



B · G · 5

Libretto d'Istruzioni

Avanzato · esempio

A

Mario Rossi

la mappa che ti appartiene da sempre.



Elaborato da Valentina Russo
consulente BG5 certificata

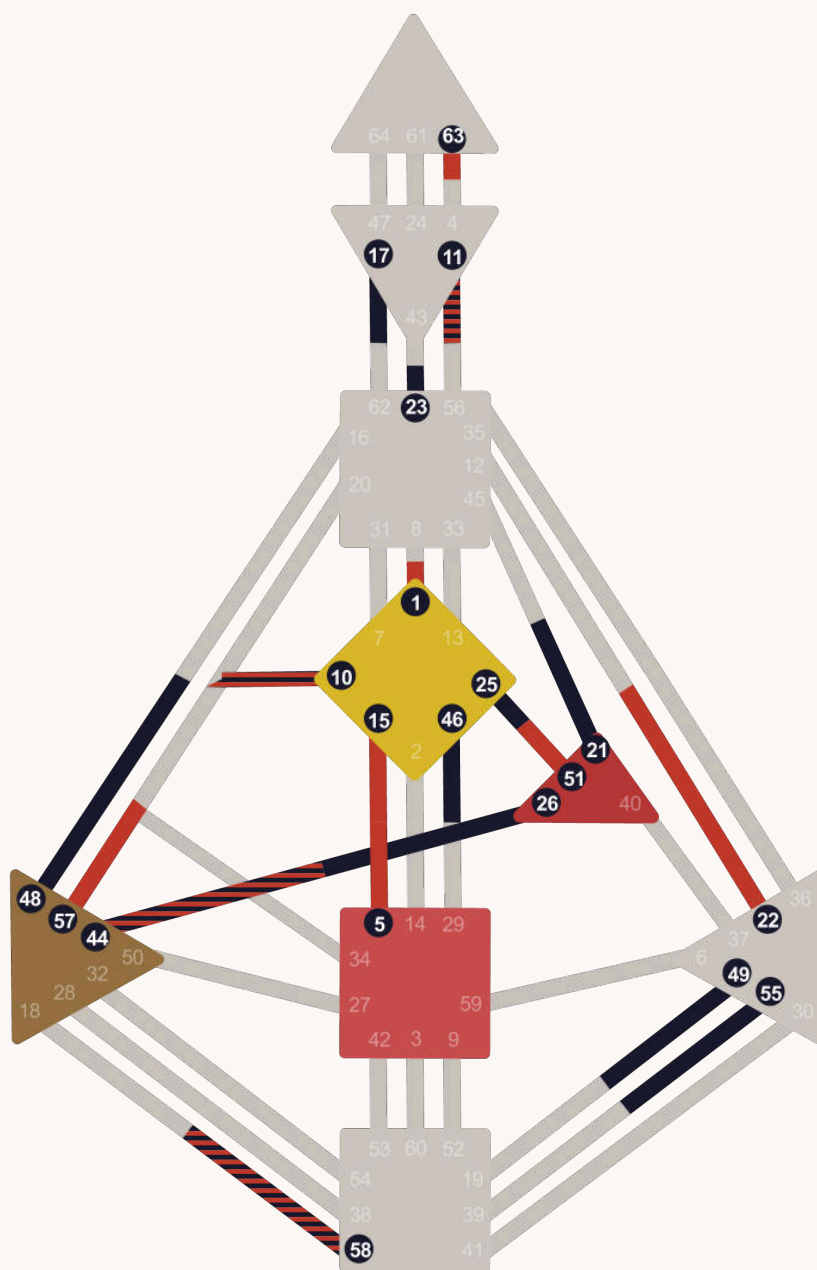
valentinarussobg5.com

· 22 marzo 1987 ·



La tua Carta

Generata dal tuo momento di nascita: **1987-03-22** · 14:40 · Bologna, Italia.



■ Porte di Personalità (conscio) · ■ Porte di Design (inconscio) · porte attivate da entrambi = striscia bicolore. I centri colorati sono Definiti, quelli grigi sono Aperti.

Indice

PARTE I · Identità energetica

- 01 La tua Carta Human Design
- 02 Tipo Energetico · Strategia · Segnali Interni
- 03 La tua Autorità Interiore
- 04 Il tuo Profilo · Opportunista / Modello di Ruolo
- 05 La tua Definizione · Singola
- 06 Firma di Allineamento e Tema del Non-Sé

PARTE II · Meccanica del corpo

- 07 I tuoi Centri Definiti
- 08 I tuoi Centri Aperti e Campo di Attrazione
- 09 I tuoi Canali Attivi
- 10 Le Porte più rilevanti

PARTE III · Analisi del tuo Genio

- 11 Il tuo Lavoro di Vita · Sole di Personalità
- 12 La tua Evoluzione · Terra di Personalità
- 13 Il tuo Ritmo Consapevole · Luna di Personalità
- 14 La tua Radiosità · Sole di Design
- 15 Il tuo Scopo · Terra di Design
- 16 La tua Risonanza · Luna di Design

PARTE IV · Architettura cognitiva

- 17 La tua Architettura Cognitiva

PARTE V · Applicazione al mercato

- 18 Offerte allineate · costruisci dai tuoi Centri
- 19 Voce · Vendita · Contenuti

PARTE VI · Sintesi e pratica

- 20 Sintesi e 7 suggerimenti pratici



I

La tua Carta Human Design

La tua mappa energetica personale



Hai in mano, Mario, una mappa energetica costruita su di te. Parte dal momento esatto in cui sei nato, con giorno e ora, e dal luogo in cui è successo, e ne ricava una configurazione che non si ripete in nessun altro, perché per averla identica bisognerebbe essere nati nello stesso minuto nello stesso punto della Terra. La mappa descrive come sei progettato per lavorare e decidere, per comunicare e stare nel mondo, con la precisione di uno schema tecnico.

Un questionario sulla personalità ti chiede come ti senti in questo periodo, e un oroscopo ti racconta che cosa ti aspetta nelle prossime settimane. Qui si lavora su dati che nessuno può discutere e da lì si arriva a quello che fai ogni giorno: come reagisci quando ti arriva una richiesta all'ultimo minuto e perché certe stanze ti stancano mentre altre ti ricaricano.

Leggilo senza fretta, una sezione per volta, e torna a rileggerlo più di una volta. La prima lettura sorprende, perché trovi scritte cose che non ti aspettavi di vedere. La seconda riconosce: dopo una settimana di vita vera, con un cliente che ritarda il pagamento o un pranzo di famiglia finito male, le stesse frasi trovano un episodio a cui agganciarsi e smettono di essere teoria.

Come si legge il tuo Bodygraph

Il Bodygraph è la figura che hai davanti: un corpo umano stilizzato, con nove forme geometriche collegate fra loro da linee. Le forme sono i centri, le linee sono i canali, e ogni canale è costruito con le porte, numerate da 1 a 64. Basta cambiare l'ora o la città e la figura cambia.

I centri sono nove e ciascuno si occupa di un campo preciso. La Testa raccoglie la pressione a farsi domande, mentre l'Ajna le elabora fino a farne opinioni e idee. La Gola è il punto da cui quello che dici e quello che fai arriva agli altri. Il G/Sé custodisce l'identità e il senso di direzione, e il Cuore/Ego la volontà, cioè la capacità di impegnarsi e di tenere fede a una parola data. Il Plesso Solare porta le emozioni, che salgono e scendono a onde, il Sacrale la riserva di energia vitale, la Milza l'istinto e la salute, e la Radice la pressione che spinge ad agire e a chiudere quello che hai cominciato.

Sulla carta alcuni centri sono colorati e altri bianchi. Un centro colorato è definito: produce la sua energia in modo costante e affidabile, tutti i giorni, e la porta con sé in qualunque stanza entri. Un centro bianco è aperto: riceve l'energia delle persone che hai intorno e la amplifica, spesso fino a scambiarla per tua.

Pensa a un viaggio in treno nell'ora di punta. Chi ha un certo centro definito arriva a destinazione con lo stesso umore con cui è salito, qualunque cosa sia successa nel vagone. Chi ha quello stesso centro aperto scende diverso: se accanto a lui c'era un passeggero furioso al telefono ne esce teso, se c'era una coppia che rideva ne esce leggero, e dopo un'ora fatica a ricordare quale parte di quello stato fosse sua. Un centro aperto è il punto in cui impari di più sugli altri, e per usarlo bene ti serve una domanda sola: «questo è mio, o l'ho preso da qualcuno?».

Le linee della carta hanno due colori perché ogni carta contiene due livelli sovrapposti. Il nero è la Personalità, il livello conscio: tutto ciò che riconosci con la frase «io sono fatto così», le energie con cui ti identifichi. Il rosso è il Design, il livello inconscio: energie che lavorano sotto la soglia della consapevolezza e che gli altri vedono in te prima di te. Il Design si calcola sul momento in cui il Sole si trovava 88 gradi indietro rispetto alla posizione che aveva alla tua nascita, circa 88 giorni prima. Quando una porta è attiva su entrambi i livelli, sulla carta appare come una striscia bicolore.

Un esempio a tavola. Tua zia ti dice «quando ti arrabbi stringi la mascella come tuo padre» e tu giuri di non averlo mai fatto. Quello che conosci di te sta nel livello nero, quello che la zia vede sta nel livello rosso. Quando due persone che non si conoscono ti descrivono con la stessa frase e tu ti stupisci, la qualità di cui parlano va cercata nel Design.

Una porta è la soglia di un tema archetipico, per esempio il coraggio, l'ascolto o il limite, e quando è attiva quel tema entra nella tua vita e ci resta. Ogni porta contiene sei linee, numerate da 1 a 6: le prime due guardano all'interno, verso il personale e l'introspettivo, le ultime due verso l'esterno, verso il ruolo pubblico. Le linee ti serviranno soprattutto nella sezione sul Profilo.

Un canale unisce due porte che appartengono a centri diversi. Se entrambe le porte sono attive il canale è definito: il flusso tra i due centri resta sempre acceso e diventa un talento strutturale, che usi anche quando dormi male. Se è attiva una sola porta si parla di porta sospesa, un tema presente che cerca il suo completamento fuori da te e che si accende quando incontri qualcuno con la porta opposta, oppure durante certi transiti dei pianeti.

Per vedere una porta sospesa al lavoro, ricorda un collega nei cui giorni di presenza in ufficio ti senti più pronto a parlare e a decidere, e che appena parte per le ferie lascia di nuovo la scrivania, e la tua testa, alla routine di prima. Con lui il tema trova la porta che gli mancava, senza di lui torna a cercarla.

“Il tuo corpo mette in atto tutte queste meccaniche ogni giorno, e dare loro un nome non le crea, le rende visibili.”

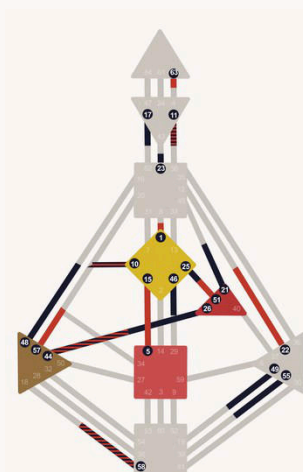
Da qui in poi ogni sezione entra nel dettaglio di un pezzo specifico della tua carta.

Come usare le prossime pagine

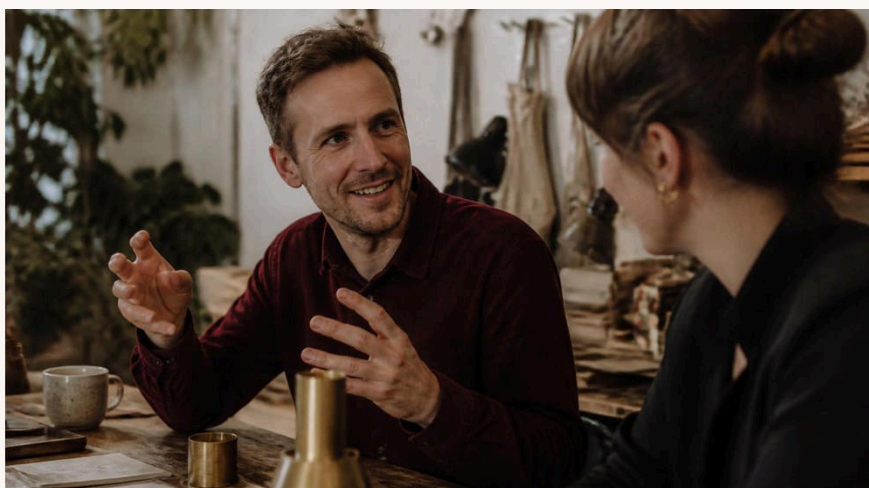
Tieni la figura del Bodygraph aperta accanto al testo e a ogni sezione cerca con il dito sulla carta il centro o il canale di cui si parla, così che il nome si leghi al punto in cui si trova. Finita la sezione, prima di passare alla successiva, scegli una sola cosa da provare nei sette giorni seguenti: una risposta rimandata al giorno dopo, per esempio, oppure un messaggio a una persona che non senti da mesi. Domenica sera scrivi su un quaderno che cosa è cambiato nelle tue giornate, anche solo una riga. Questo documento è fatto per essere messo alla prova sul campo, e la carta ha ragione quando l'esperienza la conferma.

Tipo Energetico · Strategia · Segnali Interni

Tipologia: Generatore · Tipo energetico



La tua carta: i centri colorati sono definiti, quelli senza colore sono aperti



Il Sacrale definito fa di te un Generatore, Mario, e da qui discende il modo in cui ha senso che tu lavori. Nella tua carta il Sacrale è definito grazie al canale 5-15, che lo collega al G/Sé, e questo ti dà una riserva di energia vitale che si rinnova da sola: la notte la ricarica e al mattino riparti con il serbatoio di nuovo pieno. I Generatori sono circa il 37 per cento della popolazione, la Tipologia che costruisce il mondo, e la loro aura è aperta e avvolgente. La Strategia che ne discende presuppone che la vita ti metta davanti qualcosa a cui rispondere.

Un dato della carta distingue la tua meccanica da quella delle altre Tipologie. Hai due motori definiti, il Sacrale e il Cuore/Ego, e nessuno dei due arriva alla Gola, che nella tua carta è aperta. Il Manifestatore ha un motore collegato alla Gola e per questo inizia da solo, mentre la tua energia aspetta qualcosa che la chiami: l'avvio viene da fuori e la tua parte consiste nel rispondere.

Il limite sta nello stesso punto del dono. Puoi passare sei ore su una cosa che ti risponde e arrivare a sera con energia ancora disponibile, ma se usi quella stessa energia per iniziare qualcosa a cui il corpo non ha detto sì, la spendi su un terreno che non la restituisce. Il

condizionamento tipico del Generatore sta qui: partire senza la risposta del Sacrale e andare avanti con ciò che dice la testa, anche quando il corpo si tira indietro.

La Strategia passo per passo

La Strategia si chiama Rispondere, e la risposta del Sacrale è corporea e immediata. Si presenta come un suono: un «uh-huh» per il sì e un «uh-uh» per il no. Se esce un «hmm», significa che la risposta non c'è ancora e la cosa giusta è non dire sì. Funziona con le domande chiuse, quelle a cui si risponde sì o no, perché una domanda aperta come «che cosa ne pensi?» manda la mente a cercare argomenti e il Sacrale resta zitto.

In riunione, quando il responsabile chiede chi si occupa del nuovo cliente, lascia passare un secondo prima di alzare la mano e ascolta il corpo. Se senti una spinta in avanti, vai. Se senti un ritrarsi, il silenzio costa meno di un incarico che ti pesa per sei mesi.

Una proposta che arriva per mail merita lo stesso trattamento. Leggila e poi domandati ad alta voce «Voglio farlo?», senza aggiungere il compenso o il parere di tuo cognato, perché il Sacrale risponde a una domanda per volta. Con un preventivo da dare, un solo quesito chiuso su quel cliente: «Voglio lavorare con questa persona?». Il prezzo si decide dopo.

Nelle decisioni di carriera, la lista dei pro e dei contro scritta a tavolino è un lavoro della testa, utile per informarti, mentre il voto che conta lo dà il corpo. Aspetta che si presenti qualcosa di concreto, un colloquio o un'offerta, e rivolgiti alla cosa vera la domanda chiusa. Cambiare lavoro per un'idea nata in un pomeriggio di noia è il modo classico di cominciare senza risposta.

Nelle collaborazioni, quando un collega ti dice «facciamo questo progetto insieme?», le domande da porre al corpo sono due e vanno separate: una sul progetto e una sulla persona. A volte il progetto riceve un «uh-huh» e la persona un «hmm», e quel dato vale più di una settimana di riflessioni.

Due giornate a confronto

Una giornata non allineata comincia con la decisione presa sotto la doccia: questa settimana apro un nuovo fronte. Alle nove mandi dieci mail a contatti freddi e alle undici accetti in riunione un incarico solo perché nessun altro alzava la mano. Il pomeriggio lo passi a testa bassa su una pratica che il corpo aveva rifiutato in silenzio, e a sera sei svuotato e ti rigiri nel letto.

Una giornata allineata ha meno movimento. Alle nove un ex fornitore ti scrive che gli serve una mano su un problema tecnico. Ti chiedi se vuoi farlo, senti il sì, rispondi con due righe e ci lavori tre ore. A mezzogiorno una seconda richiesta ti dà un «hmm»: scrivi che rispondi domani, e domani il sì o il no sono già arrivati da soli. Alle sette di sera hai ancora energia per una cena con gli amici e la notte la ricarica.

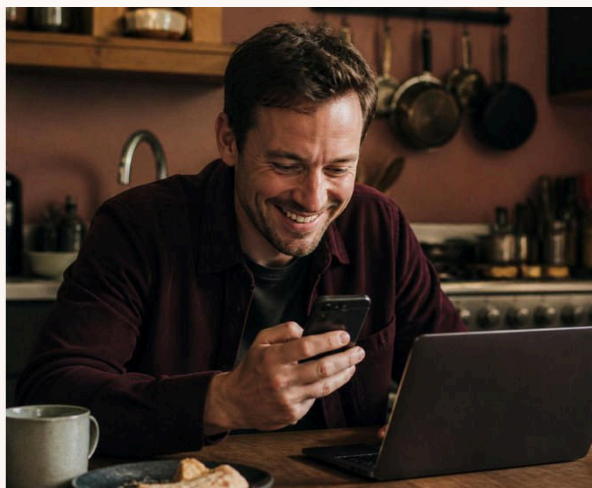
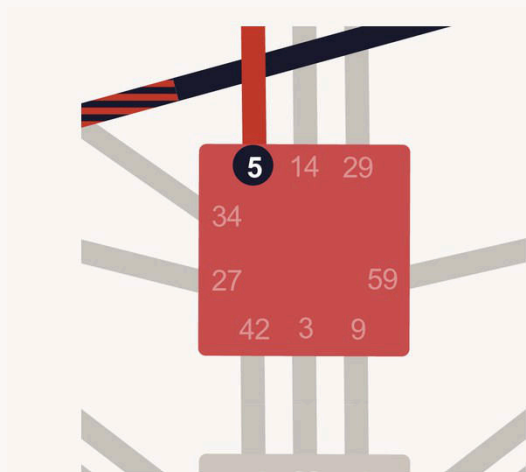
Come orientare la settimana

Organizza i giorni in modo che la risposta abbia dove cadere. Con un calendario pieno fino all'ultima ora ogni richiesta arriva quando non hai spazio per ascoltarti, e finisci per rispondere con la testa. Lunedì e martedì mattina dedicati al lavoro a cui hai già detto sì, quello che ti dà soddisfazione, mentre mercoledì e giovedì lasciali più aperti, con un paio d'ore libere per le richieste che arrivano. Il venerdì passa in rassegna i messaggi della settimana e rispondi solo a quelli che superano la prova della domanda chiusa.

Per la prossima settimana prova questo. Prima di rispondere a una richiesta o di accettare un invito, formula la domanda chiusa, dilla ad alta voce e annota su un foglio il suono che esce, con un più per il sì e un meno per il no, e lascia vuota la riga se esce un «hmm». Domenica conta i segni e guarda quante volte hai agito dopo un più e quante dopo un meno. Il numero dei meno su cui hai agito ti dice quante ore della settimana hai speso su cose a cui il corpo aveva detto di no.

La tua Autorità Interiore

Autorità interiore: Sacrale



Il tuo centro decisionale: il Sacrale, come è colorato nella tua carta

L'Autorità Interna è il tuo modo affidabile di prendere decisioni. Nello Human Design agisce nel corpo prima del ragionamento: mentre la mente sta ancora raccogliendo argomenti, qualcosa in te ha già risposto. Nel tuo caso quel qualcosa è il Sacrale, il centro che ti rende Generatore, e la tua Autorità Interna è perciò l'Autorità Sacrale.

Il Sacrale risponde prima che la mente elabori, e lo fa con un suono. Un «uh-huh» vuol dire sì e un «uh-uh» vuol dire no, mentre un «hmm» vuol dire che la risposta non è ancora arrivata. Lo vedi nel modo in cui il corpo si muove mentre qualcuno ti parla: il busto che si sporge in avanti, oppure le spalle che si chiudono e un mugugno che esce prima che tu abbia scelto una parola.

Il timing è il presente. La risposta arriva nel momento in cui la domanda viene posta, e rimandarla di una notte non la rende più affidabile. Il tuo Plesso Solare è aperto, perciò non hai un'onda emotiva tua da attendere, e lo stato d'animo che senti durante una trattativa può appartenere in parte a chi hai davanti. Se il cliente ha fretta e senti la stessa fretta salirti nel petto, riporta la domanda sul Sacrale prima di fidarti di quell'urgenza.

La domanda deve essere chiusa, di quelle a cui si risponde sì o no. «Che cosa ne pensi di questo progetto?» manda la mente a cercare argomenti, mentre «Voglio fare questo progetto?» fa rispondere il Sacrale.

Perché il timing va rispettato

La Strategia del Generatore è rispondere, e la risposta ha una sede sola. Se rimandi la scelta per ragionarci, la mente ha il tempo di costruire la sua versione, che per quanto convincente è quella che ti porta a cominciare senza risposta, il condizionamento tipico della tua Tipologia. Il Sacrale è anche il tuo motore: andare avanti dopo un «uh-uh» significa lavorare con un'energia che il corpo aveva già negato, e il lavoro costa più di quanto rende.

Come usarla nel lavoro

Un'agenzia ti propone un progetto di sei mesi. Ascolta il piano e osserva il corpo, poi fatti la domanda a voce bassa: «Voglio farlo?». Se esce un sì, parti. Se esce un «hmm», cambia la domanda e prova «Voglio farlo con questo budget?», poi «Voglio farlo con queste persone?». Una delle due ti darà la risposta che l'altra nascondeva.

Alla fine della prima call con un cliente nuovo, prima di parlare di tariffe, chiediti «Voglio lavorare con lui?». Il Sacrale risponde in genere prima che l'altro abbia finito di salutarti, e se la risposta è no, il compenso più alto del trimestre non la cambia.

“Quando un socio ti propone di cambiare la divisione dei compiti, il primo «uh-uh» che senti pesa più dell'elenco dei vantaggi che segue.”

Puoi ascoltare l'elenco fino in fondo, poi riformula la proposta in una domanda chiusa e rispondi lì, davanti a lui.

Una pratica per ogni giorno

Chiedi a una persona di fiducia di farti dieci domande sì e no a ritmo veloce, cominciando da cose banali, come «caffè o cappuccino?» o «preferisci il mare o la montagna?», e arrivando a domande vere come «Vuoi ancora questo cliente?». Rispondi a voce e senza pensare, poi annota a quali domande il corpo ha detto sì prima che la bocca si aprisse. Ripetilo tre volte nella settimana: il suono diventa più riconoscibile ogni volta, e lo ritrovi nelle riunioni senza cercarlo.

Quando la stai ignorando

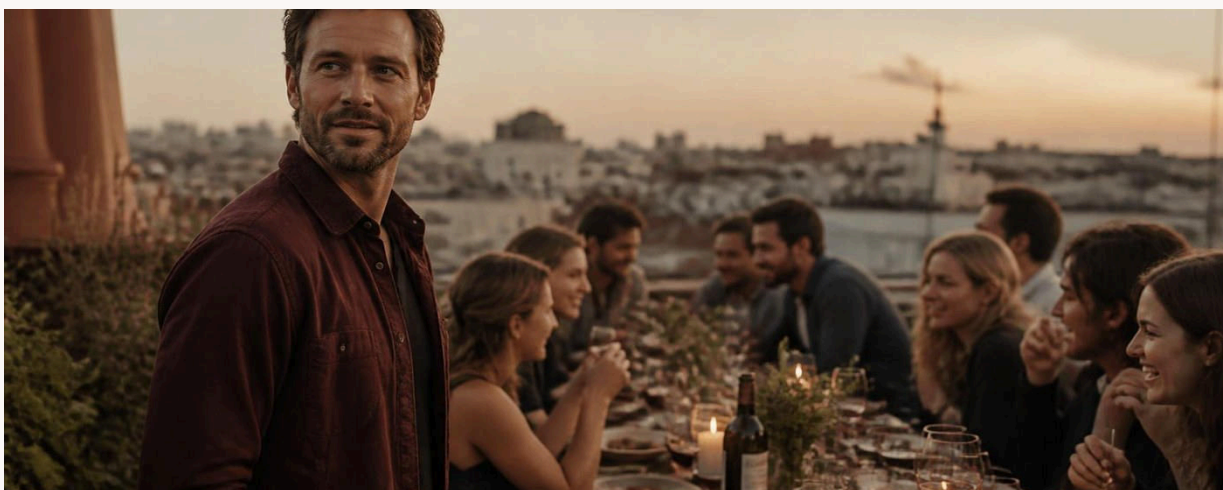
I segnali si riconoscono bene. Dici sì al telefono e la sera cerchi le parole per tirarti indietro. Compili una lista di pro e contro e il risultato ti lascia più confuso di prima. Accetti per cortesia e il lunedì mattina senti un peso allo stomaco davanti all'agenda.

Quando ne riconosci uno, richiama la persona entro la sera e riformula la risposta partendo dal corpo. Un ritiro fatto in giornata costa una telefonata, mentre lo stesso ritiro fatto dopo un mese costa un cliente.

Il tuo Profilo

Opportunista / Modello di Ruolo

Profilo 4/6 · Opportunista / Modello di Ruolo



Il tuo profilo è il 4/6, e le sue due cifre lavorano su piani diversi. La prima è la linea conscia, quella del Sole di Personalità, la parte di te in cui ti riconosci. La seconda è la linea inconscia, quella del Sole di Design, che gli altri vedono agire in te spesso prima che tu te ne accorga. Nella tua carta il Sole di Personalità sta nella porta 25 in linea 4, mentre il Sole di Design sta nella porta 10 in linea 6.

La tua parte conscia: linea 4

La linea 4 è l'Opportunista, e il suo terreno è la rete di relazioni. Il lavoro, e con il lavoro quasi ogni cambiamento di rotta, passa da persone che già conosci: un ex collega che si ricorda di te, un compagno di università che ti scrive dopo otto anni, un cliente che ti presenta a un amico. Prima di esporti ti serve una base relazionale solida, qualcuno che ti conosca e si fidi di te al punto da fare il tuo nome nella stanza giusta. Anche le svolte che sembrano una tua decisione improvvisa hanno alle spalle una persona: guardando indietro trovi quella che ha detto la frase da cui è partito tutto.

Dall'interno questa linea si vive come una preferenza che sembra di carattere. Con poche persone che conosci bene sei a tuo agio e parli con sicurezza, mentre davanti a una platea

di sconosciuti o a una mail a freddo ti senti senza appoggio. Ti riconosci nella frase «io lavoro con chi conosco», e l'esperienza te la conferma ogni volta.

Un esempio dal lavoro. Un'azienda cerca un consulente per riorganizzare gli acquisti e tu mandi la candidatura dal sito, senza ricevere risposta. Due settimane dopo un ex collega con cui hai lavorato sei anni prima ti scrive: «Ho sentito che cercano qualcuno, vuoi che ti presenti?». L'occasione era la stessa e a portarla è stata una persona che ti conosce.

Per verificarlo, scrivi i nomi di chi ti ha portato gli ultimi quattro incarichi. La lista contiene quasi sempre persone, e annunci o piattaforme ci finiscono di rado. Il tranello della linea 4 è lanciarsi davanti a un pubblico che non ti conosce e leggere il silenzio come un verdetto, quando il silenzio dice solo che nessuno ha ancora un motivo per fidarsi.

La tua parte inconscia: linea 6

La linea 6 è il Modello di Ruolo, e la sua vita si divide in tre fasi. Dalla nascita ai trent'anni c'è la sperimentazione: provi, sbagli in modo vistoso, cambi strada più di una volta. Dai trenta ai cinquanta arriva il ritiro sul tetto, dove prendi distanza, guardi le cose dall'alto e fai di ciò che hai vissuto una visione panoramica. Dai cinquanta in poi comincia la fase del modello di ruolo, in cui la maturità ti rende un riferimento per gli altri.

Sei nato nel 1987, perciò i trent'anni sono alle spalle e ti trovi sul tetto, con i cinquanta ancora davanti. Dal tetto si vedono insieme il cantiere, la strada e il paese intorno, mentre da terra si vede un mattone alla volta. Lo riconosci da come è cambiato il tuo sguardo sul lavoro: a venticinque anni dicevi sì a ogni incarico per vedere come andava a finire, oggi guardi lo stesso incarico e intuisci dove ti porta tra dodici mesi.

Gli altri vedono questa linea prima di te. Una persona con la 6 trasmette una visione d'insieme, e in una riunione dove tutti litigano su un dettaglio qualcuno si gira verso di te perché sei quello che vede il quadro. Un collega ti dirà «tu stai sempre un passo più su», e a te la frase suona strana, perché ti sembra di non stare sopra niente.

Una squadra di sei persone discute da un'ora su quale software comprare. Tu hai ascoltato quasi in silenzio e a un certo punto dici: «Mi pare che la domanda sia come vogliamo lavorare tra un anno». La discussione cambia direzione. Quella frase è uscita

senza preparazione, perché la visione dall'alto lavora da sola, e col tempo le persone cominciano a cercarti per sentirla.

Come lavorano insieme

La 4 cerca la vicinanza e la 6 osserva da più in alto, e il profilo 4/6 alterna le due posizioni. La tensione si accende quando la rete ti chiama mentre sei sul tetto: gli amici ti vogliono a cena, il tetto chiede distanza, e finisci per sentirti in colpa con gli uni o con l'altro. Una cena di ex colleghi può cadere nella settimana in cui avresti voluto solo silenzio, e allora la risposta la dà il Sacrale e il senso del dovere resta fuori dalla porta. La sinergia nasce quando usi il tetto per scegliere e la rete per agire. Dall'alto vedi quali, tra le proposte che arrivano dalle persone che conosci, portano nella direzione dei tuoi prossimi dieci anni, e la rete ti procura le occasioni che da solo non incontreresti.

Con il Sacrale il meccanismo è semplice. La rete porta la richiesta, che è ciò a cui un Generatore deve rispondere, il corpo dice sì o no con il suo suono, e la visione dall'alto ti dà il quadro in cui quel sì va collocato. Una telefonata di un vecchio amico che ti propone un lavoro è il caso tipico: ascolti, senti la risposta del corpo, poi decidi dove metterla negli anni che hai davanti.

Per tenere viva la rete scegli dieci persone che hanno già mostrato di fidarsi di te e a ciascuna scrivi, ogni due mesi, due righe su qualcosa di preciso che ha fatto lei, un risultato o un articolo. Una volta a trimestre scrivi una pagina su un lavoro concluso e su ciò che ti ha insegnato, e mandala a quelle dieci persone: è il tuo modo di essere un modello per chi già ti conosce, molto prima dei cinquanta.

Per il tetto, blocca il venerdì pomeriggio un'ora con il telefono spento e un foglio su cui scrivi i prossimi dodici mesi come li vedi dall'alto. Questa settimana comincia dai nomi: elenca le persone che ti hanno portato gli ultimi incarichi e manda a ognuna un messaggio di due righe.

IL TUO LIBRETTO

Questo è l'esempio di Mario. Il tuo parla di te.

Mario Rossi è un nome inventato, con una data di nascita inventata.

Nel Libretto che ricevi la persona di cui si parla sei tu. Ogni pagina è scritta sulla tua carta: la tua Tipologia e la tua Autorità, il tuo profilo, i centri colorati e quelli bianchi, con esempi di lavoro e di giornata in cui puoi riconoscerti.

Parti dalla tua data, dall'ora e dal luogo di nascita. La struttura, il modo di scrivere e il livello di dettaglio sono quelli che stai leggendo.

Libretto Base

€ 90

4 capitoli, circa 35 pagine
chi sei, come decidi, come sei fatto, la
tua mappa

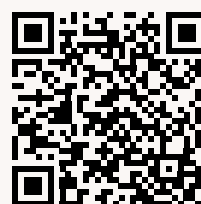
Libretto Avanzato

€ 147

7 capitoli, circa 55 pagine
tutto il Base, più la parte su
comunicazione e lavoro

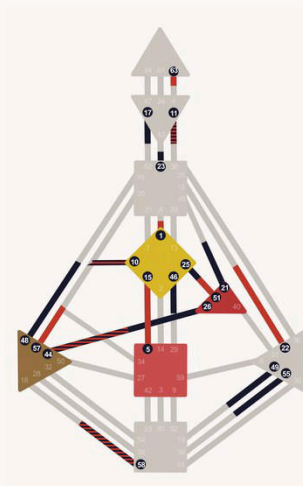
Scegli la versione sul sito. Dopo il pagamento scrivi i tuoi dati di nascita e il Libretto parte.

valentinarusso5.com/libretto-istruzioni



La tua Definizione · Singola

Definizione: Singola



Come i tuoi centri colorati si collegano fra loro: la tua Definizione

La tua Definizione è Singola: i quattro centri definiti della tua carta formano un unico gruppo, e l'energia passa da uno all'altro senza interruzioni.

Il collegamento è completo. Il Sacrale raggiunge il G/Sé con il canale 5-15, il G/Sé raggiunge la Milza con il 10-57 e il Cuore/Ego con il 51-25, e il Cuore/Ego raggiunge a sua volta la Milza con il 26-44. Ogni centro è unito agli altri, direttamente o attraverso un vicino, perciò quello che si muove in uno arriva anche negli altri tre. I cinque centri aperti restano fuori dal gruppo e ricevono dall'esterno. Tra un circuito e l'altro non c'è nessuno spazio vuoto da colmare, perché il circuito è uno solo.

Nei giorni normali

Lo senti come una coerenza di fondo. Quando il Sacrale risponde con un «uh-huh», la direzione del G/Sé, la volontà del Cuore/Ego e l'istinto della Milza stanno nello stesso circuito, e ti muovi come una persona sola, senza la sensazione di tirare in due direzioni. Ti basta poco per sapere che cosa vuoi fare, ed è per questo che l'autonomia ti viene facile: apri un file di domenica pomeriggio, imposti un lavoro e lo porti a metà senza chiamare nessuno. Il bisogno degli altri nasce altrove, nei cinque centri aperti, che cercano nelle persone ciò che il circuito non produce da sé, a cominciare dalla voce e dalle idee. Da qui viene il tuo alternarsi tra le ore in cui lavori in solitudine con piacere e le ore in cui hai voglia di una conversazione.

Nel lavoro

Il vantaggio è la completezza. Da solo porti un incarico dall'inizio alla fine con un metodo tuo, perché i quattro centri bastano a darti la spinta, la direzione e il segnale quando qualcosa non torna. In squadra i colleghi ti trovano coerente: la risposta che dai oggi è quella che darai domani.

La trappola

La trappola sta nel fraintendimento. Chi ti guarda vede una persona che sa cavarsela e smette di chiederti se ti serve una mano, e tu, vedendo che ce la fai, lavori da solo anche quando il progetto guadagnerebbe da una seconda voce. Prepari una proposta per un cliente, la rifinisci fino a sera, e quando la consegni scopri che il cliente voleva una versione più semplice: una telefonata di dieci minuti all'inizio ti avrebbe risparmiato la serata. Un altro rischio sta nel prendere la tua completezza per un obbligo di fare tutto, quando il Sacrale risponde solo a ciò che gli arriva.

Con il profilo 4/6

La Definizione Singola e il profilo 4/6 si incastrano bene. La linea 4, quella conscia, l'Opportunist, vive di relazioni: l'occasione arriva da un ex collega che ti telefona, e il circuito unico la accoglie con una risposta sola, perché il Sacrale decide e gli altri tre centri sono già collegati a lui. La linea 6, quella inconscia, il Modello di Ruolo, sta da anni sul tetto a guardare le cose dall'alto, e un gruppo compatto di centri ti lascia quella distanza senza chiederti di tenere insieme due circuiti. La rete porta le occasioni e il tetto ti mostra quali meritano una risposta.

Nelle collaborazioni

Quando lavori con altri, cerca chi porta ciò che nel tuo circuito resta aperto. Un socio con la Gola definita racconta il lavoro meglio di quanto riuscirebbe a fare la tua Gola aperta, e una collega con la Testa definita ti porta domande che da solo non ti faresti. Prima di dividere i ruoli di un progetto, di' a ciascuno quale parte senti tua e chiedi a lui la stessa cosa: il circuito unico decide in fretta, e un patto fatto in fretta si rivede con più fatica di uno discusso al tavolo.

Per questa settimana, prima di cominciare un lavoro da solo, telefona a una persona che lo vedrebbe volentieri e raccontale in due minuti che cosa stai per fare. Annota se la telefonata ti ha cambiato qualcosa nel piano: dopo cinque telefonate saprai a quali persone chiedere di fare da secondo sguardo.

Firma di Allineamento e Tema del Non-Sé

Firma: Soddisfazione · Non-Sé: Frustrazione



Nello Human Design ogni Tipologia ha due segnali interni che funzionano da bussola biologica. La Firma compare quando vivi in accordo con il tuo design, e il Tema del Non-Sé compare quando forzi qualcosa che il tuo design non prevede. Sono indicatori meccanici, come la spia della riserva in un'auto, e per te, che sei un Generatore con Autorità Sacrale, si chiamano Soddisfazione e Frustrazione.

La tua Firma: la Soddisfazione

La Soddisfazione, per un Generatore, si sente nel corpo come una stanchezza buona: a fine giornata ti pesano le braccia e hai la testa leggera, come dopo una lunga camminata in una giornata di sole. Il Sacrale ha speso la sua energia sulle cose a cui aveva risposto sì, e quando la spende così la notte gliela rinnova da sola. La mattina dopo riparti con il serbatoio pieno e con la voglia di riprendere il filo.

Un cliente ti chiede di rimettere in ordine il gestionale di una piccola officina, tu senti il sì e ci passi quattro ore. Ti accorgi di non aver guardato il telefono e che a fine pomeriggio hai ancora voglia di mostrare il risultato a qualcuno. Quella voglia di mostrare è la Firma al lavoro. Nelle relazioni professionali il segnale arriva dall'altro lato del tavolo: un ex cliente ti riscrive dopo sei mesi con una cosa nuova, un altro ti segnala a un amico senza che tu glielo abbia chiesto.

Con il Plesso Solare aperto, la Soddisfazione si riconosce meglio di sera. Quando i colleghi sono usciti dalla stanza si sono portati via anche le loro emozioni, e quello che resta addosso a te è tuo. Se a quell'ora ti senti ancora ben disposto, il lavoro della giornata ti ha risposto.

La Soddisfazione è un riscontro in tempo reale, perciò funziona da bussola. Compare mentre lavori, alle quattro del pomeriggio di un martedì qualunque, ben prima di qualunque traguardo di fine anno. Chi la aspetta come premio finale perde il segnale che gli parla già adesso.

Il tuo Tema del Non-Sé: la Frustrazione

La Frustrazione si presenta come una tensione dietro lo sterno e una mandibola che si irrigidisce, come quando provi ad aprire un barattolo e il coperchio non cede. Nel comportamento la riconosci da un tono più secco e da una battuta amara che ti esce prima che tu l'abbia decisa. L'energia del Sacrale si spende comunque, e quando va su qualcosa a cui il corpo aveva detto no, la sera ti lascia svuotato e nervoso invece che stanco e sereno.

Il lunedì, in riunione, il responsabile chiede chi si occupa del nuovo cliente e nessuno parla. Tu alzi la mano per riempire il silenzio, senza aver sentito il sì. Tre settimane dopo passi le serate a rispondere alle mail di una persona con cui non volevi lavorare, e a ogni mail ti stringi un poco di più. La Frustrazione ti sta dicendo che hai cominciato senza risposta, il condizionamento tipico della tua Tipologia: hai preso un incarico perché la testa lo trovava ragionevole, mentre il corpo era già andato altrove.

Un'altra scena: un amico ti chiede una consulenza gratuita sul sito della sua attività e tu dici sì per educazione. Il sabato lo passi davanti allo schermo con la mascella contratta, a controllare l'orologio ogni quarto d'ora, e la domenica sera sei più stanco di un venerdì di consegne.

“Poiché il tuo Plesso Solare è aperto, una parte del nervosismo che senti in una stanza tesa può venire dagli altri.”

Per distinguere, chiediti se il sì è arrivato prima della tensione: se l'ordine è questo, la Frustrazione è tua.

Quando la riconosci, fai due gesti piccoli e osservabili. Il primo: ferma quello che stai facendo, di ad alta voce «Voglio continuare questo?» e ascolta il suono che esce. Se è un «uh-uh», scrivi alla persona interessata lo stesso giorno, per esempio «Devo rivedere i tempi di questo incarico», perché un ritiro fatto subito costa una mail e lo stesso ritiro fatto fra un mese costa un cliente. Il secondo gesto è per la sera: prendi la cosa che hai in lista più vicina a un sì e dedicalo venti minuti prima di cena, così da chiudere la giornata con un segnale giusto e non con il ricordo di quello sbagliato.

Un esercizio per allenarti

Imparare a distinguere la Firma dal Non-Sé è la pratica più concreta che questo documento ti può dare. Per una settimana, a fine giornata, scrivi due righe sul telefono: una per il momento in cui hai sentito la Soddisfazione, con l'ora e che cosa stavi facendo, e una per il momento in cui è comparsa la Frustrazione, con la frase detta o il sì che l'aveva preceduta.

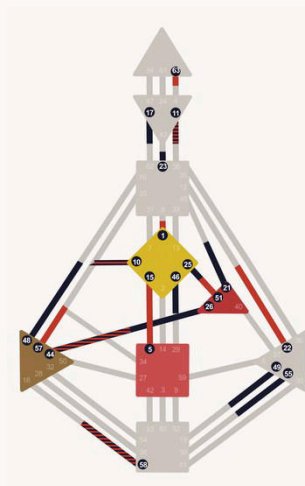
Domenica rileggi le righe una dopo l'altra e conta quante volte la Frustrazione è arrivata dopo un sì detto per cortesia. Quel numero ti dice quanti sì della settimana da domani puoi trasformare in un «ti faccio sapere».



II

I tuoi Centri Definiti

Centri definiti: G/Sé, Cuore/Ego, Milza, Sacrale



I tuoi centri definiti sono quelli colorati: la parte stabile di te



Un centro definito emette la sua energia a ogni ora del giorno, anche mentre dormi, e le persone intorno a te ne sentono l'effetto come il clima fisso della stanza in cui entri. Nella tua carta i centri definiti sono quattro: il G/Sé, il Cuore/Ego, la Milza e il Sacrale. Sono collegati tra loro da quattro canali, e per questo le tue qualità costanti si sostengono a vicenda. Sono la parte di te su cui puoi contare, quella che il lunedì mattina c'è già prima del caffè, e che le persone del tuo lavoro danno per scontata finché una settimana storta non gliela fa notare. Per ciascun centro trovi qui che cosa ti dà sempre, come lo sentono gli altri, come si mostra nel lavoro e dove rischi di forzarlo.

G/Sé

Il G/Sé ti dà un senso di direzione e un'identità che resta riconoscibile da un anno all'altro: sai chi sei anche quando il lavoro cambia forma. Lo senti nel rapporto con le novità: davanti a un incarico nuovo ti chiedi subito se somiglia alla strada che stai facendo, e la risposta arriva prima di qualsiasi elenco. Nella tua carta lo attraversano il canale 10-57, che lo unisce alla Milza, il 51-25, che lo unisce al Cuore/Ego, e il 5-15, che lo unisce al Sacrale, perciò la tua direzione riceve il sostegno dell'istinto e quello dell'energia vitale.

Chi ti incontra sente qualcuno che non rincorre le mode del settore, e in una stanza piena di dubbi si gira verso di te per capire dove stai andando. In una riunione di pianificazione, mentre tutti propongono strade diverse, tu hai già un'idea di dove vuoi arrivare, e un cliente che ti ritrova dopo tre anni riconosce lo stesso modo di impostare un problema. La trappola compare in due forme. Nella prima fai della tua direzione la strada degli altri: spingi un collega verso una soluzione che per te è ovvia e lui si irrigidisce. Nella seconda cambi rotta ogni volta che il lavoro perde ritmo, convinto di cercare un senso nuovo, quando basterebbe un giorno di riposo. Nel G/Sé hai anche due porte sospese, la 1 e la 46, due temi presenti che cercano il loro completamento fuori da te.

Cuore/Ego

Il Cuore/Ego ti dà la forza di volontà, quella con cui mantieni le promesse, e il valore che attribuisce al tuo lavoro. Lo senti nella cifra che pronunci senza abbassare lo sguardo e nella frase «lo consegno venerdì», detta con la certezza di chi ha già deciso di farcela. I canali 51-25 e 26-44 lo collegano al G/Sé e alla Milza, e così la parola data nasce da un punto in cui direzione e istinto sono già d'accordo.

Gli altri si fidano di te e non ti chiedono conferma il giovedì. Nel lavoro lo vedi quando un incarico lungo, con una consegna a tre mesi, arriva in fondo senza che nessuno ti richiami, oppure quando un cliente chiede uno sconto del trenta per cento e senti la mandibola stringersi: il Cuore/Ego sta difendendo il prezzo del tuo lavoro. Il Cuore/Ego però lavora a cicli di attività e riposo. Se dici sì a tre progetti per dimostrare quanto vali, una settimana di sforzo senza pause si paga con la settimana dopo. Osserva anche come ti senti dopo una promessa fatta per compiacere: la mandibola si irrigidisce, e il Cuore/Ego, che sa quanto costa mantenere, ti presenta il conto nei giorni seguenti. Ricorda anche che il Cuore/Ego dà la forza di mantenere, mentre la decisione di impegnarti la prende il Sacrale. In questo centro hai la porta 21 sospesa.

Milza

La Milza è la tua scansione di sicurezza in tempo reale. Parla una volta sola, nel momento presente e sottovoce, e se non la senti subito è già passata. Ti dà l'istinto che ti ha fatto uscire dal parcheggio un minuto prima di una discussione, o ti ha fatto rimandare una firma senza un motivo che sapessi dire.

Chi lavora con te sente una calma di fondo, come se qualcuno avesse già controllato che la stanza è sicura. Una scena: entri nell'ufficio di un fornitore nuovo per un primo incontro, e dopo pochi minuti senti il bisogno di uscire. La mente ti offre dieci motivi per restare, perché il listino è buono e il referente è gentile. Il segnale della Milza è quello che resta silenzioso e non si ripete, mentre la paura costruita dalla mente ha sempre molto da argomentare. Lo stesso accade quando valuti un collaboratore da assumere: il curriculum è ottimo e qualcosa, in

fondo, si ritrae. Quando senti quel ritrarsi, segna l'ora e la frase che stava pronunciando l'altro, e prima di decidere rileggi quel punto. La trappola sta nel dare retta alla mente quando alza la voce e nel considerarla Milza. I canali 10-57 e 26-44 collegano la Milza al G/Sé e al Cuore/Ego, e la porta 48 è sospesa in questo centro.

Sacrale

Il Sacrale è il motore che ti fa lavorare a lungo, ma solo quando risponde. La sua energia si rinnova ogni notte, e quando la spendi su ciò a cui hai detto «uh-huh» arrivi a sera con ancora voglia di una cena fuori. La risposta è un suono del corpo che precede il pensiero: un «uh-huh» per il sì, un «uh-uh» per il no, un «hmm» quando la risposta non c'è ancora. Funziona con le domande chiuse, perché a «che cosa ne pensi di questo progetto?» il Sacrale resta zitto, mentre a «voglio farlo?» risponde.

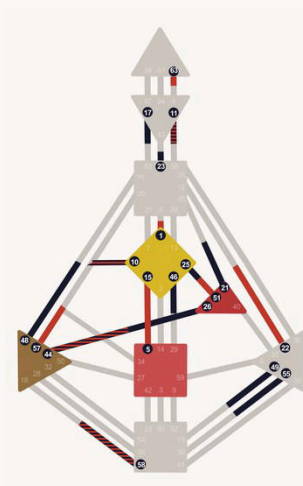
La tua aura è aperta e avvolgente, perciò le persone vicine a te sentono un calore che le invita a fermarsi. Un collega si siede accanto al tuo tavolo senza sapere perché, e dopo dieci minuti ti ha raccontato il suo problema. Nel lavoro puoi passare sei ore su una pratica che ti risponde e uscire con energia ancora disponibile. Se a metà pomeriggio ti ritrovi a controllare l'orologio ogni dieci minuti, osserva a quale compito stai rispondendo: l'energia del Sacrale scorre quando c'è un sì, e quando manca il tempo sembra non passare mai. Il canale 5-15 lega il Sacrale al G/Sé, e perciò il ritmo del tuo lavoro segue la tua direzione. La trappola sta nello spendere ore di lavoro su ciò a cui il corpo non ha detto sì: a sera sei svuotato e ti rigiri nel letto. Il Sacrale non arriva alla Gola, perciò un «uh-huh» ti dà la spinta e aspetta che sia qualcosa fuori a chiamarti ad agire. Per verificarlo, confronta come ti addormenti dopo una giornata di sì veri con come ti addormenti dopo una giornata di sì detti per cortesia.

Come usarli

Prima di accettare il prossimo incarico, passa i quattro centri in ordine, come una lista di controllo prima di partire. Al G/Sé chiedi se la proposta somiglia alla tua direzione. Al Cuore/Ego chiedi se riesci a mantenere la parola per tutta la durata. Alla Milza chiedi se hai sentito qualcosa di sottovoce. Al Sacrale chiedi «Voglio farlo?» e ascolta il suono. Scrivi le quattro risposte sul retro dell'agenda e rileggile dopo un mese: vedrai quali incarichi hanno avuto quattro sì e quali ne avevano tre, e quanto ti sono costati. Se i quattro non concordano, l'ultima parola sulle scelte di lavoro resta al Sacrale, e gli altri tre ti dicono come procedere.

I tuoi Centri Aperti e Campo di Attrazione

Centri aperti: Testa, Ajna, Gola, Plesso Solare, Radice



I tuoi centri aperti restano
bianchi: dove assorbi e
amplifichi

Un centro aperto è come una stanza con la finestra spalancata: entra l'aria di chiunque passi, tu la respiri, la amplifichi e a volte la scambi per tua. L'aria che entra a volte porta un buon profumo e a volte un odore di bruciato, e tu senti entrambi con la stessa intensità. Nella tua carta i centri aperti sono cinque, la Testa, l'Ajna, la Gola, il Plesso Solare e la Radice, e sono quelli in cui assorbi di più dagli altri. Col passare degli anni ogni centro aperto diventa una fonte di saggezza, perché hai visto passare mille modi diversi di vivere la stessa energia. Quello che segue descrive le tendenze generali di ciascuno, con una scena di lavoro in cui osservare come si mostrano.

La Testa

La Testa raccoglie la pressione a farsi domande. Aperta, ti porta a prendere le domande degli altri come se fossero tue: un collega ansioso lancia dieci dubbi su un progetto e ti ritrovi a cercare risposte per tutti, anche per quelli che non ti riguardano. Il rimuginare che ne viene si riconosce dal fatto che torna la sera, in cucina, mentre lavi i piatti, e ha la voce di un'altra persona. Succede anche con i problemi che non hanno una scadenza: una questione organizzativa che a un collega toglie il sonno finisce a occupare anche i tuoi pensieri del sabato.

Con gli anni questa apertura ti insegna a distinguere le domande che meritano una risposta da quelle che passano e basta. In riunione scrivi su un foglio le domande che hai sentito, poi osserva come risponde il corpo a ciascuna: solo quelle che ricevono un «uh-huh» diventano lavoro tuo, e le altre restano sul foglio con il nome di chi le ha fatte. Chi sa quali domande lasciar cadere ha più tempo per quelle che contano. Nella Testa hai la porta 63 sospesa, un tema presente che cerca il suo completamento nelle persone che incontri.

L'Ajna

L'Ajna elabora i pensieri fino a farne opinioni e idee, e aperta ti rende un ascoltatore capace: capisci i ragionamenti degli altri e li fai tuoi con facilità. Il rischio è la certezza presa in prestito. Dopo una call con un consulente sicurissimo, il giorno dopo ripeti a un cliente la sua opinione con la stessa sicurezza, e te ne accorgi solo quando lui ti chiede da dove l'hai ricavata. Succede anche con i giudizi sulle persone: se un collega ti presenta un fornitore come inaffidabile, per qualche giorno lo vedi così anche tu, prima di averci lavorato.

La saggezza di questo centro sta nella flessibilità: puoi guardare lo stesso problema da più punti di vista senza irrigidirti su uno. Osserva come ti senti quando qualcuno ti spiega un'idea con molta convinzione, e prima di ripeterla chiedi al Sacrale «Questa è una cosa che penso?». Se la risposta è un «hmm», puoi dire al cliente «ho sentito un'opinione interessante» e attribuirla a chi l'ha formulata. Nell'Ajna hai due porte sospese, l'11 e la 17.

La Gola

La Gola è il punto da cui quello che dici e quello che fai arrivano agli altri. Aperta, non ha una voce costante. A volte ti trovi a parlare molto per farti notare, altre volte resti in silenzio proprio quando avresti qualcosa da dire. In una riunione cominci una frase che nessuno ti ha chiesto, e a metà senti l'attenzione della sala che si sposta altrove.

Quando invece parli dopo che qualcuno ti ha chiesto «tu che ne pensi?», la stessa voce porta e la gente ti ascolta fino alla fine. Il tuo Sacrale non arriva alla Gola, perciò la tua voce funziona meglio quando risponde a un invito. Con il tempo l'abitudine di aspettare il momento ti dà una gamma espressiva più ampia di chi ha una voce fissa: puoi essere formale con un cliente e diretto con un amico senza fingere nessuno dei due. Osserva come cambia il tuo tono con persone diverse. Dopo una riunione in cui hai parlato per riempire un silenzio, osserva come ti senti: se ti resta addosso il sapore di aver detto troppo, la parola non veniva da una risposta. Nella Gola hai la porta 23 sospesa.

Il Plesso Solare

Questo centro porta le emozioni, che salgono e scendono a onde. Aperto, non produce un'onda tua: le emozioni che senti spesso appartengono a chi hai davanti. Un cliente si arrabbia al telefono e dopo cinque minuti senti una tensione salirti nel petto, che a fine telefonata fatichi a collocare. La tentazione di evitare il conflitto dicendo sì pur di far passare l'imbarazzo viene da

qui. Con una persona che ride di gusto, lo stesso centro ti porta una leggerezza che non hai prodotto tu, e a fine pranzo ti senti più sciolto di quando sei arrivato.

La saggezza è la lettura del clima: nel tempo impari a sentire un disaccordo prima che qualcuno lo dica e a capire quando una stanza sta per scaldarsi. Dopo una telefonata tesa, aspetta mezz'ora, fai due passi nel corridoio e osserva come si scioglie la tensione prima di rispondere a una mail. Sul momento la tua risposta vale quando arriva dal Sacrale, e il disagio altrui resta una informazione che leggi senza farla tua. Nel Plesso Solare hai tre porte sospese, la 22, la 49 e la 55.

La Radice

La Radice è la pressione che spinge ad agire e a chiudere quello che hai cominciato. Aperta, ti fa sentire la fretta degli altri come se fosse tua: il collega che ogni giorno ha una scadenza urgente ti fa correre, e a metà pomeriggio ti accorgi di aver risposto in fretta a tre mail che potevano aspettare. Il desiderio di scaricare la pressione portando a termine tutto subito può farti chiudere un lavoro a metà. Lo stesso vale per i ritmi di una casa o di un ufficio: in una stanza dove tutti fanno tutto di corsa, il tuo passo si adegua e dopo un'ora hai il respiro più corto.

Con gli anni questo centro ti mostra la differenza fra l'urgenza vera e quella che sta nel tono di voce. Prima di rimetterti a correre chiedi «La scadenza è scritta da qualche parte o la sto sentendo nella voce di chi me la porta?». Se è scritta, organizzzi la giornata intorno a lei, e se sta solo nella voce, la lasci dov'è e finisci prima il lavoro a cui il Sacrale aveva già detto sì. Nella Radice hai la porta 58 sospesa.

Il tuo Campo di Attrazione

Dove sei definito attrai con naturalezza chi ha quel centro aperto, e dove sei aperto attrai chi lo ha definito. Il G/Sé, il Cuore/Ego, la Milza e il Sacrale attirano persone in cerca di una direzione stabile, di una parola mantenuta, di un istinto affidabile e di un'energia calda: sono clienti e collaboratori che, vicino a te, sentono di riposarsi. I tuoi cinque centri aperti attirano chi ha la Testa, l'Ajna, la Gola, il Plesso Solare e la Radice definiti: persone che portano idee da dire e spinta da usare, e che con te trovano un ascoltatore capace di accogliere. Un imprenditore indeciso arriva da te perché vicino a te la direzione gli si schiarisce, e un'amica che ha sempre mille idee si siede al tuo tavolo perché le dai ascolto.

Costruire un'attività consapevole significa sapere dove offri valore strutturale e dove ricevi. Questa settimana prendi gli ultimi cinque contatti nuovi e segna accanto a ciascuno quale centro tuo lo ha attirato.

COME FUNZIONA

Dall'ordine al PDF, in quattro passi

Senza call e senza moduli lunghi: un pagamento, i tuoi dati, poi aspetti la mail.

1

Scegli la versione sul sito, Base da 90 euro o Avanzato da 147, e paghi online.

2

Subito dopo il pagamento scrivi data, ora e luogo di nascita. Se vuoi, racconti anche in che momento della vita ti trovi.

3

Valentina prepara il documento sulla tua carta e lo rivede personalmente prima di inviarlo.

4

Ricevi il PDF via email entro 2-4 giorni lavorativi dal momento in cui inserisci i dati.

Il Libretto è un contenuto digitale personalizzato: con l'avvio dell'elaborazione si perde il diritto di recesso (art. 59, comma 1, lettera o, del Codice del Consumo). Se hai un dubbio prima di ordinare, scrivi su WhatsApp al +39 379 103 7653 e ti rispondo volentieri.

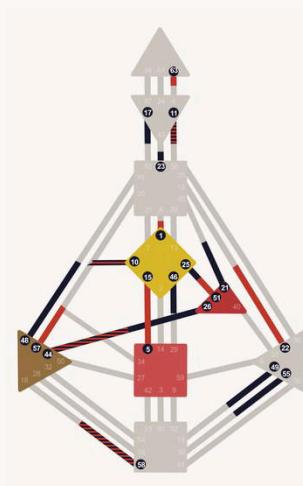
Qui trovi le due versioni, il confronto e il pulsante per ordinare.

valentinarusso5.com/libretto-istruzioni



I tuoi Canali Attivi

4 canali attivi



I tuoi canali: le porte che si uniscono fra due centri



Un canale è un filo diretto sempre acceso tra due centri, e nasce quando le due porte ai suoi capi sono attive. Per questo ogni canale è un talento strutturale che lavora anche quando non te ne accorgi. Ne hai quattro, e tutti e quattro passano dal G/Sé, il centro dell'identità e della direzione, che nella tua carta fa da incrocio di ogni cosa che fai.

La tua Definizione è Singola: i quattro centri definiti formano un unico blocco collegato, quindi ciò che la Milza avverte arriva al Cuore e al G/Sé senza dover aspettare l'aiuto di nessuno. Il Sacrale, che è il tuo motore di Generatore e la tua Autorità, si aggancia al resto soltanto attraverso il 5-15, e la sua risposta entra nel blocco da quell'unica porta. Un secondo dettaglio riguarda l'origine dei canali. Il 5-15 nasce interamente dal Design, la parte inconscia, mentre la porta 26 e la porta 25 vengono dalla Personalità, la parte che conosci meglio. Il 10-57 è l'unico con entrambe le porte attivate da tutte e due le parti, quindi è quello che porti con più insistenza. Alcuni di questi talenti ti funzionano da sempre senza che tu li abbia scelti, e gli altri li notano prima di te.

10-57, il Canale della Forma Perfezionata

Lega il G/Sé alla Milza e fa diventare l'istinto di sopravvivenza un comportamento che dura nel tempo. Lo Human Design lo associa all'udito e al momento presente: la Milza parla sottovoce, e la porta 10 è ciò che fai con quel sussurro. Succede durante la telefonata con un fornitore che dice «consegniamo venerdì», mentre qualcosa nel suo tono ti avvisa che venerdì non arriverà niente. Prima di sapere perché, hai già chiesto la conferma per iscritto, e il lunedì dopo la ragione è tua.

La trappola sta nel voler riascoltare quell'avviso. La Milza parla una volta sola, nell'attimo in cui accade, e se ci rifletti sopra a lungo ti rimangono i ragionamenti della mente, che ingrandiscono la paura del domani. Appena senti il segnale, scrivilo in una riga sul telefono e agisci su quella riga. Con un cliente funziona allo stesso modo: durante una riunione senti che l'accordo non è maturo, e la frase «ci risentiamo giovedì» ti salva due settimane di lavoro buttato.

26-44, il Canale della Resa

Collega il Cuore alla Milza. La 44 riconosce gli schemi che si ripetono e fiuta i talenti altrui, mentre la 26 sa presentare un'idea in modo che chi ascolta la voglia. Lo Human Design lo descrive come un canale che lavora bene dentro un gruppo che lo sostiene, e il nome Resa ricorda proprio questo: rendi al massimo quando ti appoggi a una squadra e le dai in cambio risultati che si pagano. Nel lavoro si vede quando, in una trattativa, capisci in dieci minuti quale collega va affiancato a quale cliente, e poi racconti il progetto in modo che il cliente lo firmi volentieri. Il tuo Cuore è definito da due canali, quindi la volontà di impegnarti in un patto è una risorsa stabile, che rinnovi con le persone alle quali hai dato la parola.

Qui la trappola ha due facce. Se prometti più di quanto la squadra possa consegnare, la 26 diventa il venditore di fumo che lo Human Design descrive come la sua ombra. Se invece ti ferma il ricordo di un errore già fatto, la 44 si trasforma in paura e scarti proprio il contatto che ti servirebbe. Prima di chiudere una proposta chiedi a chi dovrà consegnarla «ce la facciamo per quella data?» e riporta la risposta nel preventivo.

51-25, il Canale dell'Iniziazione

Unisce il Cuore al G/Sé, e il suo tema è il coraggio di essere il primo. La 51 porta lo scossone che spinge a buttarsi nell'ignoto, la 25 porta l'innocenza di chi salta senza secondi fini e atterra in piedi. Nel lavoro sei quello che prova per primo il gestionale nuovo o la procedura rifatta, e quando funziona gli altri ti seguono con meno paura di prima. Il canale

unisce due forze che si completano: la 51 spinge verso l'esterno, la 25 mantiene l'innocenza di chi agisce per il piacere di farlo, e l'insieme dà a chi ti guarda il coraggio di tentare.

Per un Generatore questo canale rende dopo la risposta del Sacrale. L'azienda annuncia che cerca un volontario per il progetto pilota, il tuo corpo dice «uh-huh» e ti proponi con una naturalezza che sorprende i colleghi. Se invece ti candidi per non lasciare il primo posto a un altro, la 51 diventa gara vuota e imprudenza. Prima di alzare la mano, aspetta di sentire il sì nello stomaco, e se il sì non c'è lascia passare il pilota.

5-15, il Canale del Ritmo

Collega il Sacrale al G/Sé, e lo Human Design lo chiama il disegno dell'essere nel flusso. La porta 5 tiene i ritmi fissi, le abitudini che mantengono l'energia al suo livello, mentre la 15 porta un magnetismo che attira le persone dentro il tuo passo. È il canale nato solo dal Design, quindi lo vivi come un'abitudine che hai sempre avuto: arrivi ogni giorno alla stessa ora, ti siedi alla stessa scrivania, e senza volerlo imposti il ritmo di chi lavora vicino a te.

La trappola compare quando il ritmo ti viene tolto da fuori, per esempio con una riunione alle 18 che sposta ogni sera la cena, oppure quando sei tu a imporlo con forza a chi non è fatto per quel passo. In entrambi i casi il flusso si storce e arriva la Frustrazione, il tema del tuo Non-Sé: ti senti stanco anche dopo una giornata di lavoro che sulla carta era leggera. Difendi una fascia fissa della mattina, per esempio dalle 8 alle 11, e comunica a tutti che in quelle ore non rispondi.

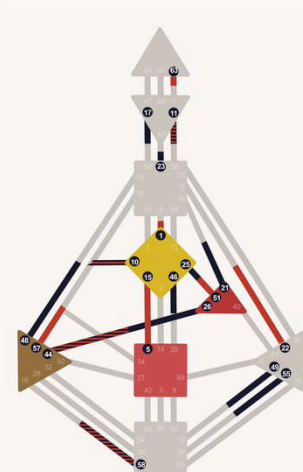
Il quadro d'insieme

Messi insieme, i quattro canali dicono che crei valore trasformando un segnale istintivo in un comportamento stabile che gli altri riconoscono e seguono. La Milza avverte, il G/Sé sceglie la direzione, il Cuore porta la cosa a un accordo concreto e il Sacrale conferma o rifiuta ogni passaggio.

Per due settimane, ogni venerdì scrivi accanto a ciascun canale un episodio in cui ha funzionato dopo una tua risposta e uno in cui hai anticipato. Alla seconda domenica conta le righe: scoprirai in quale dei quattro fili tendi a precipitarti, e lì potrai fissare una regola sola, per esempio «niente candidature prima del sì del corpo».

Le Porte più rilevanti

Porte sospese e temi ricorrenti



Le tue porte attive, con il loro numero

Una porta sospesa è una porta attiva che non forma un canale completo. Si accende quando entra in campo qualcuno con la porta opposta, e anche quando il centro corrispondente viene attivato da un transito o da un incontro. Per questo i suoi temi tornano nella tua vita come un'aspirazione strutturale: li ritrovi nelle richieste che si ripetono, e non hai bisogno di cercarli.

Nella tua carta le porte sospese sono molte, perché hai cinque centri aperti. Qui ne leggiamo sei, quelle dei pianeti più personali, alla luce di ciò che sei: un Generatore con Autorità Sacrale e profilo 4/6.

Gola: 23.2

Marte di Personalità porta la 23, L'Assimilazione, in linea 2, Autodifesa: la proiezione naturale del proprio sapere e la protezione della propria integrità dalle interferenze esterne. La 23 traduce un'intuizione in parole comprensibili, e lo Human Design avverte che le sue parole rendono bene quando arrivano dopo un invito. Nel lavoro significa che in riunione hai già la frase pronta per spiegare perché il progetto si è bloccato, ma la dici

quando qualcuno ti chiede «tu cosa ne pensi?». Detta prima, suona come un'imposizione e chi ascolta si irrigidisce. La linea 2 aggiunge che questo sapere resta tuo finché qualcuno non lo chiede: lo tieni in un file ordinato, e lo apri soltanto quando la domanda è arrivata.

Ajna: 11.1

Mercurio di Design porta la 11, Le Idee, in linea 1, Sintonia: la serendipità di trovarsi nel posto giusto al momento giusto. Il tuo Ajna è aperto, quindi campiona gli stimoli delle persone con cui parli. Lo Human Design vede nella 11 una fonte di stimoli pensati per essere raccontati, e il suo errore tipico è credere di doverle realizzare tutte da solo. Ti capita di buttare lì, davanti alla macchinetta del caffè, un'immagine che sblocca il problema di un collega, e di vedere il progetto andare avanti senza di te. È un buon esito, e non richiede da te nessun lavoro in più. Nello stesso centro c'è la 17, Le Opinioni, di Giove di Personalità, in linea 1, Apertura: la capacità di avere e sostenere un ampio spettro di opinioni. Ascolti tre pareri diversi sullo stesso preventivo e li tieni tutti sul tavolo, senza fretta di sceglierne uno.

Plesso Solare: 55.5, 49.5 e 22.4

Il Plesso Solare è un altro centro aperto, e qui trovi tre porte sospese in tre pianeti personali. Questa abbondanza spiega perché certi ambienti ti coinvolgono più di altri.

Mercurio di Personalità porta la 55, Lo Spirito, in linea 5, Crescita: la forza e il nutrimento dello spirito che vengono dal raggiungere e mantenere posizioni di autorità. La 55 riguarda gli umori e la creatività che nasce da essi. Sul lavoro ti avvicina ai ruoli in cui la tua parola pesa: la richiesta di coordinare un gruppo arriva spesso a te, e la risposta che senti nello stomaco ti dice se accettare.

Venere di Personalità porta la 49, La Rivoluzione, anch'essa in linea 5, L'Organizzazione: mantenere le disposizioni pratiche mentre cambiano i principi. Lo Human Design vede nella 49 il centro dei principi che decidono chi entra in una comunità e chi ne resta fuori. Quando un'azienda cambia direzione tu sei quello che sistema turni e archivi, perché sai che le regole nuove funzionano solo se qualcuno le rende operative.

Marte di Design porta la 22, L'Apertura, in linea 4, Sensibilità: modificare il proprio comportamento per arricchire le relazioni sociali. È la porta della grazia e dell'ascolto. Si nota quando cambi registro con il cliente anziano e con lo stagista nello stesso pomeriggio, senza che nessuno dei due si accorga del cambio.

G/Sé: 1.6

Venere di Design porta la 1, Auto-Espressione, in linea 6, Oggettività: l'osservazione distaccata del valore reale della propria espressione creativa e del suo impatto sul mondo. La 1 è la forza creativa che cerca la propria forma. La linea 6 è la stessa del tuo profilo 4/6, quella inconscia del Modello di Ruolo: nel lavoro ti vedono come l'esempio da guardare, anche quando non lo cerchi. Quando consegni un lavoro, aspetti qualche giorno prima di giudicarlo, e se dopo una settimana ti piace ancora lo mostri.

Un filo comune

Queste sei porte hanno una cosa in comune: raccontano un Generatore che lavora meglio quando è in mezzo alle persone e risponde alle loro richieste. La linea 4 del tuo profilo ama la rete di contatti, e le porte sospese di Gola, Ajna e Plesso Solare sono tutte porte di scambio: si attivano parlando e ascoltando chi ti sta intorno. La 46.4 della Terra di Personalità, trattata in una sezione a parte, aggiunge a questo quadro una porta sospesa anche nel G/Sé.

Come usarle

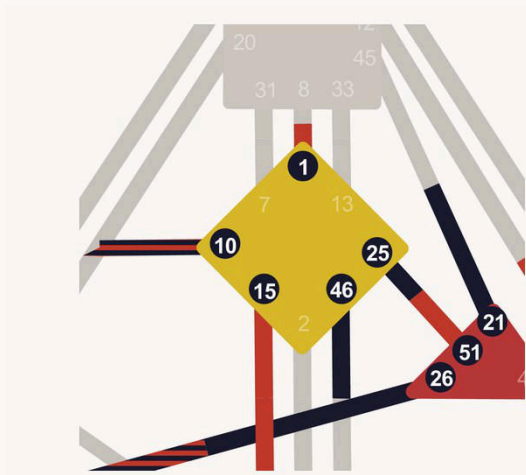
Nessuna di queste porte richiede un gesto per accendersi, perché sono già attive. Servono da lente: la prossima volta che ricevi per la terza volta in un mese la stessa richiesta, per esempio spiegare a qualcuno un processo che gli sfugge, rileggi questo elenco e chiediti quale porta sta parlando. Annota la risposta sul calendario accanto alla data e, fra tre mesi, conta quante volte è tornata la stessa.



III

Il tuo Lavoro di Vita · Sole di Personalità

Sole di Personalità · ciò che irradi



La porta 25.4 del Sole (Personalità), nel centro che la ospita: il G/Sé



Il cantiere è fermo da tre settimane, il committente ha cambiato il progetto due volte e la squadra lavora con la faccia di chi aspetta una brutta notizia. Tu arrivi il lunedì con il caffè in mano, saluti ciascuno per nome e riprendi a sistemare le cose come se fosse il primo giorno. A metà mattina qualcuno ti guarda e dice: «Ma come fai a stare così?». Questa scena porta la firma della porta 25.4, il tuo Sole di Personalità, la radiosità cosciente che gli altri sentono entrando in una stanza dove ci sei tu.

La 25 si chiama Lo Spirito del Sé e abita nel centro G/Sé, quello dell'identità e della direzione. Nella Knowledge Base dello Human Design è la porta dell'innocenza: un amore che agisce senza secondi fini, tanto che chi lo incontra lo scambia a volte per distacco, perché in te non trova nessuna voglia di compiacere. Sul lavoro le persone si fidano di te senza saper dire il motivo, dato che nelle tue mosse non scovano un doppio fondo.

La linea 4 è la Sopravvivenza: la natura dell'innocenza resta integra qualunque sia la circostanza esterna, come la rosa in una discarica. Per te vuol dire che puoi stare in un ambiente brutto o in un gruppo che si lamenta, e conservare il tuo modo di fare le cose. Il tuo profilo è il 4/6. La linea cosciente è questa, il 4, l'Opportunista, mentre quella inconscia è il 6, il Modello di Ruolo, che vive nel tuo Sole di Design, la 10.6. Il 4 lavora dentro i rapporti

che hai già: le occasioni arrivano da chi ti ha visto attraversare un periodo storto senza cambiare tono.

La tua 25 completa il canale dell'Iniziazione, il 51-25, che collega il Cuore/Ego al G/Sé. La 51 sta nel Design e la 25 nella parte cosciente, e insieme danno la spinta a entrare per primo in un'esperienza che spaventa gli altri. Il Sole e la Terra di Personalità, la 25 e la 46, aprono poi la tua Croce di Incarnazione dell'Amore 1, la 25/46 | 10/15, e tutte e quattro le porte della Croce si trovano nella tua carta.

Dove rende al meglio

Ti chiama un negozio di ferramenta il cui titolare litiga con il fornitore da un anno. Per due mesi apri il negozio e servi chi entra, rispondendo a ciò che ti viene chiesto. Al terzo mese i clienti abituali aspettano il turno davanti al tuo lato del banco anche se l'altro commesso è libero, e il titolare ti affida gli ordini. Qui la porta lavora al meglio: da Generatore rispondi a ciò che la giornata ti mette davanti, e la costanza diventa il motivo per cui ti cercano.

“Il segnale di allineamento è fisico: il petto si allarga, il Sacrale risponde con il suo «uh-huh» alle richieste che arrivano e la sera hai ancora voglia di cucinare.”

Chi lavora con te abbassa le spalle quando entri e ti racconta cose che ad altri tace.

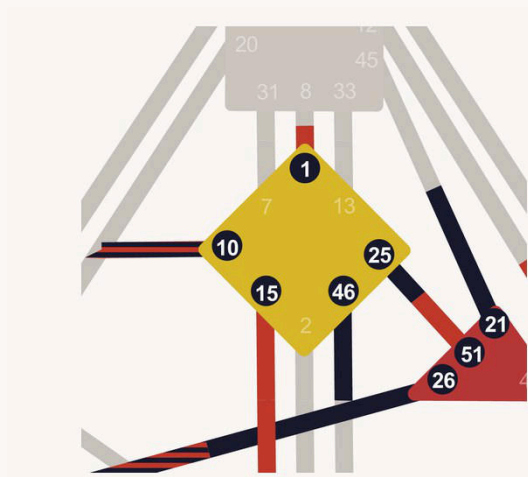
Il segnale opposto compare quando indossi l'innocenza come una divisa: ti offri per primo e sorridi a un incarico che il corpo ha già rifiutato. Nello Human Design questa è l'ombra della porta, un altruismo forzato che copre un altro intento. Il corpo lo segnala con una freddezza improvvisa nel petto e con la Frustrazione, il tema del tuo non-Sé, che arriva il mercoledì sera e il giovedì è ancora lì.

Prima del prossimo sì a un incarico in un ambiente pesante, fatti una domanda chiusa: «Mi va di stare lì domattina?». Aspetta la risposta del Sacrale, uh-huh oppure uh-uh, e solo dopo rispondi al committente.

SEZIONE 12

La tua Evoluzione · Terra di Personalità

Terra di Personalità · la tua base



La porta 46.4 della Terra (Personalità), nel centro che la ospita: il G/Sé

Per due anni fai il tuo lavoro in un'officina e nessuno pronuncia il tuo nome. Poi un cliente importante ti vede smontare un cambio, scrive il tuo nome sul preventivo, e a primavera mezza zona chiede proprio di te. Il passaggio dal buio alla luce è durato poche settimane, e a te sembra che sia successo tutto in un giorno. Questa scena porta la firma della porta 46.4, la tua Terra di Personalità, il terreno cosciente su cui appoggi i piedi mentre il Sole irradia.

La 46 si chiama La Determinazione del Sé e abita nel centro G/Sé, lo stesso del Sole. Il Sole di Personalità, la 25, e la Terra, la 46, stanno una di fronte all'altra e danno il nome alla tua Croce di Incarnazione dell'Amore 1: il Sole irradia l'innocenza di chi agisce senza secondi fini, la Terra gli dà un corpo e un posto dove stare. Nella Knowledge Base la 46 è la porta dell'amore per il corpo fisico e della fortuna di trovarsi nel posto giusto al momento giusto.

Nella tua carta la 46 è una porta sospesa, perché manca la 29 che con lei formerebbe il canale della Scoperta, e la 29 abita nel Sacrale. Questo spiega i tuoi scatti: la 46 si accende quando incontri una persona che porta la 29, e con lei ti viene voglia di buttarti in un'esperienza fino in fondo, senza chiederti prima dove porta.

Sulla Terra lavora la linea 4, l'Impatto: l'abilità, una volta riconosciuto, di passare dall'oscurità a una posizione di forte influenza. Ti ancora il fatto di salire dopo che qualcuno ti ha visto, e questo è il tuo punto fermo quando cambi azienda, città o ruolo. Puoi restare nell'ombra del tuo banco di lavoro finché lo sguardo giusto arriva, perché la salita parte da lì. Il tuo profilo è il 4/6, e il 4 è la linea cosciente: la riconosci, la usi, e ti dice che la crescita passa dalle persone che hanno visto il tuo lavoro.

Come maturi nel lavoro

La tua evoluzione ha la forma di gradini, e la rampa non ti appartiene. Hai lunghi periodi in cui fai bene una cosa e pochissime persone lo sanno, poi un salto di visibilità, poi un nuovo piano su cui assestarti. Tra un gradino e l'altro il Sacrale tiene il conto di ciò che ti soddisfa, e il gradino successivo ti si apre dove la risposta del corpo è stata sì per mesi.

La linea 4 ha un'ombra precisa: davanti al successo una reazione sproporzionata, fino a mordere la mano che ti ha nutrito. Per te sarebbe il giorno in cui, ormai richiesto da tutti, rispondi male al titolare che ti aveva dato il primo posto in officina, oppure lasci cadere la telefonata di chi ti aveva segnalato.

Quando il Sole corre da solo

Se insegui la parte del Sole che salta per primo e porta fiducia agli altri, ti ritrovi a distribuire disponibilità a chiunque. Accetti ogni richiesta e partecipi a ogni evento, e a fine mese il Sacrale dice uh-uh da giorni mentre tu continui a sorridere. La Terra ti riporta al corpo e al posto in cui la tua risposta è già sì, e da lì la visibilità arriva con meno fatica.

Scegli un giorno a settimana in cui non accetti nessuna richiesta nuova e chiediti: «Dove vorrei essere domani?». Poi scrivi alla persona che per prima ti ha dato spazio un messaggio con una cosa concreta che hai fatto grazie a lei.

BASE O AVANZATO

Quale versione fa per te?

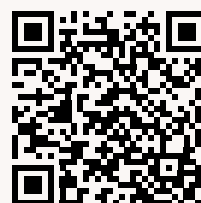
L'Avanzato contiene tutto il Base e aggiunge la parte che usi al lavoro.

	Libretto Base · 90 €	Libretto Avanzato · 147 €
Capitoli e pagine	4 capitoli, circa 35 pagine	7 capitoli, circa 55 pagine
Chi sei	Tipologia, Strategia e profilo	Come il Base
Come decidi	L'Autorità applicata ai casi concreti	Come il Base
Come sei fatto	Centri definiti e aperti, canali	Come il Base
La tua mappa	Croce di Incarnazione e ambiente in cui rendi al meglio	Come il Base
Come comunichi	-	La tua voce nelle conversazioni e nei contenuti
Lavoro e costruzione	-	Offerte allineate ai tuoi centri definiti
Sintesi	-	Suggerimenti pratici, ognuno legato a un pezzo della tua carta

Quello che stai sfogliando è un Avanzato. Se la parte sul lavoro non ti serve, il Base racconta già come sei fatto e come decidi.

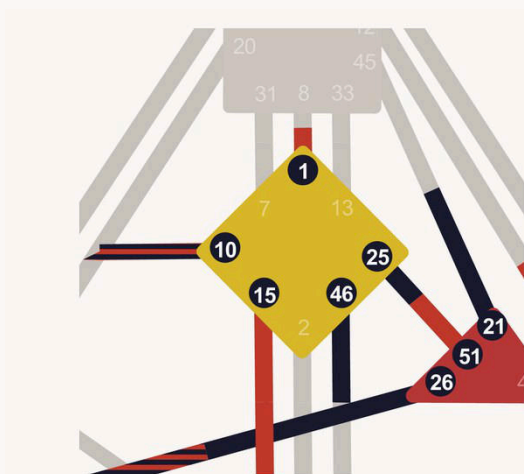
Ordina la versione che scegli: prima paghi, poi inserisci i tuoi dati di nascita.

valentinarusso.bg5.com/libretto-istruzioni



Il tuo Ritmo Consapevole Luna di Personalità

Luna di Personalità · il tuo ritmo



La porta 10.2 della Luna (Personalità), nel centro che la ospita: il G/Sé

Il martedì pomeriggio, dopo la terza riunione con lo stesso cliente, senti il bisogno di chiuderti nello studio con la porta socchiusa e di non rispondere a nessuno per due ore. Quel bisogno ha un nome: la porta 10.2, la tua Luna di Personalità.

La Luna attraversa tutte le 64 porte in 28-29 giorni, e alla tua nascita si trovava sulla 10, Il Comportamento del Sé, che abita nel centro G/Sé, quello dell'identità e della direzione. Nella Knowledge Base è la porta dell'amore per se stessi, dove il modo in cui ti comporti nel mondo diventa il tuo biglietto da visita. La stessa 10 è il tuo Sole di Design, la 10.6, e insieme alla 57 della Luna di Design forma il canale della Forma Perfezionata, il 10-57, che collega il G/Sé alla Milza. Questa Luna poggia quindi su una porta completa della tua carta.

La linea 2 è l'Eremita: la capacità di sottrarsi con successo alle richieste di comportamento degli altri attraverso la solitudine. Il suo dono sta nel fatto che da solo il pensiero si arricchisce, e la sua ombra ha un nome che spiega tutto, l'esiliato arrabbiato. Il tuo Plesso Solare è aperto e la tua Autorità è il Sacrale, quindi nessuna onda emotiva decide al posto tuo. Il ritmo di questa porta sta nell'alternanza tra il ritiro e il ritorno: ti ritiri per ritrovare il tuo modo di stare in una situazione, e poi rispondi con un'indicazione precisa. Chi decide

resta il Sacrale, con il suo uh-huh o uh-uh. La Luna ti dice quando serve aria prima di rispondere.

Nei rapporti che durano

Con un cliente ricorrente o con un collaboratore stabile il tuo ritmo diventa visibile. Dopo una settimana di scambi fitti ti serve una pausa in cui nessuno ti chiede niente, e chi non lo sa può leggere il tuo silenzio come un raffreddamento. Basta una frase di cortesia: «Mi ritiro fino a giovedì, poi ti rispondo con una proposta». Detta prima, la pausa smette di sembrare un'assenza. Se invece il ritiro ti viene negato per settimane, compare l'ombra: diventi secco al telefono, rispondi a monosillabi e ti stupisci di avere perso la pazienza per una mail.

Un mese con un cliente

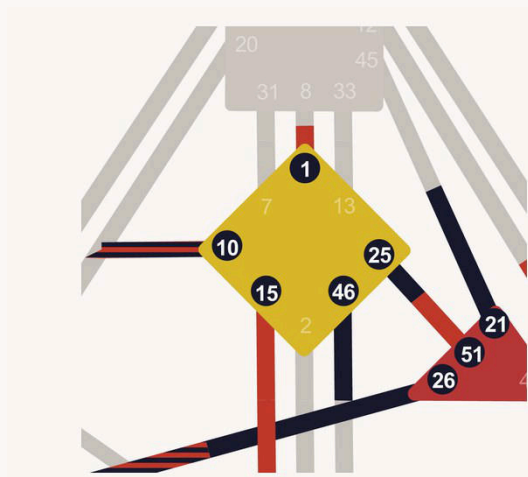
Un cliente ti affida la riorganizzazione dell'archivio del suo studio, un lavoro di circa un mese. Nella prima settimana ascolti e rispondi alle domande che arrivano. A metà ciclo blocchi due mezze giornate vuote e lavori da solo sulla struttura, con il telefono in un'altra stanza. Il cliente, che ti vede sparire per due giorni, si preoccupa un poco. Alla fine consegna un archivio già ordinato, con le cartelle nominate come le chiamano i suoi collaboratori, e lui ti dice che hai capito subito come lavora lo studio. Al progetto successivo ti richiama senza passare dal preventivo, perché il ritmo di ritiro e ritorno gli ha dato un risultato che ricorda.

Per tre cicli lunari di fila, sull'agenda del prossimo progetto, segna le due mezze giornate di ritiro come impegni con te stesso e, dopo ciascuna, annota in una riga che cosa hai risolto da solo.

SEZIONE 14

La tua Radiosità · Sole di Design

Sole di Design · la tua aura



La porta 10.6 del Sole (Design), nel centro che la ospita: il G/Sé

Il collaboratore nuovo ti guarda sistemare il banco di lavoro per mezz'ora, poi ti dice: «Con te sembra tutto facile, io faccio come fai tu». Non gli hai spiegato niente, hai fatto la tua parte davanti a lui. Questo è il Sole di Design, la porta 10.6, ciò che gli altri registrano di te prima che tu abbia detto una parola e che non vedi quando ti guardi allo specchio.

La 10 si chiama Il Comportamento del Sé e abita nel centro G/Sé, quello dell'identità e della direzione. Nella tua carta nasce nella parte inconscia, e così irradia da te senza che tu la governi, e la dai per scontata. Ti sembra normale lavorare a modo tuo, e ti stupisci quando qualcuno lo nota.

La linea 6 è il Modello di Ruolo: l'espressione perfetta delle norme attraverso l'azione, piuttosto che con le parole. Sul lavoro la tua aura trasmette una persona che fa le cose in un certo modo e lo mostra senza proclamarlo. Chi ti incontra ti descrive con parole che a te suonano strane: «uno che dà l'esempio», «uno di cui ti fidi solo a guardarlo lavorare», a volte «uno che sembra sapere già come va a finire». Il 6 è anche la linea inconscia del tuo profilo 4/6, per cui ciò che per te è un dettaglio di tutti i giorni diventa per gli altri un punto di riferimento.

Un cliente ti riceve per un sopralluogo. Tu misuri e rimetti gli strumenti nella borsa nell'ordine in cui li avevi tirati fuori, senza pronunciare una frase di vendita. Lui, a visita finita, dice alla segretaria: «Mandate l'incarico a lui», prima di avere letto il preventivo. La tua aura aveva già risposto alle domande che nessuno aveva fatto ad alta voce.

Il Sole 10.6 e la Luna 57.2 formano insieme il canale della Forma Perfezionata, il 10-57, che collega il G/Sé alla Milza. Tutte e due le porte stanno già nel tuo Design, dalla parte che gli altri vedono e tu no. La gente ti riconosce di più dopo un mese che ti vede lavorare che dopo un colloquio di un'ora.

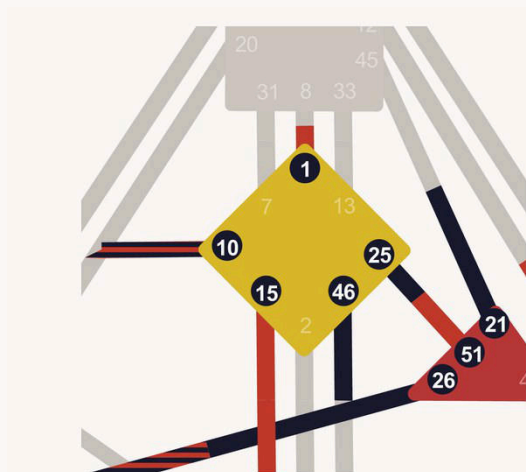
C'è poi il Sole di Personalità, la 25.4, la parte cosciente che conosci e che puoi allenare, perché la senti mentre la usi. Il Sole di Design appartiene alla struttura e lavora senza regia. Se prendi la radiosità cosciente e provi a imitarla con il Design, finisci a recitare un'energia che sta nella testa mentre l'aura dice altro, e dopo un po' ti ritrovi a spiegare per venti minuti ciò che la tua condotta aveva già mostrato in due.

Da Generatore hai un'aura aperta e avvolgente e una strategia che dice di rispondere. Vale anche qui: l'esempio che dai funziona quando qualcuno ti chiede come fai, e a quel punto la tua risposta ha un peso che nessuna presentazione può dare. Se anticipi la domanda e ti metti a insegnare senza che nessuno l'abbia chiesto, il Modello di Ruolo perde la sua naturalezza e ti viene la frustrazione di essere stato ascoltato con educazione e basta.

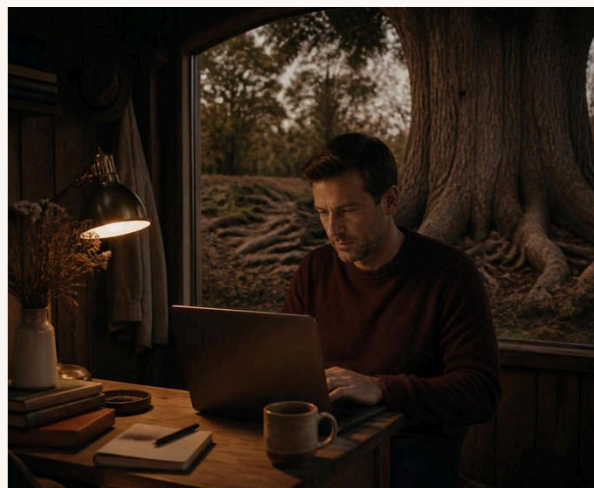
Sei credibile quando lasci che il lavoro parli per primo. Da domani, quando ti chiedono di spiegare il tuo metodo, rispondi con una sola frase e poi fai vedere un pezzo di lavoro per dieci minuti. In un mese conta quante volte qualcuno ti dice «ho fatto come fai tu» o ti chiama dopo averti visto operare: quel numero ti mostra la radiosità che gli altri leggono in te da sempre.

Il tuo Scopo · Terra di Design

Terra di Design · il tuo scopo profondo



La porta 15.6 della Terra (Design), nel centro che la ospita: il G/Sé



Alle sette di sera chiudi il portatile e il corpo ti dice se la giornata era tua. Se lo era, hai ancora voglia di mangiare con qualcuno e di raccontare cosa hai fatto, e la mattina dopo riparti senza dover negoziare con te stesso. Questo segnale arriva dalla Terra di Design, la porta 15.6, il terreno inconscio su cui poggia tutto il tuo lavoro.

La 15 si chiama Gli Estremi e abita nel centro G/Sé, quello dell'identità e della direzione. La Terra sta sotto i piedi, e quella di Design sta sotto anche alla tua coscienza: lavora quando pensi ad altro, e orienta le tue scelte di fondo. La linea 6 è l'Autodifesa, una modestia forte che nessuno scambia per debolezza. Applicata al lavoro, descrive una persona che non ha bisogno di alzare la voce per farsi rispettare, perché il rispetto arriva dal modo in cui sta in piedi mentre fa il suo mestiere.

Il nome della porta parla di estremi, e nella tua giornata lo riconosci nel ritmo. Hai periodi in cui lavori a lungo e con piena energia, e periodi in cui è giusto fermarsi. La tua carta lo conferma con il canale del Ritmo, il 5-15, che collega il Sacrale al G/Sé: la 15 è la tua Terra e la 5 è il Saturno di Design, perciò il canale intero poggia su attivazioni inconsce.

Cosa ti attrae e cosa ti allontana

Qui trovi la spiegazione di certe scelte che la logica non riesce a spiegare. Ti attirano i contesti in cui il valore si vede dai fatti: un laboratorio, un cantiere, un ufficio dove conta come consegna, e a nessuno interessa come ti presenti. Ti allontanano gli ambienti che premiano chi si racconta meglio: le riunioni dove vince chi parla più forte, i gruppi dove ognuno ripete la propria etichetta professionale prima di dire qualcosa di utile.

“Il tuo Sole e la tua Terra di Design, la 10 e la 15, sono anche le due porte del Design nella tua Croce di Incarnazione dell'Amore 1, e stanno tutte e due nel G/Sé, il centro della direzione.”

Il segnale del corpo

Quando lavori in accordo con la tua Terra, la sera hai quella stanchezza piena di chi ha fatto una cosa sua. Il Sacrale risponde con il suo «uh-huh» anche mentre ti stai lavando i denti, e dormi bene perché l'energia di un Generatore si ricarica durante la notte. Il segno ha un nome: Soddisfazione. La sera dopo una giornata sbagliata la senti all'opposto, come un peso fermo nello stomaco e una voce che dice «uh-uh» da ore, mentre continuavi a rispondere alle mail.

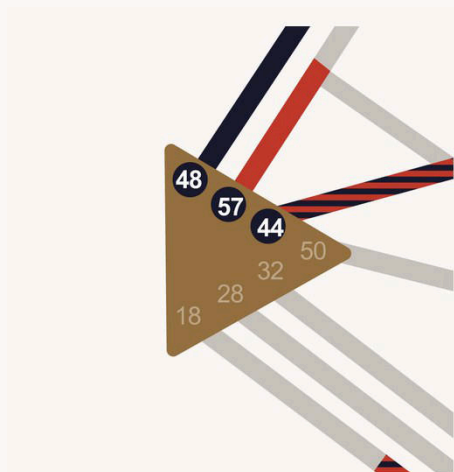
La stanchezza che nasce quando la Terra viene negata è strutturale. Si presenta dopo settimane passate a fare cose che nessuna parte di te ha scelto, per esempio un incarico accettato perché pagava bene o perché il capo te l'aveva chiesto con gentilezza. Non passa con un weekend di riposo e torna il lunedì alle nove, ancora prima della prima riunione. È la Frustrazione, il tema del tuo non-Sé, in forma di giornata lavorativa: un Generatore che lavora su ciò che non ama.

Per due settimane scrivi ogni sera, su un foglio con due colonne, che cosa hai fatto di rilievo e quanta energia ti è rimasta da zero a dieci. Alla fine sottolinea le attività che hanno chiuso la giornata a sette o più: quella è la zona in cui la tua Terra lavora insieme a te, e puoi usarla come criterio quando devi dire sì o no al prossimo incarico.

SEZIONE 16

La tua Risonanza · Luna di Design

Luna di Design · la tua risonanza



La porta 57.2 della Luna (Design), nel centro che la ospita: la Milza

Entri in una sala per la prima riunione con un possibile cliente, ti siedi, e dopo due minuti sai già come andrà a finire, prima che qualcuno abbia aperto un fascicolo. Nessun dato lo giustifica: è una sensazione quieta che sta nel corpo e anticipa la mente. Questa è la porta 57.2, la tua Luna di Design.

La 57 si chiama La Chiarezza Intuitiva e abita nella Milza, il centro dell'istinto di sopravvivenza. La Luna attraversa tutte le 64 porte in 28-29 giorni, un ciclo che nella tua carta si è fermato sulla 57 nel momento del Design, e per questo la tua risonanza lavora sotto la soglia della mente: il sistema reagisce prima che tu abbia formulato un pensiero. La Milza è definita nella tua carta, perché la 57 forma il canale della Forma Perfezionata, il 10-57, insieme al Sole di Design che irradia da te. Il Sole mostra agli altri chi sei quando lavori, la Luna ti avverte di chi hai davanti.

La linea 2 è la Pulizia: la capacità di stabilire e mantenere ideali e valori corretti attraverso un'intuizione profonda. Nei rapporti di lavoro funziona come un sensore. Una telefonata di dieci minuti con un fornitore ti dice se sulle consegne si

può contare, perché senti qualcosa di pulito o di storto nel modo in cui parla delle scadenze. Un cliente dopo la cui telefonata ti viene voglia di rimetterti al lavoro ha sempre qualcosa di lineare: dice cosa vuole e poi lo fa. Uno che ti prosciuga ti lascia la sensazione di dover pesare ogni parola prima di dirla.

Un'intuizione ricorrente di questa porta suona così: «con lui non finirà bene», detta nella prima settimana, mesi prima che i fatti la confermino. Oppure arriva il suo contrario, quando conosci un artigiano a una fiera e capisci subito «con lui lavorerei volentieri». La sensazione ti coglie quando la mente non ha ancora analizzato niente, e spesso se ne va in fretta. In Human Design la Milza parla una volta sola, sottovoce, nel momento presente: se non la ascolti subito, poi resta soltanto la mente che argomenta.

Il rischio è razionalizzarla subito. Davanti a una proposta con un compenso alto la mente mette in fila i motivi per cui conviene, e la sensazione della Milza viene coperta da un elenco ben fatto. Per distinguere le due voci guarda come parlano: la Milza è breve e silenziosa, la mente invece ha sempre una lunga lista di ragioni.

La tua autorità, però, è il Sacrale, e a lui spetta la decisione. La Luna ti avvisa e il Sacrale risponde. Quando senti la sensazione, formula una domanda a cui si possa rispondere sì o no, per esempio «lavoro con questa persona?», e ascolta il suono del corpo, uh-huh per il sì e uh-uh per il no. Il Sacrale risponde senza chiedere i motivi.

Annota la prima sensazione e lascia la decisione al Sacrale. Per un mese, dopo ogni primo incontro con un cliente o un fornitore, scrivi su un foglio una sola parola per descrivere ciò che hai sentito entrando, poi la data. A fine mese rileggile e contale: vedrai quante volte la prima parola aveva visto giusto prima dei fatti.



IV

La tua Architettura Cognitiva

Variable: PLR DLR



Le frecce della tua Variabile (PLR DLR): in alto nel Bodygraph, il Design a sinistra e la Personalità a destra

La Variabile descrive la meccanica con cui sei progettato per assimilare ciò che vivi e inquadrare la realtà. Funziona come un'impostazione del corpo che esisteva prima del tuo carattere, e la riconosci dagli effetti: un pomeriggio di studio che scorre oppure si trascina, una riunione che ti lascia lucido oppure svuotato. Nella tua carta due frecce guardano a sinistra, la Digestione e la Motivazione, e due guardano a destra, l'Ambiente e la Prospettiva. Il loro lavoro comune dice come un Generatore con autorità Sacrale può organizzare le sue giornate.

Digestione a sinistra: assimili una cosa alla volta

Il Sole di Design rivolto a sinistra indica una modalità attiva e focalizzata nell'assimilare l'esperienza. Impari bene quando scegli tu l'oggetto e ci resti dentro finché non è tuo. Per capire un nuovo gestionale blocchi due ore su quel solo programma, senza mail né telefonate, fino a completare un pezzo intero. Se invece devi imparare dieci cose a pezzetti, tra una riunione e l'altra, ti senti lento, mentre stai solo cambiando argomento troppe volte.

Ambiente a destra: il contesto ti plasma

Il Nodo di Design a destra rende ricettivo il tuo orientamento verso ciò che accade intorno a te. Il modo in cui lavori cambia con le persone presenti e con il clima di una collaborazione. La stessa consulenza di un'ora ti viene brillante davanti a un interlocutore curioso e si spegne davanti a uno che guarda il telefono. Se accetti un incarico perché paga bene, in un gruppo che ti scarica, dopo due mesi cominci a dubitare del tuo mestiere, mentre a pesarti è soltanto il gruppo.

Motivazione a sinistra: ti guida una mappa tua

Ti offrono un lavoro ben pagato fuori dalla tua direzione, e nel giro di una settimana senti che niente ti tira verso quel progetto. Succede perché il Sole di Personalità a sinistra fa partire la mente da un'immagine interna di dove vuoi arrivare, e ogni proposta viene misurata con quel metro. Se scegli perché gli altri lo ritengono sensato, finisci su una strada giusta per qualcun altro, con una Frustrazione che cresce a ogni scadenza. La visione propone e il Sacrale risponde: la mente dice dove vuoi andare, la risposta sul singolo passo arriva dal corpo.

Prospettiva a destra: guardi il tutto

In una riunione di squadra capisci che tre problemi in apparenza separati hanno la stessa origine, e il collega che procede per punti elenco ti sembra lento. Il Nodo di Personalità a destra ti dà uno sguardo panoramico: noti insieme molti elementi e i loro collegamenti, più che la sequenza dei passaggi. Se ti obblighi a lavorare un passaggio alla volta ti annoi, e se tieni il quadro per te nessuno lo vede, perché un Generatore dà il meglio quando qualcuno gli chiede cosa sta vedendo.

Il quadro d'insieme

Le due frecce a sinistra ti fanno scegliere e studiare: prendi un oggetto, lo lavori fino a chiuderlo, e l'immagine di dove vuoi andare filtra le proposte. Le due a destra ti rendono sensibile alle persone intorno a te e ampio nello sguardo. Ne esce un processo a due tempi: prima guardi il quadro intero e leggi il clima del gruppo, poi scegli un solo pezzo e ci lavori senza interruzioni.

Nel lavoro autonomo dedichi ogni mezza giornata a un unico progetto, tieni in una nota la direzione che hai in testa e scegli con cura chi ti sta intorno, perché il contesto cambia il tuo rendimento più di un'agenda ben fatta. Nelle collaborazioni cerchi persone che apprezzano la visione di insieme e ti lasciano lavorare per blocchi. Nelle decisioni importanti la Motivazione propone e il Sacrale risponde con il suo «uh-huh» o il suo «uh-uh». Il Plesso Solare è aperto e la tua autorità non passa dalle onde emotive: la risposta del corpo arriva subito, e ti basta una domanda da sì o no.

Per una settimana segna a fine giornata quale blocco di lavoro ti ha lasciato più lucido, con chi eri e quanto sei rimasto senza interruzioni. Ogni volta che ti arriva un incarico nuovo, scrivi una riga su dove ti porta rispetto alla direzione che hai in testa, poi chiediti ad alta voce «lo faccio?» e ascolta il corpo prima di rispondere.

PRIMA UN ASSAGGIO

Vuoi capire se fa per te?

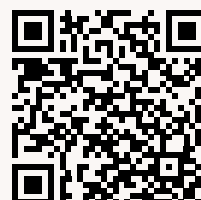
Tre gradini, dal gratuito al Libretto completo, e sali solo se ti serve.

- 1** **Calcola la tua carta, gratis.** Inserisci data, ora e luogo di nascita e vedi il tuo Bodygraph, con Tipologia, Autorità e profilo.
- 2** **La tua carta in parole semplici, 5 euro.** Una pagina sola con il tuo Bodygraph, che ti dice cosa vuol dire ogni parola per te. La leggi in cinque minuti.
- 3** **Il Libretto d'Istruzioni, da 90 euro.** Il documento che stai sfogliando, scritto sulla tua carta.

Per il calcolo gratuito non serve nessuna registrazione. Se ti blocchi sul significato di una parola della tua carta, la pagina da 5 euro ti ci porta in cinque minuti.

Comincia dal calcolo gratuito della tua carta.

valentinarussobg5.com/calcolo-human-design





V

SEZIONE 18

Offerte allineate · costruisci dai tuoi Centri

Costruisci dai tuoi centri definiti



Un'offerta dura anni quando nasce da un centro definito, perché da lì arriva un'energia che si ripresenta uguale ogni giorno. Se la costruisci su un centro aperto finisci a imitare il ritmo di chi hai davanti, e dopo qualche mese la fatica cresce senza che tu sappia da dove arriva. Hai quattro centri definiti su cui poggiare: il G/Sé, il Cuore/Ego, la Milza e il Sacrale. Da Generatore parti quando qualcuno ti chiede qualcosa e il corpo risponde con un uh-huh prima ancora che la mente abbia formulato la risposta, per questo ogni offerta qui sotto comincia da una richiesta che ti arriva e da quel suono. Per ciascun centro trovi che cosa puoi offrire e, subito dopo, una giornata in cui lo fai.

G/Sé

Il G/Sé porta il tema dell'identità e della direzione ed è l'unico centro della tua carta collegato a tutti gli altri centri definiti. Con il 10-57, il Canale della Forma Perfezionata, arriva alla Milza, con il 51-25, il Canale dell'Iniziazione, arriva al Cuore/Ego, e con il 5-15, il Canale del Ritmo, arriva al Sacrale. Da qui nascono le mezze giornate di messa a fuoco per chi deve scegliere in quale direzione portare il proprio lavoro, e i percorsi brevi in cui aiuti una persona a trovare un ritmo che riesce a mantenere dopo aver scelto.

Il G/Sé in una giornata

Un'amica che ha un negozio di ceramiche ti chiede una mezza giornata: da mesi non sa se aprire un secondo punto vendita o dedicarsi ai corsi, e continua a girare intorno alla domanda. Mentre te la espone senti nel corpo un uh-huh, un'apertura nella pancia che arriva prima delle parole, così le dici subito di sì e fissate il giovedì. Quel giorno le chiedi di portare i conti degli ultimi due anni e l'elenco delle giornate in cui è uscita dal negozio contenta. Le fai domande a cui si risponde con un sì o con un no, una alla volta, e a ogni risposta la direzione prende forma sul foglio. A mezzogiorno lei ha scritto una sola frase, «i corsi, due mattine a settimana», e ha messo accanto la data del primo. Alle due sei a casa, fai la spesa per la cena e hai ancora la voglia di cucinare con calma.

Alle richieste di questo tipo rispondi sempre subito: un sì quando il corpo si apre, un no quando si chiude, e in quel caso indichi qualcuno a cui rivolgersi. La mezza giornata la proponi con orario e prezzo scritti e con un compito per la persona, cioè arrivare con i numeri sotto mano e con l'elenco delle giornate in cui si è sentita al posto giusto. Il percorso sul ritmo si compone di due incontri a una settimana di distanza: nel primo la persona sceglie una sola cosa da portare avanti, nel secondo guardate quali giorni e quali orari riesce davvero a tenere.

Cuore/Ego

Il Cuore/Ego è il centro della volontà e nella tua carta lavora insieme alla Milza nel 26-44, il Canale della Resa, e insieme al G/Sé nel 51-25, il Canale dell'Iniziazione. La sua forza si esprime in un impegno preso con parole chiare, e il suo ciclo alterna periodi di sforzo e periodi di riposo. Funzionano i pacchetti a durata e compenso definiti e gli accompagnamenti di avvio per chi sta cominciando qualcosa di nuovo, come un ruolo, un'attività o un primo mese in un posto che ancora non conosce. Il pacchetto scritto ti dice in anticipo dove cadono i giorni di riposo, e li protegge.

Il Cuore/Ego in una giornata

Un professionista appena nominato responsabile ti chiede di affiancarlo nel suo primo mese. Il corpo risponde con un hmm, quello del non lo so, e allora gli fai una domanda a cui basta un sì o un no: «Ti serve qualcuno accanto per tutte le quattro settimane?». Lui dice di sì e nella pancia arriva l'uh-huh. Prendi un foglio e scrivi il pacchetto davanti a lui: cinque incontri nei trenta giorni a un compenso fisso, con il giovedì libero per te dopo il terzo. Lui legge il foglio e conferma con un messaggio di una riga. Il giovedì dopo il terzo incontro spegni il telefono come avevi scritto, e il venerdì riparti senza strascichi. L'ultimo giorno il responsabile ti mostra il calendario del mese successivo, con le riunioni già impostate nel modo che avete provato insieme.

Il pacchetto lo scrivi su una pagina sola, con in alto gli incontri e il compenso e in fondo ciò che resta fuori. Per l'accompagnamento di avvio proponi trenta giorni con una data di inizio e una di fine, perché un impegno con una scadenza visibile si porta fino in fondo senza esaurire il Cuore/Ego. Lascia uno o due giorni vuoti nel calendario dopo la parte più intensa, e dillo alla persona prima di cominciare, così che il tuo riposo faccia già parte dell'accordo.

Milza

La Milza è collegata al G/Sé dal 10-57 e al Cuore/Ego dal 26-44. In Human Design è l'istinto che parla una volta sola, sottovoce, nel momento presente: se non lo senti subito, è già passato. Per questo le offerte della Milza vivono dal vivo. Sono i sopralluoghi in cui entri in un posto di lavoro e dici dove qualcosa si inceppa, e gli affiancamenti in diretta durante una riunione o la stesura di un documento. Il valore sta nella rapidità con cui la persona ha te accanto in quel momento.

La Milza in una giornata

Un commerciante ti invita nel suo negozio di biciclette per un sopralluogo di un'ora. Il corpo dice uh-huh e accetti senza rimandare. Entri senza avere letto niente, perché il negozio lo vedi per la prima volta quel giorno, e nel giro di pochi minuti senti sottovoce che qualcosa stona. Non ti metti a ragionare, guardi dove si ferma la gente: davanti allo scaffale delle camere d'aria, a due passi dalla porta, dove i clienti fanno la coda e bloccano il passaggio verso le biciclette. Lo dici subito con una frase sola, mentre lo vedi succedere: «Qui si crea la coda, sposta lo scaffale sul muro in fondo». Nel pomeriggio lo spostate insieme. La mattina dopo lui ti manda una foto con due clienti che arrivano alle biciclette senza fermarsi.

Il sopralluogo lo proponi di un'ora e dici fin dall'inizio che il posto lo vedi per la prima volta quel giorno, perché il tuo istinto parla nel momento in cui guardi e non si ripete. Alla persona prometti una frase che indica il punto in cui il lavoro si inceppa, e la scrivi in chat prima di salutarla, con la data in cui vi risentite per vedere se il punto è stato sistemato. La seconda offerta è l'affiancamento in diretta: ti siedi accanto a chi sta scrivendo un preventivo e segnali, quando lo senti, il passaggio che non funziona.

Sacrale

Il Sacrale è il motore della tua carta e anche la tua Autorità. Attraverso il 5-15, il Canale del Ritmo, si collega al G/Sé. Un Generatore costruisce nel tempo, e un'energia che si ricarica nella notte sostiene un lavoro che si ripete con la stessa cadenza: laboratori pratici a giorno e ora fissi, cicli di incontri in cui si fa insieme qualcosa di concreto, prodotti che realizzi un pezzo alla volta. Prima di mettere sul listino un'offerta di questo tipo chiedi al Sacrale se ti dà abbastanza vita da portarla avanti per mesi, e ascolta la risposta del corpo nel primo secondo.

Il Sacrale in una giornata

La responsabile di un circolo ti propone un laboratorio pratico ogni venerdì sera. Mentre parla il corpo si chiude con un uh-uh netto, e dici subito di no a quell'orario. Poi le fai una domanda a cui può rispondere con un sì o con un no: «Il martedì mattina ti andrebbe?». Lei dice di sì e il tuo corpo si apre. Il primo martedì lavori due ore con otto persone intorno allo stesso tavolo, il martedì dopo ne tornano sette, e alla quarta volta qualcuno porta già i propri attrezzi da casa. La sera cucini per degli amici e vai a letto presto, e il mercoledì ti svegli prima della sveglia, con la voglia di aprire il computer. A fine ciclo la responsabile ti chiede di riprendere dopo l'estate.

Il formato lo costruisci sul tuo ritmo, con giorno e ora sempre uguali e una cadenza settimanale o quindicinale. Il ciclo ha un numero fisso di incontri, otto per esempio, così che la persona sappia quando finisce e tu sappia quanto ti chiedi. A metà ciclo chiedi al corpo se per il resto c'è ancora un uh-huh, e se la risposta diventa uh-uh o hmm accorci o sospendi il ciclo prima di arrivare alla Frustrazione. Un prodotto a puntate, come una guida che pubblichi un capitolo alla volta, segue la stessa logica: un capitolo ogni due settimane, mai più di quanto il corpo accetta di fare.

Il centro di partenza

Quando progetti una nuova offerta, parti sempre chiedendoti da quale centro nasce il valore che stai offrendo. Se la risposta è uno dei quattro centri definiti, hai un'energia che si ripete uguale e puoi prometterla per mesi. Se la risposta è uno dei cinque centri aperti, stai promettendo qualcosa che in te cambia a seconda di chi hai accanto, e la offri bene soltanto nei giorni in cui l'altra persona te l'amplifica. Il giorno in cui quella persona manca, ti ritrovi a spingere per tenerla in piedi, e la spinta continua è proprio ciò che la tua carta ti chiede di evitare.

Prendi le offerte che hai oggi e scrivile su un foglio, ciascuna con accanto il centro da cui nasce il valore. Leggi ad alta voce il nome di ognuna e segna una croce su quelle a cui il corpo risponde con un uh-huh pieno. Quelle che dopo una settimana non hanno ancora la croce le dimezzi o le togli dal listino, e ricontrolli dopo un mese: se nel frattempo nessuno le ha chieste, il foglio ti ha già detto dove stai spendendo energia per niente.

Tre offerte per te

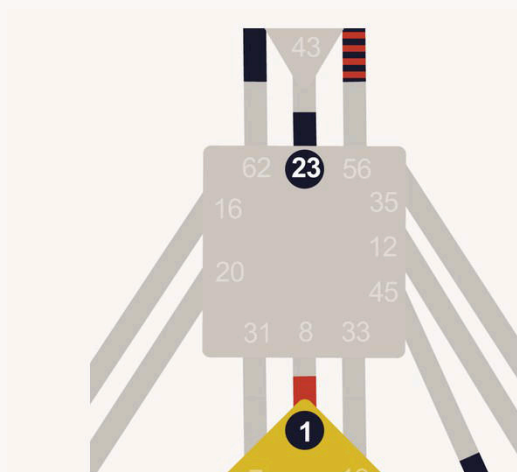
Quale scegliere dipende dal lavoro che fai oggi, perché la carta non conosce il tuo mestiere: gli esempi valgono per chi offre consulenze o prodotti, e li adatti al tuo settore. Il primo è un percorso di tre momenti, con una mezza giornata di messa a fuoco seguita da due incontri a cadenza fissa, in cui lavorano insieme il G/Sé e il Sacrale attraverso il 5-15. Il secondo è un accompagnamento di avvio di trenta giorni con un patto scritto, che unisce il Cuore/Ego e il G/Sé nel 51-25. Il terzo è il sopralluogo con una restituzione scritta entro tre giorni: la Milza coglie il punto in cui qualcosa si inceppa e il Cuore/Ego tiene fermi compenso e consegna.

Scegli una sola di queste tre e descrivila in due righe, con il prezzo e la durata accanto. Poi proponila la prossima volta che qualcuno ti chiede aiuto: se mentre la dici ad alta voce senti l'uh-huh, hai la tua prima offerta, e se senti l'hmm la riscrivi finché il corpo risponde sì.

SEZIONE 19

Voce • Vendita • Contenuti

Come ti muovi nel mercato



La Gola, aperta e senza colore nella tua carta

La tua Gola è aperta: nessun canale la collega agli altri centri, e il Sacrale che ti dà l'energia non arriva alla voce per via diretta. Per questo non hai un tono fisso da portare ovunque. Con un artigiano parli di misure e di materiali, con un direttore finanziario cambi lessico senza accorgertene, e chi ti sente in due contesti diversi potrebbe credere di avere incontrato due persone. Il tuo motore non spinge fuori le parole come accade a chi ha un centro motore collegato alla Gola, e per un Generatore la voce rende al meglio quando risponde: se qualcuno ti fa una domanda precisa, la tua spiegazione esce con una chiarezza che ti sorprende.

Con il profilo 4/6 il registro è concreto e diretto, quello di chi parla a una persona alla volta. Il tono giusto è quello con cui racconti il lavoro a un amico del mestiere, con frasi corte e il nome esatto di ogni attrezzo e di ogni voce di costo. La linea 4, quella conscia, è l'Opportunista: la tua voce lavora meglio dentro una rete di rapporti, e una frase detta a un conoscente ha più strada di cento messaggi a sconosciuti. La linea 6, quella inconscia, è il Modello di Ruolo: gli altri si fidano di ciò che ti vedono fare più che di ciò che ti sentono dire. I verbi che ti somigliano sono mostrare e rispondere. Il canale della Forma Perfezionata aggiunge rifinire, quello dell'Iniziazione aggiunge avviare.

Il formato più naturale per te è la dimostrazione dal vivo o la conversazione a due, seguita da un testo breve in cui racconti ciò che hai fatto. Il personaggio che compare ogni giorno

davanti alla telecamera con un messaggio nuovo rischia di essere una copia di qualcun altro: lo sostiene chi ha un motore collegato alla Gola, mentre tu a metà settimana ti ritrovi senza niente da dire. Pensa a un cliente che ti telefona e ti chiede: «Come impostate un preventivo?». In un minuto metti in fila le voci che contano e quella che di solito si dimentica, con il tono di chi parla a una persona sola. Le stesse parole, pubblicate una mattina qualsiasi senza nessuna domanda alle spalle, si perderebbero tra mille altre.

La parola scritta ti serve a fissare una risposta già data. Dopo una telefonata in cui hai spiegato bene una cosa, riscrivila in cinque righe e mandala alla persona che l'aveva chiesta. Con il tempo quelle mail diventano il tuo archivio di contenuti, e ogni riga ha già superato la prova di una persona vera.

Dal primo contatto al sì

La tua strategia è rispondere e la tua autorità è il Sacrale, perciò una vendita allineata parte da una richiesta che arriva a te. Il corpo ti dà la risposta nel momento in cui la domanda è concreta, con il suo «uh-huh» o il suo «uh-uh», e non ha bisogno di una notte per formarsi.

Per il tuo design quattro cose funzionano male. I messaggi freddi con il listino allegato raccolgono silenzio e ti lasciano Frustrazione. Le presentazioni lunghe, con le diapositive, ti fanno spiegare ciò che il tuo lavoro mostrerebbe in cinque minuti. Il sì detto sotto la fretta di un cliente ti pesa tre settimane dopo, perché il Plesso Solare aperto amplifica l'urgenza di chi hai davanti e te la fa sembrare tua. I follow-up a raffica ti fanno sembrare uno che insegue, quando la tua forza sta nell'essere cercato.

Una conversazione allineata procede così. Qualcuno ti scrive o ti telefona dopo avere visto un tuo lavoro. Tu ascolti e fai due domande concrete, per esempio «Che cosa deve funzionare meglio tra tre mesi?» e «Che cosa hai già provato?». Poi mostri un pezzo di lavoro, un prima e un dopo, e a quel punto di solito arriva la domanda sul prezzo, che dici in una frase. Infine ti rivolgi a te stesso una domanda chiusa: «Ho voglia di fare questo lavoro con questa persona?». Ascolti la risposta del corpo, che arriva subito, e agisci così. Se è un sì, mandi la proposta; se è un no, lo dici con gentilezza e senza spiegare troppo.

Capita che un cliente metta fretta: «Mi serve una risposta oggi, altrimenti passo a un altro». Dentro di te senti la sua urgenza, e il Sacrale resta zitto. Dici: «Capisco la fretta, ti rispondo entro le cinque». Se se ne va, hai evitato un impegno che ti avrebbe svuotato. Se aspetta, hai un incarico con un inizio pulito.

Le due linee del profilo si dividono il lavoro. La 4 porta i contratti migliori dalla rete che già hai: gli ex colleghi o il vicino di scrivania di dieci anni fa che ti nomina a un amico. La 6 chiede che il tuo lavoro sia visibile, con una dimostrazione dal vivo o un caso raccontato per filo e per segno, così chi ti incontra ti vede già all'opera prima di sentirti parlare.

A una fiera di settore la linea 4 lavora meglio se stai accanto a ciò che fai e lasci che siano gli altri ad avvicinarsi. Tieni sul tavolo un lavoro finito, parli con chi si ferma a guardarlo e annoti i nomi. Chi ti ha visto con le mani nel lavoro ti richiama dopo una settimana, e la telefonata comincia già con una domanda sul prezzo.

Contenuti che attirano

I contenuti più magnetici nascono dai tuoi centri definiti e parlano a chi quegli stessi centri li ha aperti, perché i centri aperti campionano l'energia di chi li circonda e imparano guardando chi la tiene stabile. Per ciascun centro puoi tenere pronti due o tre temi.

Dal G/Sé viene il racconto della direzione: come riconosci il lavoro che ti somiglia, e perché hai detto no a un incarico ben pagato che portava altrove. Dal Cuore/Ego vengono gli impegni: quanto prometti e quanto mantieni, come dici di no a un terzo cliente quando sei già al limite, e che cosa metti per iscritto prima di cominciare. La Milza ti dà la prima impressione: i due minuti in cui capisci con chi non lavorerai, il segnale che hai ignorato una volta e che ti è costato mesi. Dal Sacrale arriva l'energia: come scegli con un sì o un no del corpo, e a chi ha il Sacrale aperto, senza riserva propria, puoi parlare di quando fermarti e di come riconosci una giornata che ti lascia ancora benzina la sera.

“Ognuno di questi temi funziona meglio se parte da un fatto della settimana: una telefonata, un preventivo, un cliente che hai rifiutato.”

Il fatto tiene il pezzo ancorato, e chi legge si riconosce nella scena prima di arrivare alla spiegazione.

Il ritmo segue il Sacrale: non esiste un calendario fisso per te. Un contenuto nasce quando la stessa domanda ti arriva per la seconda volta, e allora lo scrivi come risposta. Nelle settimane con molte domande pubblici di più, in quelle quiete lasci stare.

Per quattro settimane tieni un foglio con una riga per ogni domanda che ricevi da clienti e conoscenti, e segna accanto quante volte ritorna. La prima che ricompare tre volte diventa il tuo prossimo contenuto, e la risposta che le dai a voce è già la bozza.



VI

Sintesi e 7 suggerimenti pratici

7 azioni concrete per il tuo design



Sei un Generatore con il profilo 4/6 e l'Autorità Sacrale: un corpo che risponde prima della mente, una cerchia di persone da cui arrivano le occasioni e un modo di lavorare che gli altri finiscono per prendere a modello. La Definizione Singola tiene i tuoi quattro centri definiti, il Sacrale, la Milza, il G/Sé e il Cuore/Ego, in un unico blocco collegato dai canali 10-57, 26-44, 51-25 e 5-15. Ti restano cinque centri aperti, la Testa, l'Ajna, la Gola, il Plesso Solare e la Radice, dove assorbi ciò che hai intorno. Le azioni che seguono sono sette. Ciascuna parte da un pezzo preciso della tua carta, così la puoi verificare nella tua settimana.

Rispondi alle richieste, non lanciare le tue. Rispondere è la tua Strategia. In pratica, ogni lunedì segni le richieste che hai ricevuto nella settimana: un messaggio, una telefonata, una domanda fatta a voce mentre prendevi il caffè. Per ciascuna ti chiedi ad alta voce «lo faccio?» e ascolti il corpo. Il suono è un uh-huh per il sì, un uh-uh per il no e un hmm per il non lo so. Anche una collega che ti chiede come hai impostato un foglio di calcolo conta come richiesta. La risposta del corpo vale come per un incarico da mille euro. Le iniziative che ti vengono in mente da solo le metti in una lista a parte. A fine mese guardi quante di quelle hanno poi ricevuto una richiesta da qualcuno. Il

numero ti dice dove stavi spingendo. Se è zero, hai risparmiato un mese di fatica.

Rispondi nell'istante e poi lascia stare. L'Autorità Sacrale risponde subito, prima che la mente cominci a elaborare, perciò quando la richiesta arriva per scritto la leggi ad alta voce e controlli cosa fa la pancia nel primo secondo. Se senti un hmm, chiedi alla persona di riformulare la proposta in modo che si possa rispondere con un sì o con un no, per esempio «partiamo giovedì?» al posto di «che ne pensi del progetto?». La risposta è già arrivata.

Alterna giorni di rete e giorni di ritiro. Il tuo profilo è il 4/6, e le due linee chiedono ritmi diversi. La linea 4, l'Opportunista, trova le occasioni nella cerchia di persone che conosci: due volte a settimana accetta un caffè o una telefonata con qualcuno di quella cerchia, senza un ordine del giorno, e annota quale delle conversazioni ha prodotto una richiesta concreta. La linea 6, il Modello di Ruolo, guarda da una certa distanza e insegna con l'esempio, perciò una mezza giornata alla settimana restane fuori. Passala in un posto tranquillo, osserva come lavori e scrivi quale tua abitudine hai visto ripetere da un collega o da un cliente. Quella riga ti dice che cosa gli altri prendono da te senza che tu lo spieghi. Se salti il ritiro per due settimane di fila, le richieste cominciano ad arrivare tutte insieme e la stanchezza si accumula senza un motivo visibile. Riprendi prima il ritiro.

Dai un confine ai cinque centri aperti. I centri aperti campionano l'energia di chi hai accanto, perciò dopo una riunione affollata cammini quindici minuti prima di rispondere ai messaggi, e durante la camminata ti chiedi quali urgenze erano tue e quali le hai raccolte dagli altri. Prima di dire sì a una scadenza imposta da una persona agitata, rileggi la richiesta a voce alta e ascolti la pancia. Poi rispondi con calma.

Scegli partendo dalle tue frecce. Nella tua architettura cognitiva la Digestione e la Motivazione guardano a sinistra, mentre l'Ambiente e la Prospettiva guardano a destra. In Human Design la freccia a sinistra indica un orientamento attivo e quella a destra uno ricettivo. Per un incarico professionale significa due cose da fare in quest'ordine. Prima scrivi una riga che comincia con «Lo accetto perché...» e verifichi che la ragione sia tua, e

questa è la parte attiva. Poi passi una mezza giornata nel luogo in cui lavorerai e ascolti come le persone raccontano il problema, prima di decidere come affrontarlo, e questa è la parte ricettiva. Se arrivi alla firma senza aver visto il posto e senza aver sentito quelle persone, rimanda la firma di qualche giorno. Il contratto può aspettare.

Nutri i canali con una cadenza. Il 5-15 è il Canale del Ritmo: scegli un orario fisso per il lavoro che conta di più e svolgilo in blocchi di 90 minuti, con 15 minuti di camminata fuori tra un blocco e l'altro, senza telefono in mano, così che il Sacrale si prenda una pausa vera prima di ripartire. Il 51-25 è il Canale dell'Iniziazione: comincia qualcosa di nuovo solo quando c'è stata una richiesta e il corpo ha detto uh-huh, per esempio un nuovo corso da tenere o un cliente che ti chiede di seguirlo. Una volta al mese rileggi sul calendario le cose iniziate nei trenta giorni precedenti. Chiedi a ognuna chi l'ha chiesta.

Leggi la Soddisfazione e la Frustrazione. Ogni sera scrivi una riga sul momento in cui hai sentito la Soddisfazione. È la sensazione di avere ancora forza nelle gambe, a fine giornata, dopo aver fatto una cosa a cui il corpo aveva detto sì. Scrivine un'altra sul momento in cui è arrivata la Frustrazione, e controlla se avevi cominciato qualcosa senza una richiesta. Controlla anche se avevi detto sì con un hmm nella pancia. La Frustrazione è il tema del non-Sé del Generatore e compare quando agisci senza aver ascoltato la risposta del corpo. Dopo tre settimane hai davanti la tua mappa personale. Le righe di Frustrazione ti indicano quali richieste smettere di accettare. Quelle di Soddisfazione ti indicano quali cercare ancora, per esempio il tipo di cliente o l'orario in cui lavori meglio. Metti il quaderno sul comodino, accanto alla penna, così lo compili prima di spegnere la luce. Bastano anche due righe.

Questa lettura funziona come uno specchio da rileggere ogni pochi mesi, Mario. Segna sul calendario una data fra tre mesi, torna alle pagine che ti hanno colpito di più e prova una cosa alla volta nel tuo corpo, partendo dalla prima azione di questa lista. Osserva la Soddisfazione quando arriva, e tratta la Frustrazione come un'informazione su dove hai cominciato senza una risposta. Per qualunque cosa, scrivimi a info@valentinarusso5.com.

QUESTA ERA UNA DEMO

Hai sfogliato un Libretto d'Istruzioni di esempio

Mario Rossi non esiste. Il nome, la data e il luogo di nascita sono inventati, e ogni pagina è scritta sulla carta di quel Mario: un Generatore con Autorità Sacrale e profilo 4/6. Serve a mostrarti come si presenta un Libretto Avanzato prima che tu lo ordini.

Le foto che aprono i capitoli sono immagini create con l'intelligenza artificiale. Servono a dare il clima di ogni argomento: una persona che risponde a una domanda, un uomo che si ferma a decidere, un gruppo che ascolta.

Nel tuo Libretto cambia tutto ciò che parla di te: la Tipologia e la Strategia, l'Autorità, il profilo, i centri colorati e quelli bianchi, i canali, le porte, le frecce della Variabile e ogni esempio. Restano uguali la struttura dei capitoli, il modo di scrivere e la cura con cui Valentina rivede il documento prima di mandartelo.

Che cosa ricevi

Un PDF scritto sulla tua carta, che arriva via email entro 2-4 giorni lavorativi dal momento in cui inserisci i tuoi dati. Base da 90 euro (4 capitoli, circa 35 pagine) o Avanzato da 147 euro (7 capitoli, circa 55 pagine).

Libretto Base

€ 90

4 capitoli, circa 35 pagine
chi sei, come decidi, come sei fatto, la
tua mappa

Libretto Avanzato

€ 147

7 capitoli, circa 55 pagine
tutto il Base, più la parte su
comunicazione e lavoro

PRIMA DI ORDINARE

Le domande che mi fanno più spesso

Devo già conoscere lo Human Design?

Per niente: il Libretto è scritto per chi parte da zero e ogni parola viene spiegata dentro la tua carta, così non hai niente da studiare prima. Chi lo conosce già ci trova esempi pratici su come usarlo nella giornata.

Serve l'ora esatta di nascita?

L'ora è il dato che pesa di più: pochi minuti possono spostare la Luna e cambiare le linee del profilo. La fonte più sicura è il certificato di nascita. Se non la conosci il Libretto resta utile, con alcune parti da leggere con più cautela.

Come si ordina?

Scegli la versione sul sito e paghi online. Subito dopo scrivi data, ora e luogo di nascita. Non c'è nessuna call: il PDF arriva via email.

Posso cambiare idea dopo l'ordine?

Il Libretto è un contenuto digitale personalizzato e con l'avvio dell'elaborazione si perde il diritto di recesso (art. 59, comma 1, lettera o, del Codice del Consumo). Per questo ti consiglio di guardare bene queste pagine e di scrivermi prima se hai un dubbio. Le condizioni di vendita sono su valentinarusso.bg5.com/terms.

A chi scrivo se ho una domanda?

Su WhatsApp al +39 379 103 7653, oppure a info@valentinarusso.bg5.com. Ti rispondo io.

Ordina il tuo Libretto sul sito: scegli la versione, paga, poi scrivi i tuoi dati di nascita.

valentinarusso.bg5.com/libretto-istruzioni



Valentina Russo · Consulente Certificata BG5 (Human Design per il business)