, die sofort nutzbar sind

Nicht belehren. Nicht erklären.
Zuhören – dann elegant liefern.

*Hör auf, ungefragt zu senden.
Fang an zu hören.
Resonanz verkauft.*

BG5 / Human Design „Ich höre, wo du gerade stehst – und erkläre dir dein Design so, dass es sich richtig anfühlt.“

Marketing & Marktanalyse Herausfinden, was Menschen wirklich wollen, bevor ein Produkt gebaut wird.

Sales Erfolgreiche Verkäufer sprechen erst, nachdem sie verstanden haben.

Journalismus / Interviews Verschiedene Stimmen anhören, Stimmungen erfassen und Informationen so aufbereiten, dass andere sie nutzen können.

Coaching & Beratung Nicht pushen – den richtigen Moment abwarten, um wirksam zu sein.

Impuls / Energie

„Wie gehe ich mit Krisen, emotionalen Tiefs und Unsicherheit um?“

„Kann ich den emotionalen Zyklus aushalten, ohne vorschnell zu reagieren?“

Tor 36 ist der Impuls, neue Erfahrungen zu machen, verbunden mit der Angst vor emotionaler Unzulänglichkeit.

Gefahr: Das Alte emotional nicht loslassen

Hier entsteht:

- Umgang mit emotionalen Krisen
- Navigieren durch Unsicherheit
- Mut für neue Erfahrungen
- Transformation durch Erleben
- Reife durch emotionale Tiefe

Erfolg kommt hier durch:

Krisen, die durchlebt wurden
Erfahrungen, die nicht vermieden wurden. Emotionale Täler, die Tiefe erzeugt haben. Zusammenbrüche, die Neuordnung ermöglichten.

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier nicht Sicherheit, sondern: „Die Fähigkeit, emotionale Wellen zu reiten.“

Tor 36 verkauft: Erfahrung statt Vermeidung, Emotionale Resilienz, Orientierung in Krisenzeiten, Vertrauen in den Prozess von Aufstieg & Abfall

Menschen kaufen:

„Ich halte emotionale Tiefpunkte aus“;
„Ich erkenne: Das ist kein Ende – es ist ein Übergang“; „Ich wachse durch Erfahrung, nicht trotz Krise“

Typische Märkte

Coaching & Krisenbegleitung
Persönlichkeitsentwicklung
Leadership & Teamführung
Therapienahe Begleitformate
Storytelling, Film, Kunst, Entertainment
Trading & Marktpsychologie
Veränderungs- & Transformationsprozesse

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Krisen erschöpfen sich irgendwann
Danach entsteht Raum für eine neue Ordnung. Emotionale Tiefe ermöglicht echten Wandel

Risiko: Reste des alten Systems unbewusst ins Neue mitzunehmen

Lernkurve:

Nicht jede Krise muss „repariert“ werden! Manchmal braucht es den kompletten emotionalen Durchgang. Erneuerung entsteht aus den Trümmern, nicht aus Kontrolle

Du verkaufst konkret:

- Sicherheit im emotionalen Auf und Ab
 - Führung durch Krisenphasen
 - Mut für neue Erfahrungen trotz Angst
- Transformation statt Verdrängung

„Ich darf fühlen, ohne mich darin zu verlieren.“

BG5 / Human Design: Begleitung durch emotionale Zyklen:

„Du bist okay – Höhen und Tiefen gehören dazu. Folge deiner Entscheidungsstrategie.“

Coaching Menschen durch persönliche oder berufliche Krisen führen, ohne sie zu beschleunigen oder zu dramatisieren.

Trading / Investments

Emotionale Kontrolle bei Marktzyklen – nicht panisch verkaufen, nicht euphorisch kaufen.

Leadership & Teams

Teams durch Verlustphasen, Misserfolge oder Umbrüche führen und wieder aufbauen.

Film & Storytelling

Charaktere durch Krise, Chaos und Wandlung begleiten – der emotionale Spannungsbogen ist der Wert.

DESIGN YOUR LIFE & BIZ

Es ist wesentlich, sein Design durch STRATEGIE UND AUTORITÄT zu leben und als KONSEQUENZ das Potential seines individuellen Design zu entfesseln.

Um das volle Potential deines Designs anzapfen und entfesseln zu können, reicht es leider NICHT nur zu wissen, es bedarf der Verkörperung und dem Experimentieren.

Lebe deine perfekte Symphonie in der Kombination aus
Typ, Strategie und Autorität.

Inspired by 64 Material Ways, Ra Uru Hu

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem Monats-Mentoring damit du bewusst und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY? OFFENES EGOZENTRUM

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

**HERZ/
EGO**

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>

W

**DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ**



WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY

„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



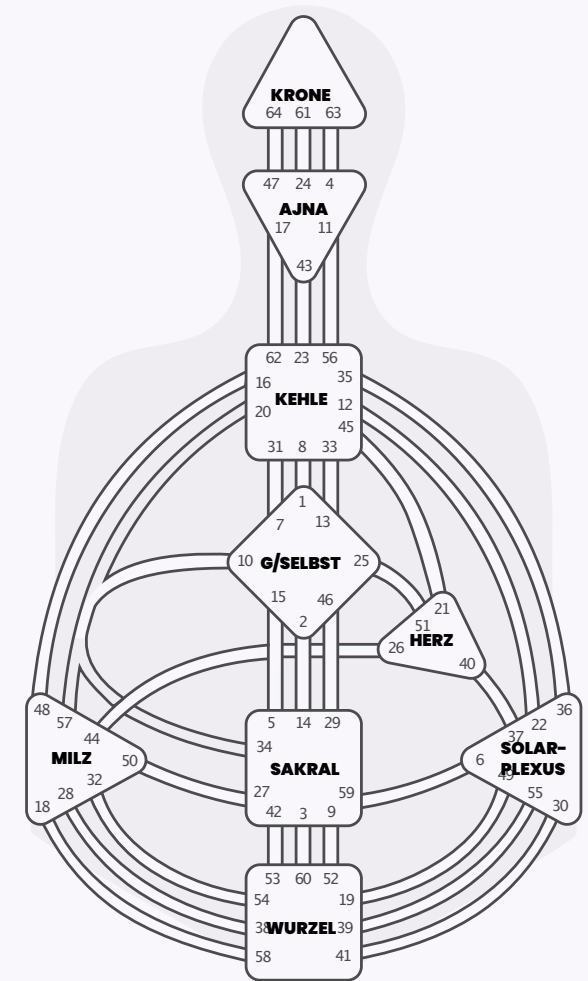
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:

Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

Darum analysieren wir jedes Tor aus Sicht der 3. Linie.

Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn es darum geht, Geld zu verdienen und materiell erfolgreich zu sein.

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch und Irrtum, der große Weisheit in die Welt bringt; das Scheitern zu akzeptieren.

Die 3. Linie passt sich an und schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.

Die 3. Linie ist der Märtyrer und der Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'. The 'X' is a simple, thick-lined font. The period is a solid yellow circle. The '3' is also a simple, thick-lined font. The entire graphic is centered on the right side of the page.

GELDPOTENTIAL: OFFENES EGOZENTRUM

Du spürst, wo andere sich selbst über- oder unterbewerten.

Du erkennst, wer Unterstützung, Anerkennung oder Motivation braucht.

Dein Potential liegt darin, Menschen zu empowern und ihre Willenskraft zu aktivieren / Selbstwert, Verantwortung und Führung zu vermitteln / Ressourcen und Möglichkeiten so zu präsentieren, dass andere sie für sich nutzen können.

Wohlstand entsteht durch Klarheit, Authentizität und die Fähigkeit, andere in ihre Stärke zu bringen.

DIE MYSTISCHE REISE

Evolutionäre Mutation des Stammes

Die materielle Ebene ist Teil unserer Einweihung ins Erwachen. Im Ego-Schaltkreis treffen Materialismus und Mystik aufeinander.

Beginn: Ressourcen (19–49)

Sensibilität für die Bedürfnisse des Stammes, Opferbereitschaft für das Wohl der Gemeinschaft

Diese Frequenz bricht zusammen: Selbstaufgabe für den Stamm verliert ihre Gültigkeit

→ **Spüren, was gebraucht wird**

Die Brücke: Gemeinschaft (37–40)

Tor 37: Familie, Gemeinschaft, Versorgung
Tor 40: Alleinarbeit, individueller Beitrag
Übergang vom „Wir versorgen uns gegenseitig“ hin zum „Ich trage meinen eigenen Teil bei“

→ **Nicht mehr allein tragen**

→ **Nicht mehr leisten, um dazuzugehören**

→ **Sondern: gemeinsam wirken**

Individuelle Einweihung / Initiation: Schock (51)

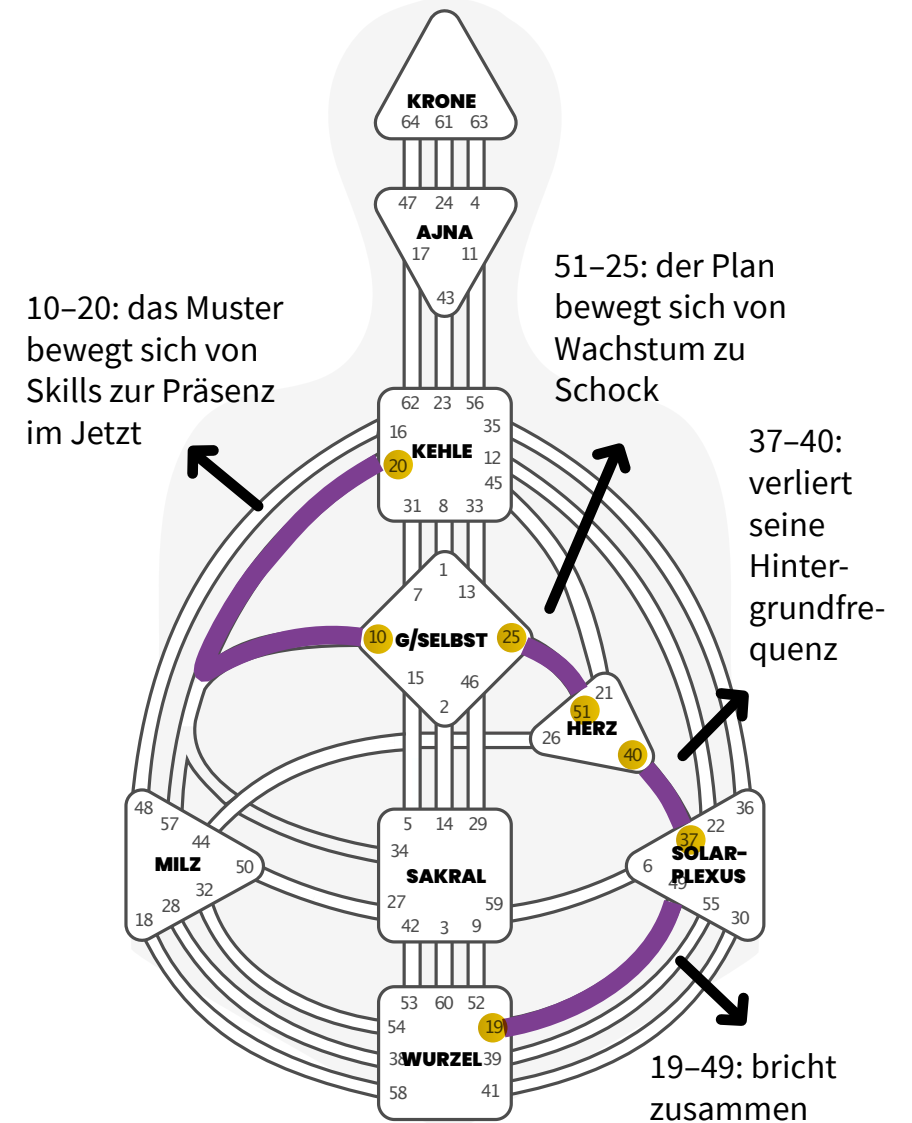
Der Schock reißt das Individuum aus der Stammesidentität, Erkenntnis: Ich bin Teil des Ganzen – aber nicht darin aufgelöst
Beginn der individuellen Einweihung
Rückkehr: Unschuld (25)
Rückkehr zur inneren Reinheit
Spirituelles Erwachen zur universellen Liebe
Jenseits von Leistung, Rolle und Würdigkeit

Höheres Prinzip: Erwachen = Verkörperung im Jetzt (10–20)

- Ausdruck des individuellen Selbst im Jetzt
- Authentisches Verhalten ohne Anpassung
- Verkörperte Präsenz statt erlernter Fähigkeit
- Globale Verschiebung der Frequenzen

→ **Präsenz darf berühren**

Das Ego ist kein Hindernis für Spiritualität. Es ist der Ort, an dem sich materielle Welt und mystischer Weg begegnen.



GELD-KANÄLE

Kanal 21–45 (Ego und Kehle):

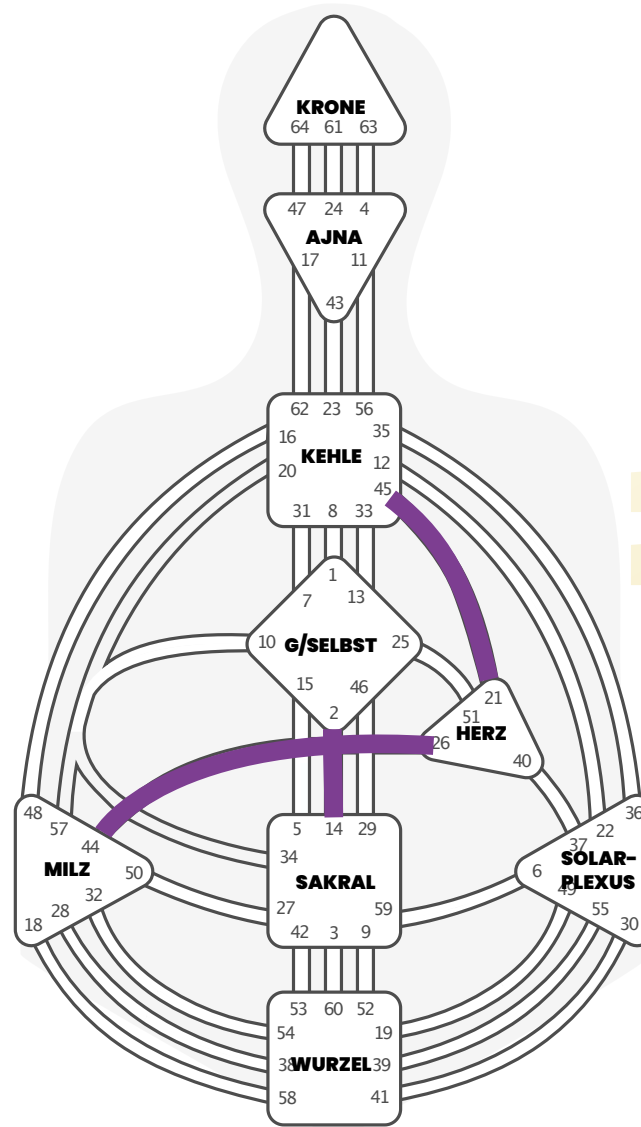
Money Line, Fähigkeit für andere Wohlstand zu erzeugen

Kanal 2–14 (G und Sakral):

Individualität aus der sakralen Energie heraus. Kreativität um Geld zu fördern und Materielles zu erschaffen

Kanal 26–44 (Ego und Milz):

Natürliches Verkaufstalent, Marketing Kanal, Spürt intuitiv was der andere braucht (um zu kaufen) in dem Moment, Für den Stamm das Beste zu erreichen, Tauschhandel



WAHRER REICHTUM ENTSTEHT DORT, WO VERANTWORTUNG, INTEGRITÄT UND FÜRSORGE ZUSAMMENKOMMEN.

Der Kanal 21–45 wird im Human Design als Money-Kanal bezeichnet. Er beschreibt die Fähigkeit, für andere Wohlstand zu organisieren, zu verwalten und zu sichern. Es geht hier nicht darum, selbst „reich zu werden“, sondern darum, Ressourcen im Sinne der Gemeinschaft oder des Tribes zu lenken. Dieser Kanal verbindet Willenskraft (Egozentrum) mit Ausdruck und Führung (Kehlzentrum). Die Stimme dieses Kanals sagt: „Ich habe – und ich weiß, wie es verwaltet werden muss.“

Menschen mit dieser Definition haben ein natürliches Gespür dafür, wie materielle Ressourcen eingesetzt werden sollten wer Zugang bekommt und wer nicht wie Sicherheit, Stabilität und Versorgung für andere entstehen

Wohlstand entsteht hier durch Verantwortung, Verlässlichkeit und klare Führung. Geld fließt, wenn Vertrauen da ist – nicht durch Druck oder Kontrolle, sondern durch Kompetenz.

Wichtig ist:

Diese Energie funktioniert nur im richtigen Kontext. Der Kanal 21–45 ist „tribal“ – er braucht ein klares „Wir“. Ohne Anerkennung oder Einladung kann sich diese Kraft schnell in Kontrolle, Machtkämpfen oder Erschöpfung ausdrücken. In seiner höchsten Ausrichtung steht dieser Kanal für:

- souveränen Umgang mit Geld und Besitz
- natürliche Autorität in finanziellen oder organisatorischen Fragen
- Wohlstand als etwas, das geteilt, geschützt und weitergegeben wird

GELD-KANÄLE

Kanal 21-45 (Ego und Kehle):

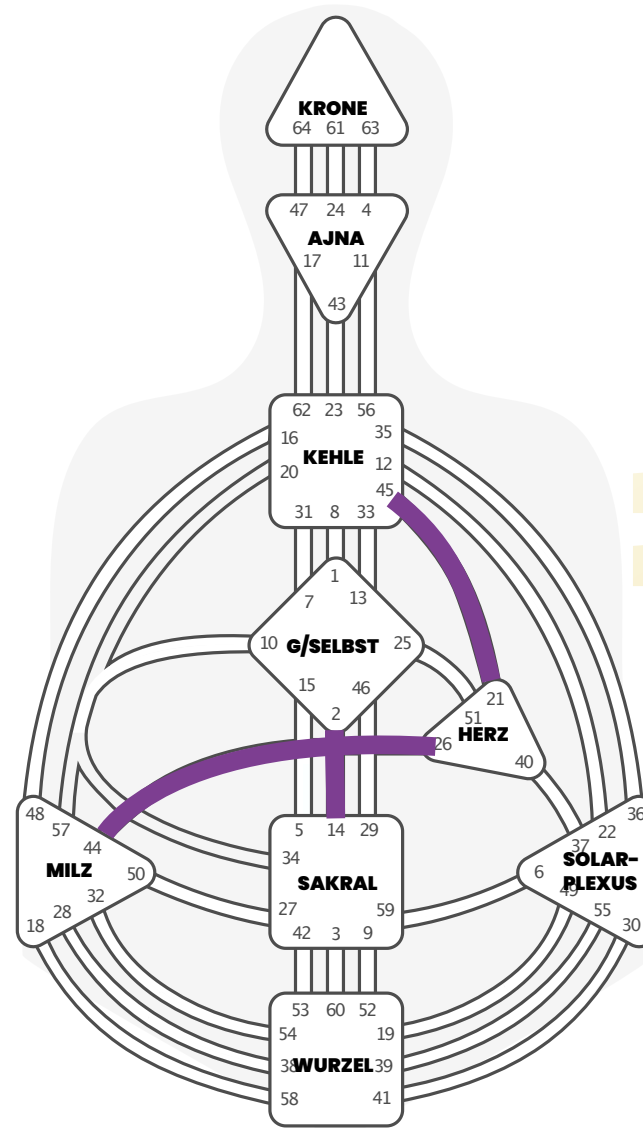
Money Line, Fähigkeit für andere Wohlstand zu erzeugen

Kanal 2-14 (G und Sakral):

Individualität aus der sakralen Energie heraus. Kreativität um Geld zu fördern und Materielles zu erschaffen

Kanal 26-44 (Ego und Milz):

Natürliches Verkaufstalent, Marketing Kanal, Spürt intuitiv was der andere braucht (um zu kaufen) in dem Moment, Für den Stamm das Beste zu erreichen, Tauschhandel



WAHRER WOHLSTAND ENTSTEHT DORT, WO VERTRAUEN, TIMING UND EINFLUSS ZUSAMMENKOMMEN.

Der Kanal 26-44 wird im Human Design häufig als Business-, Marketing- oder Überzeugungskanal bezeichnet. Er beschreibt die Fähigkeit, Werte, Angebote und Ressourcen so zu vermitteln, dass sie angenommen werden. Hier geht es nicht um bloßes Verkaufen, sondern darum, den richtigen Moment, die richtigen Menschen und die richtige Geschichte zu erkennen.

Dieser Kanal verbindet das Milzzentrum (Instinkt, Erinnerung, Körperintelligenz) mit dem Egozentrum (Willenskraft, Einfluss, Selbstwert).

Die Stimme dieses Kanals sagt: „Vertrau mir – ich weiß, was wirkt.“ Menschen mit dieser Definition haben ein feines Gespür dafür, was andere wirklich brauchen – oft noch bevor sie es selbst wissen

- wie Erfahrungen, Produkte oder Ideen attraktiv präsentiert werden
- wann es Zeit ist zu handeln und wann nicht
- wie Vertrauen entsteht durch Authentizität und Präsenz

Wohlstand entsteht hier durch Glaubwürdigkeit, Timing und emotionale Resonanz. Geld fließt, wenn Menschen sich gesehen fühlen – nicht durch Druck, sondern durch stimmige Einflussnahme.

Wichtig ist:

Diese Energie ist ebenfalls tribal. Der Kanal 26-44 lebt vom Austausch innerhalb eines Netzwerks. Wird er nicht anerkannt oder bewusst eingesetzt, kann er sich in Manipulation, Überanpassung oder dem Gefühl äußern, sich ständig „beweisen“ zu müssen.

In seiner höchsten Ausrichtung steht dieser Kanal für:

- ethische Überzeugungskraft und natürliche Verkaufsfähigkeit
- instinktives Gespür für Markt, Menschen und Möglichkeiten
- Wohlstand durch ehrliche Darstellung von Wert
- Einfluss, der auf Vertrauen statt auf Täuschung beruht

Hier geht es nicht darum, mehr zu versprechen, sondern genau das Richtige zur richtigen Zeit.

DAS EGO-/HERZZENTRUM

Der Stamm (Tribe) ist materiell ausgerichtet, da sich sein Ausdruck von „Reichtum“ im Ego zeigt.

Das 21–45 ist die Galionsfigur / das Aushängeschild ...

Es gibt eine große Verzerrung bei Menschen, die glauben, sie seien nicht würdig.

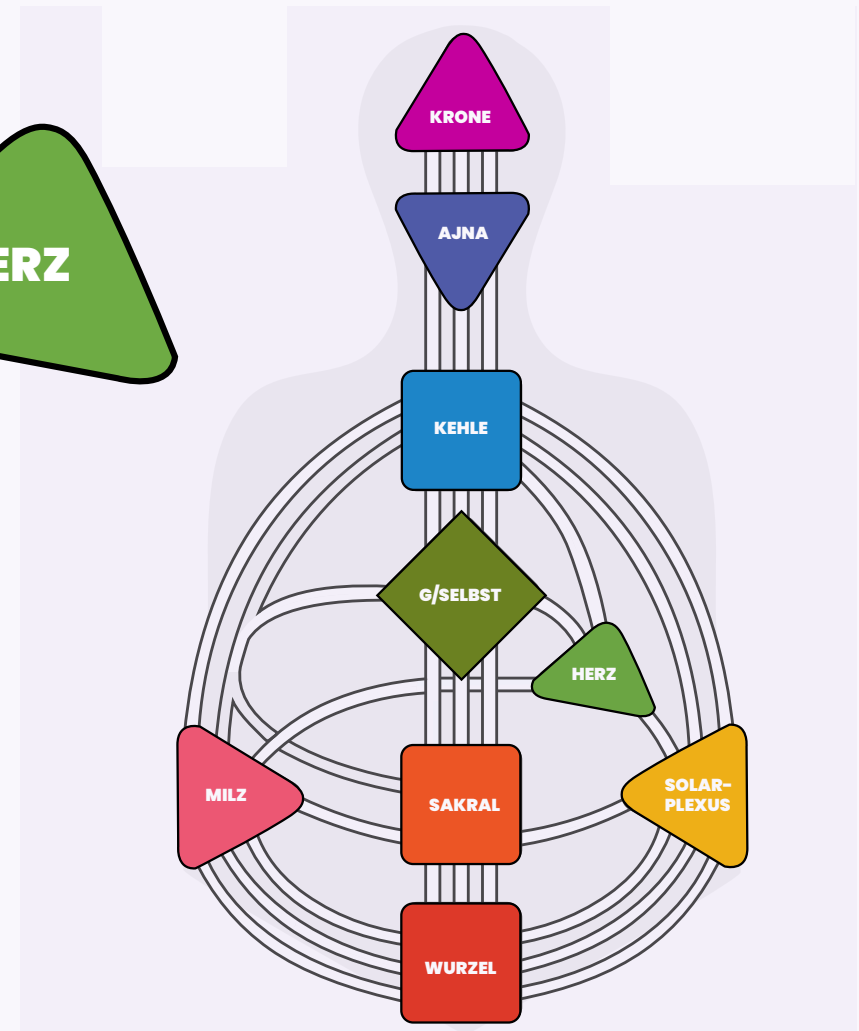
Wenn das Ego definiert ist, hast du von Natur aus etwas zu beweisen. Meiner Erfahrung nach ist es dabei weniger wichtig, es anderen zu beweisen, als es dir selbst zu beweisen (ein innerer Prozess).

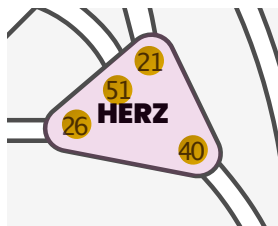
Wenn das Ego undefiniert ist, gibt es für dich nichts zu beweisen. Beobachte die materielle Welt und profitiere davon, indem du die Feinheiten und Nuancen darin verbesserst.

**EIN MOTORZENTRUM.
SELBSTWERTGEFÜHL,
WILLENSKRAFT, MATERIELLE
INTERESSEN.**

Du hast ein starkes Ego und ein stabiles Selbstwertgefühl, daher fühlst du dich sicher, materiellen Wohlstand zu erlangen. Versuche nicht, andere durch Prahlerei mit deinen Erfolgen oder Wettstreit um „Coolness“ herabzusetzen. Um im Leben wirklich erfolgreich zu sein, musst du einen wichtigen Punkt verstehen:

**Wenn materieller Wohlstand in dein Leben tritt, muss er deinen Lieben zugutekommen.
So wirst du viel mehr gewinnen, als du gegeben hast.**





Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Aufgepumptes Ego mit Erwartungen</p> <p>Geht davon aus, dass alle so sind wie man selbst</p> <p>Übt Druck auf andere aus, damit sie sich beweisen und Versprechen halten</p> <p>Lässt sich mitreißen und wirkt zu durchsetzungsstark, indem man anderen den eigenen Willen aufzwingt</p> <p>Trifft auf Widerstand bei der Zusammenarbeit mit anderen</p> <p>Arbeitet zu viel und hat kein gesundes Gleichgewicht zwischen Arbeit und Ruhe</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Kontrolle über das eigene Leben und die eigenen Ressourcen</p> <p>Konstanter Zugang zur eigenen Willenskraft</p> <p>Natürlicher Sinn für Selbstwert und Würde</p> <p>Gesunde Balance zwischen Arbeit und Ruhe</p> <p>Es ist natürlich und gesund, sich nicht beweisen zu müssen</p> <p>Wenn dein „Herz“ dabei ist, kannst du Berge versetzen</p>	<p>Schatten – Überkompensation</p> <p>Immer versuchen, sich zu beweisen</p> <p>Sich mit anderen vergleichen</p> <p>Versprechen machen, die man nicht halten kann</p> <p>Überkompensieren und zu viel verpflichten</p> <p>Sich selbst unterbewerten</p> <p>Sich wertlos, unwürdig oder nicht gut genug fühlen</p> <p>Immer das Bedürfnis haben, sich zu beweisen oder zu verbessern</p> <p>Sehr hart arbeiten, um anderen zu zeigen, wie wertvoll man ist</p> <p>Das Gefühl haben, man müsse konkurrieren und besser sein als alle anderen, sonst sei man nichts wert</p>	<p>Weisheit: Nichts zu beweisen</p> <p>Wissen, dass man nichts zu beweisen hat</p> <p>Sich würdig fühlen – sich selbst wertschätzen</p> <p>Sagen: „Ich kann mein Bestes geben, aber ich kann nichts versprechen“</p> <p>Spüren, wer ein gesundes Selbstwertgefühl und die Fähigkeit hat, Versprechen zu halten, und wer nicht</p> <p>Den Willenskraft-Druck von anderen bemerken, ohne sich „gezwungen“ zu fühlen zu handeln oder Versprechen zu machen</p> <p>Der eigenen Entscheidungsstrategie folgen, wenn Entscheidungen getroffen werden – nicht aus dem Bedürfnis heraus, sich zu beweisen, zu konkurrieren oder zu überkompensieren</p>	<p>Wenn dein Egozentrum komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p><i>Kann nicht fassen, was „Würdigkeit“ ist</i></p> <p><i>Wie misst man sie?</i></p> <p><i>Worum geht es überhaupt?</i></p> <p><i>Kann völlig überwältigt werden von jemandem, der Willenskraft hat</i></p> <p><i>Menschen mit definiertem Willen können viel Macht über dich haben</i></p>

UNDEFINIERTES HERZZENTRUM



Überkompensieren und zu viel versprechen

„ICH BIN NICHT GUT GENUG“

Ich bin es nicht wert. Ich halte das bestimmt wieder nicht durch. Ich kann nichts richtig durchziehen. Ich muss durchhalten, egal wie ich mich fühle. Ich muss mehr leisten als andere, um meinen Wert zu beweisen. Ich muss anders sein damit man mich lieben kann. Ich bin nicht gut genug, erst wenn ich xy gemacht habe. Ich bin egoistisch. Andere sind immer besser als ich. Ich muss auch Ziele haben.

DEFINIERT:

Ich kann durch meine Willensstärke selbstbewusste Beiträge leisten, die mir und anderen zu Gute kommen.

Ich bin frei von Leistungsdruck und Wettbewerbsdenken und kann die Beiträge anderer gut erkennen.

WEISHEIT: ICH GLAUBE AN MICH!

Wir haben das alle erlebt. Mal ehrlich: Einige Momente im Leben waren wirklich schlimm, oder? Sie haben dich zweifeln lassen, an dir und anderen Menschen. Doch all diese Schwierigkeiten und Narben dürfen heilen. Bitte gib' anderen nicht die Macht, dich herabzusetzen. Befreie dich von diesem Schleier und finde in das Gefühl zurück, dass du liebenswert bist.

Du bist liebenswert. Ganz auf deine eigene Art und Weise. Du hast deine Besonderheiten, die dich auszeichnen. Vielleicht gefallen sie nicht allen Menschen, doch bist du etwas ganz Besonderes. Du hast ein Herz, aus dem heraus du strahlst. Vielleicht hat sich ein Schleier über dein Strahlen gelegt, weil du Dinge erlebt hast, die dich verletzt haben.

Du hast Liebe verdient. Du bist jede Menge Liebe wert. Alle, die das nicht gesehen haben, waren vielleicht blind oder selbst so verletzt, dass sie dich nicht lieben konnten, wie du es dir gewünscht hast. Geh' dafür, die Emotionen aus diesen Momenten zu heilen. Du bist liebenswert.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Zurückweisung von Mutter und Vater
Mobbing
Verlassen durch Trennung, Krankenhausaufenthalt oder Kur
Abwertung durch Verhalten oder Aussagen

BUCHEMPFEHLUNG:



WONDERFULWOMAN.DE /
THE INNER REVOLUTION

UNDEFINIERTES HERZZENTRUM

EIN MOTORISCHES ZENTRUM. SELBSTWERTGEFÜHL, WILLENSKRAFT, MATERIELLE INTERESSEN.

Du spürst die Willenskraft, das Selbstwertgefühl und die Fähigkeit anderer, materiellen Erfolg zu erzielen. Du kennst die wahren Kosten und den damit verbundenen Aufwand. Doch dein eigenes Selbstwertgefühl ist instabil und sollte nicht von der Meinung anderer abhängen. Wähle deinen Freundeskreis sorgfältig – du zeigst dich dort, wo du so akzeptiert wirst, wie du bist, nicht aufgrund irgendwelcher Leistungen.

Dein wahrer Wert liegt in deiner Einzigartigkeit! Um dir unnötigen Stress zu ersparen, solltest du nicht jedem Versprechungen machen und unnötige Verpflichtungen eingehen.

MASTER your *SELFLOOOOVE*



Ärger, Zorn und Bitterkeit.

Thymusdrüse, oberer Rücken,
Brust, Herz, Blut und Blutkreis-
lauf, Haut, Arme, Hände

21: Herzmuskel

51: Gallenblase

26: Thymusdrüse

40: Magen

Glaube ich noch, dass ich etwas zu beweisen habe? Muss ich beweisen, dass ich etwas wert bin? Muss ich Ziele verfolgen? Muss ich noch etwas an mir verbessern? Gebe ich noch Versprechen und versuche sie zu halten?

Oder erlebe ich schon, dass ich perfekt und richtig bin, genau wie ich jetzt bin?

HERZZENTRUM = WEISHEIT IST INTEGRER SELBSTWERT Wille im Einklang mit dem Herzen.

So wie beim sakralen Motor geschieht Manifestation nicht durch das Aufbringen oder Erzwingen von mehr Willenskraft.

Sich auf der materiellen Ebene mit Druck durchs Leben zu kämpfen, ist ein schneller Weg zu Herzerkrankungen, Magenproblemen, Gallenblasen-entfernung und Autoimmunerkrankungen.

- **Herz – 21**
- **Gallenblase – 51**
- **Thymusdrüse / T-Zellen – 26**
- **Magen – 40**

Die materielle Ebene spielt eine Rolle in unserer Initiation in das Erwachen ...

Du wirst deinen Wert niemals im Geld finden! Dein Wert hat mit Geist / Spiritualität zu tun!

Würdigkeit wird verkauft:

- durch Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft
- durch Arbeit – „gut eingesetzt“ zu werden
- durch Unterstützung – auf der richtigen Seite zu stehen
- durch Anpassung in Zeiten des Schocks
- durch ehrenhafte Arbeit und saubere, integrale Arbeit
- durch die Verwirklichung deiner eigenen, einzigartigen Autorität erhältst du das, was dir zusteht

Hier verkaufen wir eine Sache: Würdigkeit / Ehrenhaftigkeit/Wert Selling Worthiness



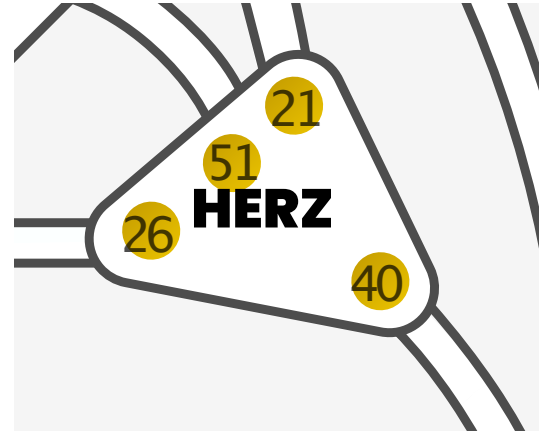
*Das Herzzentrum hat 4 Gates =
Jedes dieser Tore trägt eine eigene Qualität von Willenskraft und Würdigkeit und zeigt, wie Wert, Selbstwert und materielle Ressourcen erlebt und ausgedrückt werden.*

OFFENES HERZZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

Menschen kaufen keine Produkte – sie kaufen Würdigkeit, Selbstwert und Verlässlichkeit.

- Selbstwert – das Gefühl, dass ihr Einsatz, ihr Geld und ihre Entscheidung etwas wert sind*
- Verlässlichkeit – klare Versprechen, die eingehalten werden können*
- Integrität – Menschen, die wissen, wofür sie stehen und wofür nicht*

- Klarheit im Willen – kein Druck, keine Manipulation, keine Übertreibung*
- Souveränität – die Sicherheit, nicht überredet zu werden, sondern selbst zu entscheiden*
- Respekt – auf Augenhöhe gesehen zu werden, nicht benutzt oder ausgenutzt*



Willens- kraft

FULLY SEEN

Brand Energetics Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

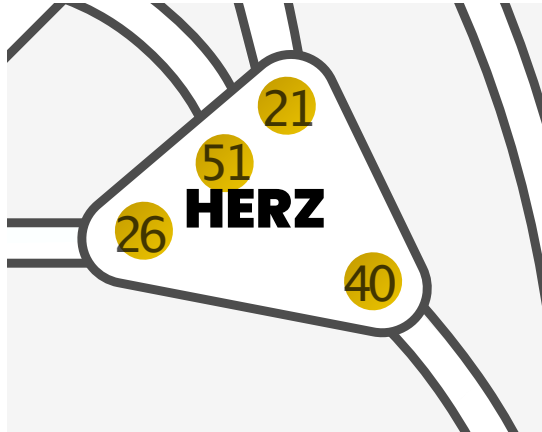
Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel. **Wir aktivieren deine Frequency.** Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand! Nimm deine BÜHNE ein!
#embodiedenergetics



♡ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

OFFENES HERZZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



21 – Macht und Kontrolle	Menschen kaufen: Macht & Souveränität – das Gefühl, Kontrolle über das eigene Leben und die eigenen Ressourcen zu haben
51 – Schock	Menschen kaufen: Mut & Initiation – die Erfahrung, durch Schock zu wachsen und die eigene Einzigartigkeit zu erkennen
26 – Unterstützung und Zugehörigkeit	Menschen kaufen: Anerkennung & Unterstützung – das Gefühl, dazuzugehören und von anderen bestätigt zu werden
40 – Würdigkeit mit Arbeit	Menschen kaufen: Einsatz & Erholung – zu wissen, dass die eigene Arbeit gesehen wird und Pausen erlaubt sind

OFFENES HERZZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

21 – Hunter/Huntress / Jäger:in / Durchbeißen

Motiv: Macht / Integration

Menschen kaufen: Souveränität – das Gefühl, dass du deine Macht in die Gemeinschaft einbringst, ohne andere zu dominieren.

→ Community-Building, Leadership, Organisations- oder Mentoring-Rollen

51 – Schock / Initiation

Motiv: Mut / Erwachen

Menschen kaufen: Anpassungsfähigkeit – die Fähigkeit, Herausforderungen zu meistern und daraus neue Wege zu entwickeln.

→ Coaching, Veränderungsmanagement, Krisenkommunikation

26 – Egoist / Selling Support / Unterstützung verkaufen

Motiv: Überzeugung / Einfluss

Menschen kaufen: Bestätigung – das Gefühl, dass sie unterstützt werden, auf der „richtigen Seite“ sind, und jemand ihre Werte vertritt.

→ Beratung, Verkauf, Advocacy, Markenbotschafter

40 – Erlösung / Verweigerung

Motiv: Arbeit / Hingabe

Menschen kaufen: Entlastung – das Gefühl, dass ihre Mühe gesehen wird und gut eingesetzt ist.

→ Dienstleistungen, Projektmanagement, Teamleitung



Motiv = Beschreibt, welches innere Muster, welche Art von Willenskraft oder Selbstwert eine Handlung, Entscheidung oder Reaktion antreibt.

Du verkaufst = Beschreibt, wie Menschen von deiner Weisheit über Selbstwert, Durchsetzungskraft oder Integrität profitieren.

→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses Motiv in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

OFFENES HERZZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

21 – Jäger:in / Durchbeißen

Ich will meine Macht

konstruktiv einsetzen

→ Menschen kaufen bei mir Souveränität, Struktur und die Fähigkeit, Dinge zu regeln

51 – Schock / Initiation

Ich will Herausforderungen meistern und mutig handeln

→ Menschen kaufen bei mir Mut, Anpassungsfähigkeit und die Kraft, Veränderungen zu meistern

26 – Egoist / Unterstützung verkaufen

Ich will Einfluss

nehmen und andere

überzeugen

→ Menschen kaufen bei mir Überzeugungskraft, strategische Beratung und Inspiration

40 – Erlösung / Arbeit

Ich will meinen Beitrag leisten und gesehen werden

→ Menschen kaufen bei mir Leistungsfähigkeit, Entlastung und verlässliche Umsetzung



Impuls / Energie:

„Kann ich meine Macht bewusst einsetzen, ohne andere zu dominieren?“

„Wie kann ich meinen Platz in der Gemeinschaft einnehmen und gleichzeitig meinen eigenen Wert wahren?“

Tor 21 ist der Impuls, Macht, Ressourcen und Organisation zu steuern, ohne Ego oder Übergriffigkeit. Es geht darum, die eigene Rolle in der Gemeinschaft zu akzeptieren und Verantwortung konstruktiv einzusetzen. Hier lernt man: Wirkliche Kraft entsteht durch Kooperation, nicht durch Zwang.

Hier entsteht:

- Bewusste Nutzung von Macht im Dienst der Gemeinschaft
- Integration der eigenen Position in ein größeres Ganzes
- Bündelung von Ressourcen (Zeit, Geld, Räume, Menschen) auf das Wesentliche
- Fähigkeit, Verantwortung zu übernehmen, ohne Kontrolle aufzudrängen
- Wirksamkeit und Beitrag innerhalb von Organisationen oder Gruppen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Struktur, Verantwortung und Zugehörigkeit: „Wenn ich meine Macht weise einsetze, entsteht Stabilität, Sicherheit und Wert für die Gemeinschaft.“

Tor 21 zeigt: Führung und Macht entfalten ihren Wert erst, wenn sie im Kollektiv integriert sind.

Menschen kaufen:

„Ich kann meine Ressourcen in einem sicheren, unterstützenden Umfeld einsetzen“; „Meine Position in der Gemeinschaft wird anerkannt und wertgeschätzt“, „Ich kann Verantwortung abgeben oder übernehmen, ohne Machtkämpfe“

Typische Märkte / Beispiele:

Immobilien & Community-Entwicklung
Lokale Märkte / Lebensmittelversorgung
Kleidung & lokaler Lifestyle
Organisation & Management: Teams, Vereine, Projekte, Ressourcenplanung
Coaching & Beratung: Leadership, Teamdynamik, strategische Planung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Resignation ≠ Aufgeben | Resignation = Akzeptanz dessen, was ist, um die eigene Macht gezielt einzusetzen
Erkennen, wo die eigenen Grenzen liegen; Strategischer Einsatz von Ressourcen und Macht; Integration in Gemeinschaften ohne Konflikte; Fähigkeit, Verantwortung zu übernehmen und loszulassen, wenn nötig

Du verkaufst konkret:

- Klarheit über den eigenen Einflussbereich
- Akzeptanz der eigenen Rolle in Gruppen
- Effektive Nutzung von Ressourcen und Macht
- Integration in die Gemeinschaft ohne Ego-Spiele

Kernbotschaft:

Wahre Macht entsteht durch Integration und Kooperation, nicht durch Zwang.

Hör auf, Kontrolle zu erzwingen – verkaufe Verantwortung, Struktur und wirksame Zugehörigkeit.

Immobilien: Es geht nicht nur darum, ein Haus zu verkaufen – sondern die gesamte Gemeinschaft, die Nachbarschaft, Schulen, Infrastruktur usw.

Lebensmittel: Lokale Märkte, auf denen die ganze Gemeinschaft ihre Lebensmittel einkauft.

Kleidung: Lokale Läden, die die Mode anbieten, die in dieser Gemeinschaft getragen wird.

Verkauf / Community: Es geht darum, die Gemeinschaft als Ganzes erlebbar und „verkaufbar“ zu machen, nicht nur einzelne Produkte.

Impuls / Energie:

„Wie kann ich auf Schock und unerwartete Störungen reagieren, ohne meinen inneren Wert zu verlieren?“

Tor 51 ist der Impuls, sich durch Krisen und Umbrüche zu behaupten, die eigene Würdigkeit zu spüren und sich anzupassen. Es geht nicht um Geld – Geld ist Mittel, nicht Ziel. Die wahre Macht liegt in der Fähigkeit, sich zu orientieren und zu reagieren.

Hier entsteht:

- Die Fähigkeit, auf Chaos, Schocks oder Unordnung spontan und effektiv zu reagieren
- Vertrauen in die eigene Autorität und innere Stabilität
- Potential, Möglichkeiten und Profit in unstabilen Situationen zu erkennen
- Initiation des Selbst – sich aus der Herkunft der Gemeinschaft heraus zu entwickeln
- Lernen durch Anpassung und Flexibilität in Zeiten der Unsicherheit

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Würdigkeit durch Anpassung und Selbstbehauptung in unvorhersehbaren Situationen
„Wer sich den Herausforderungen anpasst, bewahrt seinen inneren Wert und nutzt Chancen, wo andere blockieren.“

Menschen kaufen:

„Ich kann Krisen meistern und stabil bleiben“, „Ich erkenne Chancen im Chaos“, „Ich bin würdig, mich selbst zu behaupten, auch in unsicheren Zeiten“, „Meine Autorität und Intuition leiten mich durch unerwartete Situationen.“

Typische Märkte:

Börsen & Finanzmärkte
Katastrophenprävention / Innovation
Erfindungen & Improvisation
Human Design / BG5

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Bewusstsein, auf Veränderungen schnell reagieren zu können und dadurch Chancen zu schaffen

Spontane Kraft in Zeiten der Herausforderung
Stabilisierung durch Flexibilität, statt Rückzug oder Blockade
Umgang mit Destabilisierung des Egos in Krisenzeiten

Du verkaufst konkret:

- Selbstvertrauen in unsicheren Zeiten
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit
- Chancen erkennen, wo andere scheitern
- Würdigkeit durch souveränes Reagieren

Kernbotschaft:

Würdigkeit entsteht durch Anpassung, nicht durch Reichtum.

Hör auf, Schocks zu fürchten
Lerne, in der Unordnung zu wachsen und Chancen zu nutzen.“

Human Design / BG5: Systeme und Tools, die Menschen helfen, sich den kommenden Veränderungen anzupassen und zu gedeihen
Börsen & Finanzmärkte: Menschen, die aus Schocks Profit generieren, z. B. Crash-Investitionen während der Great Depression
Katastrophenprävention / Innovation: Neue Produkte oder Lösungen, die aus Krisen heraus entstehen
Erfindungen & Improvisation: MacGyver-ähnliche Lösungen – kreative Anpassung in Echtzeit

Impuls / Energie:

„Wie kann ich meine Ressourcen und meinen Einfluss bündeln, um gemeinsam stark zu sein?“

Tor 26 ist die Energie, Unterstützung zu sammeln, Loyalität zu gewinnen und die Kraft der Gemeinschaft zu nutzen.

Es geht darum, dass das Ego seine Macht gezielt einsetzt, um Kontinuität, Schutz und Erfolg für das eigene Netzwerk oder die Gruppe zu sichern.

Hier entsteht:

- Maximierung der Kraft von Erinnerung und Erfahrung zur Sicherung von Kontinuität
- Fähigkeit, Unterstützung gezielt zu mobilisieren
- Gemeinschaftliches Handeln, um die eigenen Ziele zu erreichen
- Loyalität und Schutz durch Integration in die eigene Gruppe
- Einfluss und Führung durch geschicktes Bündeln von Ressourcen und Menschen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Würdigkeit durch Zugehörigkeit und Unterstützung

„Wer Teil unserer Gemeinschaft ist, wird geschützt, gefördert und erhält Zugang zu kollektiver Macht.“

Menschen kaufen:

„Ich gehöre zu einer starken, schützenden Gemeinschaft“, „Meine Unterstützung wird wertgeschätzt und zurückgegeben“, „Ich kann die Kraft des Netzwerks nutzen, um Ziele zu erreichen“, „Gemeinsam bin ich erfolgreich – allein nicht.“

Typische Märkte / Beispiele:

Leads-Gruppen
Clubs / Country Clubs
Coaching-Programme
Unternehmen / Tribe-Produkte

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Sei Teil von uns – gemeinsam sind wir stark, geschützt und erfolgreich.“ Fähigkeit, Unterstützung effektiv zu sammeln; Autorität, kollektive Anstrengungen zu bündeln; Einfluss durch die Macht des Egos; Herausforderung: Potentielle Risiken oder Herausforderungen anderer werden manchmal unterschätzt

Du verkaufst konkret:

- Zugehörigkeit und Schutz in einer Gemeinschaft
- Zugang zu Ressourcen, Wissen und Netzwerken
- Strategische Bündelung von Unterstützung für Erfolg
- Effektive Nutzung des Einflusses, ohne Schaden anzurichten

Kernbotschaft:

Würdigkeit entsteht durch Integration in eine Gemeinschaft und den strategischen Einsatz von Unterstützung.

Zugehörigkeit schaffen, Unterstützung mobilisieren, kollektive Stärke nutzen.

BNI (Business Network International): Mitglieder treffen sich regelmäßig, stellen ihre Angebote vor und geben sich gegenseitig Geschäftsempfehlungen. So entsteht gegenseitige Unterstützung und Netzwerkaufbau.

Leads-Gruppen: Lokale Unternehmer:innen empfehlen sich gegenseitig Kund:innen und Geschäftsmöglichkeiten.

Clubs / Country Clubs: Teil der Gruppe sein, gleiche Interessen und Leidenschaften teilen, gegenseitige Unterstützung.

Coaching-Programme: Inner Circle, Zugang zu exklusivem Wissen, gemeinsame Erfolge, Wettbewerbsvorteil durch Netzwerk.

Unternehmen / Tribe-Produkte: Gemeinschaft und Testimonials als Verkaufsargument – das Produkt verkauft nicht nur sich, sondern die Zugehörigkeit zur Gruppe.

Impuls / Energie:

„Wie kann ich meine Rolle so einnehmen, dass mein Einsatz sinnvoll und wirksam ist?“

Tor 40 ist die Energie des Übergangs von Kampf zu Befreiung. Es geht darum, durch Arbeit, Hingabe und Dienst den eigenen Wert zu erfahren, ohne sich über Leistung definieren zu müssen. Hier zeigt sich, dass Würdigkeit entsteht, wenn man richtig ‚verwendet‘ wird – sei es in der Gemeinschaft, im Team oder im beruflichen Umfeld.

Hier entsteht:

- Wertschätzung durch sinnvolle Arbeit und Dienst
- Erleben von Befreiung durch den Einsatz der eigenen Fähigkeiten
- Humilität und die Erkenntnis der eigenen Rolle im größeren Ganzen
- Fähigkeit, Verantwortung zu übernehmen, ohne Ego-getriebene Aufmerksamkeit zu erzwingen
- Sinnvolle Nutzung von Arbeit, Energie und Talenten

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Würdigkeit durch richtiges Einsetzen, „Wer seine Fähigkeiten im richtigen Rahmen einsetzt, erfährt Wertschätzung, Befriedigung und echten Einfluss.“

Menschen kaufen:

„Ich werde richtig eingesetzt und geschätzt“

„Meine Arbeit hat Sinn und Wirkung“

„Ich kann beitragen, ohne mich beweisen zu müssen“

„Meine Rolle stärkt mich und die Gemeinschaft gleichzeitig“

Typische Märkte:

Zeitarbeitsagenturen
Headhunter / Recruiter
Personalabteilungen / HR
Jobbörsen / Vermittlungsplattformen
Coaching / Beratung zur Berufung und Positionierung
Human Design / BG5

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Meine Rolle sinnvoll einnehmend, meinen Einsatz wirkungsvoll nutzend und Wertschätzung erfahrend.“

Fähigkeit, wirksam zu handeln, ohne Aufmerksamkeit zu erzwingen
Subtile Art, Führung und Einsatz zu leben, ohne sich zu profilieren
Kapazität, negative Kräfte zu umgehen, selbst wenn man alleine agiert
Ego kann Anerkennung zurückhalten oder gezielt einfordern, je nach Situation

Du verkaufst konkret:

- Sinnvolle Arbeit und gezielte Einsätze
- Wertschätzung und Anerkennung durch den richtigen Einsatz
- Selbstvertrauen durch die eigene Rolle in einem größeren System
- Die Balance zwischen Leistung und innerer Zufriedenheit
- Kernbotschaft (Verkaufsform):

„Richtig eingesetzt werden, sinnvolle Arbeit leisten, Wirkung entfalten.“

Zeitarbeits-Vermittlungsagenturen: Menschen werden sowohl für kurzfristige als auch langfristige Jobs vermittelt.

Headhunter / Recruiter: Finden der besten Kandidat:innen für offene Positionen, inklusive Incentives.

HR-Abteilungen: Vorstellungsgespräche führen und Bewerber:innen vom Job überzeugen.

Jobbörsen / Anzeigen: Arbeitsstellen effektiv vermitteln.

Human Design / BG5: Menschen lernen, sich entsprechend ihrer Strategie und Autorität richtig einzusetzen, um „gut verwendet“ zu werden.

DESIGN YOUR LIFE & BIZ

Es ist wesentlich, sein Design durch STRATEGIE UND AUTORITÄT zu leben und als KONSEQUENZ das Potential seines individuellen Design zu entfesseln.

Um das volle Potential deines Designs anzapfen und entfesseln zu können, reicht es leider NICHT nur zu wissen, es bedarf der Verkörperung und dem Experimentieren.

Lebe deine perfekte Symphonie in der Kombination aus
Typ, Strategie und Autorität.

Inspired by 64 Material Ways, Ra Uru Hu

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem Monats-Mentoring damit du bewusst und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY? OFFENES MILZZENM

MILZ

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>

AJNA

SAKRAL

WURZ

W

**DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ**



WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY

„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



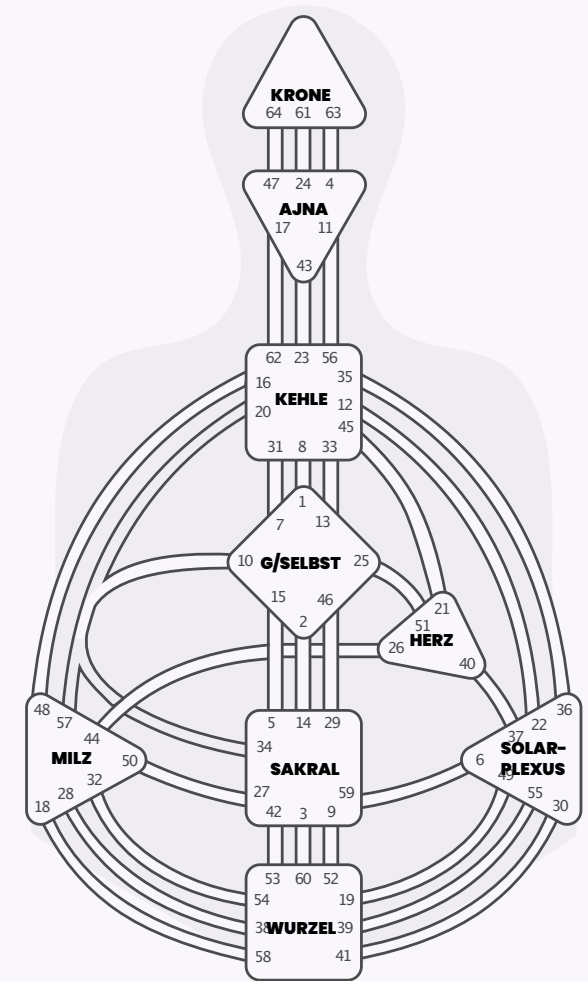
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:
Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

**Darum analysieren wir jedes Tor
aus Sicht der 3. Linie.**

**Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn
es darum geht, Geld zu verdienen und
materiell erfolgreich zu sein.**

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch
und Irrtum, der große Weisheit in die
Welt bringt; das Scheitern zu akzep-
tieren.

Die 3. Linie passt sich an und
schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.
Die 3. Linie ist der Märtyrer und der
Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für
neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'. The 'X' is composed of two thick, slightly curved lines that meet at the center. The period is a solid yellow circle. The '3' is a thick, rounded, sans-serif digit. The entire graphic is set against a white background.

GELDPOTENTIAL: OFFENE MILZ

Du hast ein sehr feines Gespür für Gesundheit, Heilung und Wohlbefinden.

Oft spürst du den Körper anderer Menschen klarer als deinen eigenen.

Du bringst ein breites Wissen über Gesundheit mit und kannst unterschiedliche Ansätze miteinander verbinden. Besonders durch Empathie und Hellfühlen entstehen starke Heilfähigkeiten.

Dein Potential liegt darin zu erkennen, was bei anderen nicht stimmig ist, was sie wirklich brauchen, um sich sicher und gesund zu fühlen, welche Wege zur Heilung möglich sind. Wohlstand entsteht hier durch Präsenz, Wahrnehmung und Vertrauen in deine feinen Sinne.

DAS MILZZENTRUM

Als Bewusstseinszentrum:

- Wahrnehmung über Instinkt und Intuition
- Bestimmt, wie wir die Welt erleben
- Sitz von Angst und Überlebensinstinkt
- Kein Motorzentrum → keine konstante Energie

Zentrale Funktionen

- Frühwarnsystem für Gefahren
- Schutz und Sicherheit für das Überleben
- Momentanes Wissen: „Ist es jetzt sicher oder nicht?“

Schlüsselthemen

- Wohlbefinden – sich gut fühlen
- Sicherheit – sich sicher fühlen
- Intuition – im Moment wissen, was richtig ist

Überleben & Risiko

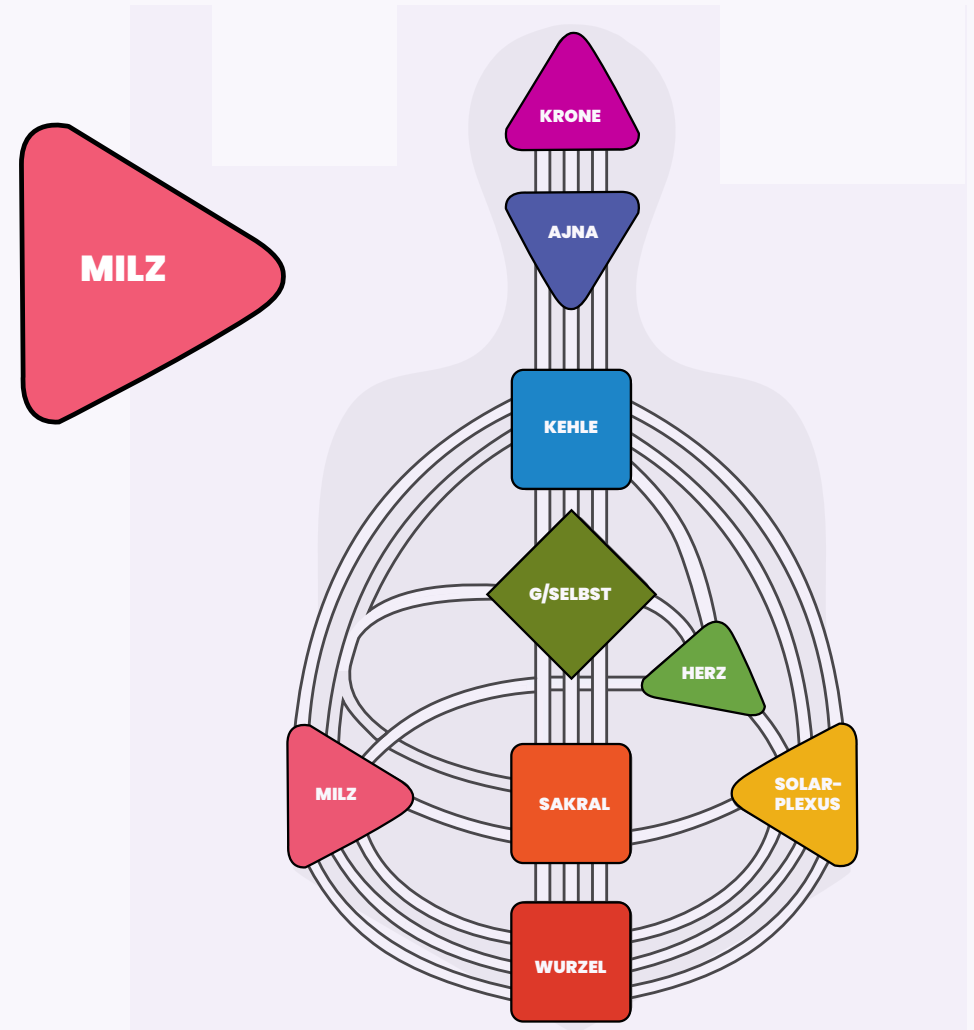
Wir sind als Körper ständig Risiken ausgesetzt. Die Milz ist unser Risikomanagement-System. Permanente Wachsamkeit von Moment zu Moment. Spontane Reaktion, wenn etwas nicht sicher ist

Materielle Ebene

Die Milz bringt Geld herein (Kapitalismus)
Der Solarplexus gibt Geld aus (Sozialismus)

INSTINKTIVE WAHRNEHMUNG. SOZIALE ANPASSUNG, INTUITION, IMMUNITÄT.

Du bist im Allgemeinen gesund und hast ein starkes Immunsystem; du fühlst dich wohl in deinem Körper. Wenn du jedoch eine Krankheit vernachlässigst oder sie erst in einem fortgeschrittenen Stadium behandeln lässt, kann deine Selbstüberschätzung negative Folgen haben. Du kannst Risiken und äußere Gefahren objektiv einschätzen und nimmst körperliche Gefahren sofort wahr. Versuche, öfter auf dein Bauchgefühl zu hören und deiner Intuition zu vertrauen, anstatt dich allein auf deinen Verstand zu verlassen. So wirst du viel mehr gewinnen, als du gegeben hast.



DAS MILZZENTRUM

Wir brauchen Andere, um unser Immunsystem zu stärken

Unser Immunsystem braucht Verbindung und Bindung mit anderen Menschen

Durch Ein- und Ausatmen der Bindungserfahrung lernt der Körper zu erkennen, was gesund und was ungesund für uns ist

Unsere innere Autorität zeigt uns:

- welche Menschen gut für uns sind – und welche nicht
- welcher Job richtig für uns ist – und welcher nicht

Körperliche Ebene

Das Lymphsystem, die Milz und die B-Zellen spielen eine zentrale Rolle im Immunsystem

Innere Autorität in der Hierarchie

Das Milz-Zentrum kann als innere Autorität am schwierigsten wahrzunehmen sein, da es sehr leise ist und nur von Moment zu Moment „spricht“.

Es geht dabei wirklich um Hingabe und darum, Tag für Tag sensibler für die Feinheit dieses inneren „Impulses“ zu werden

Wenn du die Angst erkennst und die dahinterliegende Bewusstheit beobachtest, kann das deine Beziehung zu diesem Zentrum stärken

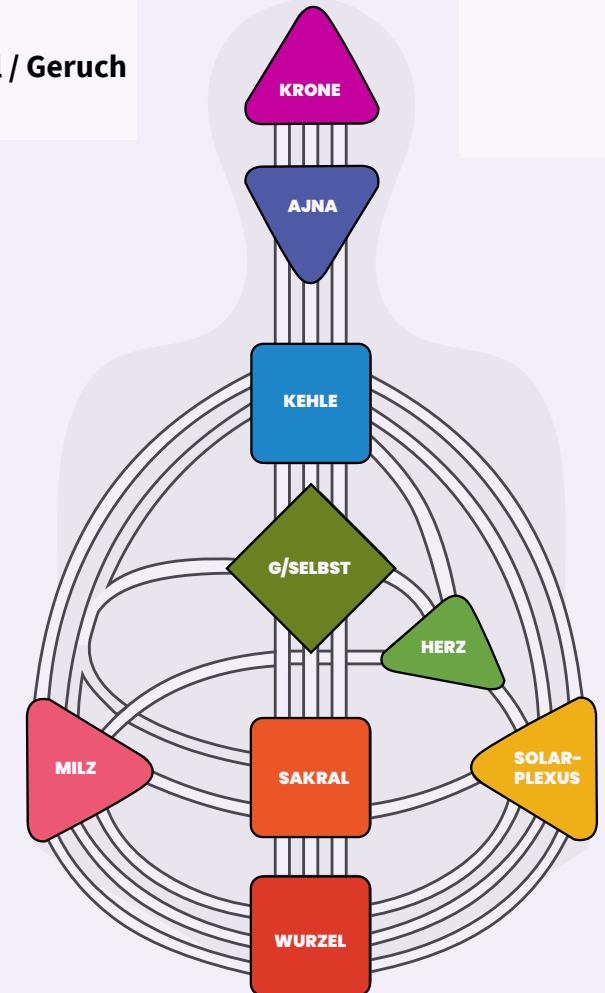
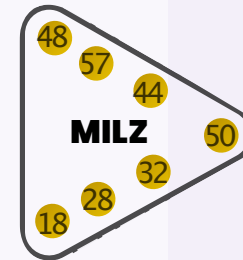
MANIFESTOR/INNOVATOR

- Warte, bis du instinktiv in die Handlung bewegt wirst
- Informiere, bevor du handelst

PROJEKTOR/BERATER

- Warte auf Anerkennung und Einladung
- Vertraue dann deinem instinktiven Wissen, um eine Entscheidung zu treffen

44 – Smell / Geruch
57 – Rechtes Ohr
48 –Taste / Geschmack



GELD-KANÄLE

Kanal 21–45 (Ego und Kehle):

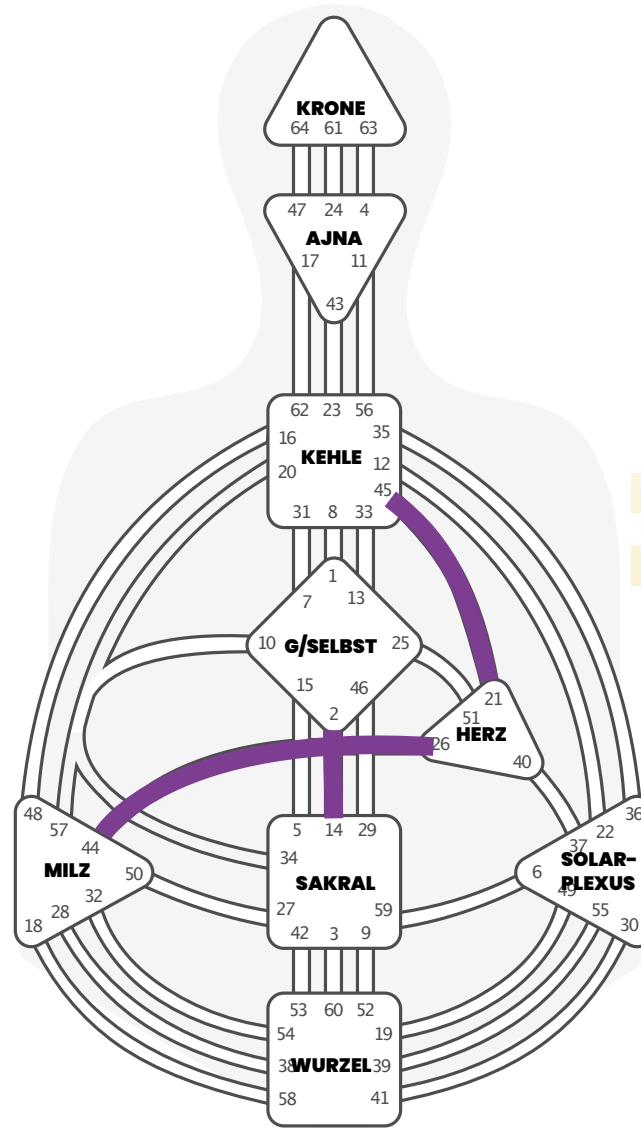
Money Line, Fähigkeit für andere Wohlstand zu erzeugen

Kanal 2–14 (G und Sakral):

Individualität aus der sakralen Energie heraus. Kreativität um Geld zu fördern und Materielles zu erschaffen

Kanal 26–44 (Ego und Milz):

Natürliches Verkaufstalent, Marketing Kanal, Spürt intuitiv was der andere braucht (um zu kaufen) in dem Moment, Für den Stamm das Beste zu erreichen, Tauschhandel



WAHRER WOHLSTAND ENTSTEHT DORT, WO VERTRAUEN, TIMING UND EINFLUSS ZUSAMMENKOMMEN.

Der Kanal 26–44 wird im Human Design häufig als Business-, Marketing- oder Überzeugungskanal bezeichnet. Er beschreibt die Fähigkeit, Werte, Angebote und Ressourcen so zu vermitteln, dass sie angenommen werden. Hier geht es nicht um bloßes Verkaufen, sondern darum, den richtigen Moment, die richtigen Menschen und die richtige Geschichte zu erkennen. Dieser Kanal verbindet das Milzzentrum (Instinkt, Erinnerung, Körperintelligenz) mit dem Egozentrum (Willenskraft, Einfluss, Selbstwert).

Die Stimme dieses Kanals sagt: „Vertrau mir – ich weiß, was wirkt.“ Menschen mit dieser Definition haben ein feines Gespür dafür, was andere wirklich brauchen – oft noch bevor sie es selbst wissen

- wie Erfahrungen, Produkte oder Ideen attraktiv präsentiert werden
- wann es Zeit ist zu handeln und wann nicht
- wie Vertrauen entsteht durch Authentizität und Präsenz

Wohlstand entsteht hier durch Glaubwürdigkeit, Timing und emotionale Resonanz. Geld fließt, wenn Menschen sich gesehen fühlen – nicht durch Druck, sondern durch stimmige Einflussnahme.

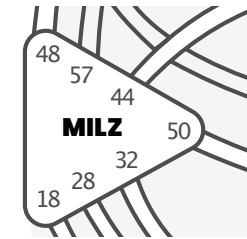
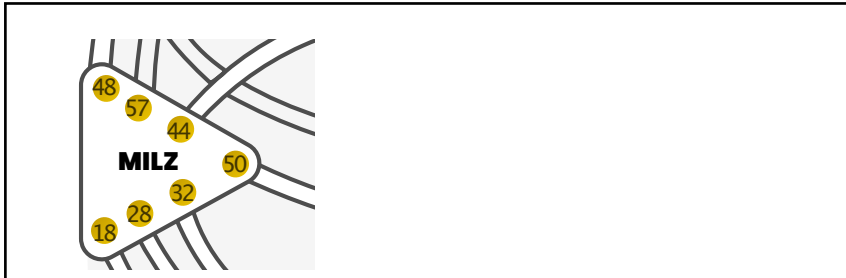
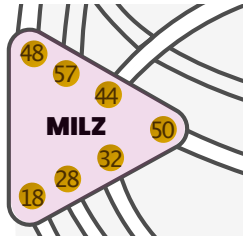
Wichtig ist:

Diese Energie ist ebenfalls tribal. Der Kanal 26–44 lebt vom Austausch innerhalb eines Netzwerks. Wird er nicht anerkannt oder bewusst eingesetzt, kann er sich in Manipulation, Überanpassung oder dem Gefühl äußern, sich ständig „beweisen“ zu müssen.

In seiner höchsten Ausrichtung steht dieser Kanal für:

- ethische Überzeugungskraft und natürliche Verkaufsfähigkeit
- instinktives Gespür für Markt, Menschen und Möglichkeiten
- Wohlstand durch ehrliche Darstellung von Wert
- Einfluss, der auf Vertrauen statt auf Täuschung beruht

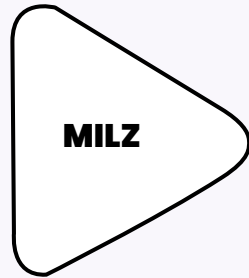
Hier geht es nicht darum, mehr zu versprechen, sondern genau das Richtige zur richtigen Zeit.



Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Der Verstand ist laut und kann deine Intuition, Instinkte und Sinne überdecken</p> <p>Du übersiehst wichtige Details und Informationen in einer Situation</p> <p>Du bist völlig nicht in Kontakt mit deinen Instinkten und deiner Intuition</p> <p>Da dies die leiseste Form von Bewusstheit ist, kannst du leicht von Gedanken oder Emotionen (deinen eigenen oder denen anderer) überwältigt werden</p> <p>Du leidest unter unnötigen gesundheitlichen Problemen und Unzufriedenheit</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Du bist eingestimmt und reagierst auf dein feines instinktives Signalsystem</p> <p>Du kannst deine instinktiven Impulse im Moment wahrnehmen</p> <p>Du hast eine konstante Art, Angst zu verarbeiten, die zu einem Gefühl von Sicherheit führt</p> <p>Du wirst darauf aufmerksam gemacht, was du brauchst, um zu überleben, dich anzupassen und zu gedeihen</p> <p>Du bist körperlich gesund</p> <p>Leichtigkeit, Lachen, Spontaneität und Mut vermitteln dir und anderen ein Gefühl von Wohlbefinden</p>	<p>Schatten – Nicht loslassen können</p> <p>Festhalten an Jobs, Beziehungen, Gewohnheiten usw., die dir nicht guttun</p> <p>Mangelnde Flexibilität</p> <p>Sich auf einer primalen / urtümlichen Ebene unsicher und ängstlich fühlen</p> <p>Sorgen um das eigene Überleben</p> <p>Die Warnsignale für das Überleben ignorieren</p> <p>Die Ängste anderer aufnehmen und verstärken</p> <p>Sehr sensibel für mangelndes Wohlbefinden in der Welt</p> <p>Spontane Entscheidungen treffen, um sich besser zu fühlen oder Angst zu vermeiden</p> <p>Starke Abhängigkeit von Job oder Beziehung</p>	<p>Weisheit: Erkennen, was gesund ist und was nicht</p> <p>Du hast eine gesunde Art, Ängste zu konfrontieren und mit ihnen umzugehen</p> <p>Du triffst keine spontanen Entscheidungen, weil du weißt, dass die sich ständig verändernden Impulse des Moments nicht verlässlich sind</p> <p>Du erkennst, welche Ängste deine eigenen sind und welche du aus deinem Umfeld aufnimmst</p> <p>Du kannst spüren, wann jemand oder etwas dir nicht guttut</p> <p>Du kannst dich auf deine instinktive und intuitive Wahrnehmung einstimmen</p> <p>Du entwickelst Weisheit in Bezug auf Gesundheit und Immunsystem – und erkennst, was gesund ist und was nicht</p>	<p>Wenn dein Egozentrum komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p><i>Angst vor allem oder vor nichts</i></p> <p><i>Es kann so wirken, als wärst du nie in einem Zustand des Wohlbefindens</i></p> <p><i>Du kannst sehr misstrauisch reagieren, wenn andere dich auf deine Muster des Festhaltens oder Nicht-Festhaltens aufmerksam machen</i></p>

UNDEFINIERTES HERZZENTRUM



Angst,
loszulassen

„ICH BIN NICHT SICHER IN MIR. ICH KANN DAS NICHT.“

Ich habe Angst davor zu versagen. Ich mache das jetzt lieber nicht weil ich mich unsicher fühle. Ich habe Angst diesen Menschen zu verlieren. Ich muss Sicherheit und Kontrolle finden. Ich vertraue mir nicht.

DEFINIERT:

Ich fühle mich in meinem Körper sicher und wohl, weil ich auf die Botschaften meines Körpers höre.
Ich kann das körperliche Befinden und die Ängste anderer sehr gut wahrnehmen, ohne mich damit zu identifizieren.

WEISHEIT: ICH FÜHLE MICH WOHL IN MIR

Fühle dich wohl, im körperlichen, sowie im emotionalen Bereich. Du und dein Körper seid eine Einheit. Ja, wir können immer schlanker, hübscher oder trainierter sein. Welch ein Stress! Mache dich frei vom gängigen Schönheitsideal.

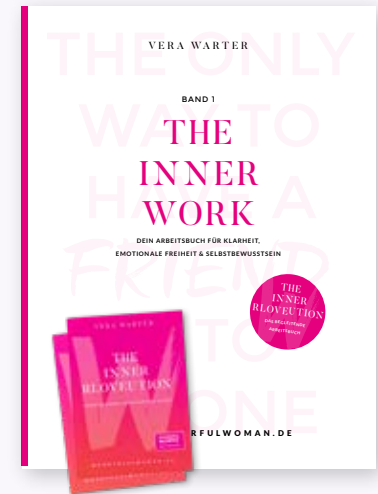
Fühle dich wohl, auch wenn du Fehler gemacht hast. Fühle dich wohl und erlaube dir, zu schreien, zu toben und irrational zu sein. Aalglatte Menschen sind nicht authentisch. Niemand nimmt dir ab, dass du keine Schwächen hast. Sie machen dich zu der Person, die du bist. Fühle dich wohl, auch wenn du deine Kinder angeschrien hast. Geh einfach hin und entschuldige dich. Du wirst dich danach wohler fühlen, auch wenn es nicht ganz leicht war.

Fühle dich wohl, auch wenn du Schokolade gegessen hast und die Hose eng ist. Fühle dich wohl mit allen Schwächen, Ängsten und vermeintlichen Fehlern. Wenn du in deiner Vergangenheit schlimme Dinge erlebt hast (wie sehr viele Frauen), dann Sorge dafür, dass du sie heilst.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Du hast nicht die Zuwendung bekommen, die du dir gewünscht hast
Dein Essen ist über die Maße reguliert worden
Vergleiche mit anderen
Sexueller und/oder emotionaler Missbrauch
Gewalt verbal oder körperlich

BUCHEMPFEHLUNG:



WONDERFULWOMAN.DE /
THE INNER REVOLUTION

UNDEFINIERTES MILZZENTRUM

INSTINKTIVE WAHRNEHMUNG. SOZIALE ANPASSUNG, INTUITION, IMMUNITÄT.

Du bist ein geborener Diagnostiker und kannst den körperlichen Zustand anderer lesen. Aber deine Beziehung zu deiner eigenen Gesundheit ist viel komplizierter. Du hast keinen eingebauten „Leuchtturm“, der dich vor möglichen Gefahren warnt. Deshalb hast du entweder vor allem Angst, bist von deiner Gesundheit besessen oder gehst im Gegenteil furchtlos ungerechtfertigte Risiken ein und kannst schädliche Gewohnheiten nicht loswerden.

Lerne, keine spontanen Entscheidungen zu treffen, insbesondere in Situationen, die Gesundheit und Überleben betreffen

MASTER your INSTINCT



Milz / Qi/
Immun-
system

Lymphsystem, Blut

Sorgen, Grübeln, Zweifel, Unsicherheit, Überforderung, innere Unausgeglichenheit, mangelndes Selbstvertrauen, „Ich bin nicht genug“, Perfektionismus

„Das schmeckt mir gar nicht“, „Das kann ich nicht riechen“, „Ich kann die Last des Lebens nicht tragen“, „Meine Energie fließt nicht richtig“

Versuche ich noch an Dingen festzuhalten, obwohl sie mir nicht gut tun?

Oder habe ich einen Sinn dafür, wer und was gesund für mich ist und mir gut tut?

MILZZENTRUM = GESUNDHEIT UND HEILUNG VERKAUFEN

47 % der Menschheit – Milliarden von Menschen – halten an Dingen fest, die ihnen schaden.

Die Strategie des offenen Milzzentrums: *Festhalten an dem, was schlecht für dich ist. Beispiel: „Ich halte an meinem Vater fest, auch wenn er mich misshandelt, weil ich mich in seiner Nähe sicher fühle, obwohl er ein Problem ist.“*

Wir wissen, was passiert, wenn der Verstand als Propagandist des Nicht-Selbst übernimmt: Er sagt immer wieder, dass wir trotzdem festhalten sollen, auch wenn es uns schadet.

Markt / Berufsfeld:

Menschen dazu bringen, sich von Dingen zu lösen, die ihnen nicht guttun. Nicht nur im Gesundheitsbereich, sondern auch in Beratung, Coaching oder Bildung, wo das Produkt darin besteht, Menschen zu helfen, schädliche Einflüsse von sich fernzuhalten

Besonderheit des offenen Milzzentrums:

Tief verwurzelt im Überleben und im Stamm. Stark kapitalistisch und materialistisch geprägt

Kapitalismus funktioniert nur mit tiefer Unterstützung innerhalb der Gemeinschaft

Handel und Tausch sind natürlich und urtümlich – der Gewinn entsteht durch fairen Austausch,

basierend auf den Grundlagen des Stammes

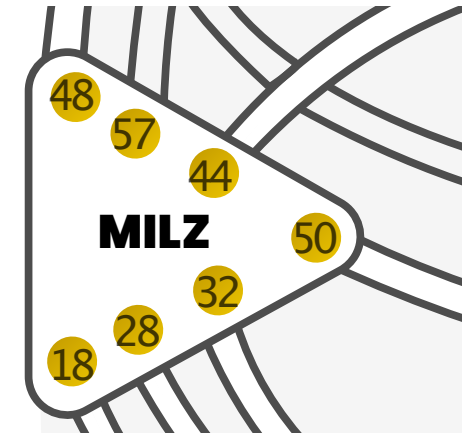
Essenz:

Menschen unterrichten, wie sie gesund bleiben und schädliche Einflüsse vermeiden

Nicht Heilung kranker Menschen, sondern Vorbeugung, Schutz und Bildung

Materielle Ebene und Stammgemeinschaft = Fundament für Überleben, Wohlbefinden und Profit

Hier verkaufen wir eine Sache: Gesundheit & Heilung



Das Milzzentrum hat 7 Tore = Jedes dieser Tore trägt eine eigene Qualität von Intuition, Überlebensbewusstsein und Schutzzinstinkt und zeigt, wie Gesundheit, Wohlbefinden und das Gespür für das, was uns guttut oder schadet, erlebt und im Leben umgesetzt werden.

OFFENES MILZZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

Menschen kaufen keine Produkte – sie kaufen Gesundheit, Schutz und Sicherheit

Gesundheit – das Gefühl, dass die eigenen Entscheidungen, Handlungen und Gewohnheiten das Wohlbefinden stärken

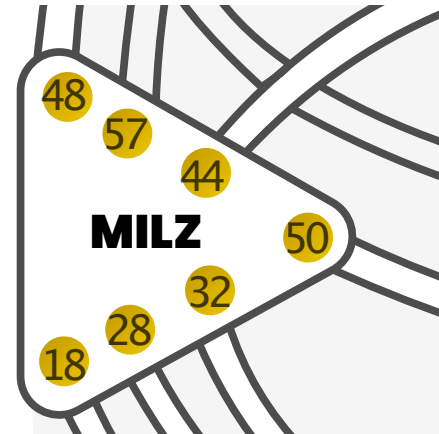
Sicherheit – ein System, das schützt und vor Risiken bewahrt

Instinktive Klarheit – das Wissen, wann etwas gut für einen ist und wann nicht

Bewusstsein im Moment
– Entscheidungen basieren auf der spontanen, richtigen Wahrnehmung, nicht auf Druck oder Manipulation

Selbstschutz / Souveränität
– die Fähigkeit, sich selbst zu schützen und frei zu entscheiden, ohne äußere Beeinflussung

Verlässlichkeit – spüren, dass Menschen, Methoden oder Produkte tatsächlich das liefern, was sie versprechen



Intuition/ Instinkt

FULLY SEEN

Brand Energetics
Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

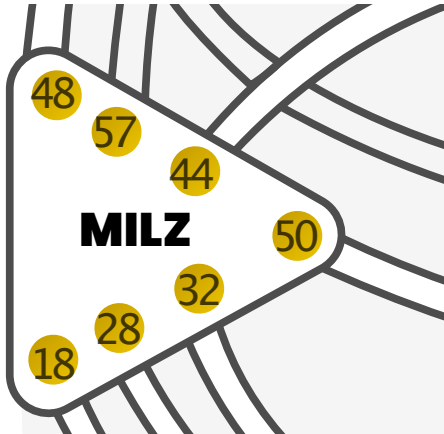
Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel.
Wir aktivieren deine Frequency. Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand!
Nimm deine BÜHNE ein!
#embodiedenergetics



♥ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

OFFENES MILZZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



48 – Tiefe / Depth	Menschen kaufen: Einfache Lösungen & Klarheit – die Wahrnehmung der wichtigsten Informationen und Sicherheit im Moment
57 – Intuitive Klarheit	Menschen kaufen: Instinktives Wissen & Vertrauen – die Fähigkeit, Unsicherheiten über die Zukunft zu meistern und dem eigenen Gefühl zu vertrauen
44 – Wachsamkeit / Alertness	Menschen kaufen: Strategie & Bestleistung – das Wissen, Muster zu erkennen und das Beste aus Situationen und Menschen herauszuholen
50 – Werte / Values	Menschen kaufen: Anpassung & Orientierung – das Bewusstsein für Verantwortung und die Fähigkeit, sich richtig in das Leben einzuordnen
32 – Kontinuität / Continuity	Menschen kaufen: Überwindung von Angst & Sicherheit – das Bewusstsein, was transformiert werden kann
28 – Spieler / Game Playe	Menschen kaufen: Zweck & Abenteuer – die Fähigkeit, den eigenen Lebenssinn zu erkennen und neue Möglichkeiten mutig anzugehen
18 – Korrektur / Correction	Menschen kaufen: Ordnung & Reinheit – das Wissen, was wirklich wichtig ist, und die Möglichkeit, „aufzuräumen“ und Stab

OFFENES MILZZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

48 – Tiefe / Depth

Motiv: Angst vor Unzulänglichkeit
Menschen kaufen: Einfache Lösungen & Klarheit – das Gefühl, die wichtigsten Informationen zu erkennen und Sicherheit im Moment zu haben.
→ Beratung, Bildung, Analyse, Wissensvermittlung

57 – Intuitive Klarheit / Intuitive Clarity

Motiv: Angst vor der Zukunft
Menschen kaufen: Instinktives Wissen & Vertrauen – das Gefühl, in Momenten richtig zu handeln und Entscheidungen zu treffen.
→ Coaching, Beratung, Entscheidungsunterstützung, intuitive Führung

44 – Wachsamkeit / Alertness

Motiv: Angst vor der Vergangenheit / Muster
Menschen kaufen: Strategie & Bestleistung – die Fähigkeit, Muster zu erkennen und das Beste aus Situationen herauszuholen.

→ Strategieberatung, Analyse, Unternehmensplanung, Mentoring

50 – Werte / Values

Motiv: Angst vor Verantwortung
Menschen kaufen: Anpassung & Orientierung – das Gefühl, dass sie ihren Platz im Leben erkennen und verantwortungsvoll handeln können.
→ Bildung, Training, Coaching, Organisationsentwicklung

32 – Kontinuität / Continuity

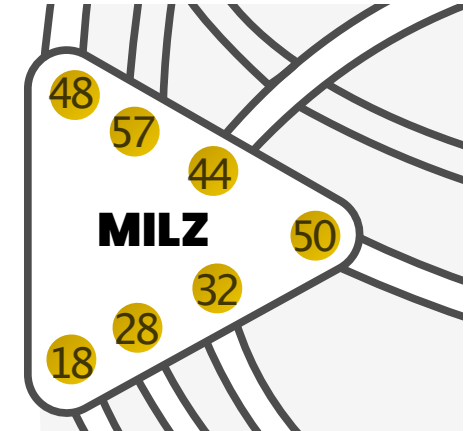
Motiv: Angst vor Versagen / Transformation
Menschen kaufen: Überwindung von Angst – das Gefühl, dass sie lernen, Herausforderungen zu meistern und aus Fehlern zu wachsen.
→ Coaching, Mentoring, Strategieberatung, Projekte mit langfristiger Wirkung

28 – Spieler / Game Player

Motiv: Angst vor Sinnlosigkeit / Lebenszweck
Menschen kaufen: Zweck & Abenteuer – das Gefühl, ihren Lebenssinn zu entdecken und mutig zu handeln.
→ Abenteuer- oder Erlebnisangebote, persönliche Entwicklung, Purpose-Coaching

18 – Korrektur / Correction

Motiv: Angst vor Autorität / Unordnung
Menschen kaufen: Ordnung & Reinheit – das Wissen, was wichtig ist, und wie man Stabilität und Struktur schafft.
→ Prozessoptimierung, Qualitätsmanagement, Beratung, „House-Cleaning“



Motiv = Beschreibt, welcher instinktive Impuls, welches Sicherheits- oder Überlebensmuster deine Handlung, Entscheidung oder Reaktion im Moment antreibt.
Du verkaufst = Beschreibt, wie Menschen von deiner instinktiven Klarheit, deinem Gespür für Risiken, Timing und Wohlbefinden profitieren.
Du vermittelst Sicherheit, Orientierung und Vertrauen – oft ohne es erklären zu müssen.
→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, in denen dein feines Gespür für Gesundheit, Sicherheit, Intuition, Timing oder Risikoabschätzung in Nutzen, Stabilität oder Geld übersetzt wird. dieses Motiv in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

OFFENES MILZZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

48 – Tiefe / Depth

Ich will Klarheit und Sicherheit im Moment

→ Menschen kaufen bei mir Einfache Lösungen, Orientierung und die Fähigkeit, Wichtiges zu erkennen

57 – Intuitive Klarheit / Intuitive Clarity

Ich will meinem Instinkt vertrauen und im Moment richtig handeln

→ Menschen kaufen bei mir Instinktives Wissen, Vertrauen und die Fähigkeit, Entscheidungen sicher zu treffen

44 – Wachsamkeit / Alertness

Ich will Muster erkennen und das Beste aus Situationen herausholen

→ Menschen kaufen bei mir Strategie, Bestleistung und die Fähigkeit, Situationen zu meistern

50 – Werte / Values

Ich will Verantwortung übernehmen und meinen Platz finden

→ Menschen kaufen bei mir Orientierung, Anpassung und die Fähigkeit, sich richtig einzuordnen

32 – Kontinuität / Continuity

Ich will Herausforderungen meistern und aus Fehlern wachsen

→ Menschen kaufen bei mir Überwindung von Angst, Sicherheit und die Fähigkeit, langfristig zu wirken

28 – Spieler / Game Player

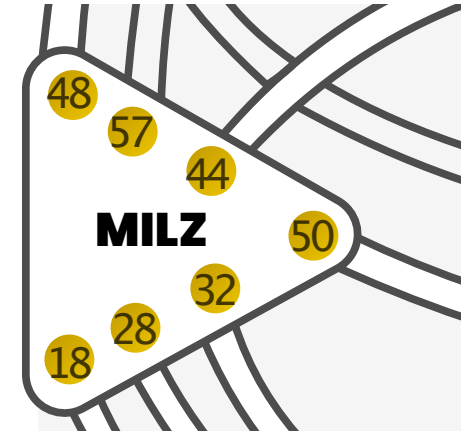
Ich will Sinn im Leben erkennen und mutig handeln

→ Menschen kaufen bei mir Zweck, Abenteuer und die Fähigkeit, ihren Lebenssinn zu entfalten

18 – Korrektur / Correction

Ich will Ordnung und Stabilität schaffen

→ Menschen kaufen bei mir Klarheit, Struktur und die Fähigkeit, aufzuräumen und zu korrigieren



Impuls / Energie:

„Kann ich Sicherheit und Einfachheit erkennen, ohne mich in Komplexität zu verlieren?“ / „Wie kann ich das Wesentliche sehen und anderen helfen, Klarheit und Orientierung zu gewinnen?“

Tor 48 ist der Impuls, Tiefe und Wissen bewusst einzusetzen, ohne sich in unnötiger Komplexität zu verlieren. Es geht darum, die wesentlichen Informationen zu erkennen, die Grundlage für Erfolg zu schaffen und anderen den Zugang zu vereinfachtem Wissen zu ermöglichen. Hier lernt man: Wahre Macht und Erfolg entstehen durch Einfachheit, nicht durch übermäßige Intelligenz oder Komplexität.

Hier entsteht:

- Klarheit über das Wesentliche, das den Erfolg möglich macht
- Zugang zu qualitativ wichtigen Informationen
- Fähigkeit, Wissen und Tiefe so zu vermitteln, dass es leicht verständlich ist
- Reduktion von unnötiger Komplexität für sich selbst und andere
- Erfolg durch Einfache Schritte, nicht durch Überdenken oder Überkomplizieren

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Orientierung, Einfachheit und Klarheit – „Ich nehme die Komplexität raus, du bekommst das Wesentliche, verständlich und anwendbar.“

Tor 48 zeigt: Tiefe entfaltet ihren Wert erst, wenn sie praktisch, einfach und umsetzbar gemacht wird.

Menschen kaufen:

„Ich bekomme Klarheit über das Wesentliche“,
„Ich kann die wichtigen Informationen nutzen, ohne mich zu verlieren“,
„Ich muss nicht selbst alles verstehen, um erfolgreich zu sein“

Typische Märkte:

Bildung & Wissensvermittlung:
Kurse, Trainings, Tutorials
Coaching & Beratung: Schritt-für-Schritt-Anleitungen, einfache Strategien
Bücher & Guides: „5 einfache Schritte ...“, „How-to“ Ratgeber
Human Design / BG5: Entscheidungen nach Strategie & Autorität

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Resignation ≠ Aufgeben | Resignation = Akzeptanz der eigenen Grenzen
Fähigkeit, Tiefe zu nutzen, ohne sich zu überfordern, Entwicklung von Geschmack, Wissen und Expertise als langfristiger Prozess
Reduktion von Komplexität → Erfolg & Orientierung wird zugänglich

Du verkaufst konkret:

- Klarheit über das Wesentliche
- Einfachheit in der Anwendung von Wissen
- Praktische Umsetzbarkeit von Komplexem
- Erfolg durch Orientierung, nicht durch Intelligenz

Kernbotschaft:

Wahre Tiefe entfaltet ihren Wert, wenn sie einfach, klar und umsetzbar ist.

Hör auf, Komplexität zu erzwingen – verkaufe Klarheit, Orientierung und Einfachheit.

Bildungsangebote: Schritt-für-Schritt-Kurse statt komplizierter Theorien

Bücher / Guides: „5 einfache Schritte ...“

Beratung: Komplexe Strategien auf das Wesentliche reduzieren

Human Design: Entscheidungshilfen, die leicht verständlich und direkt umsetzbar sind

Selling Direct Word of Mouth

Impuls / Energie:

„Kann ich die Wahrheit klar und verständlich vermitteln?“ / „Wie kann ich meine Botschaft so weitergeben, dass sie gehört und verstanden wird?“

Tor 57 ist der Impuls, Klarheit bewusst einzusetzen, um anderen Informationen und Erkenntnisse direkt und eindeutig zu vermitteln. Es geht darum, Akustik und Kommunikation als kraftvolles Werkzeug zu nutzen, damit Wahrheit, Nutzen und Wert deines Angebots klar hörbar werden. Hier lernt man: Erfolgreiches Verkaufen und Überzeugen geschieht durch Authentizität, Klarheit und die Weitergabe von Erfahrungswerten.

Hier entsteht:

- Die Fähigkeit, Botschaften klar und direkt zu übermitteln
 - Wahrnehmung der Effektivität akustischer Kommunikation
 - Echtheit und Authentizität in Empfehlungen (Word of Mouth)
 - Klarheit, die Zweifel beseitigt und Vertrauen erzeugt
- Perfektionierte Intuition, die Handlungsempfehlungen direkt ermöglicht

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Klarheit, Vertrauen und Authentizität – „Wenn ich meine Botschaft klar und direkt vermittele, können andere die Wahrheit hören, verstehen und darauf reagieren.“

Tor 57 zeigt: Die Kraft von Kommunikation entfaltet sich erst, wenn sie klar, direkt und verständlich ist.

Menschen kaufen:

„Ich kann die Botschaft hören und sofort nachvollziehen, warum es wertvoll ist“, „Ich bekomme klare Handlungsempfehlungen, ohne verwirrt zu werden“, „Ich kann Entscheidungen treffen, weil ich die Wahrheit deutlich höre“

Typische Märkte / Beispiele:

Human Design / BG5
Empfehlungen & Testimonials
Beratung & Coaching
Marketing

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Klarheit ≠ Komplexität | Klarheit = Einfachheit, direktes Verstehen
Botschaften müssen hörbar, verständlich und nachvollziehbar sein
Individualität bringt eigenen Stil in die Kommunikation
Die Fähigkeit, die Wahrheit authentisch zu vermitteln, erzeugt Vertrauen und Wirkung

Du verkaufst konkret:

- Direkte, klare Kommunikation
- Authentische Empfehlungen und Testimonials
- Umsetzung von Anweisungen, die sofort verständlich sind
- Vertrauen durch die Klarheit der Botschaft

Kernbotschaft:

Wahre Wirkung entsteht durch direkte, klare und authentische Kommunikation, nicht durch Überkomplizierung.

Hör auf, um den heißen Brei zu reden – verkaufe Klarheit, Vertrauen und verständliche Botschaften.

Human Design / BG5: Erfahrungsberichte, die zeigen, wie Strategien im Alltag funktionieren
Testimonials: Menschen berichten, wie es ihnen geholfen hat → andere wollen dasselbe
Call-to-Action: Klare Anweisungen, klar formulierte Schritte, was als Nächstes zu tun ist
Beratung & Coaching: Direkte, verständliche Schritte, die sofort umsetzbar sind
Marketing: Mund-zu-Mund-Propaganda, Call-to-Action, direkte Kommunikation

Impuls / Energie:

„Wie kann ich das Beste aus Menschen und Situationen herausholen, ohne die Kontrolle zu verlieren?“

„Wie kann ich aufmerksam sein für Muster, die Erfolg oder Scheitern beeinflussen, und richtig eingreifen?“

Tor 44 ist der Impuls, Wachsamkeit und Instinkt bewusst einzusetzen, um Muster zu erkennen und das Potenzial von Menschen und Situationen optimal zu nutzen. Es geht darum, Ego, Kräfte und Dynamiken gezielt zu steuern, damit das System – Team, Organisation oder Gemeinschaft – gesund bleibt. Hier lernt man: Wachsamkeit bedeutet, bewusst einzugreifen, zu motivieren und anzupassen, ohne destruktiv zu sein.

Hier entsteht:

- Fähigkeit, Muster in Menschen, Teams oder Situationen zu erkennen
- Instinktives Gespür, wie Ego und Motivation anderer gesteuert werden können
- Anpassung und Steuerung von Kräften, um Stabilität und Erfolg zu sichern
- Strategisches Intervenieren ohne Übergriff, um das Beste herauszuholen
- Gesundes Management von Dynamiken in Teams, Clans oder Organisationen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Strategie, Steuerung und Optimierung – „Ich erkenne Muster und helfe, Potenziale zu entfalten, ohne dass das System zusammenbricht.“ Tor 44 zeigt: Wachsamkeit entfaltet ihren Wert erst, wenn Instinkt, Intervention und Anpassung intelligent kombiniert werden.

Menschen kaufen:

„Ich bekomme Unterstützung, um meine eigenen Fähigkeiten optimal einzusetzen“, „Meine Stärken werden erkannt und gefördert“, „Das Team oder System bleibt stabil und leistungsfähig, während ich gefördert werde“

Typische Märkte / Beispiele:

Middle Management: Vermittlung zwischen oberer und unterer Ebene, Optimierung von Teams
Coaching & Beratung: Strategien entwickeln, um Menschen bestmöglich einzusetzen
Unternehmensführung: Muster erkennen, Motivation und Ressourcen gezielt steuern
Personalentwicklung: Talente erkennen, fördern und systematisch einsetzen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESE GATES SAGT:

Interferenz ≠ destruktiv | Interferenz = gezieltes Eingreifen
Instinkt und Wachsamkeit, um das Ego anderer zu erkennen und sinnvoll zu steuern
Fähigkeit, Einfluss zu nutzen, ohne zu übertreiben oder zu manipulieren
Erfolg durch bewusste Steuerung von Kräften, Mustern und Dynamiken

Du verkaufst konkret:

- Bewusstes Management von Ego und Motivation anderer
- Nutzung von Mustern zur Optimierung von Teams und Organisationen
- Stabilität und Leistungsfähigkeit durch kluge Interventionen
- Potentiale erkennen und fördern, ohne destruktiv einzugreifen

Kernbotschaft:

Wachsamkeit entfaltet ihren Wert durch bewusstes, strategisches Eingreifen und die Steuerung von Mustern, nicht durch Kontrolle um jeden Preis.

Hör auf, blind zu reagieren – verkaufe Wachsamkeit, Strategie und optimierte Potentialentfaltung.

Middle Management: Teams zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitenden optimieren

Coaching: Talente erkennen und gezielt fördern

Unternehmensstrategie: Ressourcen und Kräfte clever einsetzen, damit Organisation stabil bleibt

Propaganda / Marketing: Informationen gezielt so kommunizieren, dass sie die gewünschten Effekte erzeugen

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Verantwortung übernehmen und gleichzeitig die Werte und Integrität schützen?“
„Wie kann ich helfen, dass Menschen, Teams oder Systeme sich anpassen und gleichzeitig ihren Prinzipien treu bleiben?“

Tor 50 ist der Impuls, Werte bewusst zu wahren und die Strukturen zu schützen, die das Wohlbefinden von Gruppen, Organisationen oder Gemeinschaften sichern. Es geht darum, Verantwortung zu übernehmen, Anpassungsfähigkeit zu fördern und Integrität zu bewahren.

Hier lernt man: Verantwortung übernehmen bedeutet, andere zu unterstützen und Werte stabil zu halten, ohne selbst überfordert zu werden.

Hier entsteht:

- Schutz und Pflege von Werten, Regeln und Strukturen
- Förderung von Anpassungsfähigkeit bei anderen
- Instinktives Erkennen von Ungerechtigkeit, Korruption oder ineffizienten Systemen
- Verantwortung für Stabilität, Ordnung und Kontinuität übernehmen
- Unterstützung und Anleitung, damit Menschen oder Teams im Einklang mit den Regeln agieren

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Orientierung, Schutz und Anpassung – „Ich helfe, dass Regeln und Werte eingehalten werden, während Menschen lernen, sich anzupassen und zu wachsen.“

Tor 50 zeigt: Werte entfalten ihren Nutzen erst, wenn Verantwortung, Fürsorge und Anpassung zusammenwirken.

Menschen kaufen:

„Ich weiß, dass meine Werte und Prinzipien geschützt werden“, „Ich kann mich anpassen, ohne meine Integrität zu verlieren“, „Ich bekomme Unterstützung, um Verantwortung richtig zu übernehmen“

Typische Märkte:

BG5 / Human Design
Anwälte / Gesetzesänderungen verantwortungsvoll gestalten
Computer- & Technologie-Training
Ernährungsberater:innen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Anpassungsfähigkeit ≠ Nachgeben | Anpassungsfähigkeit = Verantwortungsvoll handeln
Unterstützung durch andere ist notwendig, um Prinzipien uninstinktives Erkennen, wann Anpassung nötig ist und wie man sie sicher vermittelt
Schutz und Pflege von Werten und Regeln als Basis für Stabilität

Du verkaufst konkret:

- Orientierung, wie man Prinzipien und Regeln einhält
- Anpassung ohne Verlust der eigenen Werte
- Verantwortung übernehmen, ohne überfordert zu sein
- Unterstützung anderer, damit sie im Einklang mit Werten handeln

Kernbotschaft:

Werte entfalten ihren Nutzen durch Schutz, Orientierung und bewusste Anpassung, nicht durch starres Festhalten.

Hör auf, Verantwortung allein zu tragen – verkaufe Orientierung, Schutz und Anpassungsfähigkeit.

BG5 / Human Design: Menschen schulen, wie sie ihrem Design treu bleiben und gleichzeitig effizient arbeiten

Anwälte: Regeln anwenden oder anpassen, um Gerechtigkeit zu gewährleisten

Technologie-Training: Menschen helfen, neue Systeme zu nutzen, ohne überfordert zu sein

Ernährungsberatung: Anpassung der Ernährung an Gesundheit oder Allergien

PROFITCENTER 32 Kontinuität

Verkaufen durch Anpassung und Durchhaltevermögen
Selling How to Overcome the Fear of Failure

32

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Veränderungen bewusst nutzen, ohne Angst vor Misserfolg zu haben?“ / „Wie kann ich lernen, mich und mein Umfeld kontinuierlich weiterzuentwickeln, um langfristig erfolgreich zu bleiben?“

Tor 32 ist der Impuls, Kontinuität bewusst zu gestalten und dabei die Angst vor Scheitern zu überwinden. Es geht darum, Transformation und Anpassung als natürliche Bestandteile von Leben und Wirtschaft zu akzeptieren und die eigenen Fähigkeiten und die des Teams oder der Gemeinschaft langfristig zu erhalten. Hier lernt man: Überleben, Erfolg und Wachstum hängen von der Fähigkeit ab, sich anzupassen und Kontinuität zu schaffen.

Hier entsteht:

- Instinktives Gespür für notwendige Veränderungen
- Fähigkeit, Talente und Fähigkeiten innerhalb von Teams oder der Gemeinschaft zu erkennen
- Kontinuität in Prozessen, auch während Umbrüchen und Wandel
- Anpassungsfähigkeit als Schlüssel zum langfristigen Erfolg
- Sicherheit, dass das System überlebt, weil es sich entwickelt und transformiert

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Anpassung, Sicherheit und Überlebensstrategien : „Ich helfe dir, die Angst vor Misserfolg zu überwinden, Veränderungen zu nutzen und langfristig erfolgreich zu bleiben.“
Tor 32 zeigt: Kontinuität entfaltet ihren Wert erst, wenn Anpassung, Instinkt und Entwicklung im Einklang stehen.

Menschen kaufen:

„Ich weiß, wie ich mich und mein Geschäft an Veränderungen anpassen kann“, „Ich kann trotz Unsicherheiten weiter wachsen und überleben“, „Ich lerne, Chancen in Veränderungen zu erkennen und Misserfolg zu vermeiden“

Typische Märkte:

BG5 / Human Design
Technologie-Training
Unternehmensberatung
Business Coaching

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Mangel an Kontinuität ≠ Stillstand | Mangel an Kontinuität = Lernmöglichkeit und Anpassung
Instinkt nutzen, um in Zeiten von Veränderung Entscheidungen zu treffen; Lernen, traditionelle Standards anzupassen, um nicht in Krisen zu scheitern
Langfristige Orientierung und Anpassung sichern
Überleben und Erfolg

Du verkaufst konkret:

- Methoden zur Anpassung an Veränderungen
- Strategien, um Misserfolg zu vermeiden
- Kontinuität in Teams, Prozessen und Projekten
- Instinktives Erkennen, wann Transformation notwendig ist

Kernbotschaft:

Wahrer Erfolg entsteht durch Anpassung, Kontinuität und die Nutzung von Wandel, nicht durch Festhalten an starren Formeln.

Hör auf, Veränderungen zu fürchten – verkaufe Anpassung, Sicherheit und die Fähigkeit, Misserfolg zu vermeiden.

BG5 / Human Design: Unternehmen auf sich verändernde Märkte vorbereiten

Technologie-Training: Neue Computer- oder Arbeitstechniken lernen, um relevant zu bleiben, Menschen an neue Skills heranführen, damit sie nicht den Anschluss verlieren

Business Coaching: Anpassung von Geschäftsmodellen, Teams oder Prozessen an aktuelle Bedingungen,

Langfristige Projekte/Unternehmensberatung: Strategien entwickeln, die Wachstum und Transformation sichern, um Wandel erfolgreich zu gestalten

PROFITCENTER 28 Spieler / Game Player

Verkaufen von Sinn, Risiko und Erlebnis
Selling Purpose and Adventure

28

Impuls / Energie:

„Wie kann ich mein Leben bewusst riskieren, um Sinn und Abenteuer zu finden?“

„Wie kann ich den Mut entwickeln, mich Herausforderungen zu stellen und dabei meine Einzigartigkeit zu leben?“

Tor 28 ist der Impuls, Risiko und Herausforderung bewusst zu nutzen, um Zweck, Lebendigkeit und Abenteuer zu erleben. Es geht darum, die Angst vor Sinnlosigkeit oder Tod zu überwinden und Potenzial und Individualität zu entfalten.

Hier lernt man: Sinn entsteht durch mutiges Handeln und das Eintauchen in Abenteuer, nicht durch Stillstand oder Sicherheit.

Hier entsteht:

- Bewusster Umgang mit Risiko, um Wachstum und Sinn zu erleben
- Erkennen, welche Kämpfe und Herausforderungen wichtig sind und welche nicht
- Empowerment durch Integration sozialer und individueller Erfahrungen
- Freude, Vitalität und Lebendigkeit im Moment spüren
- Intuitive Entscheidungsfähigkeit bei riskanten Situationen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Sinn, Abenteuer und Lebensenergie : „Ich helfe dir, Risiko bewusst zu nutzen, um deinen Lebenszweck zu erkennen und Lebendigkeit zu erfahren.“

Tor 28 zeigt: Abenteuer entfaltet seinen Wert erst, wenn Risiko, Sinn und individuelle Erfahrung kombiniert werden.

Menschen kaufen:

„Ich kann mein Potential voll entfalten“, „Ich erlebe Abenteuer, die mir Lebendigkeit schenken“, „Ich bekomme Unterstützung, mutige Entscheidungen zu treffen, ohne mich selbst zu verlieren“

Typische Märkte:

BG5 / Human Design
Extremsport & Abenteuerreisen
Erlebnisreisen & Abenteuer-Tourismus
Glücksspiel & Unterhaltung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Unüberlegtes Risiko ≠ blindes Handeln | Unüberlegtes Risiko = Chance, Sinn und Lebendigkeit zu entdecken
Intuitive Abwägung, wann Risiko wertvoll und sinnvoll ist
Herausforderung als Weg zu Wachstum, Sinn und Individualität
Abenteuer als Methode, Vitalität und Lebendigkeit zu spüren

Du verkaufst konkret:

- Abenteuer, die Sinn und Mut fördern
- Unterstützung beim bewussten Eingehen von Risiken
- Erfahrung von Lebendigkeit und persönlicher Erfüllung
- Anleitung, Chancen in Herausforderungen zu erkennen

Kernbotschaft:

Sinn und Lebendigkeit entstehen durch bewusste Risiko- und Abenteuererfahrungen, nicht durch Stillstand oder Sicherheit.

Hör auf, vor dem Risiko zurückzuschrecken – verkaufe Sinn, Abenteuer und Lebendigkeit.

BG5 / Human Design: Menschen helfen, mutig ihr einzigartiges Design zu leben und Risiken bewusst einzugehen

Extremsport: Bungee Jumping, Skydiving, Survival-Tourismus
Abenteuerreisen /

Survival-Tourismus: draußen überleben und eigene Fähigkeiten entdecken, neue Erfahrungen, persönliche Transformation

Glücksspiel & Unterhaltung: Risiko und Nervenkitzel erleben, das Risiko erleben, Nervenkitzel spüren

Impuls / Energie:

„Wie kann ich erkennen, was wirklich wichtig ist und was losgelassen werden muss?“

„Wie kann ich korrigieren, ohne nur oberflächlich zu handeln, sondern nachhaltig zu verändern?“

Tor 18 ist der Impuls, Korrektur bewusst umzusetzen und alte, ineffiziente oder schädliche Strukturen zu bereinigen. Es geht darum, Ordnung, Regeln und Prinzipien zu wahren, die das System gesund halten, und Menschen zu lehren, Loszulassen, was ihnen nicht dient.

Hier lernt man: Wahre Korrektur entsteht durch Engagement, Konsequenz und die Bereitschaft, alte Muster vollständig zu transformieren.

Hier entsteht:

- Aufmerksamkeit und Entschlossenheit, um das Wesentliche zu schützen
- Fähigkeit, alte, hinderliche Strukturen zu erkennen und zu korrigieren
- Mut, notwendige Veränderungen rigoros umzusetzen
- Unterstützung anderer beim Loslassen von Dingen, die nicht mehr funktionieren
- Förderung von Klarheit und Ordnung innerhalb von Teams, Organisationen oder Gemeinschaften

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Korrektur, Ordnung und Loslassen: „Ich helfe dir, alles Überflüssige zu erkennen, loszulassen und die richtigen Strukturen zu etablieren.“ Tor 18 zeigt: Korrektur entfaltet ihren Wert erst, wenn Entschlossenheit, Konsequenz und Engagement zusammenwirken.

Menschen kaufen:

„Ich kann unnötige Belastungen loslassen und mich auf das Wesentliche konzentrieren“, „Ich bekomme Unterstützung, alte Muster zu transformieren“, „Ich kann Ordnung schaffen, ohne selbst den Überblick zu verlieren“

Typische Märkte:

BG5 / Human Design: Schattenarbeit, Entscheidungen loslassen, die nicht nützlich sind
Haushaltsprodukte & Dienstleistungen: Staubsauger, Waschmaschinen, Reinigungsmittel, Entrümpelungsdienste
Anwälte / Scheidungen: Menschen helfen, ungesunde Beziehungen zu beenden
Proteste & Aktivismus: Engagement für Veränderungen und das Loslassen von Ungerechtigkeiten

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Fanatismus ≠ Übertreibung | Fanatismus = konsequentes und vollständiges Korrigieren
Alte Strukturen vollständig auflösen, um Platz für Neues zu schaffen
Korrektur kann Probleme lösen, muss aber mit Bedacht eingesetzt werden
Engagement und Obsession sind notwendig, um echte Veränderung zu bewirken

Du verkaufst konkret:

- Methoden zum Loslassen und Bereinigen alter Strukturen
- Unterstützung bei Ordnung, Korrektur und Veränderung
- Klarheit und Fokus auf das Wesentliche
- Konsequente Umsetzung von notwendigen Veränderungen

Hör auf, alte Lasten zu behalten – verkaufe Korrektur, Ordnung und die Fähigkeit, loszulassen.

BG5 / Human Design: Schattenarbeit, loslassen von Entscheidungen aus dem Verstand

Haushaltsprodukte: Reinigungsgeräte, Entrümpelungsdienste

Anwälte / Scheidungen: Unterstützung beim Beenden ungesunder Beziehungen

Proteste / Aktivismus: Engagement für notwendige gesellschaftliche Korrekturen

DESIGN YOUR LIFE & BIZ

Es ist wesentlich, sein Design durch STRATEGIE UND AUTORITÄT zu leben und als KONSEQUENZ das Potential seines individuellen Design zu entfesseln.

Um das volle Potential deines Designs anzapfen und entfesseln zu können, reicht es leider NICHT nur zu wissen, es bedarf der Verkörperung und dem Experimentieren.

Lebe deine perfekte Symphonie in der Kombination aus
Typ, Strategie und Autorität.

Inspired by 64 Material Ways, Ra Uru Hu

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem Monats-Mentoring damit du bewusst und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY?: OFFENES G-/SELBST

ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS



DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>

WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY

„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



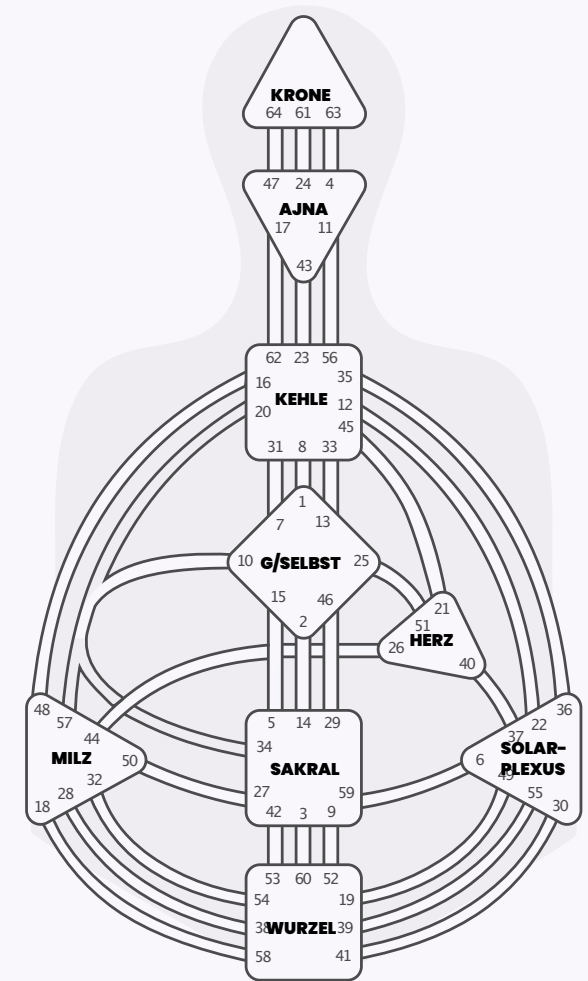
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:

Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

Darum analysieren wir jedes Tor aus Sicht der 3. Linie.

Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn es darum geht, Geld zu verdienen und materiell erfolgreich zu sein.

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch und Irrtum, der große Weisheit in die Welt bringt; das Scheitern zu akzeptieren.

Die 3. Linie passt sich an und schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.

Die 3. Linie ist der Märtyrer und der Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'.

GELDPOTENTIAL: OFFENES G

*Du hast Talent etwas zu erschaffen mit dem
Menschen sich identifizieren können*

Du hilfst anderen die Richtung in ihrem Leben zu zeigen

Du bist Spiegel für die anderen zu den Themen Werte, Positionierung, Identität

*Du kannst gut in unterschiedliche Rollen schlüpfen: hervorragende
Schauspieler, Geschichtenerzähler, Autoren*

DAS G-/SELBSTZENTRUM Your Magnetic Monopole

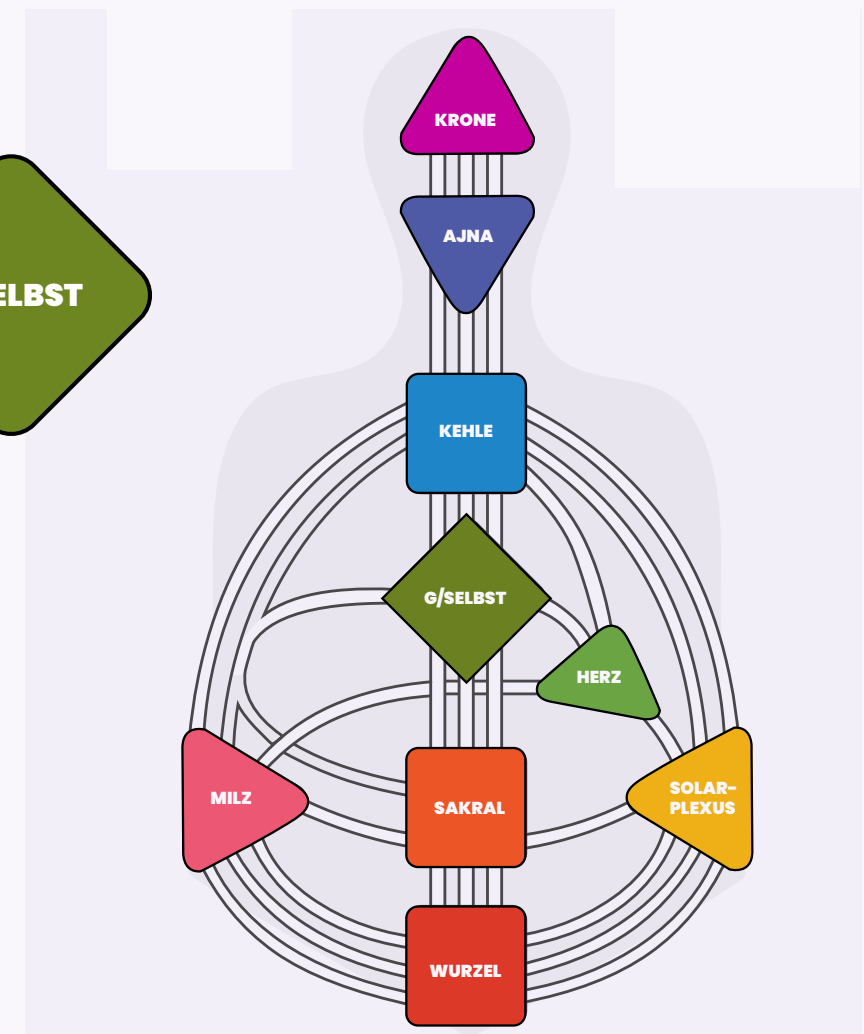
Die Tore des G-Zentrums wirken wie Wegweiser oder Kompass für die eigene Ausrichtung. Es gibt eine große Verzerrung bei Menschen, die glauben, sie seien nicht wertvoll oder nicht in der Lage, ihren Platz in der Welt zu finden.

Wenn das G-Zentrum definiert ist, hast du von Natur aus einen stabilen inneren Kompass. Dein Prozess ist, dich selbst zu erkennen und deiner eigenen Richtung zu vertrauen. Die Herausforderung liegt weniger darin, dies anderen zu beweisen, sondern deinen eigenen Wert zu erfahren und auszudrücken.

Wenn das G-Zentrum undefiniert ist, bist du flexibel in deiner Orientierung. Du beobachtest die Welt um dich herum, lernst aus den Richtungen und Rollen anderer und nutzt diese Impulse, um deine eigene Identität und Richtung zu formen. Du profitierst davon, indem du die Feinheiten und Nuancen der Menschen, Situationen und Erfahrungen erkennst und darauf reagierst.

UNPERSÖNLICHE (TRANSZENDENTE) LIEBE UND VEKTOR DER BEWEGUNG DURCH DAS LEBEN.

Du verstehst, dass man nicht nur einen anderen Menschen, sondern auch etwas Unbelebtes aufrichtig lieben kann. Deshalb hast du in allen Lebensbereichen – sei es Musik, Bücher, Orte zum Entspannen usw. – deine festen Vorlieben. Du besitzt ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein und bist dir genau bewusst, wer du bist, welchen Platz du im Leben einnimmst und welchen Weg du als Nächstes einschlagen solltest. Du kannst deine Werte mit jemandem teilen, der nicht dieselben klaren Lebensvorstellungen hat. Doch zuerst solltest du sicherstellen, dass diese Person deine Ansichten teilt



GELD-KANÄLE

Kanal 21–45 (Ego und Kehle):

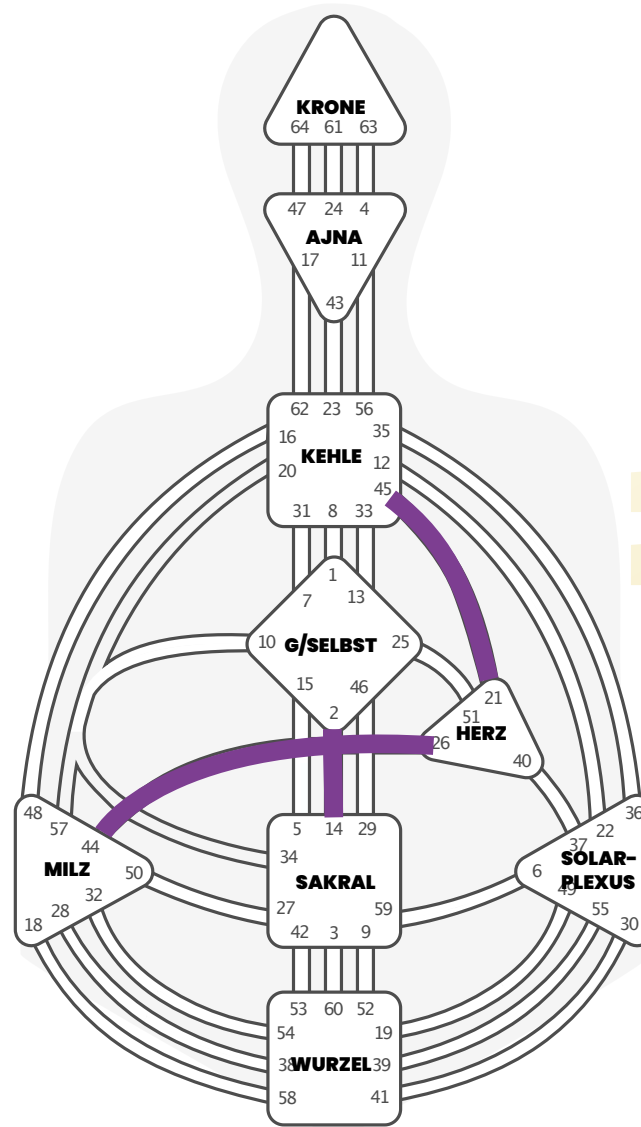
Money Line, Fähigkeit für andere Wohlstand zu erzeugen

Kanal 2–14 (G und Sakral):

Individualität aus der sakralen Energie heraus. Kreativität um Geld zu fördern und Materielles zu erschaffen

Kanal 26–44 (Ego und Milz):

Natürliches Verkaufstalent, Marketing Kanal, Spürt intuitiv was der andere braucht (um zu kaufen) in dem Moment, Für den Stamm das Beste zu erreichen, Tauschhandel



WAHRER WOHLSTAND ENTSTEHT DORT, WO RICHTUNG UND LEBENSKRAFT EINS WERDEN.

Der Kanal 2–14 wird im Human Design oft als Kanal der Ressourcen oder The Beat bezeichnet. Er beschreibt die Fähigkeit, materielle Fülle aus innerer Ausrichtung und sakraler Energie heraus zu erschaffen. Hier geht es nicht um Anstrengung oder Strategie, sondern darum, der eigenen Richtung zu folgen – und dadurch Ressourcen anzuziehen.

Dieser Kanal verbindet das G-Zentrum (Identität, Richtung, innere Führung) mit dem Sakralzentrum (Lebenskraft, Arbeit, Schöpfung).

Die Stimme dieses Kanals sagt:

„Ich weiß, wohin es geht – und ich habe die Energie, es zu erschaffen.“

Menschen mit dieser Definition besitzen

- eine natürliche Verbindung zwischen innerer Ausrichtung und produktiver Kraft
- Kreativität und materieller Manifestation
- persönlicher Identität und dem, was sie in die Welt bringen

Wohlstand entsteht hier, wenn sie das tun, was sich richtig anfühlt. Geld folgt der Freu-

de, der Hingabe und dem Flow – nicht umgekehrt. Diese Energie erschafft Materielles nicht aus Mangel, sondern aus Lebendigkeit und innerem Ja.

Wichtig ist:

Der Kanal 2–14 ist individuell. Seine Kraft wirkt nicht auf Abruf und nicht für fremde Erwartungen. Wird diese Energie fremdgesteuert oder unter Druck genutzt, kann sie sich in Frustration, Erschöpfung oder dem Gefühl äußern, „am falschen Ort“ zu sein.

In seiner höchsten Ausrichtung steht dieser Kanal für:

- schöpferische Kraft, die aus innerer Klarheit entsteht
- natürliche Fülle durch Ausrichtung statt Anstrengung
- individuelle Wege zu Wohlstand und Erfolg
- materielle Manifestation als Ausdruck von Identität

Hier wird Geld nicht gemacht – es entsteht als Nebenprodukt gelebter Wahrheit.

THE MAGNETIC MONOPOLE

Ra Uru Hu beschreibt das Magnetic Monopole als eine zentrale, unifizierende Kraft in jedem Menschen — eine Art unsichtbarer „Treiber“, der deinen Körper, dein Bewusstsein und deine Begegnungen durch Leben und Zeit zusammenhält. Es sitzt im G-Zentrum, dem Zentrum für Identität, Liebe und Richtung.

Du bist nicht derjenige, der sein Leben plant oder erfindet. Du lebst, du wirst geführt. Das Monopole macht dich zu einer kohärenten, einzigartigen Existenz im Feld der Realität.

Identität entsteht nicht aus Vorstellung oder Willen – sie entsteht aus dem Monopole, das dich in deinen richtigen Platz im Leben zieht

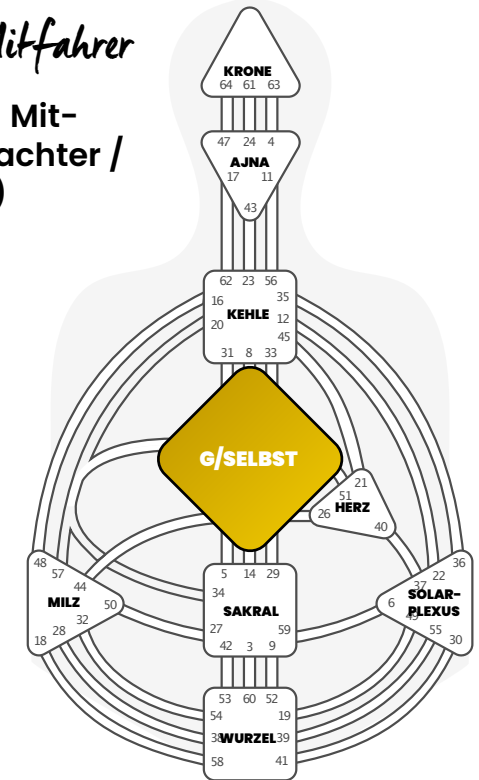
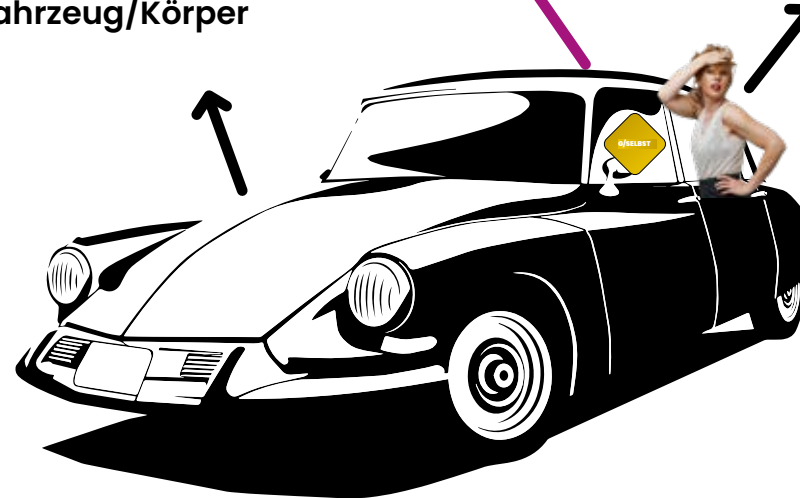
80% Körper = Auto

20% Mental = Mitfahrer

Design = Fahrzeug/Körper

The magnetic Monopole Fahrer / Lenkrad / Kompass

Personality = Mitfahrer (Beobachter / Bewusstsein)



DU BIST NICHT DER LENKER DEINES LEBENS – DU WIRST VOM MAGNETIC MONOPOLE GELENKT. Es ist der Grund, warum deine Persönlichkeit und dein Körper zusammenbleiben. eine „Anziehungslinie“ zu Menschen, Situationen und Erfahrungen ist kein Zufall – sie ist geometrisch vorgeformt. Dein einziger Job ist, mit deiner Strategie und deiner inneren Autorität nicht im Weg zu stehen – dann kann das Monopole funktionieren.

THE MAGNETIC MONOPOLE

Das Magnetische Monopol fährt den Passagier (Persönlichkeit/ Verstand) im Auto (DESIGN/ KÖRPER) und während der Fahrer entscheidet, beobachtet der Passagier lediglich.

SO LANGE DER FAHRER ENTSCHEIDET, BLEIBT DAS AUTO HEILE!

Das Magnetische Monopol in unserem Chart sitzt im G-Zentrum, genauer gesagt im Tor 2. Dieser „Magnet“ verbindet die bewusste und die unbewusste Seite in uns. Er navigiert uns durchs Leben und zieht genau das an, was wir gerade benötigen.

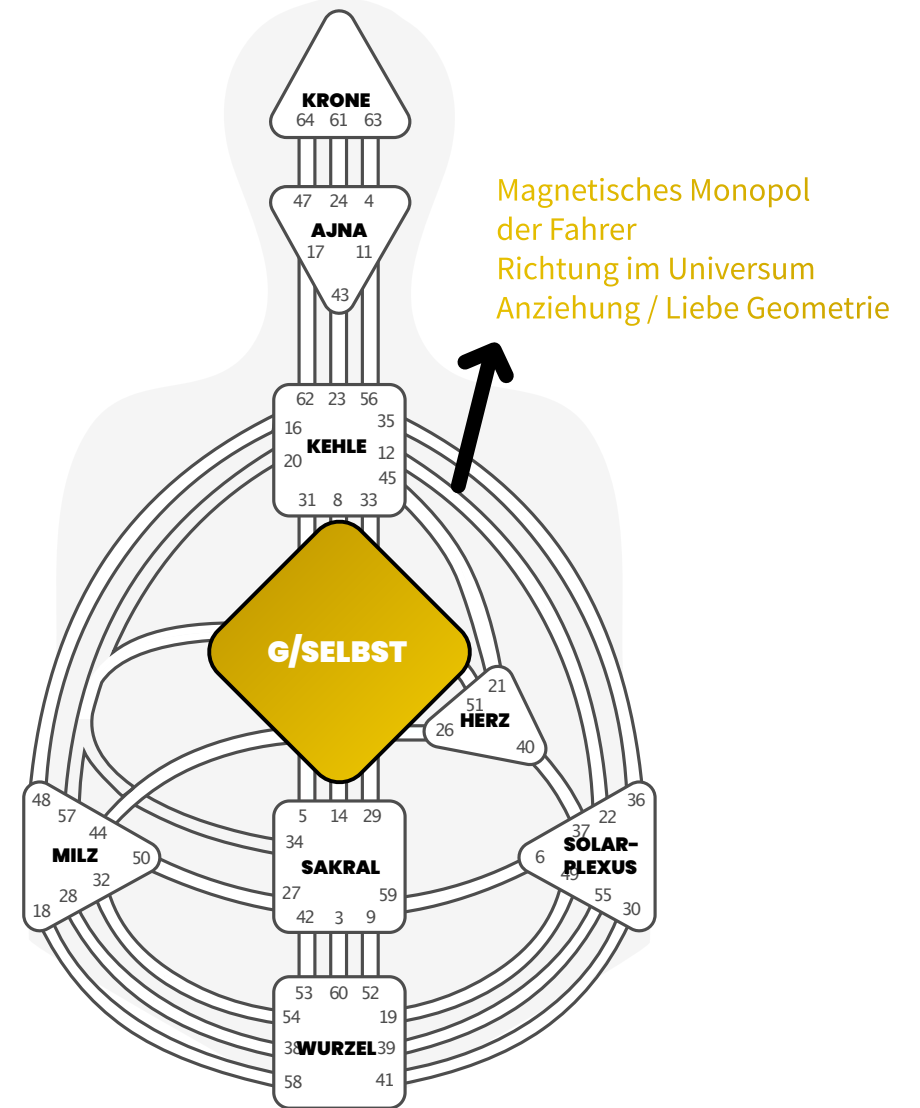
Oft sind das Situationen, die wir als Herausforderungen oder schwierige Lebensphasen wahrnehmen – sie sind jedoch genau die Erfahrungen, die uns auf unserem Weg weiterbringen. Es sind oft Erfahrungen, die wir uns nicht bewusst wünschen.

Doch genau darin liegen Möglichkeiten zu wachsen und auf eine höhere Frequenz zu kommen. Wir ziehen immer wieder ähnliche Situationen an, um aus ihnen zu lernen.

SPIELREGELN:

- Dein Körper ist dein Fahrzeug.
- Deine Persönlichkeit/dein Verstand ist der Passagier oder Beifahrer.
- Das Magnetische Monopol ist der Fahrer: Nur der Fahrer kennt den Weg, er weiß, ob es nach links oder rechts geht.

Wenn der Verstand das Steuer übernimmt, wird es problematisch: Der Beifahrer sagt laut „Nein, das Ziel ist rechts!“ und reißt das Lenkrad herum. Doch was ist „rechts“? Natürlich nicht der richtige Weg. Das Ergebnis: ein steiniger, harter Pfad.



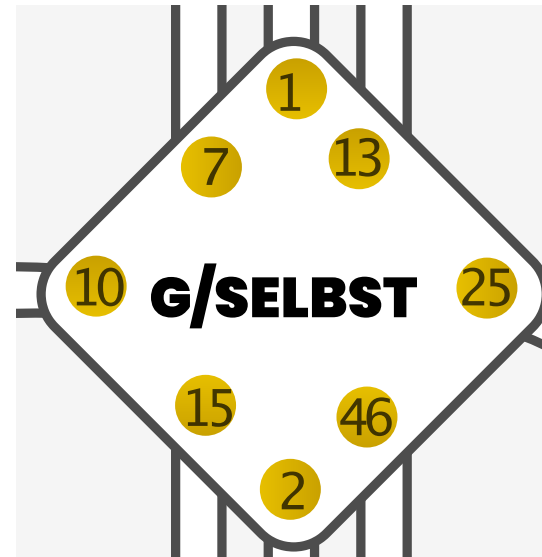
THE MAGNETIC MONOPOLE

7 Ich will Richtung geben und die Gruppe auf Kurs halten

10 Ich will mich authentisch zeigen und meine Natur leben

15 Ich will Vielfalt anerkennen und Extreme integrieren

1 Ich will meine Einzigartigkeit ausdrücken

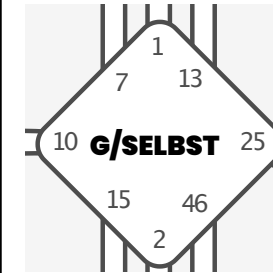
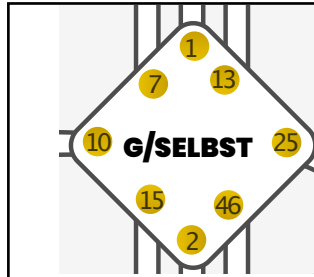
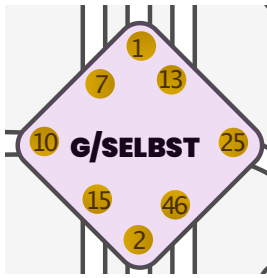


13 Ich will zuhören und Weisheit weitergeben

25 Ich will den Sinn hinter allem erkennen

46 Ich will präsent sein und meine Lebensenergie nutzen

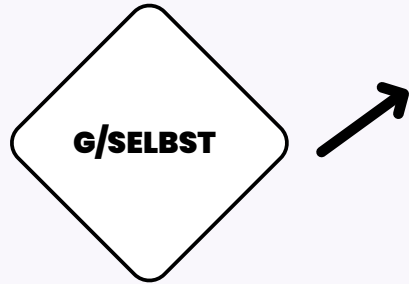
Ich will Sicherheit in meiner Richtung spüren



Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Erleben eines Gefühls des Verlusts in deinem Leben, das darauf hinweist, dass du dich selbst aufgegeben hast.</p> <p>Erwartung, dass andere dir folgen, und Verärgerung, wenn sie es nicht tun.</p> <p>Versuchen, andere zu lenken oder zu führen, ohne darauf zu warten, gefragt oder eingeladen zu werden, und dabei auf Widerstand stoßen.</p> <p>Deine eigene Richtung ablehnen und den Erwartungen anderer erliegen.</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Wohlbefinden mit deiner Identität, Selbstliebe und Richtung in deinem Leben.frenetisch</p> <p>Ein Gefühl für deine eigene richtige Lebensmission haben</p> <p>Die Fähigkeit, Menschen zu trösten, die sich um die Richtung des Geschäfts, des Unternehmens oder sogar der Menschheit sorgen.</p> <p>Andere lieben, ohne zu abhängig von ihnen zu werden.</p> <p>Natürlich darin, anderen neue Richtungen aufzuzeigen.</p>	<p>Schatten – Verwirrt über deine Rolle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Immer auf der Suche nach dem Zweck und der Richtung in deinem Leben. • Nie sicher, wer du bist, daher bist du immer auf der Suche. • Du fühlst dich ungeliebt oder suchst oft nach Liebe. • Du fühlst dich treiben und verloren – immer auf der Suche und suchend. • Du weißt nicht, wer oder was du sein sollst. • Du weißt nicht, warum es in deinem Leben geht. • Du brauchst dringend jemanden, der dir zeigt, in welche Richtung du gehen sollst. <p>Andere lieben, ohne zu abhängig von ihnen zu werden.</p>	<p>Weisheit: Authentizität erkennen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du weißt, dass du sehr sensibel auf deine Umgebung reagierst, also wenn dir der Ort nicht gefällt, verlasse ihn oder ziehe um. • Du erkennst, dass, wenn du an einem Ort bist, der sich gut/richtig anfühlt, alles für dich richtig sein wird. (Wenn du am falschen Ort bist, wird alles falsch für dich sein.) • Du kannst akzeptieren, dass deine Identität nicht festgelegt ist – sie variiert von Tag zu Tag und hängt davon ab, mit wem du zusammen bist. • Du kannst erkennen, was wirklich von Wert ist. • Du kannst ein Spiegel sein, der anderen hilft, Richtung und Liebe zu finden. • Du kannst viele verschiedene Rollen in deinem Leben haben. 	<p>Wenn dein Egozentrum komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p><i>Ich weiß nicht, wer oder was ich sein soll. Ich weiß nicht, worum es in meinem Leben geht. Sei vorsichtig damit, deine Autorität an andere abzugeben, die dir sagen wollen, wer du „sein solltest“ oder was du „tun solltest“.</i></p> <p><i>Wahre Weisheit entsteht, wenn du erkennst: Ich muss nicht wissen, wer ich bin, um richtig zu leben. Richtung entsteht durch Erfahrung – nicht durch Kontrolle. Identität reift durch Hingabe an den richtigen Ort, die richtigen Menschen und den richtigen Moment. Wachstum passiert, wenn du aufhörst, dich zu definieren, und beginnst, dich führen zu lassen – durch dein inneres Navigationssystem statt durch Erwartungen von außen.</i></p>

UNDEFINIERTES SELBSTZENTRUM



Desorientiert in Richtung und Liebe

„ICH BIN NICHT WICHTIG.“

Ich muss wissen, wer ich bin. Ich brauche ein Vorbild. Ich muss mich für eine konkrete Richtung entscheiden und dabei bleiben. Ich muss machen was andere sagen. Andere wissen was gut für mich ist. Ich folge dem sicheren Weg der anderen.

DEFINIERT:

Wenn ich auf andere anziehend wirke, kann ich der Gestaltung eine Richtung geben und meine Identität einbringen.

OFFEN Ich bin in meiner Identität wandelbar und kann mich in meinem Verhalten und meinem Sein an das Umfeld anpassen.

WEISHEIT: ICH KANN TUN UND SAGEN, WAS ICH TUN MÖCHTE

Klingt in dir jetzt an: „Nein, kann ich nicht.“ Wer hat dir in deinem Leben verboten, Dinge zu tun, die du liebst? Woher kennst du dieses „Nein.“ in dir? Haben deine Eltern dich in deinem Selbstausdruck beschränkt? Wurden dir Dinge untersagt, die du gern erlebt hättest? Hierbei ist es nicht wichtig, ob sie dir verboten wurden, weil deine Eltern in Sorgen waren, ob sie es für ungeschicklich hielten oder es ihren Werten nicht entsprach. Dein Unterbewusstsein speichert dieses „Nein.“ ein, das sich deinen Wünschen entgegenstellt.

Schau mal, wo du in dir spürst, dass du das eben nicht tun kannst, was du willst. Du willst mehr Geld, aber es gibt keine Aufstiegsmöglichkeit für dich? Schau dich um. Du möchtest mehr Freizeit, weil du Yoga machen willst, aber deine zwei Kinder? Frag eine Freundin oder eine Verwandte. Sobald du in dir offen wirst für Lösungen, werden sie sich zeigen. Du willst mehr verdienen? Geh dafür. Spüre in dich hinein, ob du es grundsätzlich annehmen kannst, dass es möglich ist. Bei diesem Punkt kannst du testen, wie viele „Aber-Sätze“ in dir aufsteigen. Oft hat unser festhaltendes Ego ziemlich viele Einwände parat. Lass dich

bitte nicht beeindrucken. Es ist für alles eine Lösung da.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Du musstest gehorchen
Deine Wünsche wurden ignoriert
Du bist in deinen persönlichen Zielen nicht bestärkt worden
Du glaubst noch, dass es um finanzielle Sicherheit geht
Du hast familiäre Verstrickungen

BUCHEMPFEHLUNG:



WONDERFULWOMAN.DE /
THE INNER REVOLUTION

UNDEFINIERTES SELBSTZENTRUM

UNPERSÖNLICHE (TRANSZENDENTE) LIEBE UND VEKTOR DER BEWEGUNG DURCH DAS LEBEN.

Du verstehst die Ziele und Wünsche anderer Menschen gut, aber das kannst du von dir selbst nicht behaupten. Du hast kein klares Bild von dir selbst, da du dich in der Gegenwart verschiedener Menschen völlig anders fühlst. Du übernimmst den Stil, das Verhalten, die Hobbys und sogar die Essgewohnheiten der Person, die dir gerade nahesteht. Deshalb ist es für dich sehr wichtig, am richtigen Ort und in der richtigen Gesellschaft zu sein.
Du bist in der Lage, das Leben aus allen Blickwinkeln zu erleben, deine Richtung zu ändern und die ganze Vielfalt der Liebe zu erfahren.

MASTER your *True Identity*

45%
Aller Menschen

**schlechte, gereizte Stimmung,
Wut, Traurigkeit**

Leber *Mir ist etwas über die
Leber gelaufen*
„Ich bin sauer!“

**Bin ich auf der Suche nach Selbst-
Lieb, nach meinem Ich bin, nach
Identität und Richtung?**

Oder spüre ich schon meine
eigene Herzoffenheit und
Anbindung über alles und jeden?

SELBSTZENTRUM = WEISHEIT VON RICHTUNG UND LIEBE

Wenn wir uns die Statistik ansehen, erkennen wir, dass es 56 % Definition gibt – das bedeutet, dass 44 % der Menschheit undefiniert sind und immer noch nach Liebe und der richtigen Richtung suchen.

Das ist ein großer Markt: Du könntest Karten verkaufen, Online-Dating- oder Beziehungsportale betreiben, Partnerschaftsberatung anbieten – die Möglichkeiten sind endlos.

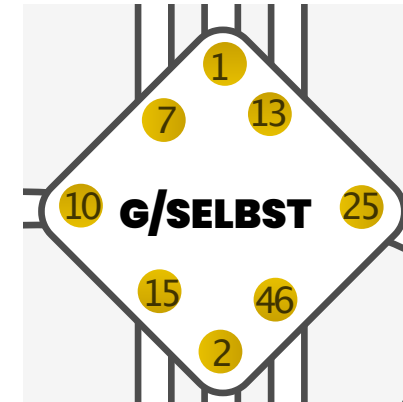
Was in solchen Situationen mit dem Nicht-Selbst passiert, ist, dass es sagt: „Oh, ich suche nach der richtigen Richtung.“ Und es gibt immer jemanden, der sagt: „Ja, gegen Bezahlung bringe ich dich an den richtigen Ort.“

Das ist die Natur der Welt. Sie werden immer auf jemanden treffen, der genau das verkauft.

Hast du jemals bemerkt, dass in dem Moment, in dem du entscheidest, etwas kaufen zu wollen, sofort jemand auftaucht, der es verkauft? Es ist eine dieser merkwürdigen Mechaniken des Lebens.

Es ist wie bei Menschen, die fragen: „Wie ist es, wenn das andere Ende dieses Tores verbunden wird?“ – du wirst es immer wieder erleben. Wir haben diese natürlichen Rezeptoren, also ziehen wir es automatisch an.

Hier verkaufen wir eine Sache: Richtung und Liebe Selling Identity and Direction



Das G-Zentrum hat 8 Tore = Jedes dieser Tore trägt eine eigene Qualität von Selbstwert, Orientierung und Würdigkeit und zeigt, wie Wert, Zugehörigkeit und materielle Ressourcen erlebt, ausgedrückt und gelebt werden.

OFFENES SELBSTZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT

VERKAUFEN VON LIEBE UND RICHTUNG

Themen sind:

- Identität & Richtung
- Der Bereich unserer Identität
- Der Bereich unseres höheren Selbst/Liebe
- Der Bereich der Richtung
- Der Fokuspunkt einer kleinen Gruppe (Penta)
- Alle Formen haben diese eine Funktion
- Was uns als Menschheit zusammenhält und uns mit der Welt und unserer Umwelt verbindet.

Menschen kaufen im G-Zentrum keine Produkte – sie kaufen Orientierung, Selbstwert und Zugehörigkeit.

• Selbstwert – das Gefühl, dass dein Platz im Leben und deine Entscheidungen wertvoll sind

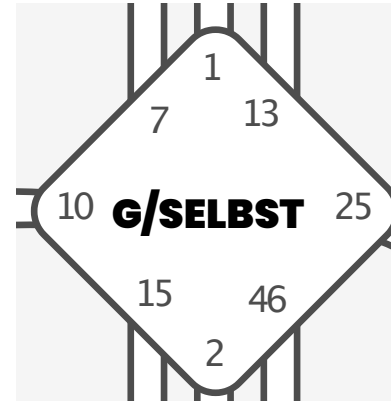
• Richtung / Orientierung – die Gewissheit, in die richtige Richtung zu gehen, auf Basis deiner eigenen Werte

• Integrität – du weißt, wer du bist, wofür du stehst und wofür nicht

• Klarheit im Willen – kein Druck, keine Manipulation, kein Fremdbestimmen

• Souveränität – die Sicherheit, selbst zu entscheiden, wen oder was du in dein Leben lässt

• Respekt & Zugehörigkeit – auf Augenhöhe gesehen zu werden, Teil von etwas zu sein, ohne dich zu verbiegen



Richtung, Liebe, Identität

FULLY SEEN

Brand Energetics Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

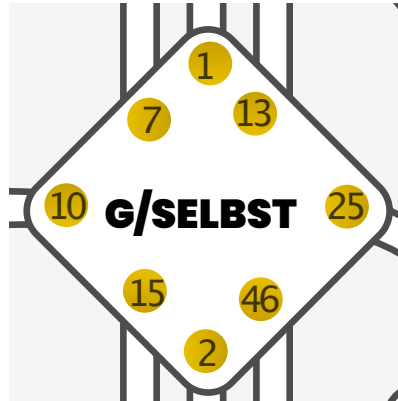
Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel. **Wir aktivieren deine Frequency.** Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand! Nimm deine BÜHNE ein! #embodiedenergetics



♡ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

UNDEFINIERTES SELBSTZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



1 – Einzigartigkeit / Creative Expression	Menschen kaufen: kreative Lösungen, Originalität und mutige Ideen – das Gefühl, dass Individualität sichtbar und wirksam ist.
7 – Richtung / The Alpha	Menschen kaufen: Orientierung, Führung und die Fähigkeit, Wege zu eröffnen – das Gefühl, den richtigen Kurs zu kennen und andere sicher zu führen.
13 – Zuhören / The Listener	Menschen kaufen: Verständnis, Empathie und Zugang zu verborgenen Erkenntnissen – das Gefühl, gesehen, gehört und klug beraten zu werden.
10 – Authentizität / Behaviour of Self	Menschen kaufen: Integrität, Vorbildfunktion und Klarheit im Willen – das Gefühl, dass jemand echt ist und weiß, wofür er steht.
25 – Sinn / The Way / Innocence	Menschen kaufen: Klarheit, Spiritualität und das Gefühl, richtig geführt zu werden – das Gefühl, dass Entscheidungen und Wege einen tieferen Sinn haben.

15 – Vielfalt / Diversity / Extremes	Menschen kaufen: Inspiration, Perspektive und die Fähigkeit, Unterschiede zu nutzen – das Gefühl, dass Diversität bereichert und neue Möglichkeiten eröffnet.
46 – Präsenz / Determination of Self / The Temple	Menschen kaufen: gelebte Integrität, Gesundheit und die Kraft, Chancen zu ergreifen – das Gefühl, im eigenen Körper und Leben richtig zu sein.
2 – Sicherheit / Higher Self	Menschen kaufen: Vertrauen, Orientierung und die Sicherheit, den eigenen Weg gehen zu können – das Gefühl, dass der Kurs stimmig und tragfähig ist.

UNDEFINIERTES SELBSTZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

1 – Creative Expression / Einzigartigkeit / Selbst

Motiv: Einzigartigkeit / Mut

Menschen kaufen: kreative Lösungen, Originalität und mutige Ideen – das Gefühl, dass Individualität sichtbar und wirksam ist.

→ Design, Kunst, Innovation, kreative Beratung, mutige Projektideen

7 – The Alpha / Richtung / Führung

Motiv: Orientierung / Verantwortung

Menschen kaufen: Orientierung, Führung und die Fähigkeit, Wege zu eröffnen –

das Gefühl, den richtigen Kurs zu kennen und andere sicher zu führen.

→ Leadership, Coaching, Strategieentwicklung, Teamführung

13 – The Listener / Zuhören / Weisheit

Motiv: Empathie / Aufmerksamkeit

Menschen kaufen: Verständnis, Einfühlungsvermögen und Zugang zu verborgenen Erkenntnissen – das Gefühl, gesehen, gehört und klug beraten zu werden.

→ Mentoring, Beratung, Psychologie, Coaching, Forschung

10 – Behaviour of Self / Authentizität / Selbstverhalten

Motiv: Integrität / Authentizität

Menschen kaufen: Integrität, Vorbildfunktion und Klarheit im Willen – das Gefühl, dass jemand echt ist und weiß, wofür er steht.

→ Coaching, Persönlichkeitsentwicklung, Leadership, Vorbildrolle

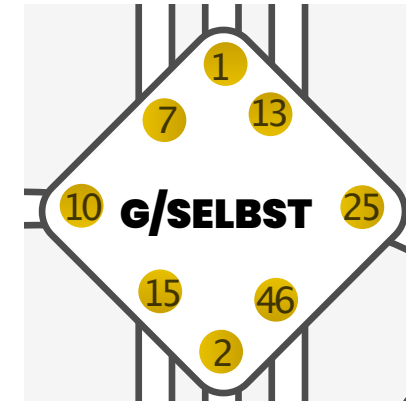
25 – The Way / Innocence / Sinn

Motiv: Orientierung / Spiritualität

Menschen kaufen: Klarheit, Spiritualität und das Gefühl, richtig geführt zu werden –

das Gefühl, dass Entscheidungen und Wege einen tieferen Sinn haben.

→ Mentoring, spirituelle Beratung, Training, Coaching



Motiv = Beschreibt, welches innere Muster, welche Art von Willenskraft oder Selbstwert eine Handlung, Entscheidung oder Reaktion antreibt. Menschen kaufen = das Gefühl von Sicherheit, Klarheit, Orientierung und Vertrauen, das du verkörperst

→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses Motiv in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

UNDEFINIERTES SELBSTZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

15 – Diversity / Extremes / Vielfalt

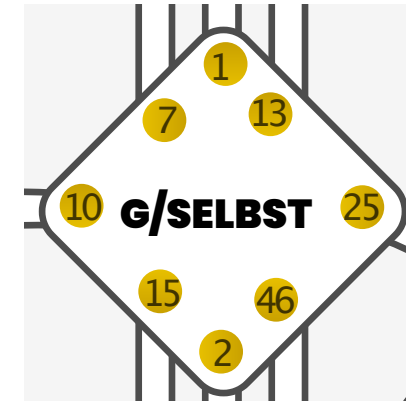
Motiv: Perspektive / Integration
Menschen kaufen: Inspiration, Perspektive und die Fähigkeit, Unterschiede zu nutzen – das Gefühl, dass Diversität bereichert und neue Möglichkeiten eröffnet.
→ Diversity-Management, Coaching, kreative Teams, kulturelle Projekte

46 – Determination of Self / The Temple / Präsenz

Motiv: Präsenz / Lebenskraft
Menschen kaufen: gelebte Integrität, Gesundheit und die Kraft, Chancen zu ergreifen – das Gefühl, im eigenen Körper und Leben richtig zu sein.
→ Coaching, Fitness & Gesundheit, Persönlichkeitsentwicklung, Leadership

2 – Higher Self / Sicherheit / Höheres Selbst

Motiv: Vertrauen / Richtung
Menschen kaufen: Vertrauen, Orientierung und die Sicherheit, den eigenen Weg gehen zu können – das Gefühl, dass der Kurs stimmig und tragfähig ist.
→ Beratung, Coaching, Lebensplanung, Führung



Motiv = Beschreibt, welches innere Muster, welche Art von Willenskraft oder Selbstwert eine Handlung, Entscheidung oder Reaktion antreibt.
Menschen kaufen = das Gefühl von Sicherheit, Klarheit, Orientierung und Vertrauen, das du verkörperst
→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses Motiv in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

UNDEFINIERTES SELBSTZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

1 – Creative Expression / Selbst

Ich will meine Einzigartigkeit ausdrücken

→ Menschen kaufen bei mir kreative Lösungen, Originalität und mutige Ideen

7 – The Alpha / Führung

Ich will Richtung geben und die Gruppe auf Kurs halten

→ Menschen kaufen bei mir Orientierung, Führung und die Fähigkeit, Wege zu eröffnen

13 – The Listener / Zuhören

Ich will zuhören und Weisheit weitergeben

→ Menschen kaufen bei mir Verständnis, Empathie und Zugang zu verborgenen Erkenntnissen

10 – Behaviour of Self / Authentizität

Ich will mich authentisch zeigen und meine Natur leben

→ Menschen kaufen bei mir Integrität, Vorbildfunktion und Klarheit im Willen

25 – The Way / Sinn

Ich will den Sinn hinter allem erkennen

→ Menschen kaufen bei mir Klarheit, Spiritualität und das Gefühl, richtig geführt zu werden

15 – Diversity / Vielfalt

Ich will Unterschiede anerkennen und Extreme integrieren

→ Menschen kaufen bei mir Inspiration, Perspektive und die Fähigkeit, Diversität zu nutzen

46 – Determination of Self / Präsenz

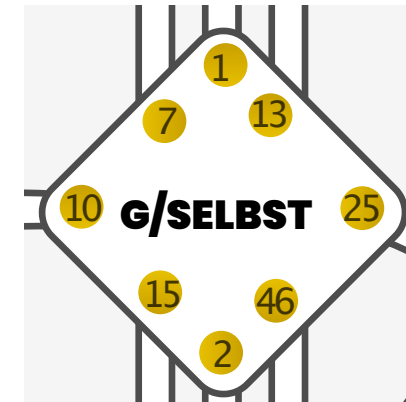
Ich will präsent sein und meine Lebensenergie nutzen

→ Menschen kaufen bei mir gelebte Integrität, Gesundheit und die Kraft, Chancen zu ergreifen

2 – Higher Self / Sicherheit

Ich will Sicherheit in meiner Richtung spüren

→ Menschen kaufen bei mir Vertrauen, Orientierung und die Sicherheit, dass sie ihren Weg gehen können



Impuls / Energie:

„Wie kann ich meine Einzigartigkeit im materiellen Leben ausdrücken?“ / „Wie lebe ich meinen kreativen Ausdruck authentisch und inspirierend?“

Tor 1 ist der Impuls, die eigene kreative Einzigartigkeit zu leben. Es geht darum, sich selbst im Materiellen auszudrücken und dabei sowohl das wahre Selbst als auch die Schattenseiten zu integrieren. Kreativität wird greifbar und inspirierend.

Hier entsteht:

- Ausdruck der eigenen Einzigartigkeit in konkreten Erfahrungen
- Inspiration anderer, ihren eigenen Weg zu gehen
- Integration von Kreativität in materielles Handeln
- Lebendige Demonstration des eigenen Designs
- Authentisches Sein als Vorbild für andere

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Kreative Einzigartigkeit und authentischen Selbstausdruck
„Wer meiner Kreativität folgt, erlebt Inspiration, Originalität und die Kraft, sich selbst auszudrücken.“

Menschen kaufen:

- „Ich kann meine eigene Kreativität entfalten“
- „Ich werde inspiriert, meinen eigenen Weg zu gehen“
- „Ich sehe, wie man Einzigartigkeit im materiellen Leben verwirklicht“

Typische Märkte:

Kunst & Performance
Bildung & Kreativkurse
Human Design / BG5
Coaching für kreativen Ausdruck

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Selbst-Ausdruck ≠ Belanglosigkeit |
Selbst-Ausdruck = Energie, die kreative Arbeit aufrecht erhält; Tiefe Motivation zur Selbstverwirklichung und kreative Durchdringung des materiellen Lebens; Risiko: Materielle Anforderungen können Kreativität blockieren oder zu übermäßiger Ambition führen

Du verkaufst konkret:

- Authentische kreative Lösungen, Ausdruck
- Inspiration, eigene Talente zu entfalten
- Materialisierung von einzigartigen Ideen
- Kurse, Workshops und Programme, die kreative Fähigkeiten fördern
- Lebendige Demonstration der eigenen Kreativität

Kernbotschaft:

Kreativität entsteht durch authentischen Ausdruck – zeige dich, inspiriere und lebe deine Einzigartigkeit.

Hör auf, deine Kreativität zu verstecken – verkaufe Einzigartigkeit, Inspiration und den Mut, sichtbar zu sein.

Künstler: Musiker, Maler, Bildhauer, Performer etc.

Human Design: Die Kunst, du selbst zu sein

Kreativkurse: Musik, Tanz, Kunst, die Menschen in ihre Kreativität führen

Impuls / Energie:

„Wie kann ich die Zukunft gestalten und Neues entwickeln?“ / „Wie führe ich die Gruppe auf innovative Weise?“

Tor 7 ist der Impuls, durch Forschung, Planung und Führungsqualität Neues zu schaffen. Es geht darum, Bestehendes zu prüfen, alte Strukturen zu hinterfragen und auf Basis von Erfahrung und Wissen Neues aufzubauen. Führung wird durch Vision, Strategie und die Fähigkeit, Wege zu eröffnen, verkörpert.

Hier entsteht:

- Fähigkeit, Neues auf bewährten Grundlagen zu entwickeln
- Planung und Umsetzung für die Zukunft
- Mut, alte Strukturen zu hinterfragen und zu erneuern
- Führungsqualität, die Orientierung und Richtung gibt
- Anpassung von bestehenden Systemen, um sie zu verbessern

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Richtung, Vision und die Fähigkeit, Neues zu entwickeln
„Wer mir folgt, kann auf fundierte Planung, innovative Wege und zukunftsfähige Strategien vertrauen.“

Menschen kaufen:

„Ich werde durch klare Richtung und Führung geleitet“, „Ich profitiere von Forschung und Innovation für meinen Erfolg“, „Ich erhalte Orientierung, um meine Ressourcen effizient einzusetzen“

Typische Märkte:

Forschung & Entwicklung (Pharma, Tech, Innovation)
Marktforschung & Trendanalyse
Beratung & Strategieentwicklung
Urban Development / Stadtplanung
Business & Innovations-Workshops

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Anarchist: Ablehnung institutionalisierten Ordnungen | ständige Notwendigkeit von Veränderung, Das Selbst drängt darauf, viele Rollen auszuprobieren; Kapazität, den Wert einer Rolle kritisch zu hinterfragen; Risiko: Überforderung durch permanente Veränderung und Rebellion gegen bestehende Systeme

Du verkaufst konkret:

- Strategische Planung und Research
- Entwicklung neuer Produkte, Services oder Prozesse
- Innovation auf Basis bestehender Strukturen
- Zukunftsorientierte Führung und Organisationsentwicklung
- Marktforschung zur Optimierung von Angeboten

Kernbotschaft:

Richtung entsteht durch Forschung, Planung und mutige Führung – prüfe, erneuere, leite und inspiriere.

Hör auf, nur zu folgen – verkaufe Vision, Planung und die Fähigkeit, Neues zu schaffen.

Pharmaunternehmen: Milliarden in Forschung und neue Medikamente investieren

Marktforschungsunternehmen: Analyse von Trends, Werbewirkung und Kundenpräferenzen

Stadtplanung / Urban Renewal: alte Strukturen hinterfragen, neue Konzepte entwickeln

Autoritär (Linie 1) – Die eiserne Hand, zugleich erleuchtet und tyrannisch.
Demokrat (Linie 2) – Die Fähigkeit zu führen, indem man dem Willen der Mehrheit dient.
Anarchist (Linie 3) – Die Ablehnung jeglicher institutionalisierten Ordnung.
Abdikator (Linie 4) – Die Bereitschaft, das Urteil des Volkes und/oder die Gesetze zu akzeptieren.
General (Linie 5) – Führung, deren Autorität absolut sein muss und von der Gesellschaft in Krisenzeiten anerkannt wird.
Administrator (Linie 6) – Die Fähigkeit, Macht gerecht zu teilen und zuzuweisen.

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Geheimnisse und verborgene Informationen sammeln und gezielt weitergeben?“

Tor 13 ist der Impuls, Informationen, Geheimnisse und Erfahrungen aufzunehmen, zu bewerten und gezielt zu nutzen.

Es geht darum, dass der Wert von Wissen erkannt wird und dass Vertrauen, Diskretion und gezielte Weitergabe strategisch eingesetzt werden.

Hier lernt man: Wahrer Einfluss entsteht nicht durch Zurschaustellung von Wissen, sondern durch verantwortungsvolles Sammeln und Weitergeben von Geheimnissen.

Hier entsteht:

- Zugang zu wertvollen, verborgenen Informationen
- Fähigkeit, Vertrauen zu gewinnen und zu halten
- Beurteilung, welche Informationen geteilt werden sollten und welche nicht
- Schutz und strategischer Einsatz von Wissen
- Reputation durch Diskretion und gezielte Weitergabe

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Zugang zu geheimem Wissen und die Fähigkeit, mit Informationen umzugehen.

„Wer das Wissen hat, kann Vorteile erzielen. Geheimnisse sind wertvoller als die Wahrheit selbst.“

Menschen kaufen:

„Ich erhalte Informationen, die andere nicht kennen.“; „Ich kann geheimes Wissen strategisch nutzen.“; „Ich habe Zugang zu exklusiven Erkenntnissen.“; *isse schaffen mir Handlungsspielraum und Vorteile.*“

Typische Märkte:

Märkte rund um exklusives Wissen, Informationsvorsprung, Geheimhaltung und Zugang zu nicht-öffentlichen Erkenntnissen. Geheimbünde / Secret Societies (z. B. Freimaurer)/Bücher / Magazine mit „Secret“ im Titel („5 Secrets to...“) New-Age-Publikationen: „Secrets to spirituality“ Geheimdienste / Secret Service (CIA etc.) Privatdetektive / Ermittler, die Geheimnisse sammeln

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Geheimnisse strategisch sammeln, bewerten und gezielt weitergeben.“

Pessimismus: die Überzeugung, dass das Beste nie erreicht werden kann

Mangel an Vertrauen, der nur durch konkrete Beweise überwunden werden kann

Offenheit, die durch Skepsis und Suche nach Beweisen geprägt ist

Satire: richtige Skepsis kann kreative Satire inspirieren

Du verkaufst konkret:

- Zugang zu exklusiven Informationen
- Schutz von Wissen und strategische Nutzung
- Aufbau von Vertrauen und Reputation
- Gezielte Weitergabe von Erkenntnissen

Kernbotschaft:

Würdigkeit entsteht durch den verantwortungsvollen Umgang mit Geheimnissen und das gezielte Teilen von Wissen.

Hör auf, Informationen wahllos weiterzugeben – verkaufe Zugang zu Erkenntnissen, die nur strategisch nutzbar sind.

Geheimbündnisse: Freimaurer
„5 Geheimnisse zu ...“: Achte darauf, wie viele Bücher das Wort „Geheimnis“ im Titel haben
New-Age-Magazine: Geheimnisse der Spiritualität
Geheimdienste: CIA usw.
Privatdetektive: Sammeln von Geheimnissen

PROFITCENTER 10 Selbstführung *Selling Proper Behavior* Richtige Verhaltensweisen verkaufen

- 1 – Autorität – Autorität (Der Ermittler)
- 2 – Natürlich – Talent (Der Einsiedler)
- 3 – Pionier – Pionier (Der Märtyrer)
- 4 – Beeinflusser – Netzwerker (Der Opportunist)
- 5 – Bote – Vermarkter (Der Ketzler)
- 6 – Anführer – Anführer (Das Vorbild)

10

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Menschen dabei unterstützen, ihre Arbeit und ihr Umfeld bewusst zu gestalten?“ / „Wie zeige ich durch mein Verhalten, was richtig und stimmig ist?“

Tor 10 ist das Tor des Verhaltens und der Selbstfürsorge. Es geht darum, durch die eigene Haltung und die gelebten Prinzipien Orientierung zu geben. Richtige Verhaltensweisen sichern Erfolg, Harmonie und Selbstwert im Umfeld.

Hier lernt man: Wahre Wirkung entsteht durch konsequente Selbstführung und Vorbildfunktion.

Hier entsteht:

- Klarheit, wie man sich in unterschiedlichen Situationen angemessen verhält
- Fähigkeit, andere zu leiten und zu unterstützen, ohne Druck auszuüben
- Orientierung für Teams, Gruppen oder Organisationen durch Beispielwirkung
- Förderung von Selbstwert und Selbstliebe im beruflichen und sozialen Kontext
- Sicherheit im Umgang mit Herausforderungen, Konflikten und Erwartungen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Richtige Verhaltensweisen, Orientierung und Selbstführung
„Wer meinem Beispiel folgt, lernt, stimmig und respektvoll zu handeln.“

Menschen kaufen:

„Ich weiß, wie ich mich in verschiedenen Situationen richtig verhalte“, „Ich kann mein Umfeld positiv gestalten und fühle mich sicher“, „Ich lerne, andere zu führen oder meine Rolle bewusst auszufüllen“

Typische Märkte:

Verkaufstraining: Kundenbeziehungen, Umgang mit Einwänden, Abschlussstrategien
Management: Teamführung, Richtlinien für Verhalten, Mitarbeiterentwicklung
Polizei & Rettungsdienste: Angemessenes Verhalten in Extremsituationen
Erziehung & Finishing Schools: Umgangsformen, soziale Kompetenz, Selbstdisziplin

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Märtyrerrolle als dauerndes Beispiel, das herausfordert und Aufmerksamkeit zieht
Verhalten als Mittel, Orientierung zu geben und Einfluss zu erlangen
Risiko: zu starkes Übernehmen von Verantwortung oder Selbstaufopferung

Du verkaufst konkret:

Orientierung für korrektes Verhalten
Unterstützung bei Selbstführung und Vorbildwirkung
Anleitung für stimmige Verhaltensweisen in Beruf und Alltag
Förderung von Selbstwert und Selbstbewusstsein
Sicherheit und Struktur im Umgang mit Teams und Gruppen

Kernbotschaft:

Richtige Verhaltensweisen werden nicht nur gelehrt – sie werden durch gelebtes Beispiel erfahrbar.

Hör auf, gegen dich selbst zu arbeiten – verkaufe Klarheit, Selbsterkenntnis und korrekte Schritte.

Menschen befähigen in...

Verkaufspersonal: Wie sie auf Kunden zugehen, wie sie nach dem Abschluss fragen, mit Ablehnung oder Einwänden umgehen usw.

Manager: Richtlinien für die Teamführung, was angemessen ist und was nicht, wie man Mitarbeiter auf Kurs hält, wie man diszipliniert usw.

Polizei & Notfallrettung: Wie man handelt, was in verschiedenen Situationen zu tun ist.

Mädchenschule / Etikette-Schule: Wie man sich als „Lady“ benimmt.

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Erfahrungen sammeln, aus denen sich Wert und Weisheit entwickeln?“ / „Wie kann ich Menschen auf ihrem Weg initiieren, ohne Druck oder Erwartung?“

Tor 25 trägt die Energie der Unschuld, Spontaneität und des Lernens durch Erfahrung. Es geht darum, Menschen die Möglichkeit zu geben, sich selbst zu entdecken – auch wenn Fehler gemacht werden. Mutation, Veränderung oder Initiation geschieht oft wie eine Welle, die möglicherweise wirkt oder nicht. Tor 25 akzeptiert Scheitern als Teil des Prozesses und hält an der eigenen Natur fest.

Hier entsteht:

- Anerkennung, dass Unschuld und spontanes Handeln Erfolg nicht garantieren
- Die Fähigkeit, Schocks, Fehlschläge und unerwartete Erfahrungen zu verkraften
- Wachstum durch Erfahrung, auch wenn das Ergebnis ungewiss ist
- Initiation ohne Manipulation – Chancen geben, nicht erzwingen
- Weisheit, die sich aus dem Leben selbst entwickelt

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Initiation, Erfahrung und die Möglichkeit zu lernen – „Wer diese Chance erhält, kann sich entwickeln, auch wenn der Weg ungewiss ist.“

Menschen kaufen:

„Ich darf in meinem eigenen Tempo lernen und wachsen“, „Ich kann Erfahrungen sammeln, ohne verurteilt zu werden“, „Ich darf Fehler machen und trotzdem meinen Wert behalten“, „Ich erhalte Zugang zu Initiationen, die meine Perspektive erweitern“

Typische Märkte / Beispiele:

- Human Design – Teile tiefgehende Informationen, die schockierend oder überraschend wirken können, aber nicht immer direkt aufgenommen werden
- Neue Erfindungen – Produkte oder Ideen, die sich vielleicht durchsetzen, vielleicht nicht
- Neue Wege, Dinge zu tun – Experimente, Prozesse, Methoden, die Wirkung zeigen können oder nicht
- Initiationsrituale – Religionen, Bruderschaften, Schwesternschaften, Riten des Übergangs

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Unschuld ≠ Garantierter Erfolg | Unschuld = Offenheit für Erfahrung, Lernen aus Fehlern
Fähigkeit, Schocks und Rückschläge zu verkraften / Risiko: Menschen können überrascht oder überfordert sein; nicht jede Initiative wird Wirkung zeigen / Wahre Wirkung entsteht, wenn Unschuld mit Erfahrung und Integrität kombiniert wird

Du verkaufst konkret:

- Initiation in Erfahrungen, die Wachstum ermöglichen
- Möglichkeit, Fehler zu machen und daraus zu lernen
- Zugang zu Methoden, Ideen und Praktiken, die Menschen verändern können
- Unterstützung bei Experimenten und Neuanfängen

Kernbotschaft:

Wert und Weisheit entstehen aus Erfahrung, nicht aus perfektem Handeln.

Hör auf, gegen dich selbst zu arbeiten – verkaufe Unschuld, Wachstum und die Chance zu lernen.

Human Design: Du kannst diese tiefgehenden Informationen mit anderen teilen; sie könnten schockiert oder überrascht sein, und es wird sich möglicherweise umsetzen oder auch nicht.

Neue Erfindungen: Produkte oder Ideen, die sich möglicherweise durchsetzen oder nicht.

Neue Wege, Dinge zu tun: Methoden oder Prozesse, die Wirkung zeigen können oder nicht.

Initiationsrituale: Religionen, Bruderschaften, Schwesternschaften, Übergangsriten.

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Aufmerksamkeit auf ein Produkt, eine Idee oder einen Menschen lenken und diese Aufmerksamkeit aufrechterhalten?“

Tor 15 ist die Energie, die Vielfalt und Extreme in den Ausdruck des Selbst einbringt, um Aufmerksamkeit zu erzeugen, Identität zu stärken und Einfluss auszuüben.

Es geht darum, wie Unterschiede, Extreme und Eigenheiten strategisch eingesetzt werden, um Resonanz zu erzeugen und Wirkung zu zeigen.

Hier entsteht:

- Die Fähigkeit, Aufmerksamkeit durch Einzigartigkeit und Extreme zu halten
- Einflussnahme durch geschickte Nutzung des eigenen Selbstbildes
- Strategie zur Verstärkung von Anerkennung und Wahrnehmung
- Nutzung von Extrempositionen als Mittel der Kommunikation und Motivation

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Aufmerksamkeit und Identität durch Hervorhebung von Einzigartigkeit, Extremen und individuellen Qualitäten.

„Wer sich auf diese Art ausdrückt oder dieses Produkt nutzt, wird gesehen und anerkannt.“

Menschen kaufen:

„Ich werde wahrgenommen und anerkannt“

„Ich kann mich durch Einzigartigkeit und Extreme abheben“

„Ich gehöre zu etwas Besonderem“

Typische Märkte / Beispiele:

Religion
Markenbildung / Brand Creation
Marketing
Börse / Aktienmarkt

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

„Extreme und Individualität können genutzt werden, um Aufmerksamkeit und Einfluss zu erzeugen.“

Aufmerksamkeit durch Einzigartigkeit maximieren, Strategie durch Nutzung von Extremen entwickeln, Einfluss gewinnen, ohne andere zu schädigen

Du verkaufst konkret:

- Identität und Aufmerksamkeit durch Extreme und Diversität
- Strategische Nutzung eigener oder kollektiver Eigenschaften
- Einfluss und Wahrnehmung in Gruppen oder Märkten

Kernbotschaft:

Werde gesehen – nutze Vielfalt, Extreme und Einzigartigkeit, um Aufmerksamkeit und Einfluss zu generieren.

Hör auf, deine Extreme zu unterdrücken – verkaufe Inspiration, Perspektive und die Kraft, Unterschiede zu nutzen.

Religion: ein gemeinsames Set geteilter Werte, das Extreme und Identität definiert

Markenbildung / Brand Creation:

das Ego der Nutzer:innen stärken

Marketing: Produkte neu verpacken oder umgestalten, um Aufmerksamkeit zu halten

Börse / Aktienmarkt: Projektionen und Spekulationen nutzen, um Aufmerksamkeit zu erzeugen

PROFITCENTER 46 Selbstbestimmung Körperpflege & Lebensenergie

Selling Body Care

46

Impuls / Energie:

„Wie kann ich meinen Körper und meine Energie bewusst einsetzen, um Gesundheit, Vitalität und Erfolg zu manifestieren?“

Tor 46 ist der Impuls, bei dem man sich auf die Prinzipien konzentriert, die bisher Erfolg gebracht haben, ohne sich von überzogenen Erwartungen ablenken zu lassen. Es geht um die Liebe zum Körper, um Selbstfürsorge und um das bewusste Einlassen auf die Erfahrung des Lebens.

Hier entsteht:

- Die Fähigkeit, sich an das zu halten, was nachweislich erfolgreich ist
- Bewusste Pflege und Wertschätzung des eigenen Körpers
- Einhaltung von Routinen, die Gesundheit und Wohlbefinden fördern
- Genießen von Lebensfreude und materiellen Erfolgen mit Achtsamkeit
- Akzeptanz von Glück und positiven Zufällen ohne aktiv danach zu suchen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Körperbewusstsein, Selbstfürsorge und gelebte Integrität
„Wer seinen Körper achtet und pflegt, erhält Energie, Gesundheit und die Kraft, Chancen zu ergreifen.“

Menschen kaufen:

„Ich lerne, meinen Körper bewusst zu behandeln“, „Ich kann Gesundheit und Wohlbefinden gezielt fördern“, „Ich genieße Glück und Erfolg durch meine gelebte Selbstfürsorge“, „Ich kann meine Energie und Lebensfreude voll entfalten“.

Typische Märkte:

Körperpflege & Schönheit
Körperliche Selbsterfahrung & Bewegung
Wellness & Berührung
Schmuck & Körpergestaltung
Heilung & Körperarbeit
Chiropraktik, Akupunktur, Körpertherapie, Energiearbeit
Ernährung & Regeneration
Schlaf- & Regenerationsprogramme

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Selbstfürsorge ≠ Egoismus | Selbstfürsorge = bewusste Pflege von Körper, Energie und Gesundheit

Herausforderung: Gefahr, sich in äußere Erscheinungen oder Statussymbole zu verlieren; Heilung geschieht durch gelebte Achtsamkeit und Erfahrung

Du verkaufst konkret:

- Körperbewusstsein und Selbstfürsorge
- Gelebte Integrität und Achtsamkeit
- Energie und Vitalität für den Alltag
- Effektive Nutzung von Gesundheit und Lebensfreude für Erfolg

Kernbotschaft:

Wahre Kraft und Integrität entstehen durch die bewusste Pflege von Körper, Energie und Erfahrung.

Hör auf, deinen Körper zu vernachlässigen – verkaufe Gesundheit, Selbstfürsorge und gelebte Lebensenergie

Beauty: Friseur, Make-up, Kleidung, Accessoires → alles, was den Körper ehrt, pflegt und sichtbar wertschätzt

Schmuck & Körpergestaltung: Tattoos, Piercings, Schmuck → bewusste Verkörperung, Identität durch Form

Massagen: Wellness & Berührung
ätherische Öle, Wellness, Verwöhnbehandlungen
Spa-Konzepte, Verwöhnprogramme → den Körper als Tempel behandeln

Bewegung / Exercise: Yoga, Bewegung, Tanz, Fitnessstudio, Workouts, → im Körper sein, nicht über ihn nachdenken

Heilmethoden / Healing: Chiropraktik, Akupunktur, Körperarbeit, Energiearbeit, Aromatherapie, → Gesundheit als Grundlage von Erfolg und Glück

Form Embodiment: Tanz, Physiotherapie, Körperarbeit

Ernährung / Nutrition: Beratung, wie und was man isst → den Körper so versorgen, dass er im Fluss bleibt

Schlafkliniken / Sleeping Clinics: Regeneration & Gesundheit

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Orientierung und Richtung vermitteln, damit Neues sicher in die Welt gebracht wird?“

Tor 2 ist die Energie des Drivers, der unsere Bewegung durch Zeit und Raum steuert. Es geht um Geduld, Orientierung und die Fähigkeit, Neues einzuführen. Das Tor zeigt, wie Richtung gegeben wird, wie man Neues einbringt und andere dazu bringt, diesem Weg zu folgen. Hier lernt man: Visionen und Richtungen für andere zu entwickeln Geduld im Prozess der Einführung und Umsetzung neuer Ideen/Wie man Mutationen/Neues richtig nährt und steuert, damit sie ihren mutativen Effekt entfalten können/Die Strategie zu erkennen, wie man etwas Neues hervorbringt, bewegt und lenkt

Hier entsteht:

- Fähigkeit, klare und sichere Wege für neue Konzepte aufzuzeigen
- Anleitung, wie man Menschen an neue Richtungen heranführt
- Sicherheit im Umgang mit Veränderung und Innovation
- Vertrauen in den Prozess der Evolution und Mutation

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Orientierung, sichere Wege und die Fähigkeit, Neues erfolgreich einzuführen „Wenn ich den richtigen Weg zeige, können andere sicher handeln und Neues verwirklichen.“

Menschen kaufen:

„Ich weiß, in welche Richtung ich mich entwickeln kann“, „Ich kann Neues sicher einführen, ohne Fehler zu riskieren“, „Ich vertraue auf eine klare Orientierung und Unterstützung bei Veränderungen“

Typische Märkte

Karrierecoaching – Orientierung und sichere Schritte für Individuen oder Unternehmen
Vertrieb & Marketing – Strategien, wie ein Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich im Markt platziert wird
Karten & Navigationshilfen – Reiseführer, Landkarten oder Tools, die Orientierung bieten

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Geduld als Lehrer, der nie aufhört, selbst zu lernen
Engagement für lebenslange Aufnahmefähigkeit und die Reife, dass der Prozess nie endet
Höheres Wissen, das Ausdruck verlangt

Du verkaufst konkret:

- Sichere Orientierung für Individuen oder Gruppen
- Unterstützung beim Einführen neuer Ideen oder Produkte
- Strategische Anleitung und Führung, damit Neues wirksam wird

Kernbotschaft:

Richtige Orientierung entsteht durch Geduld, Erfahrung und die Fähigkeit, Neues sicher und effektiv zu lenken

Hör auf, gegen dich selbst zu arbeiten – verkaufe Orientierung, sichere Wege und klare Führung

Leite und befähige Menschen, indem du ihnen Orientierung gibst ...

Karrierecoaching: Orientierung und sichere Richtung für Einzelpersonen oder Unternehmen ermöglichen

Vertrieb & Marketing: Strategien bereitstellen, wie ein Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich auf dem Markt platziert werden kann

Karten & Navigationshilfen: Erstellung von Landkarten, Navigationswerkzeugen, Reiseführern usw., damit Reisende sicher wissen, wo sie sich befinden und wie sie ihr Ziel erreichen

DESIGN YOUR LIFE & BIZ

Es ist wesentlich, sein Design durch STRATEGIE UND AUTORITÄT zu leben
und als KONSEQUENZ das Potential seines individuellen Design zu entfesseln.

Um das volle Potential deines Designs anzapfen und entfesseln zu können,
reicht es leider NICHT nur zu wissen, es bedarf der Verkörperung und dem Experimentieren.

Lebe deine perfekte Symphonie in der Kombination aus
Typ, Strategie und Autorität.

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem 1- oder 3-Monats-Package, damit du bewusst und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY?: OFFENES KEHLZEITUM

KEHLE

ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>

W

DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ



WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY

„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



FULLY SEEN
Entfalte
deine
MAGIE

SHOW YOUR IMPACT!

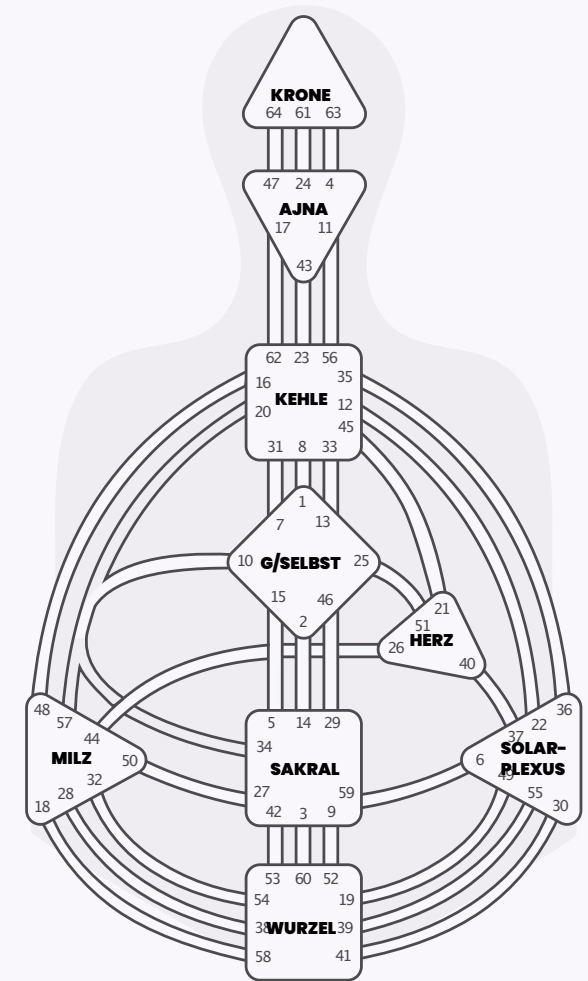
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:
Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

**Darum analysieren wir jedes Tor
aus Sicht der 3. Linie.**

**Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn
es darum geht, Geld zu verdienen und
materiell erfolgreich zu sein.**

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch
und Irrtum, der große Weisheit in die
Welt bringt; das Scheitern zu akzep-
tieren.

Die 3. Linie passt sich an und
schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.
Die 3. Linie ist der Märtyrer und der
Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für
neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'. The 'X' is a simple, thick-lined font. The period is a solid yellow circle. The '3' is also a simple, thick-lined font. The entire graphic is centered on the right side of the page.

GELDPOTENTIAL: OFFENES HALSZENTRUM

*Du hast ein natürliches Talent für Stimme, Ausdruck und Präsenz.
Du spürst intuitiv, was im richtigen Moment gesagt oder gesungen werden möchte.
Du kannst andere darin begleiten, ihre eigene Stimme zu finden und authentisch
gehört zu werden.
Dein Potential liegt in intuitivem Sprechen und Singen, unterschiedlichen Stimmla-
gen und Stilrichtungen, Rhetorik, Redekunst und Selbstausdruck
Wohlstand entsteht hier durch Timing, Präsenz und echten Ausdruck.*

DAS AUSDRUCKSZENTRUM

Der Stamm (Tribe) ist materiell ausgerichtet, da sich sein Ausdruck von „Reichtum“ im Ego zeigt.

Das 21–45 ist die Galionsfigur / das Aushängeschild ...

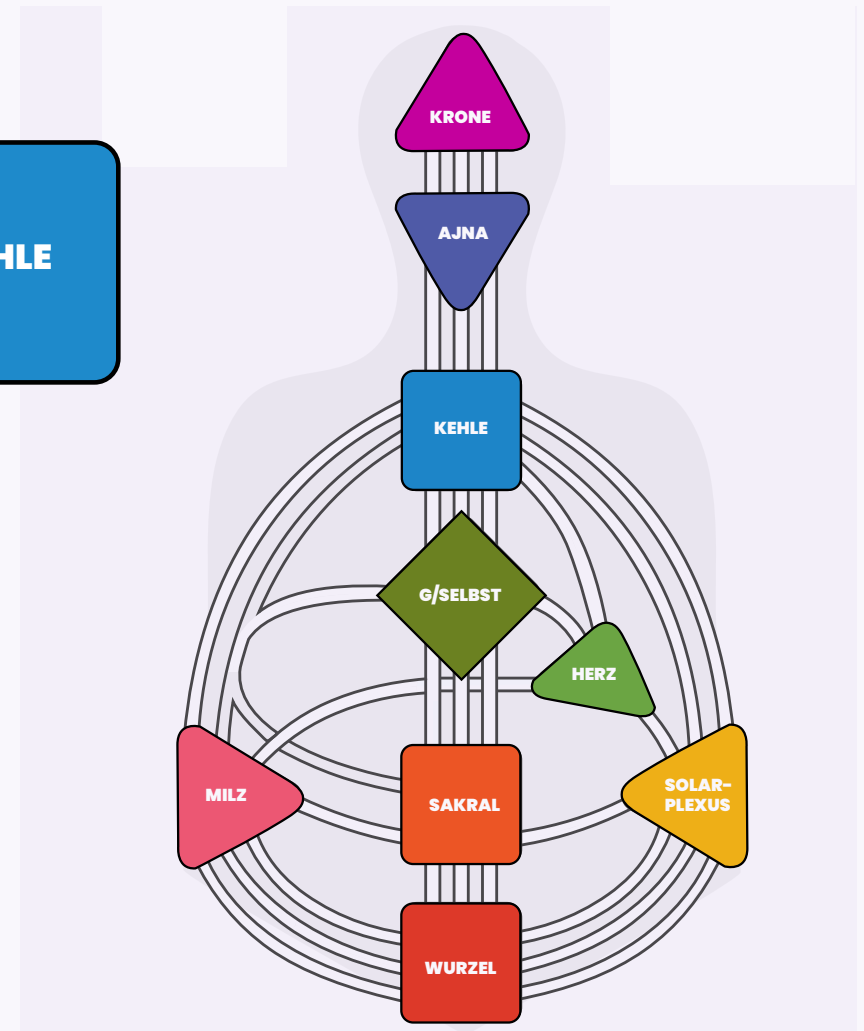
Es gibt eine große Verzerrung bei Menschen, die glauben, sie seien nicht würdig.

Wenn das Ego definiert ist, hast du von Natur aus etwas zu beweisen. Meiner Erfahrung nach ist es dabei weniger wichtig, es anderen zu beweisen, als es dir selbst zu beweisen (ein innerer Prozess).

Wenn das Ego undefiniert ist, gibt es für dich nichts zu beweisen. Beobachte die materielle Welt und profitiere davon, indem du die Feinheiten und Nuancen darin verbesserst.

MENTALES BEWUSSTSEIN. DIE ART DES DENKENS UND DER INFORMATIONSVERRARBEITUNG.

Du hast eine feste Denkweise. Du hast zu jedem Thema eine klare Meinung, die auf deinen inneren Überzeugungen basiert. Außerdem hast du deine eigene Methode, neue Theorien, Konzepte und Prinzipien zu übernehmen. Sobald handfeste Beweise auftauchen, die diese Theorien stützen, können sich deine „Einstellungen“ ändern oder durch neue Details ergänzt werden.



DAS AUSDRUCKSZENTRUM

DU BIST HIER, UM ZU KOMMUNIZIEREN...

Jedes definierte Tor in deinem Kehlzentrum gibt Aufschluss darüber, worüber du hier bist zu kommunizieren – und zwar auf die müheloseste und wirkungsvollste Weise.

Ist das Kehlzentrum selbst definiert, kannst du jederzeit auf diese Stimme zugreifen.

Ist das Kehlzentrum undefiniert, kann es sein, dass du warten musst, bis eine Person oder Situation diese bestimmte Stimme oder Gabe aus dir hervorruft.

Ist das Kehlzentrum ganz offen (das heißt, du hast kein definiertes Tor), hast du die Fähigkeit, alle diese Stimmen zu erleben, wenn Timing und Umfeld stimmen – aber du wirst keine ein oder mehrere Stimmen haben, auf die du dich konstant verlassen kannst.

62 ... was du denkst, basierend auf den Fakten, die du gesammelt hast
I THINK

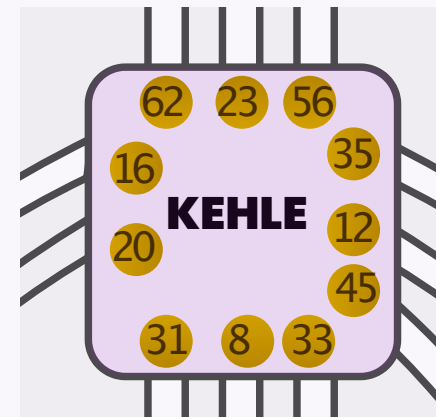
16 ... was du im Laufe der Zeit gemeistert hast
I EXPERIMENT
I HAVE STUDIED

20 ... deine Wahrheit im Moment
I AM NOW
OH I JUST REALIZED

31 ... Menschen zu mobilisieren und zu inspirieren – aber nur, wenn sie dir vertrauen.
I LEAD FOLLOW ME

23 ... was du weißt oder beobachtest, in deinen eigenen Worten
I KNOW

56 ... Geschichten und Anekdoten, die inspirieren oder lehren
I BELIEVE



8 ... Über die Dinge oder Personen, an die du glaubst und deren Aufmerksamkeit du lenken möchtest.
I CAN / I HAVE SOMETHING TO ADD

35 ... was du aus Erfahrung gelernt hast
I FEEL

12 ... Kreativ, aber nur, wenn du Lust dazu hast.
I ACT / I CAN TRY

45 ... Wie man das, was am wichtigsten ist, verwaltet oder schützt.
I HAVE

33 ... Erkenntnisse und Aha-Momente, aber nur, wenn der richtige Zeitpunkt dafür ist.
I REMEMBER

DEFINIERT

Ich bin ein Experte darin, zu kommunizieren, Geschichten zu erzählen, Dinge in Worte zu fassen, zu schreiben und in der materiellen Welt Dinge Wirklichkeit werden zu lassen.

DAS SCHILDDRÜSENSYSTEM:

Falsche Kommunikation oder Handlung können die Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Stimmbänder und Schilddrüsenfunktion beeinträchtigen.

Dadurch werden unser Stoffwechsel, die Herzfrequenz, die Körpertemperatur und wie wir Nahrung aufnehmen, verdauen, Energie verbrennen und Gewicht zu- oder abnehmen, beeinträchtigt.

Das Schilddrüsenystem ist verantwortlich für Metamorphose und Transformation durch die Interaktion mit der Welt. Es ist eng verbunden mit der Art und Weise, wie Manifestation stattfindet.

Schilddrüse und Nebenschilddrüsen

- **Die Schilddrüse** ist ein schmetterlingsförmiges Organ, das sich an der Basis deines Halses befindet. Sie gibt Hormone frei, die den Stoffwechsel kontrollieren – also wie dein Körper Energie nutzt und lebenswichtige Körperfunktionen reguliert.

Die Nebenschilddrüsen sind vier winzige Drüsen, die auf der Schilddrüse liegen und den Kalziumspiegel im Körper kontrollieren.



DAS SCHILDDRÜSENSYSTEM:

WIE DAS UNDEFINIERTES HALSZENTRUM DIE SCHILDDRÜSENGESUNDHEIT BEEINFLUSST

Der Halsbereich ist im Human Design das Zentrum von Manifestation und Kommunikation. Wenn dein Ausdruck jedoch nicht von deiner Strategie und Autorität geführt wird, gerät dieses Zentrum leicht aus dem Gleichgewicht.

Wenn du ein undefiniertes Kehlzentrum hast, findet hier eine starke energetische Verstärkung statt. Dadurch ist dieser Bereich besonders anfällig für Konditionierung und dafür, im Nicht-Selbst zu funktionieren.

Hier sind einige typische Fallen und Verhaltensmuster, in die du mit einem undefinierten Kehlzentrum geraten kannst:

- Du sprichst, um anderen zu gefallen, statt aus Integrität heraus.
- Du sprichst, um Aufmerksamkeit zu bekommen und gehört zu werden.

- Du versuchst, Gespräche zu dominieren.
- Du erzwingst Gespräche oder sprichst zu unpassenden Zeitpunkten.
- Aus Angst, nicht zu wissen, was du sagen sollst, bereitest du Gespräche mental vor, statt Spontaneität zuzulassen.
- Du versuchst, Gespräche allein über Energie im Halsbereich zu initiieren – was zu Erschöpfung führen kann.

Dieses Verhalten kann den Hals- und Schilddrüsenbereich belasten und langfristig zu gesundheitlichen Problemen führen.

Die gute Nachricht ist: Durch Dekonditionierung und die Rückkehr in die Ausrichtung mit deiner Strategie und Autorität kannst du dieses Zentrum wieder entlasten. So unterstützt du nicht nur eine gesündere Kommunikation, sondern kannst auch zur Heilung dieses Bereichs beitragen und dein Risiko für zukünftige Schilddrüsenprobleme deutlich verringern.



DAS SCHILDDRÜSENSYSTEM:

Die drei wichtigsten Resilienzfaktoren im Zusammenhang mit dem Halszentrum sind:

Authentizität

Authentizität im Kehlzentrum bedeutet, dass du dich auf gesunde und stimmige Weise vollständig ausdrückst. Du erlaubst dir, deine eigene Wahrheit zu sprechen, und erschaffst dadurch ein Leben, das sich für dich richtig und erfüllend anfühlt.

Vitalität

Vitalität im Halsbereich bedeutet, dass du bewusst und achtsam mit deiner Kehlenergie umgehst. Du verfügst über ein ausgeglichenes

Energieniveau, bist produktiv und hast gleichzeitig ausreichend Reserven. Wie du diese Vitalität pflegst, hängt davon ab, ob dein Kehlzentrum definiert oder undefiniert ist.

Selbstvertrauen

Selbstvertrauen im Kehlzentrum bedeutet, dass du weißt, woher dein Wissen kommt. Du kannst dich darauf verlassen, dass dein Ausdruck kompetent, verlässlich und vertrauenswürdig ist – ohne dich beweisen oder rechtfertigen zu müssen.



GELD-KANÄLE

Kanal 21–45 (Ego und Kehle):

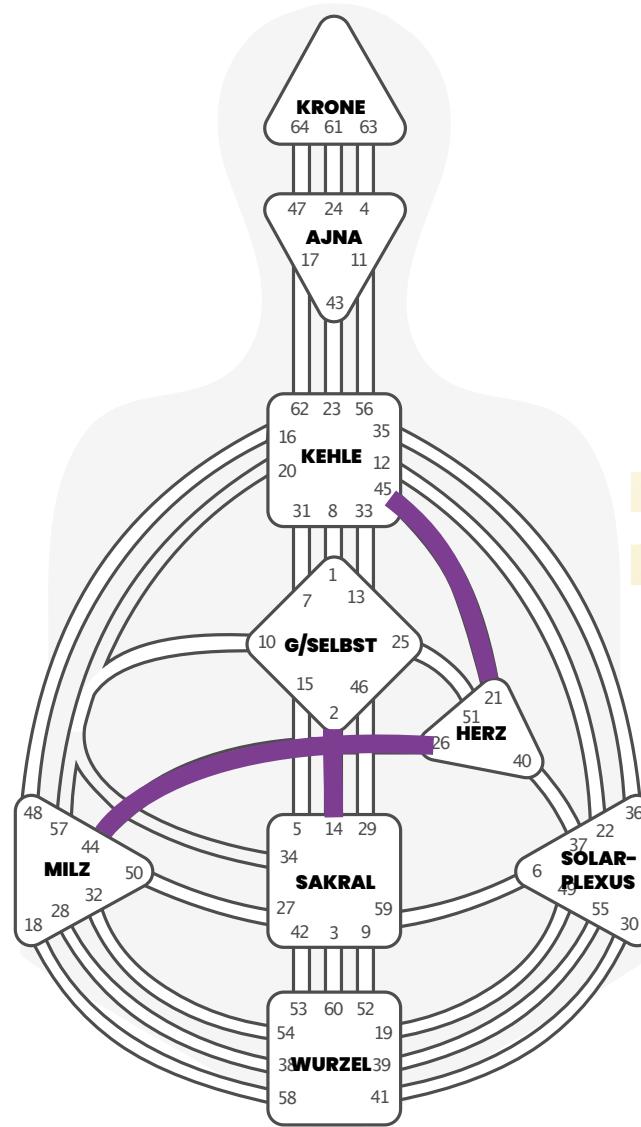
Money Line, Fähigkeit für andere Wohlstand zu erzeugen

Kanal 2–14 (G und Sakral):

Individualität aus der sakralen Energie heraus. Kreativität um Geld zu fördern und Materielles zu erschaffen

Kanal 26–44 (Ego und Milz):

Natürliches Verkaufstalent, Marketing Kanal, Spürt intuitiv was der andere braucht (um zu kaufen) in dem Moment, Für den Stamm das Beste zu erreichen, Tauschhandel



WAHRER REICHTUM ENTSTEHT DORT, WO VERANTWORTUNG, INTEGRITÄT UND FÜRSORGE ZUSAMMENKOMMEN.

Der Kanal 21–45 wird im Human Design als Money-Kanal bezeichnet. Er beschreibt die Fähigkeit, für andere Wohlstand zu organisieren, zu verwalten und zu sichern. Es geht hier nicht darum, selbst „reich zu werden“, sondern darum, Ressourcen im Sinne der Gemeinschaft oder des Tribes zu lenken. Dieser Kanal verbindet Willenskraft (Egozentrum) mit Ausdruck und Führung (Kehlzentrum). Die Stimme dieses Kanals sagt: „Ich habe – und ich weiß, wie es verwaltet werden muss.“

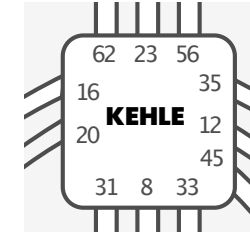
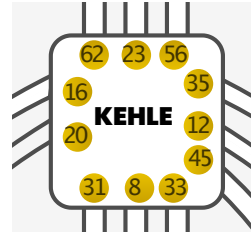
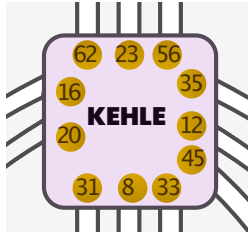
Menschen mit dieser Definition haben ein natürliches Gespür dafür, wie materielle Ressourcen eingesetzt werden sollten wer Zugang bekommt und wer nicht wie Sicherheit, Stabilität und Versorgung für andere entstehen

Wohlstand entsteht hier durch Verantwortung, Verlässlichkeit und klare Führung. Geld fließt, wenn Vertrauen da ist – nicht durch Druck oder Kontrolle, sondern durch Kompetenz.

Wichtig ist:

Diese Energie funktioniert nur im richtigen Kontext. Der Kanal 21–45 ist „tribal“ – er braucht ein klares „Wir“. Ohne Anerkennung oder Einladung kann sich diese Kraft schnell in Kontrolle, Machtkämpfen oder Erschöpfung ausdrücken. In seiner höchsten Ausrichtung steht dieser Kanal für:

- souveränen Umgang mit Geld und Besitz
- natürliche Autorität in finanziellen oder organisatorischen Fragen
- Wohlstand als etwas, das geteilt, geschützt und weitergegeben wird



Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Zu früh oder zu spät handeln oder etwas sagen.</p> <p>Was du sagst wird von anderen nicht gut aufgenommen oder verstanden.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Bedürfnis verspüren, impulsiv zu sein und zu viel zu reden oder zu tun und dabei zu viel deiner Energie zu geben. <p>Mit einer konditionierten Stimme sprechen, die nicht deine ist.</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Es gibt eine konsistente, aber begrenzte Art, sich auszudrücken.</p> <p>Du hast eine feste Art zu sprechen oder zu handeln. Je nach deinem Design könntest du:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primär das sagen, was dein Verstand denkt oder konzipiert. • Spontan aus einem intuitiven Wissen im Moment sprechen. • Auf reaktive Impulse aus dem Bauch heraus sprechen und handeln. • Aus persönlicher Identität, Richtung oder von deinem höheren Selbst sprechen. • Aus dem „Ich“ sprechen – Ich will das, ich habe das, ich werde das tun. • Aus Emotionen oder Gefühlen sprechen oder handeln. 	<p>Schatten – Versuchen, der Star zu sein</p> <p>Einen Druck verspüren, zu sprechen, Aufmerksamkeit zu bekommen oder Aufmerksamkeit zu vermeiden. Gespräche initiieren. Vorzeitige Handlungen unternehmen.</p> <p>Versuchen, dass andere dich bemerken und der Star werden. Sich unsicher fühlen über das, was du sagst. Viel zu viel reden.</p> <p>Es fühlt sich an, als wäre das, was du sagst, unvorhersehbar und oft von anderen schlecht aufgenommen.</p> <p>Du fühlst einen Druck, Handlungen zu initiieren, die nicht in Reaktion auf eine Einladung erfolgen.</p>	<p>Weisheit: Natürlich die richtige Aufmerksamkeit anziehen</p> <p>Du ziehst natürlich Aufmerksamkeit an, und wenn du wartest, werden die Einladungen zu dir kommen.</p> <p>Du weißt, dass du nicht planen kannst, was du mit Konsistenz sagen wirst – also genießt du die Spontaneität der Worte, die aus deinem Mund kommen.</p> <p>Du sagst, was gehört werden muss. Du weißt, wer und was Aufmerksamkeit wert ist.</p> <p>Du redest weniger und hörst mehr zu. Du hast das Potenzial, dich auf verschiedene Weisen auszudrücken, wie Singen oder Mehrsprachigkeit. Du bist mit der Stille als deinem natürlichen Zustand vertraut.</p>	<p>Wenn dein Kehlzentrum komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p><i>Nicht wissen, was man sagen oder welche Handlung man ergreifen soll.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Kinder brauchen möglicherweise länger, um sprechen zu lernen, und sollten ermutigt werden, in ihrem eigenen Tempo zu lernen.</i> • <i>Sie sprechen oft mit einer „geliehenen“ Stimme von jemand anderem.</i> • <i>Können am Ende zur falschen Zeit das Falsche sagen oder komplett überhört werden.</i> <p><i>Manifestation passiert durch Ausdruck, nicht durch Zwang – Kommunikation ist der Hebel, mit dem Energie in Form von Worten oder Handlungen greifbar wird.</i></p>

UNDEFINIERTES KEHLZENTRUM



Vorschnelles Handeln, um Aufmerksamkeit zu bekommen

„ICH WERDE NICHT GEHÖRT & GESEHEN“

Ich muss viel reden, damit andere mich sehen und wahrnehmen. Ich bin nur etwas wert, wenn ich dazu etwas sagen kann. Ich muss immer sofort antworten. Aus mir Sprechen ist gefährlich. Ich muss laut sein, damit man mich hört. Niemand hört richtig zu, was ich zu sagen habe. Ich bin unsichtbar für die anderen. Ich muss viel mehr beeindrucken, um gehört zu werden. Ich bin langweilig im Vergleich zu den anderen.

DEFINIERT:

Ich kann mit meinem Ausdruck oder meinen Handlungen etwas in der Welt sichtbar machen.

OFFEN

Ich verstehe es, mich mit meinen Beiträgen an das Umfeld und den Kontext anzupassen.

MONEY SHADOW:

Wenn ich dieses Geld verdiene, werden sie mich endlich sehen.

WEISHEIT: ICH BIN SICHER IN MEINEM WIRKEN/ BUSINESS

Fühlst du dich sicher bei der Vorstellung, auf der Bühne zu stehen und deine Botschaft in die Welt zu bringen? Hast du Sorge, jemand könnte aufstehen, um den Saal zu verlassen?

Viele Frauen haben Angst, am Ende doch als Scharlatan enttarnt zu werden. Als würde irgendwann offensichtlich werden, dass sie nicht gut genug sind.

Fühle dich sicher bei dem, was du tust. Viele sensitive und zurückhaltende Frauen trauen sich nicht ins Rampenlicht, aus eben genau dieser Sorge. Allerdings sind dies die Frauen, die extrem gut sind, weil sie diese Sorge haben. Ich kenne kaum eine sensitive Frau, die nicht wirklich gut ist.

Fühle dich sicher in deiner Praxis, in deinem Business. Fühle dich sicher in deinem Tun. Fühle dich beschützt und behütet – auch, wenn du viel Geld verdienst.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Viele Umzüge, die du nicht wolltest
Mangelnde Bindung zu deiner Mutter
Geerbte Traumata aus der Familie (Krieg, Vertreibung, etc.)
Familiengeheimnisse
Liebesentzug
Instabiles Umfeld in der Kindheit

BUCHEMPFEHLUNG:



WONDERFULWOMAN.DE /
THE INNER REVOLUTION

UNDEFINIERTES KEHLZENTRUM

MANIFESTATION DES INNEREN SELBST IN
WORTEN ODER TATEN..

Du nimmst Dialekte und Sprachmuster anderer leicht auf und kannst Wahrheit von Lügen in den Worten anderer Menschen gut unterscheiden. Die Kommunikation kann dir manchmal schwerfallen: Entweder bist du still, weil du nicht die richtigen Worte findest, oder du redest im Gegenteil unaufhörlich.

Um deinen Ruf nicht zu schädigen, versuche zu schweigen, bis du etwas gefragt wirst. Dann werden die Menschen um dich herum anfangen, dir zuzuhören, und jedes Wort, das du sagst, wird für sie viel wertvoller sein

MASTER your Communication & Manifestation

30%
Aller Menschen

Angepasstheit, Kommunikations-
blockaden, Isolation, Schüchternheit,
Verschlossenheit

Schilddrüse

Mir stockt der Atem

Mir bleibt die Spucke Weg

Mein Hals ist wie zugeschnürt

Schilddrüse, Kiefer,
Hals, Kehlkopf, Speise-
und Luftröhre, Bronchi-
en, oberer Lungenbe-
reich

**Versuche ich noch Aufmerksamkeit
zu erregen durch Worte und Taten?
Spreche ich mit Integrität, oder
versuche ich, es anderen recht zu
machen?**

Oder kann ich warten bis mein
einzigartiger Beitrag von anderen
eingeladen wird?

KEHLZENTRUM = Verkaufen durch Ausdruck & Aufmerksamkeit

Das Kehlzentrum ist das Zentrum der **Ausdruckskraft und Manifestation. Es zeigt, wie Menschen ihre Ideen, Entscheidungen und Handlungen nach außen bringen und wie sie Aufmerksamkeit erzeugen.**

Menschen mit offenem Kehlzentrum haben die Tendenz, ständig versuchen zu wollen, gesehen oder gehört zu werden. Sie stehen unter dem Druck, ihre Handlungen zu rechtfertigen oder Aufmerksamkeit zu erzeugen, auch wenn es nicht notwendig ist. Das führt oft zu Unsicherheit oder zu oberflächlichen Lösungen.

Menschen mit definiertem Kehlzentrum haben eine natürliche Ausdruckskraft. Ihre Worte und Handlungen haben Gewicht, sie können klar kommunizieren, Entscheidungen sichtbar machen und andere mit ihrem Ausdruck inspirieren.

Hier lernt man:

Bewusste Nutzung der Stimme und der Ausdruckskraft; Aufmerksamkeit erzeugen, ohne sich zu verbiegen; Entscheidungen sichtbar machen und authentisch handeln
Ideen und Handlungen so kommunizieren, dass sie Wirkung entfalten

Du verkaufst hier: Ausdruck, Klarheit und Sichtbarkeit – „Wenn ich mich klar ausdrücke und authentisch handele, entsteht Wirkung, Vertrauen und Orientierung für andere.“

Menschen kaufen:

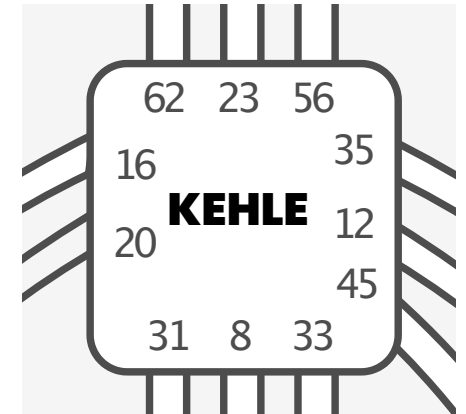
„Ich werde gehört und verstanden“
„Meine Ideen und Entscheidungen haben Wirkung“
„Ich kann authentisch handeln und sichtbar sein“

Typische Märkte / Beispiele:

Coaching & Beratung: Sichtbar machen von Leadership, Entscheidungen oder Strategien
Medien & Marketing: Aufmerksamkeit für Botschaften, Produkte oder Personen
Bildung & Training: Klarheit, Kommunikation und Präsentationsfähigkeiten
Organisation & Teams: Entscheidungen und Handlungen wirksam nach außen bringen

Kernbotschaft:

Wirkliche Wirkung entsteht, wenn Ausdruckskraft bewusst, authentisch und ohne Zwang eingesetzt wird. Aufmerksamkeit darf organisch folgen, statt erzwungen zu werden.



KOLLEKTIV – LOGIK Understanding Circuit*

Tor 62: Das Tor der Details Vernünftigkeit oder Unvernünftigkeit „Ich denke oder ich denke nicht“

Die Verbindung 17–62 ordnet mentale Meinungen logisch in Details und Fakten – aber das bedeutet nicht, dass diese Fakten automatisch die Wahrheit sind.

Danach werden diese Informationen entweder vernünftig oder unvernünftig ausgedrückt.

Die „Handelnde Person“ in Linie 4 dieses Tores zeigt, wie Muster verbal manifestiert werden – oder auch nicht.

Du bist jemand, der sein mentales Bild ordnet, um klar und verständlich zu kommunizieren. Du hast ein Auge für Details und brauchst immer die Fakten.

Du sammelst, ordnest und beschriftest die Details, damit sie klar ausgedrückt werden können. Du bist fähig, das Immaterielle zu erklären und sogar mit Tieren zu kommunizieren oder sie zu trainieren.

Deine Gabe liegt darin, die Einzelheiten dessen, was du ausdrückst, so zu vermitteln, dass andere es wirklich verstehen können.

Tor 16: Tor der Fähigkeiten / Enthusiasmus Das Tor der Identifikation Zustimmung / Ablehnung „Experimentieren“ – mit einem Muster experimentieren oder nicht

Es zeigt die Bedeutung des logischen Prozesses in unserem Leben. Die Stimme der Ablehnung ist stark unangenehm, die Stimme der Zustimmung wirkt beruhigend. Hier werden Talente und Fähigkeiten sichtbar, die das Potenzial haben, herauszufordern.

Kollektive Zustimmung oder Ablehnung („Ich mag diese Gruppe nicht“) kann großen Einfluss haben. Manifestation von Mustern: „Ich denke, ich kann es“.

Du bist jemand, der viele Fähigkeiten besitzt und in der Lage ist, diese zu verfeinern. Du entwickelst künstlerische oder wissenschaftliche Fertigkeiten durch Übung und Wiederholung.

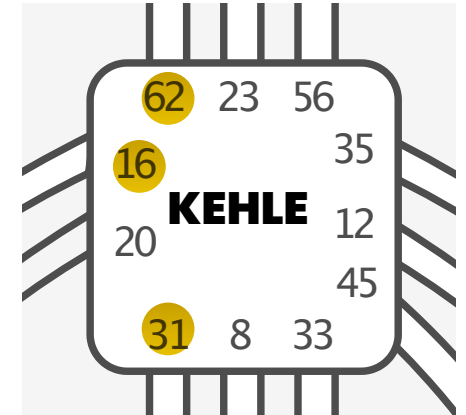
Du hast den Enthusiasmus, einen wiederholenden Prozess so lange auszuprobieren, bis du ihn meisterst. Um wahre Meisterschaft zu erlangen, musst du dich vollständig mit dem Thema identifizieren.

Tor 31: Das Tor der Führung/des Einflusses Autorität / Machtlosigkeit „Ich führe oder ich führe nicht“

Wenn wir an Führungskräfte denken, wünschen wir uns, dass diese eine starke Stimme der Autorität haben. Wer folgt schon jemandem mit einer machtlosen Stimme? Ausdruck von Leadership und Einfluss, um zukünftige Entwicklungen zu steuern.

Du bist jemand, der anderen zeigt, wie sie ihre zukünftigen Ziele erreichen können. Dies ist deine Art zu führen: durch Orientierung und gezielten Einfluss.

Du kannst sehr einflussreich sein, wenn du zum richtigen Zeitpunkt sprichst. Um Einfluss auszuüben, musst du gewählt oder eingeladen werden. Wenn du über die Zukunft sprichst, sind andere bereit zuzuhören – du hast die Fähigkeit, Menschen nachhaltig zu leiten und zu inspirieren.



* Du bist eine Person, die ständig nach Lösungen sucht, um sie zu testen und zu verifizieren. Du hast ein Talent dafür, Muster und Trends der Gegenwart zu erkennen und zu verstehen, sodass sie zum Nutzen der Gesellschaft in die Zukunft weitergegeben werden können. Um die richtigen Lösungen weiterzugeben, musst du experimentieren. Logik entsteht nicht durch Theorie allein, sondern durch praktische Erprobung. Das Geheimnis der Logik ist: Wiederholung – bis Meisterschaft entsteht.

INDIVIDUELLE SCHALTKREISE – WISSENS-CIRCUIT Individual Knowing Circuit*

* Du bist ein Agent der Evolution selbst. Deine Rolle ist es, andere zu ermächtigen, indem du als individuelles Beispiel von Einzigartigkeit vorgehst.

Du bist eine mutative Kraft und erzeugt dadurch beständigen Wandel. Du lässt dir ungern sagen, was du zu tun hast, fühlst dich oft wie ein Außenseiter und hast kein Bedürfnis, dich der Gesellschaft anzupassen.

Du bist hier, um anders zu sein, und trägst das Potenzial zu großem Genie in dir. Du neigst zu Melancholie – und genau darin liegt oft deine kreativste Phase.

Dein Leben ist unvorhersehbar, geprägt von Zyklen des Wissens und Nicht-Wissens, von Ordnung und Chaos. Du bist eine Quelle von Kreativität an sich.

Individuen brauchen andere Menschen, die ihnen zuhören.

Tor 23: Dss Tor der Assimilation / des Asueinanderbrechens Aufnehmen / Weitergeben von Wissen

„Ich weiß, ich weiß, ich weiß...“ – dieses Tor drängt dazu zu bestehen („Ich weiß“), obwohl es oft nicht wirklich weiß. Oder es zieht sich zurück („Ich weiß“ – das sagt nichts aus).

Es ist da, um Mutation zu erklären, und wenn das nicht gelingt, ist es besser für die „Freaks“, sich zurückzuhalten.

Dabei lernen sie schnell, denn auf der anderen Seite (Tor 43) liegt die Angst vor Ablehnung. Diese Stimme ist dazu da, den Geist zu transformieren. Ein mechanischer Impuls, Wissen zu vermitteln – oder eben nicht.

Deine Wirkung steht und fällt mit Sprache und Timing. Du hast die Gabe, abstrakte Konzepte und mentale Ideen so auszudrücken, dass sie verständlich und neu werden. Deine Worte sind dafür da, innovative Denkweisen in die Gesellschaft einzubringen.

Gleichzeitig wirst du oft missverstanden und als Außenseiter:in wahrgenommen. Manchmal kommt dein Ausdruck zur falschen Zeit oder wirkt sozial unpassend. Nicht, weil er falsch ist – sondern weil das Umfeld noch nicht bereit ist.

Der Schlüssel liegt im Warten auf Einladung. Wenn du sprichst, ohne erkannt zu werden, erzeugt deine Wahrheit Widerstand. Wenn du jedoch eingeladen

wirst, finden deine Worte Resonanz und Verbündete. Deine Alliierten sind jene, die dich bewusst bitten, deine Einsichten zu teilen. Dann kann dein Ausdruck trennen, was nicht mehr stimmt – und Neues möglich machen.

Tor 20: Das Tor des Jetzt /der Kontemplation , Entscheidend / Unentschlossen „Ich bin jetzt“

Als individuelles Tor ist das Wissen das zentrale Thema. Wissen ist kein Muster, kein Prozess – es ist mutativ und spontan.

Es wartet auf den Impuls, um zu wissen.

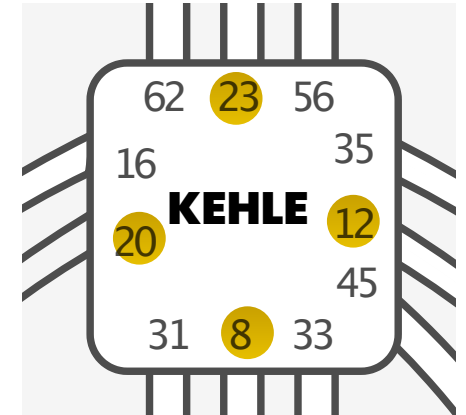
Komplex, da Teil der Integration – und Integration ist nicht sozial und wird nicht durch andere zugänglich. Diese Stimme schützt den Körper und bringt Mutation im Jetzt.

Manifestation von Wissen oder Nicht-Wissen: „Ich weiß, dass ich jetzt bin“.

Deine Kraft liegt voll und ganz im gegenwärtigen Moment.

Du nimmst das Leben nur im Hier und Jetzt wahr – Projektionen in die Zukunft sind schwierig für dich.

Du kannst immer im Jetzt sprechen und handeln. Dein Wissen ist spontan, einzigartig und individuell. Wenn du dich erlaubst, im Moment zu bleiben, entsteht Klarheit, Präsenz und Authentizität in allem, was du ausdrückst.



INDIVIDUELLE SCHALTKREISE – WISSENS-CIRCUIT Individual Knowing Circuit

Tor 8: Das Tor des Beitrags / Stilgebung Sicher / Unsicher „Ich kann. Ich weiß, dass ich kann“

Individuelle Tore sagen „Ich weiß“ (23) oder „Ich kann“ (8), aber das bedeutet nicht, dass sie tatsächlich wissen oder können.

Wenn die Stimme des „Ich kann“ mit Sicherheit gesprochen wird, liegt darin Kraft.

Stimme, die zeigt, dass der eigene Beitrag wertvoll sein kann.

Ausdruck individueller Demonstration.

Du brauchst den Raum, deine individuelle Identität und deinen Beitrag auszudrücken, gleichzeitig die Einzigartigkeit anderer zu würdigen.

Du bist immer auf der Suche nach Menschen oder Ideen, die es zu fördern gilt.

Du hast die Fähigkeit, die Aufmerksamkeit anderer auf das Wesentliche zu lenken.

Dein Geschenk liegt darin, Menschen auf das Neue oder Wahre aufmerksam zu machen – als Förderer, Inspirator und Wegweiser.

Tor 12: Das Tor der Vorsicht Vorsicht / Aufgeben „Ich handle / Ich handle nicht“

Sehr mutatives Tor, da es als soziale Brücke zum Kollektiv dient und andere mutieren kann. Dieses Tor zeigt, wann man mit Freiheit handeln oder wann man vorsichtig sein sollte.

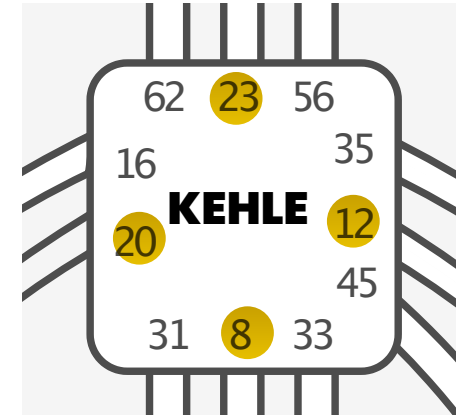
Diese Stimme ist da, um den Geist zu transformieren. Welle, die in einem Impuls arbeitet – sie ist da oder nicht. Individuelle Leidenschaft. Manifestation von Offenheit oder Nicht-Offenheit: „Vielleicht“.

Es ist dir sehr wichtig, dass Menschen dich klar verstehen, wenn du dich ausdrückst. Du bist von Natur aus vorsichtig in deiner Kommunikation und wählst deine Worte bedacht.

Solange du in der richtigen Stimmung bist, kannst du sehr artikuliert sprechen. Wenn du dich klar ausdrücken kannst, haben deine Worte und Handlungen eine tiefgreifende emotionale Wirkung auf andere.

Der Tonfall und die Schwingung deiner Stimme sind oft wichtiger als die Worte selbst.

Du suchst danach, tiefe emotionale Wahrheiten zu vermitteln und kannst auch mit Stille Einfluss ausüben.



KOLLEKTIVER EMPFINDUNGS-KREISLAUF Collective Sensing Circuit*

Tor 56: Das Tor der Stimulation Hoffnung / Verzweiflung „Ich glaube“ oder „Ich glaube nicht“

Abstrakte Stimme, verbunden mit unserer menschlichen Erfahrung und tief in der Vergangenheit verwurzelt.

Es geht um spirituelle Geschichten, Gleichnisse, Offenbarungen, die Geschichten des Schicksals – die Wellen von Hoffnung und Verzweiflung. Entdecken von etwas Neuem.

Manifestation als verbale Beschreibung einer Erkenntnis oder nicht.

Du drückst Ideen durch Geschichten aus, um andere zu stimulieren und zu bewegen. Dabei nutzt du deine eigenen Erfahrungen, um Konzepte lebendig zu machen. Deine Geschichten entstehen aus Ideen – nicht aus Fakten. Du willst beim Gegenüber eine emotionale Reaktion auslösen. Beweise, Details oder sachliche Korrektheit stehen für dich nicht im Vordergrund. Entscheidend ist, dass deine Erfahrung einen Punkt verdeutlicht und etwas in Bewegung bringt. Du bist ständig auf der Suche nach neuen Ideen, Eindrücken und Erlebnissen, die du ausdrücken und weitergeben kannst.

Tor 35: Das Tor der Veränderung/ des Fortschritts, Ermutigen / Entmutigen „Ich fühle“ oder „Ich fühle nicht“

„Ich fühle mich gut, weil...“ oder „Ich fühle mich nicht gut, weil...“ Ein wichtiges Tor, weil es ermutigt, im Leben weiterzumachen – oder entmutigt. Welle, die mit Begehren steigt und mit Enttäuschung abstürzt. Ausdruck des Erlebens durch die Beziehung zu anderen. Manifestation eines Gefühls oder Nicht-Gefühls.

Menschen mit diesem Tor sammeln vielfältige Erfahrungen im Leben, um aus ihnen zu lernen. Es ist das Tor der Hungerenergie nach Neuem – nach Bewegung, Entwicklung und Erweiterung. Durch ihre Vielzahl an Erlebnissen können sie vielseitig begabt und anpassungsfähig sein. Stillstand wirkt auf sie schnell langweilig oder leer. Wenn nichts passiert, entsteht innere Unruhe. Gleichzeitig ist es wichtig, nicht aus bloßer Ungeduld zu handeln: Wirklicher Fortschritt entsteht erst, wenn innere Klarheit da ist, bevor man sich auf etwas Neues einlässt.

Dieses Tor lernt: Veränderung ist kraftvoll, wenn sie bewusst gewählt wird – nicht, wenn sie aus Flucht vor Langeweile entsteht.

Tor 33: Das Tor der Privatsphäre/Rückzug Erfahrung / Unerfahrenheit „Ich erinnere mich“ oder „Ich erinnere mich nicht“

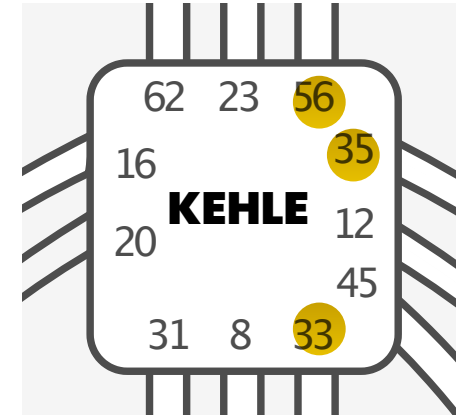
Hat das Geheimnis oder nicht. Schaut auf Phänomene, analysiert, wie Ereignisse sich entwickelt haben – sucht nach der Abfolge. Wenn man die Erfahrung nicht selbst gemacht hat, trägt die Stimme Unerfahrenheit, und andere glauben deine Geschichte möglicherweise nicht.

Ausdruck von Transzendenz durch Erinnern.

Du bist jemand, der regelmäßig Rückzug und Zeit für sich braucht, um Vergangenes zu reflektieren. In der Stille entsteht deine Klarheit. Erst mit Abstand kannst du erkennen, was ein Erlebnis wirklich bedeutet hat.

Du hast die Fähigkeit, alle Seiten einer Geschichte zu erfassen und die Essenz dessen zu teilen, was daraus gelernt werden kann. Dadurch kannst du eine kraftvolle Stimme werden – als Erzähler:in, Lehrer:in oder Autor:in.

Mit zunehmendem Alter wächst dein Einfluss, weil deine Weisheit durch viele Zyklen gereift ist. Du bist hier, um die verborgenen Lektionen, Muster und „Geheimnisse“ hinter Erfahrungen sichtbar zu machen – nicht aus dem Moment heraus, sondern aus reflektierter Tiefe.



* Du bist hier, um dem Leben Sinn zu geben. Für dich ist das Verstehen des Lebens kein Selbstzweck, sondern ein Beitrag zum Wohle der Gesellschaft. Jede Erfahrung, die du machst, bringt dich näher an ein tieferes Verständnis heran. Du reflektierst fortlaufend über Bedeutung und Lektionen des Lebens, während du immer mehr Erfahrungen sammelst. Aus der Vergangenheit lernst du – und du teilst deine Erlebnisse, Gefühle und Emotionen, damit andere davon profitieren können. Deine Weisheit entsteht nicht aus Theorie, sondern aus gelebter Erfahrung, die du in verständliche und wertvolle Einsichten für das Kollektiv übersetzt.

STAMMES-SCHALTKREIS Ego-Strom / Instinkt Collective Sensing Circuit*

* Strom der Sensitivität

Du bist die soziale Kraft in der Gruppe. Du brauchst Energie aus dem Miteinander – und bist zugleich dafür da, andere zu unterstützen und getragen zu werden. Dieser Strom dreht sich um Wollen, Werte und Prinzipien, um Unterstützung, Freundschaft, Loyalität, Absprachen und Versprechen. Du verfügst über die Willenskraft, die Arbeit zu leisten, die die Gemeinschaft zusammenhält und langfristig nährt.

45 – Tor des Sammlers / Zusammenführens: Du bist eine Führungspersönlichkeit.

„Ich führe“

Du bist hier, um über die Zukunft und den Wohlstand deiner Gemeinschaft zu wachen. Du vermittelst anderen, wie sie sich effizienter organisieren können, sodass es dem Kollektiv langfristig zuteilkommt.

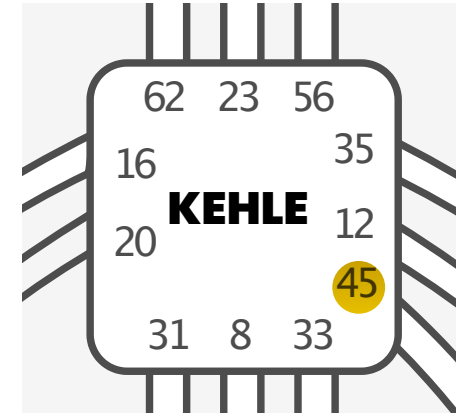
Du arbeitest am liebsten aus einer leitenden Position heraus und lässt andere für das Gemeinsame wirken, während du Richtung und Überblick hältst. Solange du echten Wert in die Gemeinschaft einbringst, wirst du als Führung akzeptiert und getragen.

21–45: DIE MONEY LINE

Du bist hier, um Geld über die Kraft deines Willens zu erzeugen. Materieller Erfolg entsteht für dich dann, wenn du selbstbestimmt arbeitest – nicht unter der Kontrolle anderer. Fremde Autorität fühlt sich für dich schnell einschränkend an. Du bist dafür gemacht zu führen, zu entscheiden und den Überblick zu behalten. Dein Wohlstand wächst, wenn du Verantwortung übernimmst und die Richtung vorgibst.

Diese Linie funktioniert am stärksten, wenn du dein eigenes Ding machst oder klar an der Spitze stehst. Zusammenarbeit gelingt dir vor allem dann, wenn du führst. Du bist eine One-Person-Authority: sichtbar, präsent, oft mit starkem Bezug auf dich selbst und deine Position.

Entscheidend ist: Solange du echten Wert lieferst, werden andere dir freiwillig folgen und dir erlauben, die Führung zu übernehmen. Deine Macht wird nicht genommen – sie wird dir gegeben, wenn dein Beitrag spürbar ist.



KEHLZENTRUM = Weisheit, durch Ausdruck zu manifestieren, was im Inneren lebendig ist

Kehlzentrum – Handlung und Manifestation

Handeln im Kehlzentrum ist nicht rational oder intellektuell – es ist Impulse ausdrücken, die aus Emotion, Ego und Sakral kommen, und diese bewusst in der Welt manifestieren.

TAKING ACTION:

Manifestation ist für alle da, aber Handeln liegt nur bei den 4 Toren im Kehlzentrum, die direkt mit den Manifestations-Kanälen (Manifesting Channels) und dem Manifesting Generator Kanal verbunden sind.

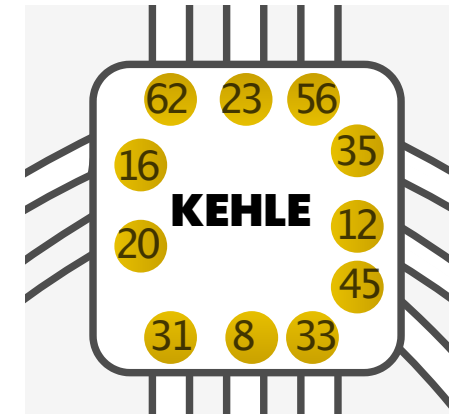
Ein großer Teil unserer Handlungen (Tore 22–12 und 36–35) ist in emotion-

aler Intelligenz verwurzelt, die „keine Wahrheit im Jetzt“ hat – das bedeutet, Entscheidungen sind oft von Gefühlen geprägt und nicht von rein rationalem Denken.

Tribe (45) – Handeln für die Gemeinschaft / Individual (12) – persönliches Ausdruckshandeln / Collective (35) – Handeln für das Kollektiv / Integration (20) – Umsetzung des Augenblicks in bewusste Handlung

Kontrolle der Handlung: *Diese Tore werden von Emotionen, Ego und Sakralenergie gesteuert – nicht vom Verstand.*

Hier verkaufen wir eine Sache: Aufmerksamkeit erzeugen Selling Attention



Das Kehlzentrum hat 11 Tore. Jedes dieser Tore trägt eine eigene Qualität von Ausdruck, Umsetzung und Manifestation. Sie zeigen, wie du deine Gedanken, Ideen, Impulse und Botschaften in der Welt erfährst und zum Ausdruck bringst.

KEHLZENTRUM = Weisheit, durch Ausdruck zu manifestieren, was im Inneren lebendig ist

Thema: Wie kann ich Aufmerksamkeit bekommen?

71 % haben das Zentrum definiert – 29 % der Menschheit haben es undefiniert.

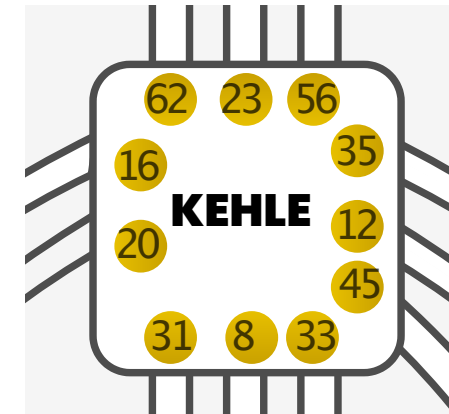
Menschen beizubringen, wie sie Aufmerksamkeit bekommen, ist ein hartes Geschäft. Aufmerksamkeit zu bekommen ist eines der schwierigsten Geschäfte überhaupt. Betrachte unseren heutigen Markt – er ist gesättigt.

IM BUSINESS: Wenn die Leute nicht wissen, dass du existierst, kaufen sie dein Produkt oder deine Dienstleistung nicht.

Aufmerksamkeit zu gewinnen ist entscheidend für das Überleben eines Unternehmens – sie ist eine wertvolle Währung.

Du musst jedoch genau beobachten, welche Art von Aufmerksamkeit du erhältst und wissen, was du damit machst, sobald du sie hast.

Hier verkaufen wir eine Sache: Aufmerksamkeit erzeugen Selling Attention



*Das Kehlzentrum hat 11 Tore.
Jedes dieser Tore trägt eine eigene Qualität von Ausdruck, Umsetzung und Manifestation. Sie zeigen, wie du deine Gedanken, Ideen, Impulse und Botschaften in der Welt erfährst und zum Ausdruck bringst.*

KEHLZENTRUM PRIMÄRE TORE DER HANDLUNG

Tor 35 – Handlung: Erfahrung teilen

Ich fühle, dass ich handeln möchte oder nicht

Die Geschichte dessen, wozu wir hier sind. Dieses Tor ermutigt andere, sich der Bewegung anzuschließen, oder entmutigt sie.

Es teilt Erfahrungen. Alleine zu handeln ist nicht natürlich; dies ist kollektives Handeln. Erfolg oder Misserfolg des Kollektivs hängt immer von den anderen ab. „Wenn ich Lust habe zu handeln, ermutige ich andere; wenn ich keine Lust habe, entmutige ich sie.“

Tor 12 – Handlung: Abwägen

Ich bin in der Stimmung zu handeln oder nicht.

Ohne die Energie von Tor 22 geht es hier einfach um den Impuls, aktiv zu werden. Dieses Tor ist individuell und hoch veränderlich. Es ist dazu gedacht, Veränderung gezielt auf andere zu übertragen.

Tor 45 – Handlung: Zusammenkommen

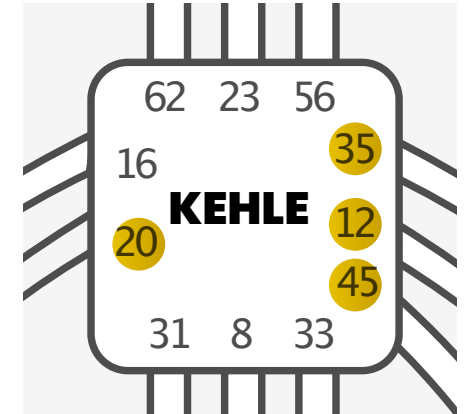
Ich muss handeln oder nicht

Die Stimme des „Wir“, wie sie im Stamm gelebt wird. Dies ist stammliches Handeln. Dieses Tor spricht für den Stamm. Alleine zu handeln ist nicht natürlich; dieses Tor ist dazu da, sich zu versammeln. „Ich muss handeln oder nicht“. Dies ist Handeln aus Notwendigkeit, stammesbedingte Notwendigkeit.

Tor 20 – Handlung: Im Moment sein

Ich handle jetzt oder nicht

Am Anfang steht Integration und Integration ist die Energie des Manifestierenden Generators. Dieses Tor handelt aus der Antwort heraus – nicht aus Impuls oder Druck. Es beschreibt die grundlegende Handlung, sich selbst zu schützen. Dies ist der eigene Prozess, das eigene Handeln, unabhängig von äußeren Erwartungen.



OFFENES KEHLZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

Menschen kaufen keine Worte – sie kaufen Würdigkeit, Selbstwert und Vertrauen in Ausdruck und Präsenz.

• *Selbstwert – das Gefühl, dass die eigenen Worte, Entscheidungen und Handlungen Bedeutung haben und wertgeschätzt werden*

• *Verlässlichkeit – klare Kommunikation, die hält, was sie verspricht*

• *Integrität – Menschen, die wissen, wofür sie stehen, und dies authentisch ausdrücken*

• *Klarheit im Ausdruck – ohne Druck, Manipulation oder Übertreibung*

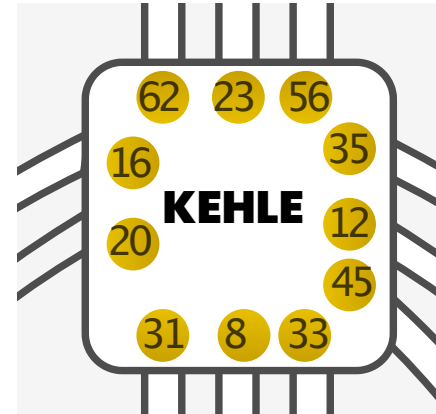
• *Souveränität – die Sicherheit, selbst zu entscheiden, wem man zuhört oder folgt*

• *Respekt – auf Augenhöhe wahrgenommen zu werden, nicht ausgenutzt oder ignoriert*

Hier entsteht:

Bewusste Nutzung der Stimme und Ausdruckskraft, um Wert, Orientierung und Zugehörigkeit zu vermitteln.

Die Wirkung deiner Worte schafft Vertrauen, inspiriert und ermöglicht echte Verbindung.



Ausdruck

FULLY SEEN

Brand Energetics
Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

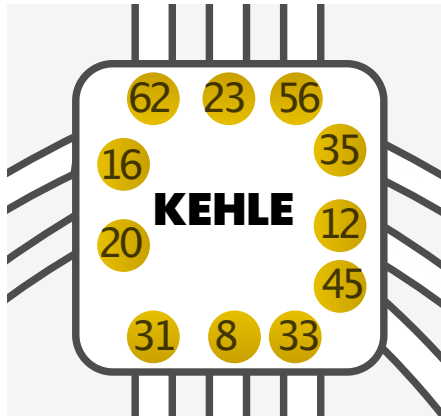
Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel.
Wir aktivieren deine Frequency. Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand!
Nimm deine BÜHNE ein!
#embodiedenergetics



♡ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

OFFENES KEHLZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



56 – Stimulation	Menschen kaufen: Sinn & Inspiration – das Gefühl, durch Geschichten, Bilder und Erfahrungen berührt, angeregt und innerlich bewegt zu werden.
23 – Assimilation	Menschen kaufen: Einzigartigkeit & Klarheit – das Gefühl, dass etwas Komplexes plötzlich verständlich wird und sich „anders, neu und wahr“ anfühlt.
61 – Innere Wahrheit	Menschen kaufen: Tiefe & Erkenntnis – das Gefühl, einer inneren Wahrheit, einem Mysterium oder einer existenziellen Einsicht näherzukommen.
16 – Fähigkeit / Skill	Menschen kaufen: Kompetenz & Meisterschaft – das Gefühl, dass jemand weiß, was er tut, geübt ist und Qualität liefern kann.
20 – Kontemplation	Menschen kaufen: Präsenz & Echtheit – das Gefühl, im richtigen Moment gesehen, benannt und wahrgenommen zu werden.
31 – Einfluss	Menschen kaufen: Führung & Orientierung – das Gefühl, einer Stimme zu folgen, die Richtung gibt und Zukunft gestalten kann.

8 – Beitrag	Menschen kaufen: Individualität & Wert – das Gefühl, dass ein einzigartiger Beitrag einen echten Unterschied macht.
33 – Rückzug	Menschen kaufen: Weisheit & Erfahrung – das Gefühl, dass Vergangenes integriert wurde und daraus Reife und Tiefe entstanden sind.
45 – Management	Menschen kaufen: Zugehörigkeit & Sicherheit – das Gefühl, Teil eines inneren Kreises zu sein und Zugang zu Ressourcen zu haben.
12 – Vorsicht	Menschen kaufen: Magnetismus & emotionale Tiefe – das Gefühl, dass Ausdruck zur richtigen Zeit geschieht und berührt, ohne sich aufzudrängen.
35 – Fortschritt	Menschen kaufen: Erlebnis & Entwicklung – das Gefühl, Teil einer Bewegung zu sein und durch Erfahrung zu wachsen.

OFFENES KEHLZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

56 – Storyteller / Erzähler:in / Sinnstifter:in

Motiv: Erfahrung / Stimulation

Menschen kaufen: Inspiration – das Gefühl, durch Geschichten Sinn zu finden und sich im Erlebten wiederzuerkennen.

→ Storytelling, Lehren durch Erfahrung, Marketing, Reisen, Bildung, inspirierende Kommunikation

Du erzählst, wie Erfahrungen Bedeutung bekommen und wie sie das Leben bewegen.

23 – Innovative Ideen / Übersetzer:in / Vereinfacher:in / Mutationsstimme

Motiv: Assimilation / Mutation

Menschen kaufen: Klarheit & Einzigartigkeit – das Gefühl, dass Wesentliches erkannt, vereinfacht und in etwas Neues verwandelt wird.

→ Erklären neuer Konzepte, Innovation, Beratung, Sprache für das Unausprechliche

Du findest die entscheidenden Puzzle-teile und formst daraus etwas radikal Neues.

62 – Praktische Stimme / Wahrheitssucher:in / Quelle der Details

Motiv: Innere Wahrheit / Logik

Menschen kaufen: Tiefe & Verständlichkeit – das Gefühl, dass Erkenntnis greifbar und im Alltag anwendbar wird.

→ Analyse, Lehre, Strukturierung von Wissen, Spiritualität mit Bodenhaftung
Du sprichst darüber, wie echte Veränderung im realen Leben möglich ist.

16 – Enthusiastische Stimme / Meister:in / Performer:in

Motiv: Fähigkeit / Übung

Menschen kaufen: Kompetenz & Qualität – das Gefühl, dass Können durch Übung sichtbar wird.

→ Training, Performance, Coaching, Kunst, Talententwicklung

Du hebst andere durch deine Begeisterung und dein gelebtes Können an.

20 – Präsenz / Zeuge:in / Stimme des Jetzt

Motiv: Kontemplation / Integration

Menschen kaufen: Echtheit & Präsenz – das Gefühl, im richtigen Moment gesehen und benannt zu werden.

→ Moderation, Coaching, Therapie, Live-Formate, authentische Führung
Du vereinst Menschen im Jetzt und öffnest Möglichkeiten für eine gemeinsame Zukunft.

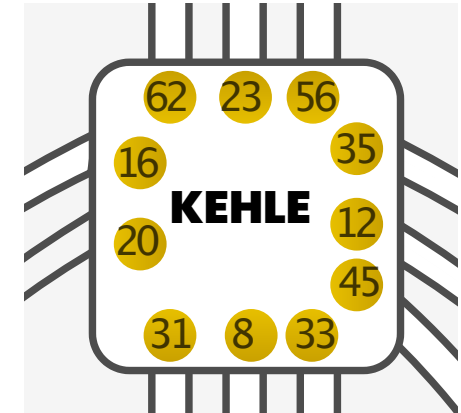
31 – Stimme der Gemeinschaft / Anführer:in / Richtungsgeber:in

Motiv: Einfluss / Führung

Menschen kaufen: Orientierung – das Gefühl, einer Stimme zu folgen, die Richtung geben kann.

→ Leadership, Politik, Community-Führung, Visionen vermitteln

Du dienst, delegierst und sorgst dafür, dass jede Stimme gehört wird.



Motiv = Beschreibt, welche Stimme, welche Botschaft und welches Timing deinen Ausdruck und dein Handeln leiten.

Du verkaufst = Beschreibt, wie Menschen von deiner Art zu sprechen, zu führen, zu inspirieren oder Aufmerksamkeit zu lenken profitieren. aft oder Integrität profitieren.

→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses Motiv in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

OFFENES KEHLZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

8 – Beitragende:r / Stilgeber:in / Innovator:in

Motiv: Beitrag / Individualität
Menschen kaufen: Wert & Originalität – das Gefühl, dass Anderssein einen echten Beitrag leistet.

→ Branding, kreative Projekte, Vorbilder für neue Wege

Du machst einen Unterschied, indem du vorlebst, wer du bist.

33 – Hüter:in der Erinnerung / Chronist:in / Weise:r

Motiv: Rückzug / Erfahrung
Menschen kaufen: Weisheit – das Gefühl, dass Vergangenes integriert und sinnvoll erzählt wurde.

→ Mentoring, Rückblick, Narrative Heilung, Story-Archivierung

Du hörst auf das Wesentliche und erzählst die Geschichte neu – klarer und heilsamer.

45 – Verwalter:in / Stammesführer:in / Hüter:in der Ressourcen

Motiv: Besitz / Gemeinschaft
Menschen kaufen: Zugehörigkeit & Sicherheit – das Gefühl, Teil eines inneren Kreises zu sein.

→ Community-Aufbau, Management, wirtschaftliche Führung

Du führst andere dazu, Ressourcen zum Wohl des Ganzen zu teilen.

12 – Wortkünstler:in / Romantiker:in / Emotionale Stimme

Motiv: Vorsicht / Mutation
Menschen kaufen: Magnetismus & Tiefe – das Gefühl, dass Worte berühren, weil sie zur richtigen Zeit kommen.

→ Kunst, Poesie, Musik, emotionale Kommunikation, Beziehungsgestaltung

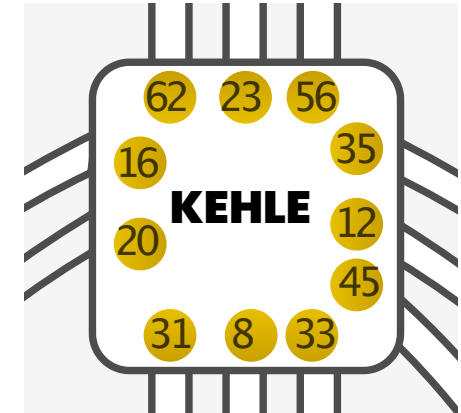
Du wirkst als Kanal für höhere Bewusstheit und feinen Ausdruck.

35 – Erfahrungsstimme / Abenteuer:in / Fortschrittmotor

Motiv: Wandel / Erfahrung
Menschen kaufen: Entwicklung – das Gefühl, durch Erlebnisse zu wachsen und weiterzugehen.

→ Transformation, Reisen, Change-Prozesse, Erfahrungsmarketing

Du sammelst wertvolle Erfahrungen und teilst sie, damit andere sich weiterentwickeln.



Motiv = Beschreibt, welche Stimme, welche Botschaft und welches Timing deinen Ausdruck und dein Handeln leiten.

Du verkaufst = Beschreibt, wie Menschen von deiner Art zu sprechen, zu führen, zu inspirieren oder Aufmerksamkeit zu lenken profitieren. aft oder Integrität profitieren.

→ Beispiele = Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses Motiv in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann.

OFFENES KEHLZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

56 – ERZÄHLER:IN

Ich will Erfahrungen teilen und Bedeutung erzeugen

→ Menschen kaufen bei mir Inspiration, Sinn und neue Perspektiven

23 – ÜBERSETZER:IN

Ich will Neues verständlich machen

→ Menschen kaufen bei mir Klarheit, Einzigartigkeit und mutative Einsichten

62 – MYSTIKER:IN

Ich will innere Wahrheit ergründen

→ Menschen kaufen bei mir Tiefe, Erkenntnis und existenzielles Verstehen

16 – MEISTER:IN

Ich will meine Fähigkeiten verfeinern und zeigen

→ Menschen kaufen bei mir Kompetenz, Qualität und gelebtes Können

20 – PRÄSENZ

Ich will im richtigen Moment wahrnehmen und benennen

→ Menschen kaufen bei mir Echtheit, Präsenz und unmittelbare Klarheit

31 – SPRECHER:IN

Ich will Richtung geben

→ Menschen kaufen bei mir Orientierung, Einfluss und vertrauenswürdige Führung

8 – STILGEBER:IN

Ich will meinen einzigartigen Beitrag leisten

→ Menschen kaufen bei mir Originalität, Vorbildwirkung und neuen Stil

33 – HÜTER:IN

Ich will zurückblicken und integrieren

→ Menschen kaufen bei mir Weisheit, Tiefe und gelerntes Erleben

45 – VERWALTER:IN

Ich will Ressourcen für die Gemeinschaft ordnen

→ Menschen kaufen bei mir Sicherheit, Zugehörigkeit und Versorgung

12 – KÜNSTLER:IN

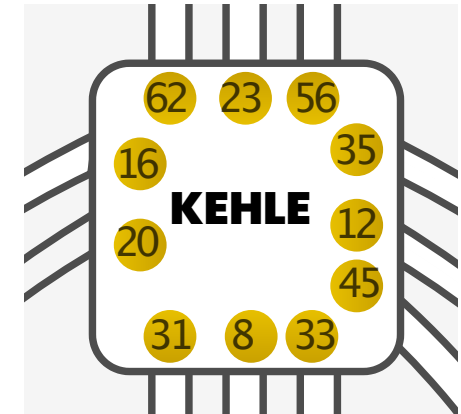
Ich will fühlen, wann Ausdruck stimmig ist

→ Menschen kaufen bei mir Tiefe, Magnetismus und emotionale Berührung

35 – ABENTEURER:IN

Ich will Erfahrung machen und vorangehen

→ Menschen kaufen bei mir Entwicklung, Bewegung und Fortschritt



PROFITCENTER 56 Stimulation

Verkaufen: Zugehörigkeit & Sinn durch Geschichten
Selling Attracting Attention by Telling a Story

56

Impuls / Energie

„Wie bringe ich Menschen durch Geschichten in Bewegung?“/„Wie schaffe ich Verbindung, sodass niemand außen vor bleibt?“

Tor 56 trägt die Energie der Bewegung durch Erzählung. Es geht nicht um Fakten oder Überzeugung, sondern darum, Menschen emotional mitzunehmen, ihnen das Gefühl zu geben, Teil von etwas zu sein. Tor 56 will niemanden ausschließen – es will einladen. Geschichten schaffen Stabilität, weil sie Sinn stiften – auch in Veränderung. Hier wirkt das Prinzip: Nicht das Produkt verkauft sich, sondern die Story, in der das Produkt einen Platz bekommt.

Hier entsteht:

- Verbindung statt Entfremdung
- Sinn durch geteilte Erfahrung
- Aufmerksamkeit ohne Druck
- Zugehörigkeit durch Narrative
- Bewegung, die neugierig macht statt zu überfordern

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Inspiration, Sinn und Zugehörigkeit. Die Botschaft lautet: „Du bist Teil dieser Geschichte – und darin gibt es einen Platz für dich.“

Produkte, Angebote oder Ideen werden nicht gepitcht, sondern in eine Erfahrung eingebettet, mit der sich Menschen identifizieren können.

Menschen kaufen:

„Ich verstehe, worum es geht – und fühle mich angesprochen.“/ „Ich erkenne mich in dieser Geschichte wieder.“/ „Ich will Teil dieser Bewegung / dieses Weges sein.“/ „Das fühlt sich menschlich, nah und lebendig an.“

Typische Märkte:

- Aufmerksamkeit & Medien
- Bildung, Wissen & Erfahrung
- Markenidentität & Marketing
- Kultur, Gesellschaft & Narrative
- Persönlichkeits- & Bewusstseinsentwicklung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Entfremdung vs. Selbstgenügsamkeit
Herausforderung: Zu sehr im eigenen Ausdruck bleiben; Aufmerksamkeit kontrollieren wollen; Andere unbewusst ausschließen
Geschichten erzählen, die mehr beeindrucken als verbinden; Reifung bedeutet: Geschichten nicht zur Selbstdarstellung zu nutzen, sondern als Brücke.
Wahre Wirkung entsteht, wenn Stimulation anderen Raum gibt.

Du verkaufst konkret

- Narrative, die Menschen einschließen
- Storys, die Orientierung geben
- Bedeutungsvolle Kommunikation
- Aufmerksamkeit ohne Manipulation
- Sinn statt reiner Information

Menschen kaufen keine Produkte – sie kaufen Geschichten, in denen sie sich selbst wiederfinden.

Hör auf zu überzeugen. Erzähle eine Geschichte, die einlädt.

Marketing & Werbung: Markenstorys statt Produktfeatures (Storytelling, Imagekampagnen, Content-Marketing)

Coaching & Speaking: Eigene Erfahrungen teilen, um Vertrauen und Buy-in zu erzeugen

Film, Buch, Podcast: Geschichten, die Sinn, Hoffnung oder Perspektive vermitteln

Bildung & Training: Lernen über Erlebnisse statt trockene Theorie

TED-Talks & Präsentationen: Menschen emotional abholen, bevor Inhalte vermittelt werden

Produktplatzierung: Produkte als Teil einer Geschichte statt klassischem Verkauf

Impuls / Energie

„Wie bringe ich etwas völlig Neues verständlich in die Welt?“/ „Wie erkläre ich das Ungewohnte so, dass es nicht bedroht, sondern verstanden wird?“

Tor 23 trägt die Energie der Assimilation und Erklärung des Neuen. Es geht darum, mutative Ideen, neue Denkweisen oder innovative Konzepte so zu formulieren, dass sie angenommen werden können. Das Neue kommt immer vom Rand – und genau dort wirkt Tor 23. Hier wirkt das Prinzip: Nicht das Neue selbst überzeugt – sondern die Art, wie es erklärt wird.

Hier entsteht:

- Verständlichkeit für komplexe oder neuartige Ideen
- Akzeptanz von Vielfalt und Unterschiedlichkeit
- Aufmerksamkeit durch Einzigartigkeit statt Lautstärke
- Innovation ohne moralische Rechtfertigung
- Übersetzung zwischen „zu früh“ und „genau richtig“

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Klarheit, Einzigartigkeit und mutative Einsichten. Die Botschaft lautet: „Ich mache das Neue greifbar – ohne es zu verwässern.“

Produkte, Ideen oder Systeme werden nicht angepasst, um zu gefallen, sondern so erklärt, dass Menschen bereit sind, ihre Perspektive zu erweitern.

Menschen kaufen:

„Ich verstehe etwas, das mir vorher fremd war.“, „Das fühlt sich neu an – aber nicht bedrohlich.“, „Ich erkenne den Wert dieser Idee, auch wenn sie anders ist.“, „Ich traue mich, über das Alte hinauszugehen.“

Typische Märkte:

- Innovation & Zukunftsentwicklung
- Systeme, Methoden & neue Denkmodelle
- Bildung, Forschung & Wissensvermittlung
- Technologie, Tools & neue Arbeitsweisen
- Bewusstseins- & Paradigmenwandel

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE)

DIESES GATES SAGT:

Individualität vs. Ausgrenzung
Herausforderung: Zu radikal, zu früh oder zu kompromisslos zu kommunizieren; durch Einzigartigkeit Neid oder Abwehr auszulösen; als „Freak“ wahrgenommen zu werden. Reifung bedeutet:

Die eigene Andersartigkeit nicht zu verstecken – aber sie so zu erklären, dass sie nicht als Bedrohung erlebt wird. Wahre Wirksamkeit entsteht, wenn Individualität verständlich wird.

Du verkaufst konkret:

- Übersetzung neuer Ideen in klare Sprache
- Mut zur Einzigartigkeit ohne Provokation
- Orientierung im Umgang mit Veränderung
- Innovation mit Tiefgang statt One-Hit-Wonder
- Zukunftsfähige Konzepte, die erklärbar sind

Menschen kaufen keine Neuerungen – sie kaufen Verständnis für das, was ihre Welt verändern könnte.

*Hör auf, dich zu rechtfertigen.
Erkläre das Neue so, dass es integriert werden kann.*

Human Design / BG5: Erklären, warum HD anders ist als klassische Systeme – ohne Abwertung

Kunst & Kreativwirtschaft: Neue Ausdrucksformen, die Konventionen sprengen, aber berühren
Innovation & Start-ups: Neue Produkte oder Technologien verständlich einführen

Beratung & Strategie: Komplexe neue Denkansätze greifbar machen

Performance & Bühne: Anderssein zeigen, ohne abzuschrecken

Selling Attracting Attention by Displaying the Facts

Impuls / Energie

„Wie schaffe ich Vertrauen durch Präzision?“
„Welche Details machen den Unterschied zwischen Unsicherheit und Klarheit?“

Tor 62 trägt die Energie der logischen Durchdringung von Details. Es geht darum, Informationen sorgfältig zu ordnen, Fakten verständlich darzustellen und durch Genauigkeit Exzellenz zu erzeugen. Diese Stimme sagt: „Nicht Interpretation – sondern Beleg.“ Tor 62 verkauft nicht Visionen oder Geschichten, sondern Beweisführung.

Hier wirkt das Prinzip:
Menschen vertrauen dem, was sie nachvollziehen können.

Hier entsteht:

- Sicherheit durch überprüfbare Fakten
- Klarheit durch Struktur und Ordnung
- Vertrauen durch Transparenz
- Exzellenz trotz (oder gerade wegen) Begrenzung
- Entscheidungsfähigkeit durch Vergleichbarkeit

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Verlässlichkeit, Präzision und Orientierung. Die Botschaft lautet:
„Du kannst dich auf diese Information verlassen – sie hält der Prüfung stand.“

Produkte, Angebote oder Entscheidungen werden über ihre Merkmale, Daten und Eigenschaften verkauft – nicht über Emotion, sondern über Nachvollziehbarkeit.

Menschen kaufen:

„Ich weiß genau, was ich bekomme.“
„Ich kann das vergleichen und bewerten.“
„Das ist transparent und nachvollziehbar.“
„Diese Entscheidung fühlt sich sicher an.“

Typische Märkte:

- Analyse, Forschung & Wissenschaft
- Recht, Verträge & Beweisführung
- Technologie & Produktentwicklung
- Wirtschaft, Planung & Strategie
- Bildung, Dokumentation & Systeme

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Entdeckung vs. Monotonie
Herausforderung: Sich im Detail zu verlieren; Frustration oder Langeweile durch Wiederholung; das Wesentliche im Kleinen zu übersehen oder zu unterschätzen.

Reifung bedeutet: Zu erkennen, welche Details wirklich Wert tragen – und diese gezielt sichtbar zu machen. Wahre Wirkung entsteht, wenn Präzision nicht Selbstzweck, sondern Entscheidungshilfe ist.

Du verkaufst konkret:

- Faktenbasierte Entscheidungsgrundlagen
- Vergleichbarkeit & Transparenz
- Strukturierte Information
- Vertrauen durch Genauigkeit
- Theorie & Planung, aus der Praxis entstehen kann

Menschen kaufen keine Produkte – sie kaufen Gewissheit, dass ihre Entscheidung fundiert ist.

Hör auf zu überreden.
Zeig die Fakten – und lass sie entscheiden.

Human Design / BG5:

Detaillierte Analysen, Reports, Auswertungen, Kurse

Technik & IT: Features, Spezifikationen, Systemvergleiche
Wirtschaft & Business: Businesspläne, Strategiepapiere, Marktanalysen

Recht & Beratung: Sachverhalte, Beweisführung, Argumentationsketten

Wissenschaft & Forschung:

Studien, Daten, Statistiken
Medien & Verbraucherportale: Produktvergleiche, Tests, Reviews

Impuls / Energie

„Wie bringe ich Talent zur Entfaltung?“

„Wie entsteht Meisterschaft durch Übung, Rhythmus und Ermutigung?“

Tor 16 trägt die Energie der Verfeinerung von Fähigkeiten durch Begeisterung.

Talent allein reicht hier nicht – es braucht Identifikation, Übung und Ermutigung, damit aus einer Gabe echte Meisterschaft wird.

Diese Stimme erkennt Potenzial, feuert es an und hält die Energie am Laufen.

Hier wirkt das Prinzip:

Aufmerksamkeit nährt Talent – Ermutigung verwandelt Talent in Können.

Hier entsteht:

- Begeisterung, die sich selbst trägt
- Wachstum durch Übung statt Perfektionsdruck
- Meisterschaft durch Wiederholung & Timing
- Motivation durch gesehen werden
- Energiefluss durch Rhythmus statt Überforderung

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Kompetenz, Übung und Begeisterung. Die Botschaft lautet: „Du kannst das – und wenn du dranbleibst, wirst du richtig gut darin.“

Produkte, Angebote oder Menschen werden nicht über Ergebnisse verkauft, sondern über Potenzial + Entwicklung + sichtbare Fortschritte.

Menschen kaufen:

„Ich werde gesehen und ermutigt.“

„Mein Talent darf wachsen.“

„Hier darf ich üben, ohne perfekt zu sein.“

„Das macht Lust, weiterzumachen.“

Typische Märkte:

- Talent- & Persönlichkeitsentwicklung
- Bildung, Training & Lernen
- Performance & Ausdruck
- Coaching, Mentoring & Begleitung
- Kreative & körperliche Disziplinen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Unabhängigkeit vs. Bestätigung
Herausforderung: Übermotivation, falsches Timing, Abhängigkeit von äußerer Bestätigung; Frustration, wenn Enthusiasmus abfällt.

Reifung bedeutet: Den eigenen Rhythmus zu finden und Begeisterung von innen heraus zu nähren. Wahre Meisterschaft entsteht, wenn Ermutigung nicht ersetzt, sondern unterstützt.

Du verkaufst konkret:

- Ermutigung statt Druck
- Übungsräume statt Bewertung
- Talentförderung mit Herz
- Sichtbarkeit für Können
- Begeisterung, die trägt

Menschen kaufen keine Leistung – sie kaufen das Gefühl, in ihrem Können gesehen zu werden.

*Hör auf zu bewerten.
Ermutige –
und lass Talent wachsen.*

Coaching & Training: Menschen begleiten, dranzubleiben und Fähigkeiten zu vertiefen

Kunst & Performance: Musiker:innen, Tänzer:innen, Performer:innen fördern

Sport: Trainer:innen, die Potential sehen und Motivation halten
Bildung: Lernen durch Begeisterung statt Leistungsdruck

Talent-Scouting: Potenziale erkennen und sichtbar machen

Human Design / BG5: Menschen ermutigen, ihr eigenes Talentprofil zu leben

Selling Attracting Attention through Assessment

Impuls / Energie

„Was ist jetzt wahr – und was braucht jetzt Handlung?“ „Wie kann Bewusstsein im Moment zu stimmiger Aktion werden?“

Tor 20 trägt die Energie der unmittelbaren Präsenz. Es geht nicht um Planung oder Zukunft, sondern um Wahrnehmung, Bewertung und Handlung im Jetzt. Diese Stimme ist wach, aufmerksam und bereit zu reagieren. Sie erkennt sofort, was funktioniert – und was nicht.

Hier wirkt das Prinzip: Bewusstsein im Moment verwandelt Erkenntnis direkt in Handlung.

Hier entsteht:

- Klarheit im Jetzt
- Handlungsfähigkeit ohne Umwege
- Bewusste Reaktion statt Automatismus
- Präsenz, die Vertrauen schafft
- Sofortige Korrektur statt späterer Reparatur

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Bewusstsein, Orientierung und sofortige Klarheit. Die Botschaft lautet: „Ich sehe, was gerade ist – und benenne es.“ Produkte, Angebote oder Begleitung entstehen durch Einschätzung, Feedback und direkte Spiegelung, nicht durch Theorie.

Menschen kaufen:

„Ich weiß jetzt, wo ich stehe.“, „Ich bekomme ehrliches Feedback.“, „Ich kann sofort reagieren und nachjustieren.“, „Hier wird nichts verschleppt.“

Typische Märkte:

- Beratung & Entscheidungsfindung
- Führung, Organisation & Prozesse
- Persönlichkeits- & Bewusstseinsarbeit
- Qualitätssicherung & Entwicklung
- Echtzeit-Feedback & Reflexion

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Selbstwahrnehmung vs. Selbstblockade
Herausforderung:
Zu starke Selbstbeobachtung; sich selbst im Weg stehen; Handlungshemmung durch Überanalyse.

Reifung bedeutet:

Bewusstsein als Werkzeug zu nutzen – nicht als Bremse.

Wahre Wirksamkeit entsteht, wenn Erkenntnis sofort in Handlung fließt.

Du verkaufst konkret:

- Klarheit im Moment
- Ehrliches Feedback
- Präsenz statt Ausreden
- Handlungsfähigkeit
- Bewusste Korrektur von Mustern

Menschen kaufen keine langen Analysen – sie kaufen Klarheit, die sofort wirkt.

Hör auf zu verschieben.
Erkenne – und handle jetzt.

Coaching & Consulting: Direktes Feedback zu Verhalten, Entscheidungen und Wirkung

Human Design / BG5: Einschätzung von Stärken, Schwächen und aktuellen Themen

Auditing & Analyse: Sofortiges Erkennen von Fehlentwicklungen

Führung & Management:

Präzise Leitung und klare Rückmeldungen

Intuitive Arbeit: Wahrnehmen, was jetzt gebraucht wird

Prozess- & Qualitätsmanagement: Muster erkennen, bevor sie zu Problemen werden

Impuls / Energie

„Welche Einflüsse führen wirklich in die Zukunft?“ „Wie kann ich Richtung geben, ohne zu kontrollieren?“

Tor 31 trägt die Energie kollektiver Führung durch Einfluss. Es geht nicht darum, Macht auszuüben oder Menschen zu steuern, sondern darum, die richtigen Einflüsse aufzunehmen und weiterzugeben. Wahre Autorität entsteht hier nicht aus Dominanz, sondern aus Ausrichtung.

Hier wirkt das Prinzip: Nur wer sich richtig beeinflussen lässt, kann andere sinnvoll beeinflussen.

Hier entsteht:

- Legitimität statt Machtgehebe
- Führung durch Orientierung
- Zukunftsrichtung statt kurzfristiger Kontrolle
- Einfluss durch Resonanz
- Stabilität durch richtige Kräfte im Umfeld

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Richtung, Führung und kollektive Orientierung. Die Botschaft lautet: „Folge mir nicht blind – folge einer Richtung, die trägt.“

Produkte, Angebote oder Rollen entstehen durch Guidance, nicht durch Druck. Einfluss bedeutet hier: den richtigen Weg aufzuzeigen, damit andere freiwillig folgen.

Menschen kaufen:

„Ich weiß, wohin es geht.“

„Diese Stimme hat Überblick.“

„Hier werde ich geführt, nicht manipuliert.“

„Diese Richtung fühlt sich stimmig und tragfähig an.“

Typische Märkte:

- Leadership & Entscheidungsfindung
- Politik, Organisation & Governance
- Unternehmensführung & Strategie
- Beratung & Zukunftsplanung
- Community- & Meinungsführung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Selektivität vs. Beliebigkeit
Herausforderung: Zu viele Einflüsse zulassen; jede Gefolgschaft annehmen; Führung ohne klare Auswahl – mit dem Risiko von Fehlritten oder Bloßstellung.

Reifung bedeutet: Nicht jeder Einfluss ist richtig. Nicht jede Stimme muss gehört werden. Wahre Führung entsteht durch bewusste Auswahl der Kräfte, die man an sich heranlässt.

Du verkaufst konkret:

- Orientierung für die Zukunft
- Legitimes Leadership
- Klare Richtungsentscheidungen
- Führung durch Einfluss, nicht Kontrolle
- Vertrauen in kollektive Prozesse

Menschen kaufen keine Autorität. Sie kaufen Richtung, der sie vertrauen können.

*Hör auf zu dominieren.
Werde eine Stimme, der man freiwillig folgt.*

Consulting & Executive

Advisory: Führungskräfte strategisch ausrichten

Human Design / BG5: Guidance für Organisationen und Leader Coaching: Menschen in Führungsrollen begleiten

Investment & Strategy Advisory: Einfluss auf langfristige Entscheidungen

Politik & Gemeinwesen: Sprecher:innen, die Zukunft benennen
Unternehmensführung: CEOs, Vorstände, Entscheidungsträger:innen

PROFITCENTER 8 Contribution Verkaufen: Wert & Originalität durch individuellen Beitrag

Selling Attracting Attention to New & Improved Style

8

Impuls / Energie

„Wie kann ich meinen individuellen Beitrag sichtbar machen?“ / „Wie zeige ich Wert, ohne mich zu verbiegen?“

Tor 8 trägt die Energie individueller Beiträge für das Kollektiv. Es geht nicht darum, sich anzupassen, sondern den eigenen Stil und die eigene Originalität einzubringen, damit das Ganze gewinnt.

Hier wirkt das Prinzip: Wahre Aufmerksamkeit entsteht, wenn der eigene Beitrag spürbar, einzigartig und authentisch ist.

Hier entsteht:

- Sichtbarkeit durch Originalität
- Einfluss durch kreativen Beitrag
- Demonstration statt leeres Versprechen
- Individualität als Wert im Kollektiv
- Aufmerksamkeit durch Stil, nicht nur durch Substanz

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Wert, Originalität und Inspiration. Die Botschaft lautet: „Mein Beitrag macht den Unterschied – ich bringe Neues ein, das das Ganze bereichert.“

Produkte, Angebote oder Ideen werden durch die Einzigartigkeit deines Beitrags sichtbar, nicht durch Marketingtricks.

Menschen kaufen:

„Ich sehe, dass mein Beitrag geschätzt wird.“
„Originalität bringt Mehrwert.“ „Hier kann ich sichtbar sein und gleichzeitig das Ganze unterstützen.“ „Der individuelle Stil macht die Lösung inspirierend und wertvoll.“

Typische Märkte

- Branding & Marketing
- Kreative Projekte & Innovation
- Leadership & Vorbildwirkung
- Persönlichkeitsentwicklung & Coaching
- Kunst & Kultur

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Schein vs. Substanz

Herausforderung:

Sich zu sehr auf Stil verlassen und die eigentliche Substanz vernachlässigen; zu oberflächlich wirken, ohne echten Mehrwert.

Reifung bedeutet:

Stil und Substanz verbinden.

Individualität authentisch einsetzen, um echte Wirkung im Kollektiv zu erzeugen.

Du verkaufst konkret:

- Eigenständige, kreative Beiträge
- Demonstration von Fähigkeiten im Alltag
- Inspiration durch Originalität
- Sichtbarkeit im Kollektiv ohne Anpassungsdruck
- Individualität als Mehrwert für andere

Menschen kaufen keine Produkte – sie kaufen den Ausdruck deiner Einzigartigkeit, der Wert und Inspiration schafft.

Hör auf, dich anzupassen. Zeige deinen einzigartigen Beitrag, der inspiriert und Wert schafft.

BG5/Human Design: Andere ermutigen, ihre Einzigartigkeit zu leben

Public Relations & Marketing: Unternehmen oder Projekte sichtbar und attraktiv machen

Moderation / Sprecher: Stimme einer Organisation, Events oder Ideen vertreten

Agenten / Vermittler: Andere Talente oder Kunst öffentlich präsentieren

Kreative Projekte: Eigene Ideen in Gruppen einbringen, sichtbar machen

Impuls / Energie

„Wie kann ich aus der Vergangenheit lernen und Erkenntnisse für die Gegenwart ziehen?“ / „Wie transformiere ich Schwäche in Stärke durch Rückzug und Reflexion?“

Tor 33 trägt die Energie des Rückzugs, der Analyse und der Reflexion. Es geht darum, Erfahrungen zu bewahren, aus ihnen zu lernen und daraus Weisheit zu ziehen. Tor 33 lädt dazu ein, innezuhalten, zurückzutreten und die Essenz vergangener Erfahrungen zu erkennen – nicht aus Vermeidung, sondern aus strategischem Lernen.

Hier entsteht

- Verantwortungsvoller Rückzug statt impulsiver Isolation
- Weisheit aus Erfahrung und Reflexion
- Fähigkeit, Veränderungen adaptiv zu begegnen
- Schutz und Bewahrung von Ressourcen durch kluge Rückzugsstrategien
- Aufmerksamkeit erzeugen, indem man Erkenntnisse aus der Vergangenheit sichtbar macht

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Weisheit, Tiefe und Erkenntnis. Die Botschaft lautet: „Ich helfe dir, die Vergangenheit zu verstehen, daraus zu lernen und kluge Entscheidungen für die Zukunft zu treffen.“ Es geht nicht um das Zurückhalten von Information, sondern um das gezielte Herausstellen von Erkenntnissen, die anderen Nutzen stiften.

Menschen kaufen:

„Ich verstehe die Zusammenhänge besser.“ / „Ich erkenne, welche Lektionen wertvoll sind.“ / „Ich kann aus der Erfahrung anderer profitieren.“ / „Ich lerne, klug und reflektiert zu handeln.“

Typische Märkte:

- Geschichte & Archivierung
- Therapie & Traumaheilung
- Bildung & Rückblick
- Dokumentation & Film
- Forschung & Berichterstattung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Privatsphäre vs. Isolation
Herausforderung:
Rückzug kann zu Einsamkeit oder Trennung führen; Verantwortungslosigkeit beim Rückzug; Brücken abbrechen ohne Not.
Wahre Wirkung entsteht, wenn Rückzug und Reflexion anderen Raum zur Integration geben.

Du verkaufst konkret:

- Reflexion und Analyse vergangener Erfahrungen
- Dokumentation und Aufbereitung von Wissen
- Beratung und Coaching auf Basis von Lessons Learned
- Weisheit, die Orientierung bietet
- Aufmerksamkeit durch geteilte Erfahrung

Hör auf, vorschnell zu handeln. Rückzug und Reflektion machen dich zu einer Stimme, der man freiwillig folgt.

BG5/Human Design: Menschen helfen, ihre Erfahrungen und Fehler zu erkennen und daraus # zu lernen
Historiker:innen: Geschichte sammeln, lehren und vermitteln
Therapeut:innen: Traumata und vergangene Konflikte aufarbeiten
Dokumentarfilmer:innen: Geschehenes dokumentieren und erzählen
Reporter:innen / Kommentator:innen: Geschehenes analysieren und einordnen

Impuls / Energie

„Wie kann ich Zugang zu Ressourcen und Netzwerken erhalten?“ / „Wie kann ich Menschen zeigen, dass sie Teil eines inneren Kreises sind?“

Tor 45 trägt die Energie der Zugehörigkeit, des Teilhabens und der Ressourcensteuerung. Es geht darum, materielle und soziale Räume zu navigieren, Zugang zu inneren Kreisen zu gewinnen und andere daran teilhaben zu lassen. Tor 45 zeigt, wie Exklusivität Aufmerksamkeit erzeugt und wie Menschen motiviert werden, Teil von etwas Größerem zu sein.

Hier entsteht:

- Bewusste Nutzung von Ressourcen und Zugangsmöglichkeiten
- Integration in exklusive Netzwerke und Gemeinschaften
- Sichtbarkeit durch Zugehörigkeit zu relevanten Kreisen
- Aufmerksamkeit durch Besitz, Einfluss und Insiderwissen
- Gemeinschaft und Verbindung durch geteilten Zugang zu Vorteilen

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Sicherheit, Zugehörigkeit und Zugang. Die Botschaft lautet: „Wenn du Teil dieses Kreises bist, erhältst du Vorteile, Orientierung und Exklusivität.“

Es geht nicht darum, Produkte isoliert zu verkaufen, sondern Menschen in ein System, einen Kreis oder eine Erfahrung einzuladen, in der sie profitieren.

Menschen kaufen:

„Ich will dazugehören und gesehen werden.“ / „Ich habe Zugang zu Ressourcen, die sonst nicht verfügbar sind.“ / „Ich kann auf exklusive Erfahrungen und Vorteile zugreifen.“ / „Meine Zugehörigkeit wird anerkannt und wertgeschätzt.“

Typische Märkte:

- Luxus & Lifestyle
- Exklusive Netzwerke & Clubs
- Community & Membership
- Business & Leadership
- Ressourcen & Vermögenssteuerung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Exklusion vs. Inklusion

Herausforderung: Ausschluss kann zu Überanpassung oder Demütigung führen; übertriebene Jagd nach Zugehörigkeit.

Wahre Wirkung entsteht, wenn Zugang und Zugehörigkeit so gestaltet werden, dass andere echten Nutzen und Gemeinschaft erleben.

Du verkaufst konkret:

- Exklusive Erfahrungen und Mitgliedschaften
- Strategische Zugehörigkeit zu Netzwerken und Kreisen
- Sichtbarkeit und Status durch Insiderwissen
- Zugang zu Ressourcen und Möglichkeiten
- Sicherheit durch Integration in relevante Strukturen

Hör auf, Zugehörigkeit zu erzwingen. Werde ein Insider, dem man freiwillig folgt.

BG5/Human Design: Zugang zu inneren Kreisen, um das eigene Potential zu verstehen

Private Clubs: Exklusive Mitgliedschaften, Insiderzugang

Lifestyles of the Rich and

Famous: Erleben, wie es ist, Teil privilegierter Kreise zu sein

Luxusartikel: Aufmerksamkeit durch Besitz und Exklusivität

Impuls / Energie

„Wie kann ich Menschen berühren, ohne zu übertreiben?“ / „Wann ist der richtige Moment, um mich auszudrücken?“

Tor 12 trägt die Energie der Zurückhaltung, des Timing und der subtilen Wirkung. Es geht darum, sich in Worten, Musik, Kunst oder Beziehungen bewusst auszudrücken – mit Bedacht, Herz und Leidenschaft. Tor 12 zieht Menschen an, weil Ausdruck und Stil authentisch, emotional geladen und verführerisch wirken, ohne aufzudrängen.

Hier entsteht:

- Aufmerksamkeit durch sorgfältig gewählten Ausdruck
- Ausdruck von Leidenschaft und Kreativität im richtigen Moment
- Emotionale Tiefe, die andere berührt
- Subtile Führung durch Inspiration, nicht Druck
- Romantisierung von Erfahrungen und Kommunikation

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Magnetismus, emotionale Tiefe und Timing. Die Botschaft lautet: „Wenn du dich im richtigen Moment ausdrückst, entsteht Resonanz und Beteiligung.“

Produkte, Ideen oder Inhalte werden nicht hart verkauft, sondern durch den Moment, die Emotion und die persönliche Note wirksam.

Menschen kaufen:

„Ich fühle mich berührt und verstanden.“ / „Ich will Teil dieser emotionalen Erfahrung sein.“ / „Das spricht mein Herz an und inspiriert mich.“ / „Die Darstellung ist stilvoll, echt und fesselnd.“

Typische Märkte:

- Kunst & Musik
- Literatur & Poesie
- Coaching & Persönlichkeitsentwicklung
- Medien & Film
- Emotionale Kommunikation & Beziehungen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Geständnis vs. Übertreibung
Herausforderung: Zu starke Selbstkritik oder Überinszenierung kann den Ausdruck sabotieren.

Wahre Wirkung entsteht, wenn Romantik, Leidenschaft und Ausdruck authentisch, präzise und zeitlich passend eingesetzt werden.

Du verkaufst konkret:

- Kreativen Ausdruck, der berührt
- Geschichten, Musik oder Kunst mit emotionaler Tiefe
- Subtile Überzeugungskraft durch Stil und Timing
- Beteiligung anderer durch Inspiration statt Druck
- Authentische emotionale Kommunikation

Hör auf zu übertreiben. Werde eine Stimme, die Herzen berührt – zur richtigen Zeit.

Public Speakers / Sänger: Mit Stimme und Präsenz andere bewegen

Translator / Übersetzer: Worte lebendig machen, Emotionen transportieren

Autoren: Romantisierung von Liebe, Drama oder existenziellen Themen

Musik & Performance: Leidenschaft und Timing nutzen, um Aufmerksamkeit zu erzeugen

Impuls / Energie

„Wie kann ich Fortschritt durch gemeinsame Erlebnisse ermöglichen?“ / „Wie motiviere ich andere, sich an geteilten Zielen und Erwartungen zu beteiligen?“

Tor 35 trägt die Energie des Fortschritts durch Interaktion. Fortschritt existiert nie isoliert, sondern lebt vom Teilen, vom Austausch und von der gemeinsamen Erfahrung. Tor 35 zieht Menschen an, indem es Erwartungen, Motivation und Begeisterung in Gruppen oder Paare bringt – niemand kann den Fortschritt allein erleben.

Hier entsteht:

- Motivation durch gemeinsame Ziele
- Begeisterung, die andere inspiriert
- Fortschritt, der durch Austausch verstärkt wird
- Geteilte Erfahrungen, die Bindung schaffen
- Sichtbarkeit und Resonanz durch kollektives Engagement

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier Entwicklung, Bewegung und Fortschritt. Die Botschaft lautet: „Wenn wir unsere Erwartungen teilen, entstehen Wachstum, Freude und Verbindung.“

Produkte, Ideen oder Erfahrungen werden in die gemeinsame Teilnahme eingebettet – individuelle Vorteile entstehen durch das kollektive Erlebnis.

Menschen kaufen:

„Ich will Teil dieses Fortschritts sein.“ / „Gemeinsam erreichen wir mehr.“ / „Ich kann durch Austausch und Beteiligung wachsen.“ / „Die Erfahrung ist wertvoll, weil wir sie teilen.“

Typische Märkte:

- Reisen & Gruppenabenteuer
- Veranstaltungen & Wettbewerbe
- Bildungs- & Lernprojekte
- Transformation & Coaching
- Gemeinschaftsorientierte Initiativen

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Zusammenarbeit vs. Egozentrik
Herausforderung: Den Fortschritt allein erleben wollen oder andere ausschließen.
Wahre Wirkung entsteht, wenn Fortschritt geteilt wird, Kooperation möglich ist und die Energie aller Beteiligten genutzt wird.

Du verkaufst konkret:

- Geteilte Erlebnisse, die Motivation und Begeisterung erzeugen
- Gruppenaktivitäten, die Lernen, Wachstum und Gemeinschaft fördern
- Erfahrungen, die kollektive Erwartungen erfüllen
- Fortschritt, der sichtbar, spürbar und inspirierend ist

Hör auf, alles allein machen zu wollen. Werde die Stimme, die Menschen in gemeinsame Bewegung bringt.

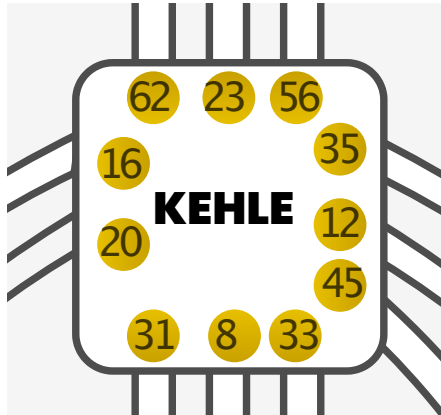
Human Design / BG5: Gemeinsames Lernen, Austausch und Transformation

Gruppenreisen: Abenteuer erleben und teilen

Golfturniere & Wettbewerbe: Spaß, Aufmerksamkeit und gemeinsames Engagement

Workshops & Challenges: Fortschritt durch kollektive Teilnahme und Motivation

OFFENES KOPFZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



56 – Stimulation	Menschen kaufen: Sinn & Inspiration – das Gefühl, durch Geschichten, Bilder und Erfahrungen berührt, angeregt und innerlich bewegt zu werden.
23 – Assimilation	Menschen kaufen: Einzigartigkeit & Klarheit – das Gefühl, dass etwas Komplexes plötzlich verständlich wird und sich „anders, neu und wahr“ anfühlt.
61 – Innere Wahrheit	Menschen kaufen: Tiefe & Erkenntnis – das Gefühl, einer inneren Wahrheit, einem Mysterium oder einer existenziellen Einsicht näherzukommen.
16 – Fähigkeit / Skill	Menschen kaufen: Kompetenz & Meisterschaft – das Gefühl, dass jemand weiß, was er tut, geübt ist und Qualität liefern kann.
20 – Kontemplation	Menschen kaufen: Präsenz & Echtheit – das Gefühl, im richtigen Moment gesehen, benannt und wahrgenommen zu werden.
31 – Einfluss	Menschen kaufen: Führung & Orientierung – das Gefühl, einer Stimme zu folgen, die Richtung gibt und Zukunft gestalten kann.

8 – Beitrag	Menschen kaufen: Individualität & Wert – das Gefühl, dass ein einzigartiger Beitrag einen echten Unterschied macht.
33 – Rückzug	Menschen kaufen: Weisheit & Erfahrung – das Gefühl, dass Vergangenes integriert wurde und daraus Reife und Tiefe entstanden sind.
45 – Management	Menschen kaufen: Zugehörigkeit & Sicherheit – das Gefühl, Teil eines inneren Kreises zu sein und Zugang zu Ressourcen zu haben.
12 – Vorsicht	Menschen kaufen: Magnetismus & emotionale Tiefe – das Gefühl, dass Ausdruck zur richtigen Zeit geschieht und berührt, ohne sich aufzudrängen.
35 – Fortschritt	Menschen kaufen: Erlebnis & Entwicklung – das Gefühl, Teil einer Bewegung zu sein und durch Erfahrung zu wachsen.

DESIGN YOUR LIFE & BIZ

Es ist wesentlich, sein Design durch STRATEGIE UND AUTORITÄT zu leben und als KONSEQUENZ das Potential seines individuellen Design zu entfesseln.

Um das volle Potential deines Designs anzapfen und entfesseln zu können, reicht es leider NICHT nur zu wissen, es bedarf der Verkörperung und dem Experimentieren.

Lebe deine perfekte Symphonie in der Kombination aus Typ, Strategie und Autorität.

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem Monats-Mentoring damit du bewusst und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

HOW TO MAKE MONEY? OFFENES AJNAZENTRUM

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>

AJNA

KEHLE

W

DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ



WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY

„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



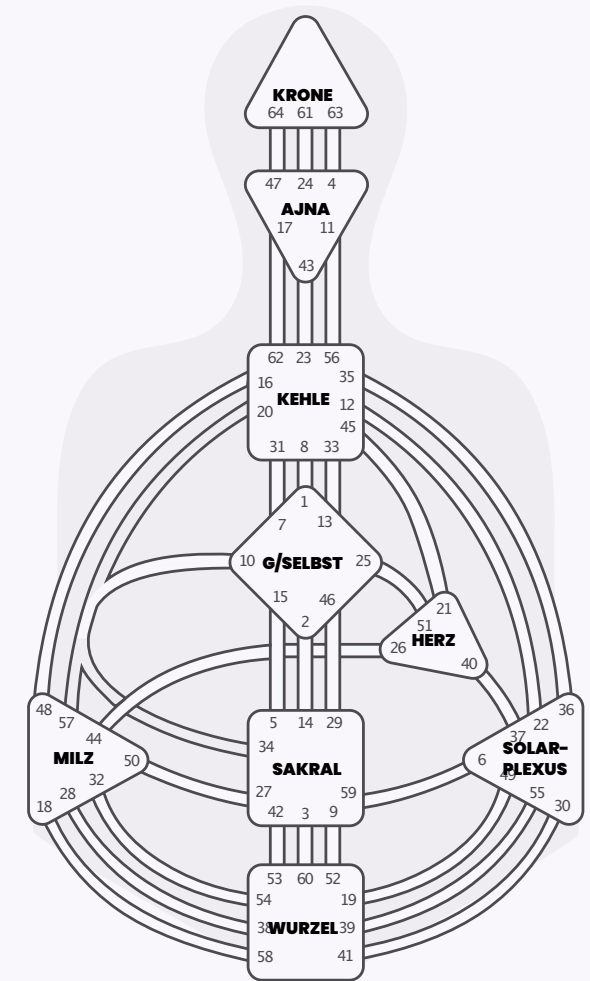
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:
Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

**Darum analysieren wir jedes Tor
aus Sicht der 3. Linie.**

**Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn
es darum geht, Geld zu verdienen und
materiell erfolgreich zu sein.**

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch
und Irrtum, der große Weisheit in die
Welt bringt; das Scheitern zu akzep-
tieren.

Die 3. Linie passt sich an und
schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.
Die 3. Linie ist der Märtyrer und der
Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für
neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'. The 'X' is composed of two thick, slightly curved lines that meet at the center. The period is a solid yellow circle. The '3' is a thick, rounded, sans-serif numeral.

GELDPOTENTIAL: OFFENES AJNAZENTRUM

*Du hast ein breites Verständnis für Wissen, Meinungen und mentale Konzepte.
Du kannst unterschiedliche Sichtweisen erfassen und miteinander verbinden.*

*Dein Potential liegt in Wissenschaft und Theorie, mentalen Modellen und
Konzepten, dem Erschaffen von Ausbildungen, Büchern,
Schulen und Wissensplattformen*

*Wohlstand entsteht durch Offenheit, geistige Flexibilität und
die Fähigkeit, Wissen zugänglich zu machen.*

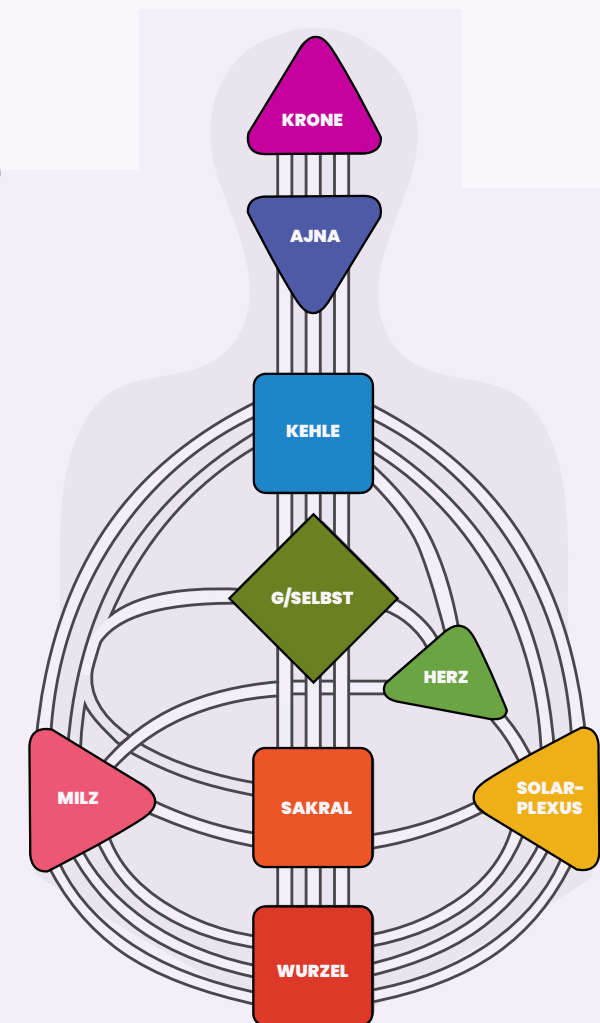
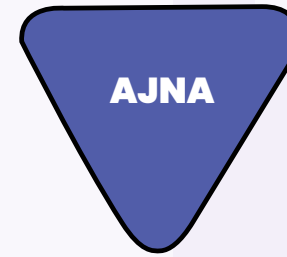
DAS AJNA-/VERSTANDESZENTRUM Neocortex

Ajna ist der Neocortex, inklusive vorderer und hinterer Hypophyse, das zentrale Verteilungs- und Kontrollzentrum für den gesamten Körper (oder das „Fahrzeug“). Ajna / Conceptualization ist verantwortlich für Informationsverarbeitung, Strukturierung und mentale Konzepte – aber nicht für die Lebensführung. Der Verstand muss nicht kommunizieren, um sich selbst zu schützen, erfolgreich zu sein oder andere zu beeinflussen. Durch die korrekte Entscheidungsstrategie verliert die Angst ums Überleben jede Resonanz, da der Verstand nicht mehr verantwortlich ist. Ajna ermöglicht die saubere Kommunikation der Differenzierung, die aus unserem Inneren kommt. Der Zweck von Head und Ajna ist, Teilen und Ermächtigen über Selbstreflexion und Bewusstheit zu ermöglichen – ohne, dass der Verstand die Kontrolle übernimmt.

MENTALES BEWUSSTSEIN. DIE ART DES DENKENS UND DER INFORMATIONSVERRARBEITUNG

Du hast eine feste Denkweise. Du vertrittst zu jedem Thema eine gefestigte Meinung, die auf deinen inneren Überzeugungen beruht. Auch beim Lernen neuer Theorien, Konzepte und Prinzipien gehst du individuell vor.

Sobald handfeste Beweise für diese Theorien auftauchen, können sich deine Ansichten ändern oder durch neue Details präzisiert werden.



KOPF & AJNA – DIE ROLLE DES VERSTANDES

DEIN VERSTAND IST NICHT DEINE
INNERE AUTORITÄT

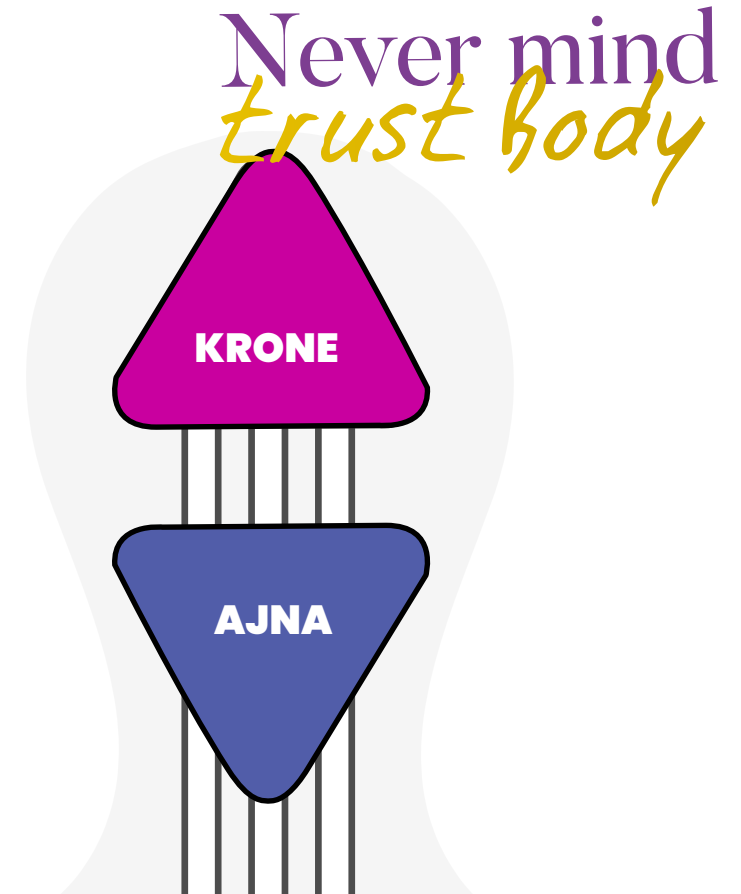
Dein Verstand dient dazu, das Potential
der äußeren Autorität zu unterstützen.

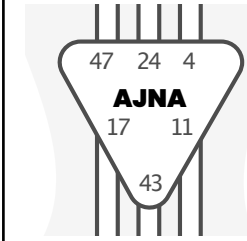
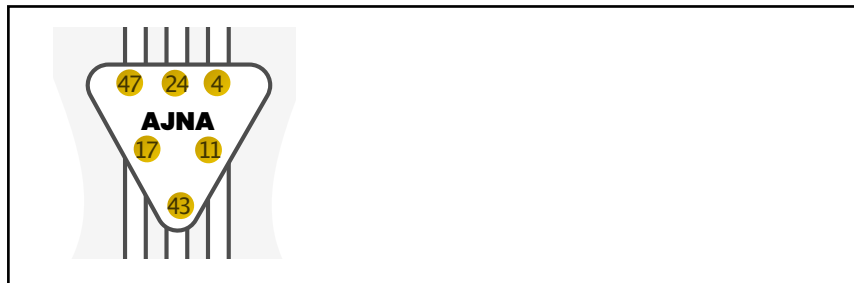
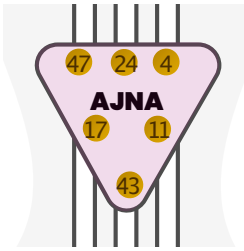
Solange du den Verstand als innere
Autorität nutzt, wird alles, was du nach
außen ausdrückst, von der Agenda
deines Nicht-Selbst gesteuert.

Erst wenn du dich vom Verstand als
innerer Autorität lösen kannst, entsteht
echte Klarheit, Reinheit der Erinnerung
und authentische Kommunikation.
Du kannst mit anderen ohne Agenda
kommunizieren, nur wenn du deine
innere Autorität kennst und dem
Verstand seine wahre Rolle gibst.

„As long as mind is both inner au-
thority and outer authority human
beings are fundamentally liars.
They cannot be truthful. They
cannot be truthful because as long
as the inner authority is the mind,
then every expression that is outer
authority is determined by the
agenda of the false inner authority
of the not-self.“

RA URU HU

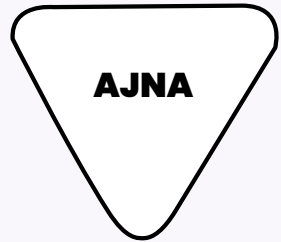




Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Zwanghaftes Denken ohne Erleichterung.</p> <p>Tendenz, Entscheidungen stur aus dem Verstand heraus zu treffen.</p> <p>Viel Energie wird darauf verwendet, über Handlungen oder Entscheidungen nachzudenken, bei denen es bereits zu spät ist, etwas zu verändern.</p> <p>Mentale Ängste können unnötige Sorgen und Anspannung für dich selbst und andere verursachen.</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Du bist ständig am Denken, Denken, Denken.</p> <p>Du kannst deine Gedanken klar ausdrücken.</p> <p>Du nutzt deinen Verstand, um Daten und Informationen zu verarbeiten, zu ordnen, zu analysieren und zu erforschen.</p> <p>Du genießt mentale Stimulation.</p> <p>Du fühlst dich wohl mit der Art, wie dein Verstand auf konsistente, spezifische und verlässliche Weise funktioniert.</p> <p>Du bist mental kreativ.</p> <p>Du kannst dein Wissen mit anderen teilen und sie dazu inspirieren, selbst zu denken.</p>	<p>Schatten: mental defensiv</p> <p>Der Versuch, dich selbst und andere davon zu überzeugen, dass du dir deiner Meinung sicher bist.</p> <p>Starr in deinen Überzeugungen.</p> <p>Vortäuschen von Gewissheit, um Demütigung zu vermeiden oder um nicht infrage gestellt zu werden.</p> <p>Angst davor, etwas nicht zu wissen oder dumm dazustehen.</p> <p>Das Bedürfnis, alles durchdacht und geklärt haben zu müssen</p>	<p>Weisheit: Welche Ideen wirklich nützlich sind</p> <p>Du bist damit okay zu wissen, dass man sich nie absolut sicher sein kann.</p> <p>Du erkennst, welche Ideen, Einsichten und Meinungen nützlich, praktikabel oder wertvoll sind.</p> <p>Du stellst Fragen, um zu lernen, zu klären und zu verstehen – nicht, um so zu tun, als wüsstest du bereits alles.</p> <p>Du kannst Informationen wie ein Schwamm aufnehmen, weil du keine feste, starre Denkweise hast.</p> <p>Dein mentaler Prozess ist fließend, anpassungsfähig und offen für viele Konzepte und Ideen.</p> <p>Du kannst zugeben, wenn du falsch liegst.</p>	<p>Wenn dein Ajnazentrum komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p>Thema: Meinungen, Konzepte & Gewissheit „Was soll ich glauben?“ Du bist dir oft nicht sicher, was du glauben oder denken sollst.</p> <p>Du kannst fremde Sichtweisen, Überzeugungen und Konzepte stark aufnehmen.</p> <p>In Gruppen kannst du mental überfordert sein, weil sich Wahrheiten widersprechen.</p> <p>Du versuchst evtl., Sicherheit im Denken zu finden – was hier nie stabil ist.</p> <p>Kernproblem: Was ist wahr? Woran kann ich mich festhalten?</p> <p>Weisheit: Du entwickelst geistige Flexibilität und erkennst: Wahrheit ist relativ – Perspektiven wechseln.</p>

UNDEFINIERTES AJNAZENTRUM



Überdenken, um sich sicher zu fühlen

„ICH DARF KEINE FEHLER MACHEN.“

Ich muss sicher wirken vor anderen. Ich muss diese eine Idee auf jeden Fall umsetzen. Ich muss unbedingt alle wissen. Meine Meinung ist immer richtig. Ich verurteile andere für ihr Denken. Mein Kopf leitet mich durchs Leben. Ich kann das nicht so gut im Vergleich zu den anderen. Ich bin so nicht richtig.

DEFINIERT:

Ich teile meine Konzepte, Einsichten, Ideen und respektiere andere Denkweisen.

OFFEN

Ich verstehe es, Konzepte, Einsichten, Ideen anderer auf ihre Qualität und Relevanz zu überprüfen.

WEISHEIT: ICH BIN STOLZ AUF MICH

Stolz ist eine wundervolle, stärkende Kraft. Befreie dich von allen Überzeugungen, dass Stolz ein Gefühl ist, mit dem du dich zu sehr erhöhst. „Du hast das super gemacht.“ Erinner dich an einen Moment, in dem du diesen Satz gehört hast. Vielleicht erinnerst du dich, wie großartig du dich in einem solchen Moment gefühlt hast.

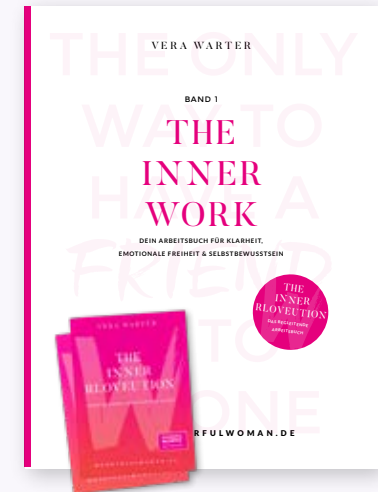
Daran ist nichts überhöht, sondern eine Anerkennung für etwas, das dich ausmacht. Sei stolz auf das, was du bisher erreicht hast. Sei stolz auf all die Momente, in denen du dich mutig einer Herausforderung gestellt hast. (Ganz gleich, ob du dann erfolgreich warst, allein dein Antreten war bemerkenswert.)

Sei stolz auf all die Situationen, in denen du Neues gelernt hast. Sei stolz auf die Ängste, die du überwunden hast. Sei stolz auf deine Zertifikate und darauf, dass du deine Kinder gut erziehst.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Zurückweisung
Du fühlst dich nicht erwünscht (Vielleicht bist du kein Wunschkind.)
Dir wurde gesagt, dass du das falsche Geschlecht hast
Deine Eltern haben dich nicht wirklich gesehen und gelobt
Du fühltest dich in ein System gepresst, welches dir nicht entsprach und entspricht

BUCHEMPFEHLUNG:



W O N D E R F U L W O M A N . D E /
T H E I N N E R R E V O L U T I O N

UNDEFINIERTES AJNAZENTRUM

MENTALES BEWUSSTSEIN. DIE ART DES DENKENS UND DER INFORMATIONSVERRARBEITUNG.

Dein Denken zeichnet sich dadurch aus, dass du flexibel mit neuen Informationen umgehen und neues Wissen gut aufnehmen kannst. Die Qualität deiner Wahrnehmung hängt dabei weniger von dir selbst ab als von der Person, die dieses Wissen mit dir teilt.

Wenn deine Überzeugungen auf Informationen beruhen, die du von jemand anderem oder aus Büchern gehört hast - aber nicht aus eigener Erfahrung - solltest du deine Ansichten nicht zu vehement verteidigen.

MASTER your *Knowing*



Kopflastigkeit, Isolation, Realitätsverlust, Konzentrationsschwäche, Lernschwäche, Angst Kopfschmerzen, Migräne, Erkrankungen der Ohren, der Augen, der Nebenhöhlen und des Nervensystems, chronischer Schnupfen Epilepsie

Ich hab die Nase voll

Ich sehe den Wald vor lauter Bäumen nicht

Drittes Auge Hypothalamus, Gehirn, Gesicht, Augen, Nase, Ohren

Versuche ich immer noch alle davon zu überzeugen, dass recht habe? Gebe ich vor, Bescheid zu wissen?

Oder kann ich einfach offen für alle Denkweisen sein? Ohne mich festlegen zu müssen?

AJNAZENTRUM = WEISHEIT IST GEWISSHEIT

*Das Thema: „Wie kann ich sicher sein?“
47 % definiert – 53 % der Menschheit
undefiniert
Es ist einfacher, Inspiration zu verkaufen
als Konzepte.*

*Wenn du versuchst, Konzepte zu
verkaufen, gibt es eine Mehrheit, die
diese nicht will.*

*Das Ajna ist das tiefste Not-Self,
weil es von Natur aus mental ist.*

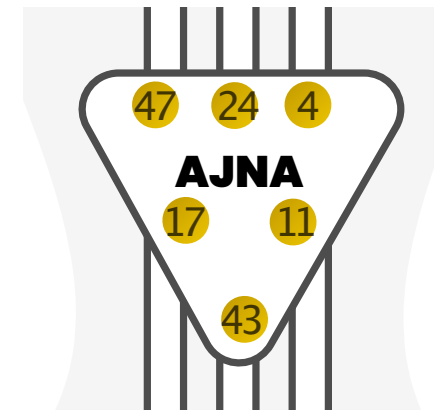
*Viele Menschen tun so, als wären sie
sich sicher, weil sie keine Peinlichkeit,
Entdeckung, Scham oder Angst erleben
wollen.*

*Wenn sie sicher wirken, lassen sie
alle in Ruhe.*

*Besonders Menschen mit offenem Ajna
können leicht von allen möglichen
Bildungskursen oder Trainings verführt
werden.*

*Dies ist der Verkauf von Bildung
als Gewissheit – das Gefühl, durch
Wissen oder Training Sicherheit
zu erlangen.*

Hier verkaufen wir eine Sache: Gewissheit Selling Certainty



*Das Ajnazentrum hat 6 Tore =
Jedes dieser Tore trägt eine eigene Qualität des
Denkens, Verstehens und Wahrnehmens und
zeigt, wie Ideen, Wissen und mentale Klarheit
erlebt und ausgedrückt werden.*

OFFENES AJNAZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

Menschen kaufen keine Konzepte – sie kaufen Klarheit, Verständnis und Sicherheit.

• Klarheit – das Gefühl, dass Gedanken und Informationen nachvollziehbar und geordnet sind

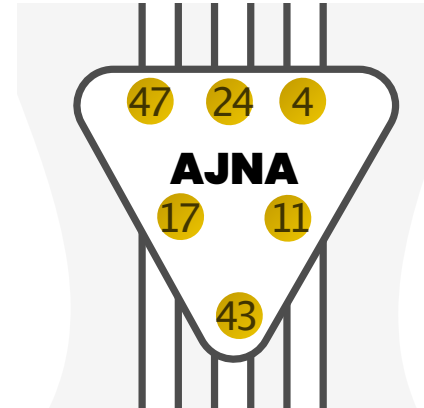
• Verständnis – die Sicherheit, dass man Konzepte wirklich begreift und anwenden kann

• Integrität – Wissen, das zuverlässig ist und nicht irreführend

• Souveränes Urteilen – ohne Druck, Manipulation oder Übertreibung entscheiden, was Sinn macht

• Selbstbestimmtes Denken – die Freiheit, eigene Schlüsse zu ziehen, statt überredet zu werden

• Respekt für Wissen – ernst genommen werden, nicht bevormundet oder übergangen



Verstand

FULLY SEEN

Brand Energetics
Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

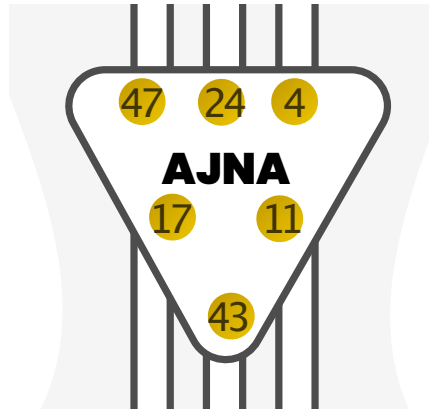
Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel. **Wir aktivieren deine Frequency.** Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand! Nimm deine BÜHNE ein! #embodiedenergetics



♥ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

OFFENES AJNAZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



47 – Erkenntnis	Menschen kaufen: Gewissheit & Klarheit – das Gefühl, zu erkennen, was sinnvoll ist und was nicht
24 – Rationalisierung	Menschen kaufen: Verständnis & Struktur – das Gefühl, Gedanken ordnen und Wissen verarbeiten zu können
4 – Jugendlicher Leichtsinn	Menschen kaufen: Orientierung & Sicherheit – das Gefühl, Muster zu erkennen und Chaos in Sinn zu verwandeln
17 – Meinungen	Menschen kaufen: Urteilskraft & Gewissheit – das Gefühl, eigene Schlüsse zu ziehen und korrekt zu urteilen
11 – Frieden	Menschen kaufen: Inspiration & Harmonie – das Gefühl, Ideen zu verstehen und Klarheit in Gedanken zu bringen
43 – Offenheit	Menschen kaufen: Originalität & Einsicht – das Gefühl, einzigartiges Wissen spontan zu erfassen und anzuwenden

OFFENES AJNAZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

47 – Erkenntnis / Realization / Aha-Moment

Motiv: Sinn / Klarheit

Menschen kaufen: Gewissheit & Klarheit – das Gefühl, zu erkennen, was sinnvoll ist und was nicht
→ Analyse, Problemlösung, Coaching, Consulting, Mentoring

24 – Rationalisierung / Rationalize / Reflektieren

Motiv: Verarbeitung / Verständnis

Menschen kaufen: Verständnis & Struktur – das Gefühl, Gedanken ordnen und Wissen verarbeiten zu können
→ Forschung, Strategieentwicklung, Bildung, analytische Rollen

4 – Jugendlicher Leichtsin / Youthful Folly / Neugierig sein

Motiv: Orientierung / Sicherheit

Menschen kaufen: Orientierung & Sicherheit – das Gefühl, Muster zu erkennen und Chaos in Sinn zu verwandeln
→ Lehrtätigkeit, Prozessoptimierung, methodisches Arbeiten, Coaching

17 – Meinungen / Opinions / Urteilen

Motiv: Urteilkraft / Gewissheit

Menschen kaufen: Urteilkraft & Gewissheit – das Gefühl, eigene Schlüsse zu ziehen und korrekt zu urteilen
→ Beratung, Wissensvermittlung, Politik, Redaktion, Analytik

11 – Frieden / Peace / Visionen teilen

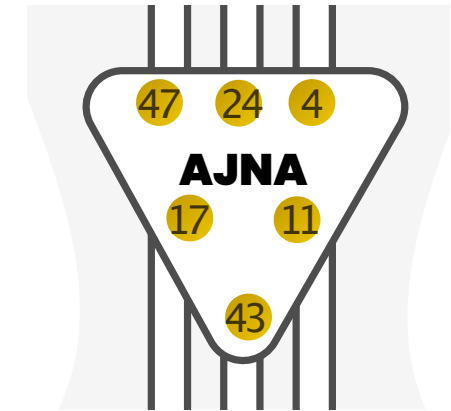
Motiv: Inspiration / Harmonie

Menschen kaufen: Inspiration & Harmonie – das Gefühl, Ideen zu verstehen und Klarheit in Gedanken zu bringen
→ Kreative Rollen, Kommunikation, Storytelling, Moderation

43 – Offenheit / Breakthrough / Individualität

Motiv: Einsicht / Originalität

Menschen kaufen: Originalität & Einsicht – das Gefühl, einzigartiges Wissen spontan zu erfassen und anzuwenden
→ Innovation, Forschung, kreative Problemlösungen, strategisches Denken



Motiv: Beschreibt, welches innere Muster, welche Art von mentaler Klarheit, Verständnis oder Erkenntnis eine Handlung, Entscheidung oder Reaktion antreibt.
Du verkaufst: Beschreibt, wie Menschen von deinem Wissen, deinem Verständnis oder deiner Fähigkeit, Konzepte klar zu machen, profitieren.
→ Beispiele: Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen dieses mentale Wissen oder diese Klarheit in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden kann (z. B. Bildung, Coaching, Beratung, Forschung, Analyse, Strategieentwicklung, kreative Problemlösungen).

OFFENES AJNAZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

47 – Erkenntnis / Realization / Aha-Moment

Ich will Sinn erkennen und Klarheit schaffen

→ Menschen kaufen bei mir Gewissheit, Verständnis und die Fähigkeit, Dinge richtig einzuschätzen

24 – Rationalisierung / Rationalize / Reflektieren

Ich will Wissen ordnen und Gedanken strukturieren

→ Menschen kaufen bei mir Klarheit, Ordnung im Denken und die Fähigkeit, komplexe Informationen zu verarbeiten

4 – Jugendlicher Leichtsin / Youthful Folly / Neugierig sein

Ich will Muster erkennen und Orientierung finden

→ Menschen kaufen bei mir Orientierung, Sicherheit und die Fähigkeit, Chaos in Sinn zu verwandeln

17 – Meinungen / Opinions / Urteilen

Ich will eigene Schlüsse ziehen und richtig urteilen

→ Menschen kaufen bei mir Urteilskraft, Gewissheit und die Fähigkeit, fundierte Entscheidungen zu treffen

11 – Frieden / Peace / Visionen teilen

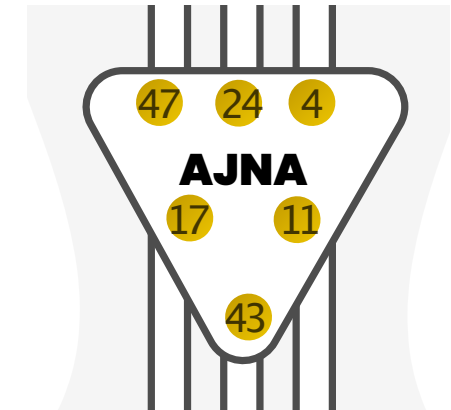
Ich will Ideen vermitteln und Harmonie schaffen

→ Menschen kaufen bei mir Inspiration, Klarheit und die Fähigkeit, Gedanken verständlich zu teilen

43 – Offenheit / Breakthrough / Individualität

Ich will einzigartiges Wissen erkennen und anwenden

→ Menschen kaufen bei mir Originalität, Einsicht und die Fähigkeit, neue Perspektiven und Lösungen zu liefern



PROFITCENTER 47 Realisierung Gewissheit durch richtige Handlung

Selling Certainty through Right Action - „Be Correct“

47

Impuls / Energie:

„Wie kann ich mentale Verwirrung in Sinn und Klarheit verwandeln?“ / „Welche Handlung ist jetzt richtig – nicht theoretisch, sondern konkret?“

Tor 47 ist der Impuls, mentale Angst, Druck und das Gefühl von Sinnlosigkeit in Verstehen, Sinn und Gewissheit zu transformieren.

Es geht darum, innere und äußere Unterdrückung zu erkennen und sich durch richtige Handlung davon zu befreien.

Hier lernt man: Wahre Klarheit entsteht nicht durch Denken allein, sondern durch korrekte, stimmige Handlung.

Hier entsteht:

- Fähigkeit zu erkennen, was Sinn macht – und was nicht
- Transformation von mentaler Angst in innere Gewissheit
- Befreiung von Selbstunterdrückung durch stimmige Entscheidungen
- Vertrauen, dass richtige Handlung das bringt, was wirklich gebraucht wird
- Orientierung und Stabilität in Phasen von Druck, Verwirrung und Ohnmacht

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Gewissheit durch richtige Handlung; „Wenn ich korrekt handle, löst sich mentale Unterdrückung, und Sinn wird erfahrbar.“

Tor 47 zeigt: Gewissheit entsteht, wenn Denken, Selbsterkenntnis und Handlung übereinstimmen.

Menschen kaufen:

- „Ich weiß, welche Handlung für mich richtig ist“
- „Ich kann mentale Angst und Sinnlosigkeit hinter mir lassen“
- „Ich vertraue darauf, dass korrekte Schritte mich aus Druck und Blockade führen“

Typische Märkte:

Coaching & Persönlichkeitsentwicklung
Selbsthilfe-Programme & Bewusstseinsarbeit
Beratung & Entscheidungsbegleitung
Human Design / BG5

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Selbst-Unterdrückung ≠ Realität | Selbst-Unterdrückung = innerer Druck ohne stimmige Handlung

Tiefe Selbstarbeit, um eigene Blockaden zu erkennen; Erkenntnis: „Ich bin grundsätzlich okay“
Risiko von Über-Identifikation mit innerem Druck; Schwierigkeit, Selbstarbeit konsequent umzusetzen; Heilung geschieht ausschließlich durch richtige Handlung

Du verkaufst konkret:

- Klarheit darüber, was Sinn macht und was nicht
- Unterstützung bei der Auflösung mentaler Blockaden
- Gewissheit durch stimmige Entscheidungen
- Befreiung von innerem Druck und Selbst-Unterdrückung
- Orientierung in Phasen von Verwirrung und Überforderung

Kernbotschaft:

Gewissheit entsteht nicht durch Denken – sie entsteht durch richtige Handlung.

Hör auf, gegen dich selbst zu arbeiten – verkaufe Klarheit, Selbsterkenntnis und korrekte Schritte

Human Design / BG5:

„Be Correct“ – lebe dein Design und löse Selbst-Unterdrückung, – Korrektes Leben & Arbeiten
Coaching: Klienten dabei begleiten, stimmige Entscheidungen zu treffen
Persönlichkeitsentwicklung: Programme, die Bewusstsein UND Handlung verbinden
Selbsthilfe: Bücher & Kurse zur Integration von Selbsterkenntnis in den Alltag

Impuls / Energie:

„Macht es Sinn, mich immer wieder mit derselben Frage zu beschäftigen?“

„Was muss sich erneuern, damit Gewissheit entstehen kann?“

Tor 24 ist der Impuls, mentale Angst vor Unwissenheit durch Wiederkehr, Rationalisierung und Erneuerung zu transformieren.

Es geht darum, immer wieder zum selben Thema zurückzukehren, bis sich Sinn, Erkenntnis und Gewissheit einstellen.

Hier lernt man: Gewissheit entsteht nicht durch einmaliges Verstehen, sondern durch ständige Rückkehr, Wiederholung und Integration.

Hier entsteht:

- Mentale Erneuerung durch wiederholtes Nachdenken
- Fähigkeit, aus Verwirrung allmählich Sinn zu formen
- Transformation von Ignoranz in Erkenntnis
- Kraft der Wiederholung als Weg zu Sicherheit
- Offenheit für das Neue – auch wenn es irrational wirkt

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Gewissheit durch Erneuerung und Wiederholung: „Wenn ich mich immer wieder mit dem Neuen beschäftige, entsteht Sicherheit und Sinn.“

Tor 24 zeigt: Das Neue wirkt wie eine Sucht – und genau darin liegt seine transformierende Kraft.

Menschen kaufen:

„Ich darf immer wieder zurückkommen, bis es Sinn macht“, „Ich finde Sicherheit, indem ich mich erneut damit beschäftige“, „Das Neue gibt mir Orientierung, auch wenn es irrational erscheint“

Typische Märkte:

Persönlichkeitsentwicklung & Bewusstseinsarbeit
Human Design / BG5 – Systeme mit Tiefe und Wiederholungsbedarf
Medien, Serien, Games & digitale Plattformen
Produkt-Releases & Innovationsmärkte (Tech, Lifestyle, Trends)

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Sucht ≠ Schwäche | Sucht = Bindung an Erneuerung
Starke Anziehung zu wiederkehrenden Mustern, Gefahr von Regression und Irrationalität; Möglichkeit, Irrationalität zu überwinden; Erfolg legitimiert Wiederholung und Abhängigkeit; Lernen, wann Erneuerung nährt – und wann sie bindet

Du verkaufst konkret:

- Erneuerung statt Stillstand
- Sicherheit durch Wiederholung
- Orientierung im Neuen
- Transformation durch kontinuierliche Beschäftigung
- Identität und Zugehörigkeit durch „Dabeibleiben“

Kernbotschaft:

Gewissheit entsteht nicht durch Abstand – sie entsteht durch Rückkehr.

Hör auf, das Neue zu erklären – verkaufe Erneuerung, Wiederholung und mentale Bindung.

Human Design / BG5: Systeme, die süchtig machen, weil man nie „fertig“ ist
Videospiele: Wiederkehrende Levels, endlose Motivation
Serien & Streaming: Lebensrhythmus um neue Folgen bauen
Tech & Innovation: Neues iPhone, Produkt-Launches
Black Friday & Sales: Irrationalität durch Knappheit & Neuheit

PROFITCENTER 4 Jugendlicher Leichtsinn Gewissheit durch Formeln

Selling Certainty through Formulas

4

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Ordnung ins Chaos bringen?“
„Welche Formel gibt mir Sicherheit, auch wenn ich (noch) nicht alles weiß?“

Tor 4 ist der Impuls, mentale Angst vor Chaos und Unwissenheit durch Formeln, Konzepte und scheinbar logische Antworten zu beruhigen. Es geht darum, Unsicherheit durch Muster, Regeln und Lösungsmodelle zu strukturieren – auch wenn diese das Leben nie vollständig abbilden können.

Hier lernt man: Gewissheit entsteht nicht durch das Leben selbst, sondern durch Modelle, die versuchen, Leben erklärbar zu machen.

Hier entsteht:

- Sicherheit durch einfache Erklärungen und Formeln
- Mentale Ordnung in chaotischen Situationen
- Fähigkeit, Antworten zu liefern, auch ohne vollständiges Verständnis
- Orientierung durch Muster, Konzepte und Systeme
- Vertrauen in „bewährte Wege“, selbst wenn sie unvollständig sind

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Gewissheit durch Formeln – „Wenn du dieser Methode folgst, wird alles funktionieren.“

Tor 4 zeigt: Formeln beruhigen den Geist – auch wenn sie das Leben nicht ersetzen können.

Menschen kaufen:

„Endlich eine klare Antwort“

„Sag mir einfach, was ich tun soll“

„Gib mir eine Struktur, damit ich mich sicher fühle“

„Wenn ich der Formel folge, kann ich nichts falsch machen“

Typische Märkte:

Business- & Erfolgsprogramme
Verkaufs- und Marketingformeln
Coaching-Modelle & Schritt-für-Schritt-Anleitungen
Strategien, Frameworks & Planungstools
Beratungs- und Konzeptarbeit

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Irresponsibilität ≠ Scheitern | Irresponsibilität = Freiheit von Konsequenzen
Tendenz, sich auf Formeln zu verlassen, statt Verantwortung zu übernehmen; Gefahr, Modelle wichtiger zu nehmen als Menschen; Potential, Konzepte zu genießen ohne sie wirklich zu leben
Rechtfertigung von Oberflächlichkeit durch „Effizienz“; Formeln funktionieren – bis das Leben dazwischenkommt

Du verkaufst konkret:

- Schritt-für-Schritt-Modelle
- Business- und Erfolgsformeln
- Sicherheit durch klare Antworten
- Ordnung im mentalen Chaos
- Orientierung für Menschen, die schnelle Lösungen suchen

Kernbotschaft:

Formeln geben Sicherheit – auch wenn sie niemals das Leben selbst sind.

Hör auf, das Chaos erklären zu wollen – verkaufe Struktur, Modelle und mentale Entlastung.

Human Design / BG5: „Folge deiner Strategie & Autorität – dann funktioniert alles“

Erfolgs- & Verkaufsprogramme: „6-Schritte-Formel zum Reichtum“

Unternehmensberatung: Businesspläne & Wachstumsmodelle
Coaching: Klare Frameworks statt komplexer Lebensrealität

Selling Certainty through Educational Understanding

Impuls / Energie:

„Welche Sichtweise ist korrekt?“

„Welchem Muster kann ich vertrauen, um Herausforderungen zu meistern?“

Tor 17 ist der Impuls, mentale Angst vor Herausforderung durch Meinungen, Bildung und logisch begründete Sichtweisen zu beruhigen. Es geht darum, durch Lernen, Struktur und nachvollziehbare Argumente Gewissheit zu schaffen.

Hier lernt man: Wahre Sicherheit entsteht durch Verständnis, Erfahrung und gut begründete Meinungen – nicht durch bloße Behauptungen.

Hier entsteht:

- Klarheit darüber, welches Muster „richtig“ oder sinnvoll ist
- Fähigkeit, Meinungen logisch zu erklären und zu begründen
- Orientierung durch Bildung, Wissen und Erfahrung
- Vertrauen in erlernte Wege und bewährte Strukturen
- Kompetenz, andere durch Wissen anzuleiten

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Gewissheit durch Bildung und Verständnis –

„Wenn du das gelernt hast, kannst du sicher sein, dass du richtig handelst.“

Tor 17 zeigt: Meinungen entfalten ihren Wert erst, wenn sie auf Wissen und Erfahrung beruhen.

Menschen kaufen:

„Ich verstehe, warum das funktioniert“

x, „Ich habe gelernt, wie es richtig geht“

„Diese Meinung ist fundiert und nachvollziehbar“

x, „Ich kann mich darauf verlassen, weil andere es vor mir gelernt haben“

Typische Märkte:

Bildung & Weiterbildung
Universitäten & Zertifizierungen
Schulungen, Trainingsprogramme
Fachbücher & Do-it-yourself-Anleitungen
Coaching & Lehrtätigkeit

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Verständnis ≠ Abkürzung | Verständnis = gelebte Erfahrung

Versuchung, Abkürzungen zu nehmen

Gefahr, Details zu überspringen

Meinungen verlieren an Tiefe ohne Erfahrung
Schnell ans Ziel kommen, aber Wesentliches verpassen

Wahre Autorität entsteht durch gelebtes Wissen

Du verkaufst konkret:

- Bildung, Wissen und Kompetenz
- Strukturierte Lernwege
- Fundierte Meinungen und Orientierung
- Sicherheit durch Verständnis
- Logische Erklärungen für komplexe Themen

Kernbotschaft:

Gewissheit entsteht durch Lernen, Erfahrung und Verständnis – nicht durch blinde Überzeugung.

Hör auf, nur Meinungen zu haben – verkaufe Bildung, Wissen und nachvollziehbare Klarheit.

BG5 / Human Design: Ausbildung, Kurse, Zertifizierungen
Universitäten: Abschlüsse als Beweis von Kompetenz
Trainingsprogramme: Fachwissen & Skills erwerben
Ratgeber & DIY-Bücher: Schritt-für-Schritt-Anleitungen

PROFITCENTER 11 Frieden Gewissheit durch Teilen von Harmonie & Ideen

Selling Certainty through Sharing Harmony & Ideas

11

Impuls / Energie:

„Wie kann ich Ideen teilen, die Harmonie und Klarheit bringen?“ / „Wie kann ich gemeinsame Inspiration schaffen, ohne andere zu übergehen?“

Tor 11 ist der Impuls, mentale Angst vor Dunkelheit durch Ideen, Inspiration und geteilte Harmonie zu beruhigen.

Es geht darum, Räume für konstruktiven Austausch zu schaffen und kollektive Inspiration zu fördern.

Hier lernt man: Wahre Harmonie entsteht durch Austausch, Erfahrung und geteilte Ideen, nicht durch Isolation oder starre Strukturen.

Hier entsteht:

- Klarheit durch gemeinsames Reflektieren und Teilen von Ideen
- Fähigkeit, andere zu inspirieren, ohne zu dominieren
- Wahrnehmung, wann Ideen fruchtbar sind oder nur Ablenkung
- Förderung von Harmonie und Zusammenhalt innerhalb von Gruppen
- Kreativer Beitrag durch Austausch von Erfahrungen und Perspektiven

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Inspiration und geteilte Harmonie : „Wenn Ideen geteilt werden, entsteht Klarheit, Zusammenarbeit und kreative Energie.“
Tor 11 zeigt: Ideen entfalten ihren Wert erst, wenn sie in einem harmonischen, gemeinschaftlichen Kontext geteilt werden.

Menschen kaufen:

„Ich kann Ideen ausprobieren und inspiriert handeln“

„Ich fühle mich verbunden, auch wenn ich unsicher bin“

„Gemeinsam kommen wir auf neue Lösungen und Perspektiven“

„Meine Ideen werden gesehen und wertgeschätzt“

Typische Märkte:

Think Tanks & Innovationsgruppen
Mastermind- oder Kreativ-Gruppen
Workshops & Seminare
Team-Meetings und strategische Entwicklungsprozesse

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Realismus ≠ Stillstand | Realismus = Ideen teilen, ohne Illusionen zu schaffen
Akzeptieren, dass Harmonie und Inspiration vergänglich sind
Raum schaffen für Austausch und Feedback
Ideen prüfen, anwenden oder loslassen
Balance zwischen Kreativität und praktischer Umsetzung

Du verkaufst konkret:

- Geteilte Inspiration und kreative Lösungen
- Harmonische Zusammenarbeit in Teams
- Unterstützung bei der Ideenfindung und Entscheidungsprozessen
- Räume, in denen alle Stimmen gehört werden

Kernbotschaft:

Wahre Inspiration entsteht durch geteilte Ideen, Harmonie und Zusammenarbeit, nicht durch Isolation oder Einzelaktionen.

Hör auf, alles allein zu lösen – verkaufe geteilte Inspiration, Harmonie und kollektives

BG5 / Human Design: Lernen in Gruppen, Austausch von Erfahrungen

Think Tanks: Strategische Lösungen durch kollektives Brainstorming

Impuls / Energie:

„Wie kann ich neue Einsichten in die Welt bringen, auch wenn sie abgelehnt werden könnten?“ / „Wie kann ich meine individuelle Erkenntnis umsetzen, ohne die Integrität anderer zu verletzen?“

Tor 43 ist der Impuls, mentale Angst vor Ablehnung in spontanes individuelles Wissen zu verwandeln. Es geht darum, neue Ideen oder Mutationen in die Welt zu bringen und dabei expedient, also zweckmäßig und wirkungsvoll zu handeln. Hier lernt man: Wahre Wirkung entsteht durch Durchsetzung von wertvollen Innovationen, nicht durch Anpassung oder Angst vor Ablehnung.

Hier entsteht:

- Fähigkeit, neue Einsichten und Ideen klar zu formulieren
- Mut, gegen Widerstände das Richtige umzusetzen
- Geschick, Expedienz anzuwenden, um Wertvolles in die Welt zu bringen
- Umsetzung von individuellen Erkenntnissen trotz sozialer oder materieller Widerstände
- Beitrag durch Innovation, die andere inspiriert und voranbringt

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Inspiration und Gewissheit durch neue Einsichten: „Wenn ich meine Einsichten mit Expedienz umsetze, entstehen Fortschritt, Vertrauen und Orientierung für andere.“

Tor 43 zeigt: Einsichten entfalten ihren Wert erst, wenn sie entschlossen und wirkungsvoll geteilt werden.

Menschen kaufen:

„Ich kann neue Ideen erkennen und umsetzen, auch wenn andere sie ablehnen“

„Ich bringe wertvolle Innovationen in meine Umgebung“

„Ich weiß, wann und wie ich mein Wissen effektiv anwenden kann“

„Meine Einsichten werden als Orientierung und Vorteil genutzt“

Typische Märkte:

Non-Traditional Advertising / ' unkonventionelle Werbung
Marketing-Kampagnen, die Aufmerksamkeit erregen
Innovations- und Ideenmanagement
Kreative Start-ups & Produktentwicklung

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Pragmatismus ≠ Rücksichtslosigkeit | Pragmatismus = Alles tun, was nötig ist, um Wertvolles zu realisieren

Priorisieren, wann Durchsetzung notwendig ist
Mutige Umsetzung von neuen Ideen trotz möglicher Kritik

Einsatz von Strategien, die Erfolg sichern, auch wenn unkonventionell
Balance zwischen Individualität und sozialer Wirkung

Du verkaufst konkret:

Die Umsetzung innovativer Ideen in der Praxis
Orientierung und Fortschritt durch neue Einsichten
Strategien, die wertvolle Innovationen realisieren
Inspiration durch mutige, expediente Handlungen

Kernbotschaft:

Wahre Gewissheit entsteht durch mutige Umsetzung von Einsichten, Expedienz und zielgerichtetes Handeln, nicht durch Anpassung oder Angst.

Hör auf, auf Zustimmung zu warten – verkaufe Mut, Orientierung und innovative

BG5 / Human Design:

Ra nutzte unkonventionelle Mittel, um seine Botschaft zu verbreiten

Super Bowl Ads: Werbung, die auffällt, ungewöhnlich oder provokant ist

Non-Traditional Selling: Produkte oder Ideen anders, überraschend und wirksam vermarkten

DESIGN YOUR LIFE & BIZ

Es ist wesentlich, sein Design durch STRATEGIE UND AUTORITÄT zu leben und als KONSEQUENZ das Potential seines individuellen Design zu entfesseln.

Um das volle Potential deines Designs anzapfen und entfesseln zu können, reicht es leider NICHT nur zu wissen, es bedarf der Verkörperung und dem Experimentieren.

Lebe deine perfekte Symphonie in der Kombination aus
Typ, Strategie und Autorität.

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem Monats-Mentoring damit du bewusst und gezielt Profit machst.

GOOD NEWS!

HUMAN DESIGN BUSINESS

**HOW TO MAKE MONEY?:
OFFENES KRONENTRÄUM**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

KRONE

BRAND ENERGETICS BY VERA WARTER

<https://WONDERFULWOMAN.DE>

<https://VERAWARTER.DE>

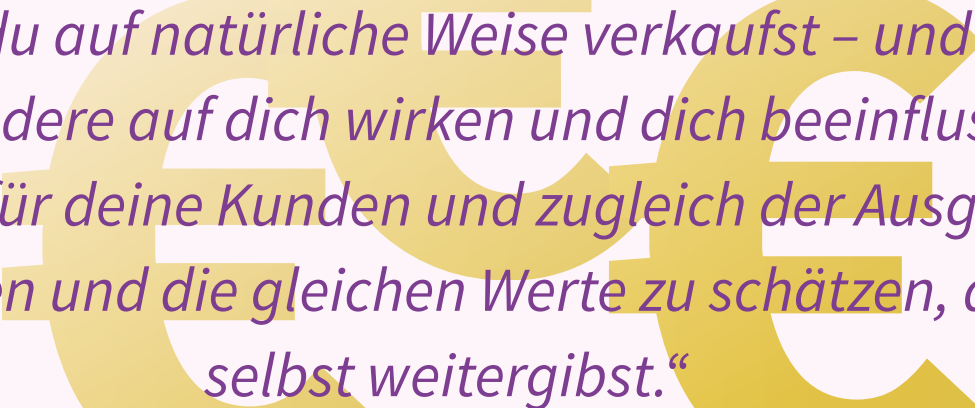
KEHLE

W

**DESIGN
YOUR
LIFE &
BIZ**



WELCOME TO MAKE MONEY THE EASY NATURAL WAY



„Hier lernst du, wie du auf natürliche Weise verkaufst – und gleichzeitig wirst du verstehen, wie andere auf dich wirken und dich beeinflussen. Offenheit ist dabei der Eingang für deine Kunden und zugleich der Ausgang für dich, um Weisheit zu gewinnen und die gleichen Werte zu schätzen, die du schließlich selbst weitergibst.“

WELCOME TO MATERIAL PLANE

*Geld kommt nicht durch Fokus auf Geld
Das Ziel ist nicht, Geld zu jagen.
Das Ziel ist Ausrichtung.*

Wenn du mit deinem Design im Einklang bist, entstehen automatisch:

- Erfolg (Projektor)
- Zufriedenheit (Generator, MG)
- Frieden (Manifestor)
- Staunen (Reflektor)

Wenn Geld dein Fokus ist, wirst du diese Gefühle nie erreichen.
Wenn dein Design dein Fokus ist, kommt das Geld als Nebenprodukt.

*Geld machen ist nicht erfüllend.
Erfüllt sein, während du Geld machst – das ist die Magie.*



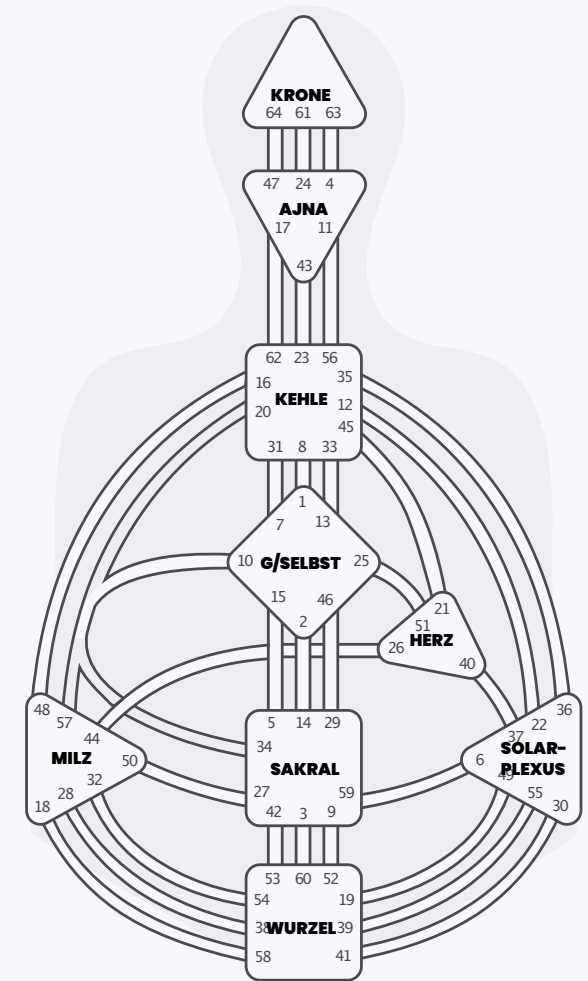
OFFENE ZENTREN = VERKAUFS-TORE

„Deine offenen Zentren sind wie Lernfelder: Du erlebst selbst, wie du von bestimmten Energien, Ideen oder Botschaften beeinflusst wirst. Wenn du diesen Prozess bewusst durchlebst, gewinnst du Weisheit – und kannst später Marketing, Verkauf und Überzeugung authentisch für andere gestalten, weil du selbst den Weg gegangen bist.“

Offene Zentren sind Stellen, an denen man leicht von außen beeinflusst wird.

Heilung / Bewusstsein in diesen Zentren entsteht, indem man die eigenen Muster erkennt, also erlebt, wie man „verkauft“ oder beeinflusst wird.

Dadurch versteht man den Prozess von innen heraus – und kann ihn später authentisch bei anderen anwenden.



EIN PROZESS DER 3. LINIE ...

Warum wir mit der 3. Linie arbeiten?

Jeder Mensch hat 26 planetare Aktivierungen.

Aber für Geld gilt:

Die materielle Welt gehört der 3. Linie.

Die 3. Linie ist:

- Trial & Error
- Scheitern → Lernen
- Anpassung
- Innovation
- Unternehmerenergie

Egal, welche Linie du in deinem Chart hast:
Geld folgt immer der 3. Linien-Logik

**Darum analysieren wir jedes Tor
aus Sicht der 3. Linie.**

**Die 3. Linie ist das Herzstück, wenn
es darum geht, Geld zu verdienen und
materiell erfolgreich zu sein.**

Die 3. Linie ist der Prozess von Versuch
und Irrtum, der große Weisheit in die
Welt bringt; das Scheitern zu akzep-
tieren.

Die 3. Linie passt sich an und
schwenkt um.

Die 3. Linie ist innovativ und kreativ.
Die 3. Linie ist der Märtyrer und der
Anarchist:

Sie bricht das Alte auf, um Platz für
neue Innovationen zu schaffen.

A large, bold, yellow graphic consisting of the letter 'X', a period, and the number '3'.

GELDPOTENTIAL: OFFENES KOPFZENTRUM

*Du hast ein feines Gespür dafür, was andere inspiriert.
Du erkennst, welche Fragen, Impulse und Ideen Bewusstsein öffnen.*

Dein Potential liegt in

- Bewusstseinsweiterung und Spiritualität*
- inspirierenden Systemen wie Human Design, Astrologie u. a.*
- Vermittlung von Sinn, Perspektive und neuen Denkimpulsen*

Wohlstand entsteht durch Inspiration, Weite und geistige Offenheit.

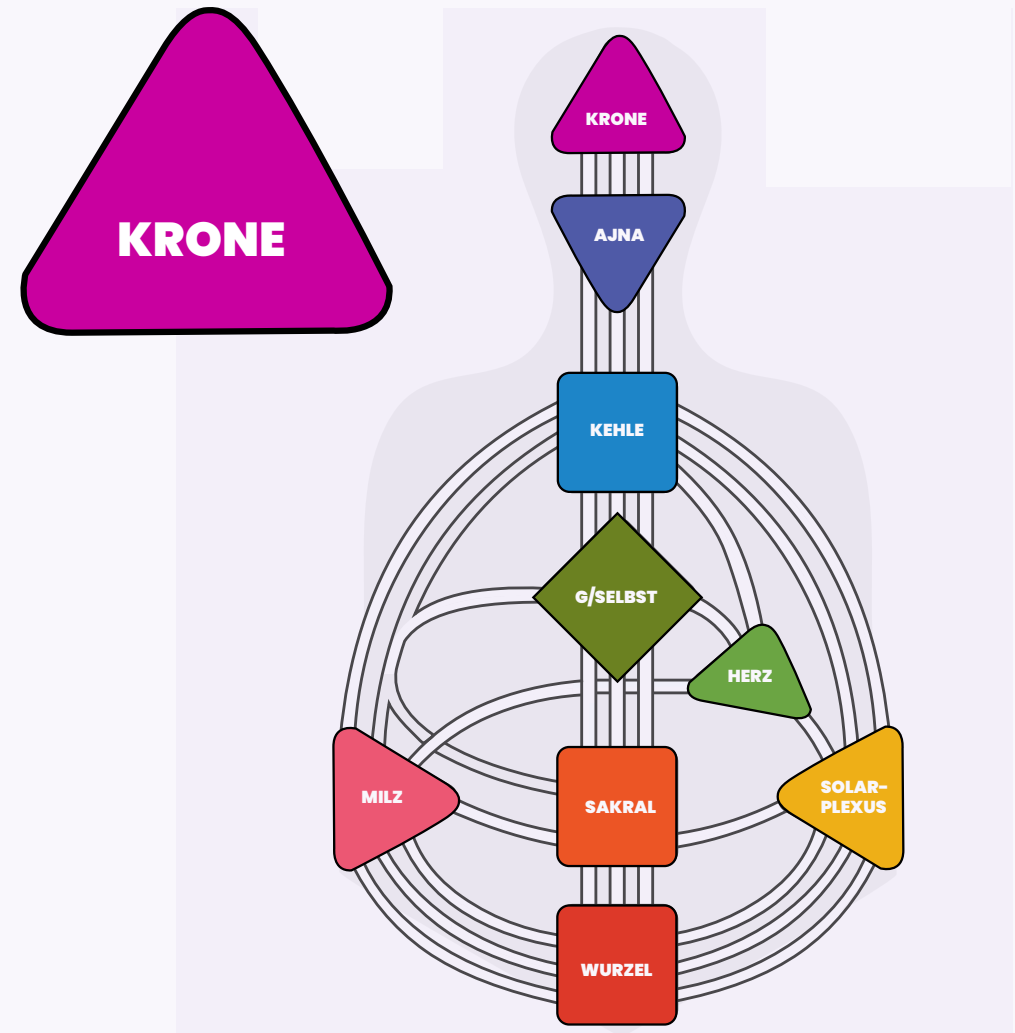
DAS KRONEN-/KOPFZENTRUM

Head Center (Kopf / Inspiration)
Das Formen und Manifestieren geschieht nicht durch den Verstand!
Der Kopf ist der Sitz der selbstreflektierenden Bewusstheit.
Head/Inspiration ist letztlich das Speichersystem, das unsere Persönlichkeit formt.
Das Head Center ist die Quelle von Inspiration, Ideen und Fragen – nicht für Entscheidungen gedacht, sondern um Anregungen und Impulse zu empfangen.
Der Verstand beobachtet das Leben, er entscheidet nicht über den Verlauf des Lebens.
Sobald du dem Verstand die Entscheidungsgewalt nimmst, erkennst du die wahre Magie des Lebens.
Das Head Center ermöglicht äußere Autorität, Ausdruck und Kommunikation ohne Absicht oder Agenda.
Hier öffnet sich die Möglichkeit für Heilung und Transformation in der Art, wie das mentale System arbeitet.

DER DRUCK, NACHZUDENKEN. DIE QUELLE IHRER INSPIRATION UND GEDANKEN.

Du verarbeitest ständig Informationen und Gedanken, die dein Bewusstsein erfüllen. Du kannst einzigartige Ideen in die Welt bringen und andere zu kreativen Leistungen inspirieren.

Versuche, nicht ständig über dieselbe Situation nachzudenken, um dein Bewusstsein nicht zu überlasten.



KOPF & AJNA – DIE ROLLE DES VERSTANDS

DEIN VERSTAND IST NICHT DEINE INNERE AUTORITÄT

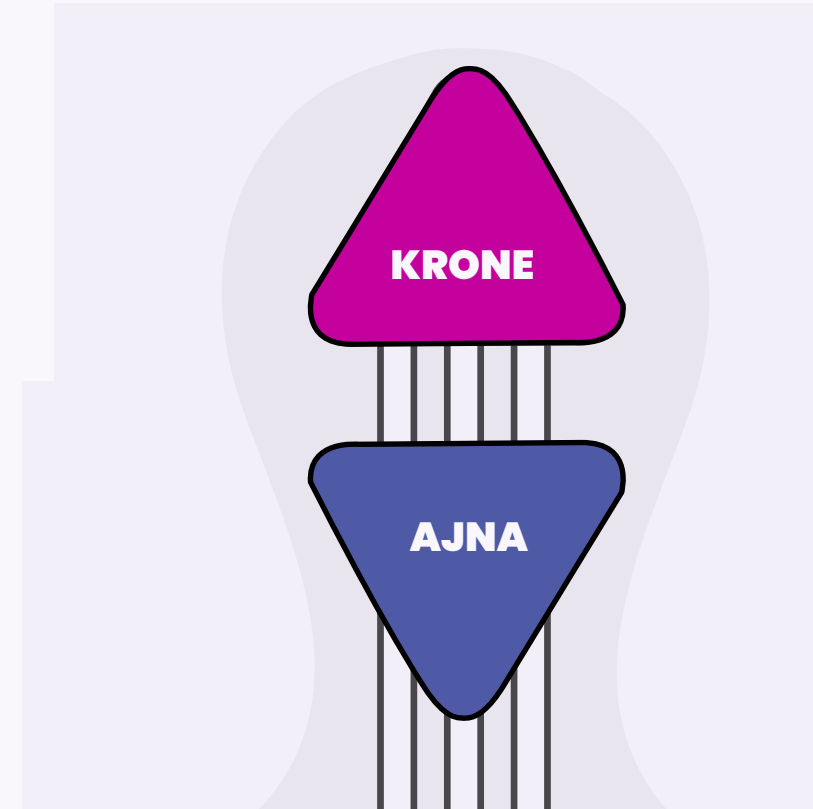
Dein Verstand dient dazu, das Potential der äußeren Autorität zu unterstützen.

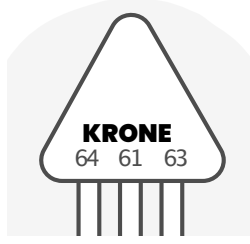
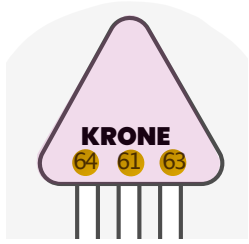
Solange du den Verstand als innere Autorität nutzt, wird alles, was du nach außen ausdrückst, von der Agenda deines Nicht-Selbst gesteuert.

Erst wenn du dich vom Verstand als innerer Autorität lösen kannst, entsteht echte Klarheit, Reinheit der Erinnerung und authentische Kommunikation. Du kannst mit anderen ohne Agenda kommunizieren, nur wenn du deine innere Autorität kennst und dem Verstand seine wahre Rolle gibst.

„As long as mind is both inner authority and outer authority human beings are fundamentally liars. They cannot be truthful. They cannot be truthful because as long as the inner authority is the mind, then every expression that is outer authority is determined by the agenda of the false inner authority of the not-self.“

RA URU HU

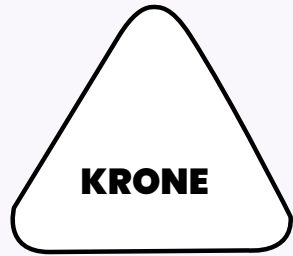




Ein offenes Zentrum birgt das größte Weisheits- und Wachstumspotential und die höchsten Gewinnchancen.

DEFINIERT		OFFEN/UNDEFINIERT		KOMPLETT OFFEN
<p>Ungesunder Zustand (wenn du nicht nach deiner Strategie & inneren Autorität lebst)</p> <p>Du versuchst, mentalen Druck durch äußeres Handeln aufzulösen und triffst dabei vorschnelle oder unpassende mentale Entscheidungen.</p> <p>Du erlebst verstärkte mentale Angst und Selbstzweifel, weil du den mentalen Druck nach innen richtest.</p> <p>Du kannst nicht geduldig bleiben und verpasst dadurch wichtige Momente von Inspiration.</p> <p>Verwirrung und Zweifel führen dazu, dass du zu früh handelst oder Dinge aussprichst.</p> <p>Du stößt auf Widerstand, wenn du versuchst, deine Ideen anderen aufzuzwingen.</p>	<p>Natürlicher Zustand</p> <p>Du erlebst einen gesunden mentalen Druck, der deinen Denkprozess – und auch den anderer – befeuert.</p> <p>Du hast Freude daran zu denken, zu verstehen und die Welt geistig zu durchdringen.</p> <p>Du weißt, dass Verwirrung, Zweifel und Klarheit Teil eines natürlichen Prozesses mit eigener Zeit sind.</p> <p>Du genießt deine feste Art zu denken.</p> <p>Deine Gedanken können andere erheben, inspirieren und stärken.</p> <p>Du motivierst Menschen durch anregende Fragen und neue Möglichkeiten.</p>	<p>Schatten: Fokus verlieren</p> <p>Du denkst über Dinge nach, die eigentlich nicht wichtig sind.</p> <p>Du verlierst leicht den Fokus.</p> <p>Du versuchst, die Fragen und Probleme aller anderen zu beantworten.</p> <p>Du erlebst verstärkte mentale Angst, wenn du etwas nicht sofort verstehen kannst.</p> <p>Du verstrickst dich in deinen eigenen mentalen Monolog.</p> <p>Du gehst in der Verwirrung oder den Zweifeln anderer verloren.</p> <p>Es fällt dir schwer, deinen Kopf zu leeren und wirklich zu entspannen.</p> <p>Du fühlst Druck, Entscheidungen aus dem Verstand heraus treffen zu müssen.</p>	<p>Weisheit: Woran es sich zu denken lohnt</p> <p>Du bist hier, um zu staunen und die Mysterien des Lebens, des menschlichen Bewusstseins und der unendlichen geistigen Möglichkeiten zu erforschen.</p> <p>Du kannst Fragen und Verwirrung genießen und vertraust darauf, dass sich Klarheit zeigt – oder auch nicht.</p> <p>Du bist offen für das Wunder des Unbekannten und für Unsicherheit.</p> <p>Du kannst Ideen und Inspiration aus allen Richtungen erforschen.</p> <p>Du entwickelst die Weisheit zu unterscheiden, welche Inspiration es wert ist, betrachtet zu werden und was lediglich Ablenkung ist.</p>	<p>Wenn dein Kopfbereich komplett offen ist (keine aktivierten Tore):</p> <p>Thema: mentaler Druck & Fragen „Worüber soll ich nachdenken?“ <i>Du kannst dich leicht in der mentalen Ebene verlieren.</i></p> <p><i>Du bist dir oft unsicher, was du eigentlich denken sollst.</i></p> <p><i>In großen Gruppen kannst du mental schnell überfordert werden.</i></p> <p><i>Du nimmst mentalen Druck von außen extrem stark wahr.</i></p> <p><i>Du kannst dich in fremden Fragen, Problemen und Inspirationsimpulsen verlieren.</i></p> <p><i>In Gruppen entsteht leicht das Gefühl: „Ich muss über alles nachdenken.“</i></p> <p><i>Überforderung entsteht durch zu viele Fragen, nicht durch Meinungen.</i></p>

UNDEFINIERTES KOPFZENTRUM



Verlust des Fokus unter mentalem Druck

„ICH MUSS ALLES WISSEN“

Ich muss mich festlegen. Es gibt nur eine richtige Art. Ich will alles begreifen. Ich habe das Gefühl nicht genug zu wissen. Ich muss noch mehr Ausbildungen machen. Ich muss jeder Idee hinterhergehen. Ich muss andere von meinen Ideen überzeugen.

DEFINIERT:

Ich kann mit meinen Fragen andere mental inspirieren.

Ich kann gut wahrnehmen, welche Fragen andere beschäftigen und lasse mich davon inspirieren, wenn es mir angebracht erscheint.

WEISHEIT: ICH WEISS, WAS ICH WILL

Viele Frauen mit denen ich spreche, wissen nicht, was sie wirklich wollen. Meist rührt das her aus einer Unsicherheit, ob es möglich ist, das zu erreichen, was sie sich sehnlichst wünschen. Manchmal fehlt das Wissen darüber, wie genau das geht. Welche Schritte notwendig sind. Vor allem aber die energetischen Schritte sind vielen nicht bekannt.

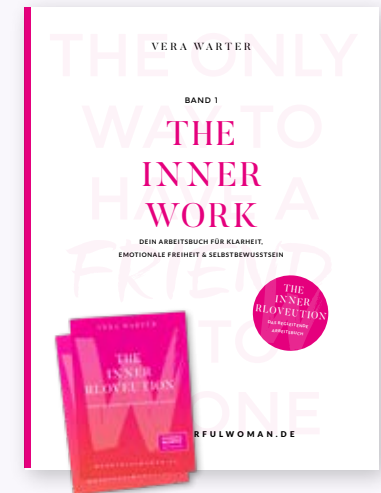
Nimm bitte an, dass alles, was in dir ein Kribbeln auslöst, für dich erreichbar ist. Wenn du nicht weißt, was du willst, fang einfach mit der Bestandsaufnahme von Dingen an, die dich total nerven. In welchen Lebensbereichen geht dir die Hutschnur hoch? Wann nervt dich dein Partner? Wo deine Kollegen oder dein Chef. Beachte bitte: Es gibt keine Limits. Du willst mehr Freude? Ist machbar. Du willst mehr Geld? Ist machbar. Du willst, dass du gesehen wirst für das, was du tust? Ist machbar. Dann formuliere es: „Ich will gesehen werden.“, „Ich will für meine Leistung anerkannt werden. Finanziell und emotional.“, „Ich will reisen.“

Du weißt, was du willst. Du weißt, wovon du mehr im Leben möchtest. Du weißt, was dich nervt. Du weißt, auf was du gut verzichten kannst.

Mögliche Ursachen für negative Glaubenssätze:

Du musstest gehorchen
Negatives Erleben von Autorität
Deine Eltern waren mehr auf materielle als auf immaterielle Sicherheit fixiert
Du hast dir deine Kindheit aus Schutzschöngeredet
Dir wurden Ansichten aufgezwungen

BUCHEMPFEHLUNG:



W O N D E R F U L W O M A N . D E /
T H E I N N E R R E V O L U T I O N

UNDEFINIERTES KOPFZENTRUM

DER DRUCK, NACHZUDENKEN. DIE QUELLE IHRER
INSPIRATION UND GEDANKEN

Das Potential deines offenen Inspirationszentrums ist es, sehr genau zu erkennen, welche mentalen Fragen andere Menschen beschäftigen. Wenn du einfühlsam für den mentalen Druck anderer bist, kannst du gute Antworten auf diese Fragen finden. Du solltest dabei aber unterscheiden, ob diese Fragen für dein eigenes Leben relevant sind. Wenn dies nicht der Fall ist, kannst du auch wunderbar mental abschalten und ohne mentalen Druck leben.

MASTER your *MonkeyMind*



**Verunsicherung und Ziel-
losigkeit, Verhaftung im
Materiellen, Gefühl von
Leere, Unzufriedenheit**

Mir brummt der Schädel
Melatonin Spiegel zuständig
Schlaf- und Wachrhythmus
Zirbeldrüse, Großhirn

**Versuche ich die Fragen aller
anderen zu beantworten?
Mache ich mir Gedanken über
Dinge, die nicht wichtig sind?**

Oder kann ich schon erkennen,
was wirklich ein guter Einfall ist?

KOPFZENTRUM = WISSEN, WELCHE FRAGEN WICHTIG SIND

Das zentrale Thema:

„Was wird mich inspirieren?“

29 % definiert – 71 % der Menschheit undefiniert (über 4,3 Milliarden Menschen)

Du versuchst ständig, Fragen zu beantworten, die für dich eigentlich nicht wichtig sind.

Das Head-Zentrum ist das Fragezeichen: Oft ist unklar, ob da überhaupt eine echte Frage ist.

Das Verkaufen von Inspiration ist eines der größten Geschäfte auf diesem Planeten – aber es ist nicht wirklich unterstützend.

DIE BOTSCHAFT DES MARKTES:

„Wir geben dir, was du brauchst.“

„Wir zeigen dir die Vergangenheit, bieten dir die Zukunft an und denken über das Unbegreifliche nach.“

Inspiration verkauft sich leichter als Aufmerksamkeit oder Handlung.

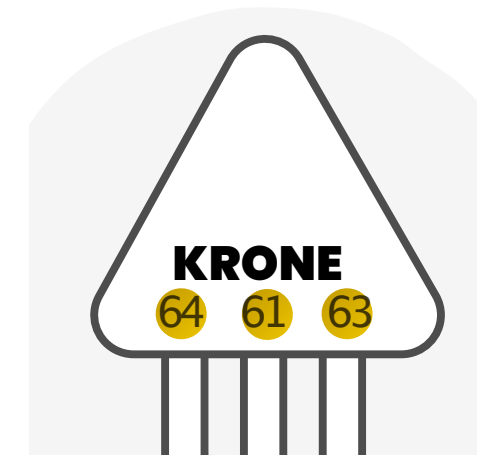
71 % der Menschen auf diesem Planeten sind auf der Suche nach Inspiration und versuchen, etwas daraus zu machen.

Der moderne Markt versucht, den Käufer ständig zu inspirieren.

„Vergiss das hier – das ist etwas Inspirierendes für dich.“

Hier verkaufen wir eine Sache:

Inspiration
Selling Inspiration



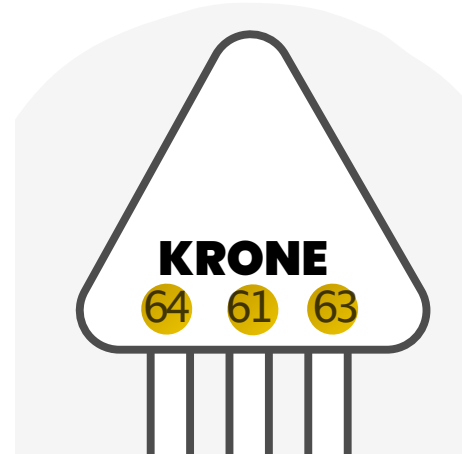
Das Kronenzentrum hat 3 Tore = Jedes dieser Tore trägt eine eigene Qualität von Inspiration und mentalem Druck und zeigt, welche Fragen uns beschäftigen, welche Zweifel auftauchen und wo wir nach Antworten suchen – ohne dass daraus Entscheidungen entstehen sollen.

OFFENES KOPFZENTRUM IST DER MARKTPLATZ DER WELT.

Menschen kaufen im Kronenzentrum keine Produkte – sie kaufen Inspiration, Klarheit und Orientierung

- *Inspiration – das Gefühl, dass Fragen, Ideen und Möglichkeiten dich weiterbringen und dich berühren*
- *Klarheit – das Gefühl, dass du verstehen kannst, worauf es ankommt, auch wenn die Welt verwirrend ist*
- *Orientierung – das Gefühl, dass du deinen eigenen inneren Weg erkennst, ohne von der Masse getrieben zu werden*

- *Innere Wahrheit – das Vertrauen in deine eigene Wahrnehmung und die Fähigkeit, wichtige Impulse von unwichtigen zu unterscheiden*
- *Unterstützung – das Gefühl, begleitet und gesehen zu werden, während du nach Antworten suchst*
- *Zweifel auflösen – das Gefühl, Unsicherheiten in Inspiration zu verwandeln*



Inspiration

FULLY SEEN

Brand Energetics Monatsbegleitung

LEADERSHIP MENTORING

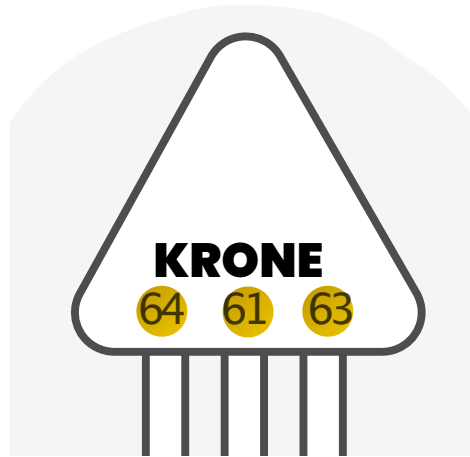
Du bist der CEO! Dein Medium & deine Botschaft sind der Schlüssel. **Wir aktivieren deine Frequency.** Das ist die Verkörperung deines Ausdrucks im Business – das alles formt dich als Personal Brand! Nimm deine BÜHNE ein! #embodiedenergetics



♡ BOOKING

Monatsbegleitung: 1.111,-

OFFENES KOPFZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen



64 – Verwirrung / Confusion	Menschen kaufen: Orientierung & Unterstützung – das Gefühl, begleitet zu werden und Hilfe beim Verstehen der richtigen Fragen zu erhalten / Inspiration durch Unterstützung
61 – Innere Wahrheit / Inner Truth	Menschen kaufen: Klarheit & Erkenntnis – das Gefühl, ihre eigenen inneren Antworten und Wahrheiten zu erkennen und Vertrauen in die eigene Wahrnehmung zu gewinnen / Inspiration durch Beziehung und innere Erkenntnis
63 – Zweifel / Doubt	Menschen kaufen: Sicherheit & Gewissheit – das Gefühl, Unsicherheiten und Zweifel aufzulösen, um inspiriert handeln zu können / Inspiration durch das Auflösen von Unsicherheit

OFFENES KOPFZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

64 – Verwirrung / Confusion

Motiv: Orientierung / Unterstützung
Menschen kaufen: Begleitung & Klarheit – das Gefühl, die richtigen Fragen gestellt zu bekommen und unterstützt zu werden, wenn die Gedanken wirr sind.

→ Coaching, Mentoring, Beratung, Bildung, Lern-Tools

61 – Innere Wahrheit / Inner Truth

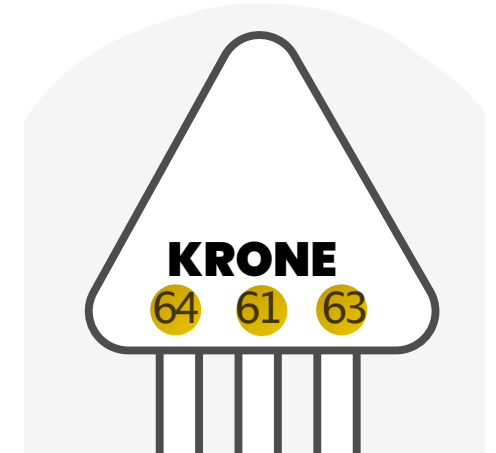
Motiv: Erkenntnis / Vertrauen
Menschen kaufen: Klarheit & innere Gewissheit – das Gefühl, ihre eigenen Wahrheiten zu erkennen und Vertrauen in ihre Intuition zu haben.

→ Persönlichkeitsentwicklung, spirituelle Begleitung, psychologische Beratung, Strategie-Coaching

63 – Zweifel / Doubt

Motiv: Sicherheit / Auflösung von Unsicherheit
Menschen kaufen: Gewissheit & Sicherheit – das Gefühl, Zweifel und Unsicherheiten aufzulösen, um inspiriert handeln zu können.

→ Qualitätsmanagement, Prüfungen, Entscheidungs-Coaching, Mentoring, Problemlösungs-Workshops



Motiv: Beschreibt, welches innere Muster, welche Art von Inspiration, Neugier oder geistigem Impuls eine Handlung, Entscheidung oder Reaktion antreibt.

Du verkaufst: Beschreibt, wie Menschen von deiner Fähigkeit profitieren, Ideen, Impulse oder neue Perspektiven zu liefern, die zum Nachdenken, Verstehen oder Handeln anregen.

→ Beispiele: Konkrete Branchen, Angebote oder Tätigkeiten, bei denen diese Inspiration, Ideen oder geistigen Impulse in Wert, Nutzen oder Geld umgesetzt werden können (z. B. Coaching, Beratung, Kreativarbeit, Innovation, Content-Erstellung, Vorträge, Seminare, Trend- oder Marktanalysen).

OFFENES KOPFZENTRUM Was Menschen bei dir kaufen

64 – Verwirrung / Confusion

*Ich will Klarheit finden
und die richtigen Fragen
stellen*

→ Menschen kaufen bei mir Orientierung,
Begleitung und Unterstützung, wenn
Gedanken wirr sind

61 – Innere Wahrheit / Inner Truth

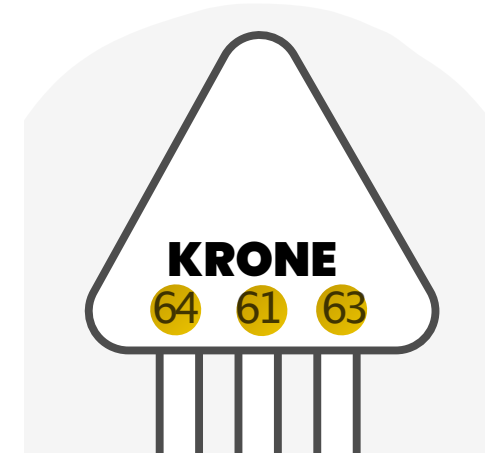
*Ich will meine innere
Wahrheit erkennen und
vertrauen*

→ Menschen kaufen bei mir Klarheit, innere
Gewissheit und die Fähigkeit, eigene Ant-
worten zu finden

63 – Zweifel / Doubt

*Ich will Unsicherheiten
auflösen und inspiriert
handeln*

→ Menschen kaufen bei mir Sicherheit,
Gewissheit und die Fähigkeit, Entscheidungen
mit Vertrauen zu treffen



PROFITCENTER 64 Verwirrung – Inspiration durch Unterstützung

Selling Inspiration through Assistance

64

Impuls / Energie:

„Kann ich Klarheit finden, wenn alles verwirrend ist?“

„Wie kann ich Übergänge meistern und gleichzeitig Unterstützung annehmen?“

Tor 64 ist der Impuls, Verwirrung als Chance für Inspiration und Unterstützung zu erkennen. Es geht darum, sich Hilfe zu holen, aus Erfahrung zu lernen und Unsicherheit in Orientierung umzuwandeln.

Hier lernt man: Wirkliche Sicherheit entsteht durch Annahme von Unterstützung, Lernen aus Erfahrung und kluge Orientierung, nicht durch Überforderung oder Selbstüberschätzung.

Hier entsteht:

- Erkenntnis, wann Hilfe notwendig ist
- Fähigkeit, aus der Vergangenheit zu lernen und diese Erfahrung weiterzugeben
- Orientierung für andere in Phasen der Unsicherheit
- Unterstützung bei Übergängen und Veränderungen
- Beitrag und Einfluss in Teams oder Organisationen durch kluge Hilfe

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Inspiration, Erfahrung und Unterstützung: „Wenn ich Verwirrung auflöse und helfe, entsteht Orientierung, Sicherheit und Erfolg für mich und andere.“

Tor 64 zeigt: Inspiration entfaltet ihren Wert erst, wenn Unterstützung und Erfahrung weitergegeben werden.

Menschen kaufen:

„Ich kann Orientierung und Sicherheit finden, auch wenn alles verwirrend ist“

„Ich weiß, wann und wo ich Hilfe annehmen oder geben sollte“

„Ich kann aus Erfahrung lernen und meine eigenen Übergänge meistern“

Typische Märkte:

Human Design / Beratung
Trainingsgeräte / Fitness
Steuerberatung
Virtuelle Assistenz
Mitarbeiter / Teams

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Überforderung ≠ Stärke | Überforderung = Nicht erkennen, wann Hilfe notwendig ist
Erkennen, wann Ressourcen nicht ausreichen, um Übergänge zu meistern; Strategischer Einsatz von Erfahrung und Unterstützung; Inspiration und Orientierung weitergeben, ohne Druck oder Selbstüberschätzung

Du verkaufst konkret:

- Orientierung und Sicherheit in Phasen der Verwirrung
- Unterstützung bei Entscheidungen und Übergängen
- Erfahrung, die aus der Vergangenheit lernt und anderen dient
- Inspiration durch Kooperation und kluges Eingreifen

Kernbotschaft:

Wahre Inspiration entsteht durch Annahme von Unterstützung, Lernen aus Erfahrung und kluge Orientierung, nicht durch Überforderung.

Hör auf, alles allein machen zu wollen – verkaufe Orientierung, Erfahrung und gezielte Hilfe.

Human Design/Beratung: Consultants, die helfen, sich selbst und das eigene Business besser zu verstehen/Orientierung bieten, Geschäftsmodelle verständlich machen

Trainingsgeräte/Fitness: Effektives Training zu Hause, Überlastung vermeiden

Steuerberatung: Orientierung und Hilfe durch komplexe steuerliche Prozesse

Virtuelle Assistenz: Unterstützung für Solo-Unternehmer bei allen administrativen Aufgaben

Teams / Mitarbeiter: Koordination und Unterstützung, damit Projekte reibungslos ablaufen, Hilfe beim Ausliefern von Produkten und Dienstleistungen

PROFITCENTER 61 Innere Wahrheit – Inspiration durch Beziehungsaufbau

Selling Inspiration through Establishing Relationships

Impuls / Energie:

„Wie kann ich die universellen Prinzipien, die ich erkenne, anderen zugänglich machen?“

„Wie kann ich Wahrheit in Beziehungen verwirklichen, damit sie gehört und akzeptiert wird?“

Tor 61 ist der Impuls, Wahrheit durch Beziehungen zu verwirklichen. Es geht darum, Erkenntnisse nicht isoliert zu halten, sondern durch interdependente Beziehungen sichtbar, wirksam und inspirierend zu machen.

Hier lernt man: Wahre Erkenntnis entfaltet sich nur in Beziehungen, Kooperation und Vertrauen, nicht im Alleingang.

Hier entsteht:

- Fähigkeit, Wahrheit durch Zusammenarbeit und Austausch zu verwirklichen
- Aufbau stabiler, unterstützender Netzwerke
- Inspiration und Orientierung, die auf universellen Prinzipien basiert
- Beitrag in Organisationen, Teams und Projekten durch das Teilen von Erkenntnissen
- Verständnis für die gegenseitige Abhängigkeit von Wissen und Wirkung

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Inspiration, Wahrheit und Vertrauen: „Wenn ich Beziehungen aufbaue, kann meine Wahrheit wirken und Orientierung schaffen.“

Tor 61 zeigt: Inspiration entfaltet ihren Wert erst, wenn Wahrheit in Beziehungen verwirklicht wird.

Menschen kaufen:

„Ich kann erkennen, was richtig und sinnvoll ist, und dieses Wissen wirksam nutzen“, „Ich kann auf andere zugehen und Vertrauen aufbauen, um gemeinsam Ziele zu erreichen“, „Ich kann Wahrheit in einer Umgebung etablieren, die Zusammenarbeit und Wachstum ermöglicht“

Typische Märkte:

Human Design / Beratung
Sales Training
CRM-Systeme
Marketing / Kommunikation

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Interdependenz ≠ Isolation | Interdependenz = Fähigkeit, Wahrheit durch Beziehungen zu verwirklichen

Erkennen, dass Wissen allein nicht ausreicht, sondern durch Netzwerke wirksam wird
Strategischer Aufbau von Beziehungen, um Stabilität und Wirkung zu sichern
Wahrheit weitergeben, ohne Druck oder Übergriffigkeit

Du verkaufst konkret:

- Vertrauen und Orientierung durch die Verknüpfung von Wissen und Beziehungen
- Unterstützung beim Aufbau nachhaltiger Netzwerke
- Inspiration durch die Umsetzung universeller Prinzipien
- Fähigkeit, andere zu motivieren und in gemeinsame Visionen einzubinden

Kernbotschaft:

Wahre Inspiration entsteht durch Beziehungsaufbau, Kooperation und die Verwirklichung von Wahrheit, nicht durch Isolation.

Hör auf, Wissen für dich zu behalten – verkaufe Wahrheit, Inspiration und Vertrauen durch Beziehungen.

Human Design: Aufbau von Beziehungen zu Kunden oder Geschäftspartnern, Strategie-Sessionsum Vertrauen aufzubauen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln

Sales Training: „Wie man Freunde gewinnt und Einfluss nimmt“ – Kundenbeziehungen gezielt entwickeln und pflegen, Vertrauen aufbauen, Beziehungskompetenz trainieren

Constant Contact / Email-Marketing: Regelmäßige Kommunikation zur Vertrauensbildung

CRM-Software: Kundeninteraktionen managen, Beziehungen pflegen, Loyalität sichern, Aufbau von Vertrauen und Bindung

PROFITCENTER 63 Inspiration durch das Auflösen von Zweifeln

Selling Inspiration through Eliminating Doubt

63

Impuls / Energie:

„Kann ich Unsicherheiten auflösen, um inspiriert handeln zu können?“/„Wie kann ich Gewissheit schaffen, ohne die Individualität anderer zu unterdrücken?“

Tor 63 ist der Impuls, Zweifel zu erkennen und in Klarheit und Inspiration zu verwandeln. Es geht darum, Unsicherheiten zu akzeptieren, sie bewusst zu steuern und daraus Handlungskraft zu gewinnen.

Hier lernt man: Wirkliche Sicherheit entsteht durch Vertrauen, Gewissheit und kontinuierliche Orientierung, nicht durch Kontrolle.

Hier entsteht:

- Klarheit über kommende Schritte und Möglichkeiten
- Fähigkeit, Zweifel in Inspiration und Entscheidungskraft zu verwandeln
- Unterstützung anderer, in Unsicherheit handlungsfähig zu bleiben
- Kontinuität und Stabilität in einem unsicheren Umfeld
- Beitrag und Einfluss in Organisationen oder Teams durch Auflösung von Unklarheit

WAS WIRD VERKAUFT?

Du verkaufst hier: Inspiration, Gewissheit und Orientierung: „Wenn ich Unsicherheiten auflöse, entsteht Klarheit, Handlungskraft und Vertrauen für mich und andere.“

Tor 63 zeigt: Inspiration entfaltet ihren Wert erst, wenn sie Unsicherheit in Orientierung verwandelt.

Menschen kaufen:

„Ich kann meine Zweifel überwinden und inspiriert handeln“, „Ich weiß, welche Entscheidungen sicher und zielführend sind“, „Ich kann mich auf Klarheit und Orientierung verlassen, auch wenn andere unsicher sind“

Typische Märkte:

Executive Coaching
Führungskräfte Trainingsprogramme
Organisationen – Weiterbildung, Qualitätsmanagement, strategische Planung
Immobilien / Business – Entscheidungen treffen trotz Unsicherheiten, langfristige Strategien

DIE 3. LINIE (MATERIELLE EBENE) DIESES GATES SAGT:

Kontinuität ≠ Stillstand | Kontinuität = Fähigkeit, neue Anfänge zu gestalten und Prinzipien aufrechtzuerhalten

Erkennen, welche Unsicherheiten gelöst werden müssen; Strategischer Umgang mit Risiken, um Stabilität und Wachstum zu sichern; Inspiration weitergeben, ohne Druck oder Manipulation

Du verkaufst konkret:

- Gewissheit und Orientierung in unsicheren Situationen
- Unterstützung bei der Transformation von Organisationen und Projekten
- Kontinuität und Stabilität in Teams,
- Inspiration, die auf Vertrauen und klarer Information basiert

Kernbotschaft:

Wahre Inspiration entsteht durch Auflösung von Zweifel, Orientierung und Gewissheit, nicht durch Druck.

Hör auf, dich von Unsicherheiten lähmen zu lassen – verkaufe Klarheit, Gewissheit und Inspiration.

Executive Coaching: Führungskräfte auf dem neuesten Stand halten, in unsicheren Situationen stabil halten, strategische Entscheidungen absichern

Training & Bildung: Fortbildungen, Trainingsprogramme, „Stay ahead of the competition“ Wettbewerbsvorsprung sichern, kontinuierliches Lernen

Immobilien / Business: Klare Strategien entwickeln, Risiken einschätzen und Sicherheit vermitteln

Organisationen: Prozesse, Standards und Weiterbildungen etablieren, um Teams kontinuierlich erfolgreich zu halten

DESIGN YOUR LIFE & BIZ

Es ist wesentlich, sein Design durch STRATEGIE UND AUTORITÄT zu leben und als KONSEQUENZ das Potential seines individuellen Design zu entfesseln.

Um das volle Potential deines Designs anzapfen und entfesseln zu können, reicht es leider NICHT nur zu wissen, es bedarf der Verkörperung und dem Experimentieren.

Lebe deine perfekte Symphonie in der Kombination aus Typ, Strategie und Autorität.

GOOD NEWS!



**BOOK YOUR GUIDANCE
SHOW YOUR IMPACT!**

**HOW MUCH MORE
FUN CAN WE HAVE
IN LIFE & BUSINESS?**

**ATTRACT MONEY IN
NATURAL WAYS**

Ready, dein Business an deinem ProfitPotential auszurichten? Sichere dir jetzt einen Platz in meinem Monats-Mentoring damit du bewusst und gezielt Profit machst.