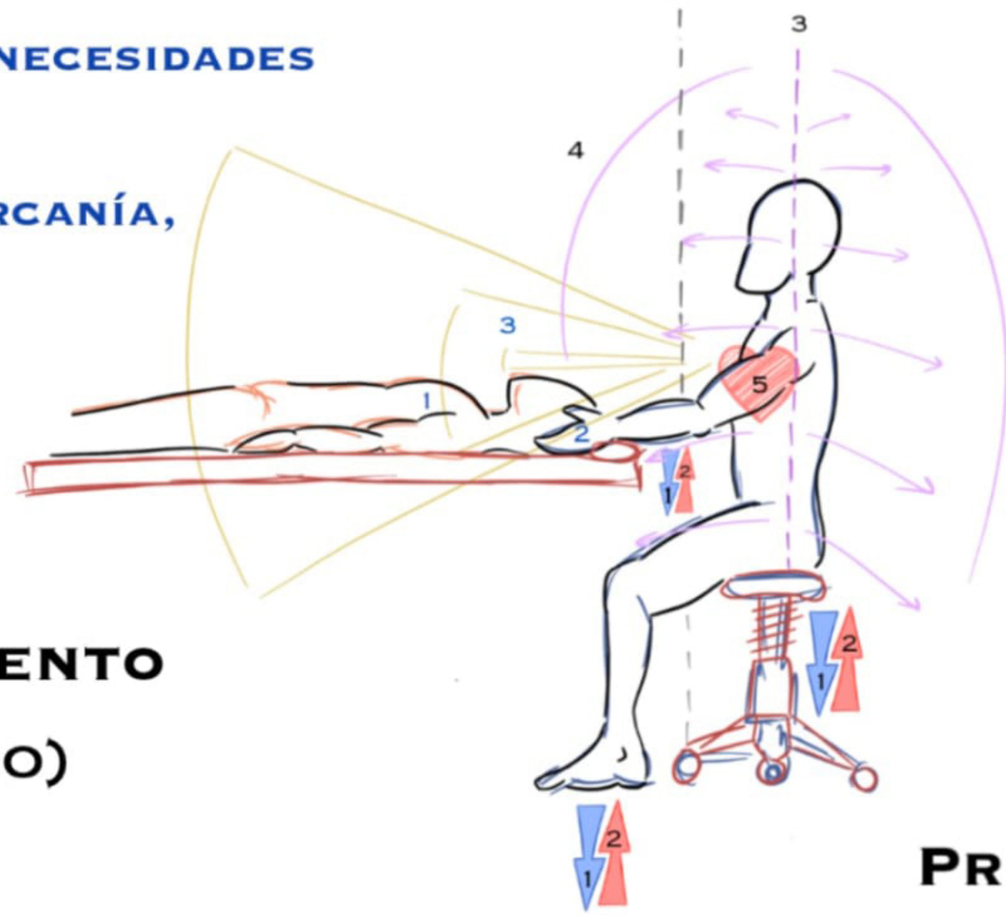
Establecer contacto

Negociar el espacio

Campo de escucha

1. el cliente: confort, necesidades
2. Contacto físico
   (Permiso, lugar, cercanía,
   Densidad, presión)
3. Amplitud atención
   (Abierta cerrada)



1. Enraizarse
2. Nutrirse
3. Líneas medias
4. Biosfera
   (Salud)
   (Marea media)
   (Totalidad)
5. Cavidades: corazón

Primer asentamiento

Segundo asentamiento

(Cambio holístico)

Plan de tratamiento inherente

(Revisar la negociación)