

SEMINARIO

# GEOMETRÍA SAGRADA

PARA **POTENCIAR**  
TU **EMPRENDIMIENTO**



Espacio de  
**GEOMETRÍA SAGRADA**



## Querido emprendedor, querida emprendedora:

¡Te damos la bienvenida a nuestro Seminario! Nos honra que nos hayas elegido para llevar tu proyecto al siguiente nivel y te felicitamos por haber tomado la decisión de invertir en tu crecimiento profesional.

A lo largo de los últimos 8 -casi 9- años de vida del **Espacio de Geometría Sagrada**, hemos podido experimentar cómo los ciclos, símbolos y patrones están presentes en nuestra vida diaria.

Este seminario trata de cómo esos ciclos, símbolos, patrones y principios pueden ser aplicados para que tus proyectos sean exitosos. Es decir: más ingresos, más clientes, más orden y sobre todo: aportar a la sociedad un valor que perdure en el tiempo.

Cuando el **Espacio de Geometría Sagrada** se fundó, mucho camino se había andado. **Monique** daba cursos de Geometría Sagrada para pocas personas en su rincón en Buenos Aires, y había lanzado un proyecto de cursos intensivos con quien era su socia, el cuál había sido cerrado luego de dos años, sin mayores logros.

Por su parte, **Pablo** había vendido su emprendimiento de e-commerce a una empresa de Argentina para dedicarse de lleno a un proyecto, una agencia de Marketing digital la cuál duró 5 años, y que trajo más dolores de cabeza que alegrías.

Algunas preguntas rondaban por la mente de ambos: ¿Podremos lograrlo esta vez? ¿Qué es lo que hace que algunos proyectos prosperen y otros cierren por falta de recursos? ¿Hay una psicología determinante para tener éxito? ¿Qué saben los demás que nosotros no?

Con esas preguntas en nuestros campos de energía, nos lanzamos a la aventura. Aunque el proceso no fue sencillo, las respuestas se fueron develando y todo lo que hemos vivido en este tiempo han sido las lecciones más importantes en nuestras vidas.

Hoy, luego de asimilar lo aprendido y ponerlo en práctica, los resultados están a la vista y tu mism@ lo puedes comprobar. Con el deseo de que tu proceso sea más sencillo que el nuestro, hemos creado esta propuesta.

**Geometría Sagrada para Potenciar tu Emprendimiento** es un Seminario diferente a otros que conoces. Te llevaremos a pensar desde tu corazón, y que conectes con tu parte lógica, para comprender en quien debes convertirte y cuáles son los pasos que debes hacer para obtener los resultados que deseas.

Esperamos que pongas toda tu energía durante estos días, ¡nosotros haremos lo propio!.

Con cariño,

**Monique y Pablo**

AVISO IMPORTANTE

**ESTE PROGRAMA INCLUYE LENGUAJE DE ADULTOS**

Freud descubrió que en todas las culturas hay palabras que se consideran tabú: palabras que casi nunca se pronuncian pero que cuando lo sucede, generan una transformación dinámica en la capacidad de respuesta emocional de quien las oye.

Freud fue uno de los prisioneros en usar palabras "fuertes" o "prohibidas" - también consideradas "malas palabras"- con fines terapéuticos. Siguiendo esta línea, Pablo Pettinaroli utilizará de vez en cuando, y de manera deliberada, palabras chocantes con el fin de lograr un ambiente de sinceridad y autenticidad emocional.

Se usará este lenguaje de manera estratégica, en situaciones específicas, como chispa que provoca que el participante alcance un nivel más elevado de responsabilidad.

Copyright © 2023 de Espacio de Geometría Sagrada.

Todos los derechos reservados.

Sin menoscabo de los mencionados derechos de propiedad intelectual, queda prohibido reproducir, alterar o almacenar en un sistema de recuperación de datos o transmitir en cualquier forma o mediante cualquier medio el presente manual sin previa autorización del titular del copyright.

La información expresada por Monique Dumoulin, Pablo Pettinaroli y los demás oradores en Geometría Sagrada para Potenciar tu Emprendimiento, así como, sin carácter restrictivo, toda información contenida en el presente manual, tiene como fin brindarte una instrucción básica sobre tu bienestar empresarial y financiero. La finalidad del contenido es estrictamente educativa.

Ningún orador de este seminario garantizan o predicen resultado alguno o rentabilidad alguna de la inversión basada en la información que recibas en este seminario o contenida en el presente manual.



## ¿QUÉ VAS APRENDER EN ESTE SEMINARIO?

Este Seminario fue creado con los siguientes objetivos:

- Que reconozcas las áreas a las cuales debes prestar atención y hacer foco para hacer crecer tu emprendimiento o negocio,
- Establezcas objetivos concretos, que estén alineados con tus valores y en sintonía con lo que tus clientes necesitan,
- Trabajes en tu "mindset": la creencias y psicología mental que debes tener para hacer próspera tu actividad,
- Des orden a tus ideas y tener claridad sobre que es prioridad de hacer, y comprender;
- Comprendas la forma en la que puedes usar la Geometría Sagrada para diseñar tus piezas publicitarias, transmitiendo de esta manera la esencia de tu proyecto,
- Que "armonices" tu espacio de trabajo, para permitir que la energía fluya de manera armónica hacia ti y desde ti...

Estamos seguros que, sea cual sea tu expectativa, deseo o necesidad, todo lo que aprendas será conseguido.

Para eso, requerimos de ti tres cosas muy importantes:

1. Que dediques toda tu atención y energía durante estos dos días a este método de aprendizaje
2. Que apliques lo aprendido en el momento y,
3. Que participes e interactúes cuando el momento lo requiera.

Todo lo demás depende de nosotros. Déjate guiar por nuestra experiencia y verás los resultados muy pronto!

**¿List@ para empezar? Allá vamos!**



SEMINARIO  
**GEOMETRÍA  
SAGRADA**  
PARA **POTENCIAR**  
TU **EMPRENDIMIENTO**

**DÍA 1: EVALÚA TUS OPORTUNIDADES**

“MUCHAS PERSONAS TIENEN MIEDO DE  
DECIR QUÉ QUIEREN. POR ESO NO LO CONSIGUEN”.  
Madonna, cantante.



Espacio de  
**GEOMETRÍA SAGRADA**

## EL LUGAR DONDE TE ENCUENTRAS

Aplicar los pilares de la Geometría Sagrada nos permite reconocer cómo está nuestra energía hoy, y al mismo tiempo, hacer consciente lo que está en nuestro inconsciente.

Para que nuestro emprendimiento o proyecto sea exitoso, es importante que seamos observadores de nuestra propia obra de teatro y que reconozcamos las otras áreas de nuestras vidas que actualmente dispersan nuestra energía.

Antes de comenzar el Seminario, se te dio acceso a tres Bonos:

La clase:

- Principios de la Geometría Sagrada,
- El taller de Definición de Objetivos,
- y el Curso de Construcción del Cuerpo de Luz.

Vamos a trabajar con lo realizado en el Taller de Definición de Objetivos. Toma tus apuntes y observa:

¿Hay algún área que en este momento está requiriendo más energía de lo que acostumbra? ¿Qué pensamientos tienes en relación a esa área?

Escribe aquí...

La salud, las relaciones o los problemas económicos pueden generar que nuestros pensamientos sean ruminantes -se repitan una y otra vez- y nos cueste salir de lo que vemos como "problema".

Para salir de ese ciclo, es necesario:

1. Tomar la decisión de dirigir nuestra energía a algo diferente.
2. Poner nuestro foco y energía en proyectos a largo plazo.

**"Yo \_\_\_\_\_ tomó la decisión de dirigir mi foco, energía y acciones en pos de mi emprendimiento, asumiendo y aceptando el área de \_\_\_\_\_, como así todas las demás, crecerán por añadidura"**

## Ahora sí, hablemos de emprendimientos.

1 - Describe tu negocio en menos de tres renglones.

2 - ¿Por qué estás haciendo este emprendimiento? ¿Qué te mueve hacerlo?.

3 - Enumera todos los “problemas” o “desafíos” que crees que tienes actualmente

- 1 -
- 2 -
- 3 -
- 4 -.... escribe todos los que consideres.

4 - ¿Cuáles son los objetivos que tienes para este Seminario?

- 1 -
- 2 -
- 3 -
- 4 -.... escribe todos los que consideres.

5 - ¿Cuáles son los objetivos para los próximos 12 a 24 meses?

- 1 -
- 2 -
- 3 -
- 4 -.... escribe todos los que consideres.

## LAS ÁREAS DE UN EMPRENDIMIENTO

De la misma manera que tu vida tiene diferentes aristas a las cuales les dedicas -o no- atención, tu emprendimiento o negocio tiene otras a las cuáles reconocerlas te permitirá observar dónde dirigir tus acciones en pos del crecimiento.

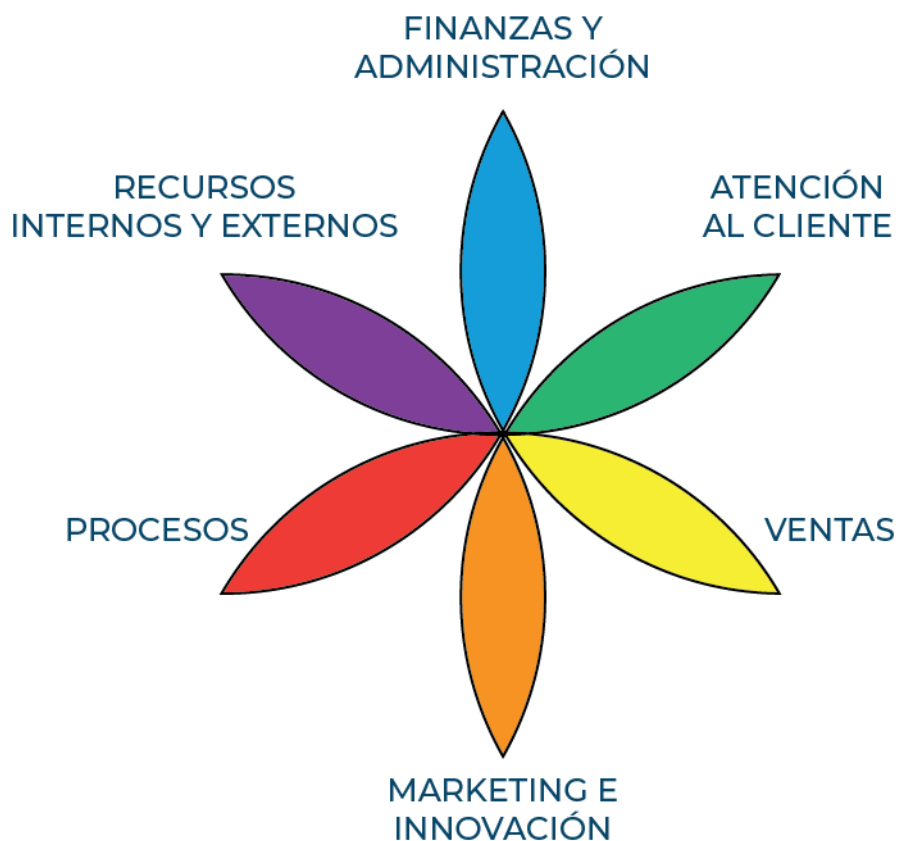
Si tu negocio tiene entre cero a dos años de vida (o es una idea concreta próxima a salir), es posible que aún no tengas claro cuales son estas áreas ni cómo atenderlas, o lo tengas que hacer tu. Si tienes entre 2 años y 6, es posible que tu crecimiento se vea estancado por no haber trabajado en ellas o no haber delegado algunas.



ÁREA	EJEMPLO
<p><b>PROCESOS Y PRODUCTO</b></p> <p>Esta es el área en la cuál tu negocio funciona. Los procesos son la clave de un negocio ordenado y eficaz. Es la manera en que haces las cosas en tu negocio. Los procesos pueden ser manuales (hechos por humanos) o automáticos (por sistemas inteligentes). El producto es la razón por la cuál tu negocio tiene razón de ser y puede ser más de uno.</p>	<p><b>Terapias/clases personalizadas:</b> El consultante toma turno, se asienta en una agenda o archivo, se le recuerda de la cita x días antes, se le brinda el turno, se le hace seguimiento posterior.</p> <p><b>Cursos:</b> El alumno contrata, se asienta en un excel su pago, se le envía el material, se le otorga el curso, se le hace seguimiento.</p> <p>Si es presencial, en el proceso se incluye el alquiler de lugar, la preparación del mismo o el material.</p> <p><b>Productos de venta online:</b> Se pide la mercadería al proveedor, se fabrica o mejora el producto, se empaqueta, se entrega al correo, se envía al cliente código de seguimiento, se asienta en un sistema la venta, la entrega.</p>
<p><b>RECURSOS INTERNOS Y EXTERNOS</b></p> <p>Los recursos internos son aquellos cuyo trabajo puede supervisarse continuamente y sobre los que tenemos control. Los externos son aquellos cuyo trabajo no pueden ser supervisados directamente y dependemos de su labor para funcionar.</p>	<p>Un recurso interno es: uno mismo, un empleado, o un sistema que fue diseñado o programado por un integrante de nuestro equipo.</p> <p>Un recurso externo son servicios o productos que contratamos a otras empresas o personas. (Internet, luz, gas, inmueble alquilado, una tienda online como por ejemplo Tienda Nube, una agencia de Marketing).</p>
<p><b>FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN CONTABLE</b></p> <p>Dentro de esta área incluimos los costos de mantener activo nuestro negocio, los ingresos que obtenemos por nuestras ventas, las inversiones que realizamos, los préstamos que pedimos, el flujo de caja y la previsión que hacemos para gastos inesperados. También, la manera que llevamos el control de todo eso.</p>	<p><b>Costos fijos:</b> alquiler, luz, gas, internet, telefonía, seguro, empleados.</p> <p><b>Costos variables:</b> mercadería, mobiliario a reponer, sistemas que varían su valor según la cantidad de usuarios, comisiones de procesadores de pago, impuestos.</p> <p><b>Inversiones:</b> Promociones y descuentos, marketing, capacitaciones.</p> <p><b>Previsión:</b> posibles juicios de empleados, dinero reservado para oportunidades de negocio.</p>
<p><b>MARKETING E INNOVACIÓN</b></p> <p>El marketing es la "nafta" de tu negocio. La innovación, lo que lo hará sobrevivir en el largo plazo.</p> <p>Dentro del marketing, incluimos el contenido en redes sociales, la publicidad (en todos sus formatos), el envío de mails promocionales.</p> <p>La innovación es entregar al mercado cada vez mejores productos, diferenciándose de los negocios que son similares.</p>	<p>Un bar pone en su pizarra en la calle "Happy Hour de Cerveza", al mismo tiempo que lo publicita en sus redes y junto con la factura, entrega al cliente un cupón de descuento para que lo use la próxima vez que vuelva.</p> <p>Además, hace un descuento adicional si el cliente reserva su mesa con un día de anticipación a través de su web.</p> <p>Aplica innovación al hacer una encuesta, investigar los menús que ofrecen en la zona y los hace diferenciados, u otorga algo que los demás no. Por ejemplo: Cerveza sin alcohol.</p>



ÁREA	EJEMPLO
<p><b>VENTAS</b></p> <p>Si bien algunos lo consideran una parte del Marketing, esta área requiere de su propia estrategia.</p> <p>Las ventas pueden ser en persona, por sistemas automáticos o telefónicos, y cada una de ellas es un canal diferente de ventas.</p>	<p>Un bar puede vender en el local, por teléfono, por una app o en su página web.</p> <p>Cada canal de venta puede tener su propia estrategia, es decir, si el cliente consume en el local puede tener un descuento que no obtiene si lo pide por la app, y puede tener un descuento adicional si hace el pedido previo en la página web.</p> <p>El equipo de ventas debe trabajar tomando en cuenta los datos que se recaudan de las otras áreas.</p>
<p><b>ATENCION AL CLIENTE</b></p> <p>Es el área encargada de la satisfacción del cliente, y fidelizarlo para su posterior regreso.</p> <p>Esta área debe tener en cuenta las expectativas del cliente y estar atento a cumplirlas sólo cuando sea necesario.</p>	<p>Una gran manera de mejorar la atención al cliente es siempre dar un poco más de lo ofrecido, hacer encuestas de satisfacción o enviar mails preguntando a sus clientes como están o si lo pueden ayudar en algo relacionado con su producto o servicio.</p> <p>Una empresa de venta de productos puede enviar un correo en el cual pida la opinión del usuario sobre el producto, un centro de cursos puede escribir a sus estudiantes preguntando cómo aplicar el aprendizaje o si aún tiene dudas.</p>



Haz foco en las respuestas que realizaste en las pregunta número 3 del inicio. Identifica, luego de lo aprendido, en qué pétalos están los problemas o desafíos que tienes.

ÁREA	PROBLEMAS O DESAFIOS
PROCESOS Y PRODUCTO	(ejemplos) No tengo claro un proceso definido de trabajo. No tengo claro cuál es mi principal producto, ofrezco según me piden.
RECURSOS INTERNOS Y EXTERNOS	Hago todo yo No tengo claro que sistema contratar para mejorar
FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN CONTABLE	Gasto más de lo que gano, No cobro a tiempo Mi economía personal está mezclada con la de mi proyecto
MARKETING E INNOVACIÓN	No sé cómo promocionar mi producto, No tengo conocimientos en tecnología, Creo que mi producto es igual a muchos otros que vi.
VENTAS	Me cuesta un montón venderle a las personas Cobro menos de lo que siento que vale mi trabajo.
ATENCION AL CLIENTE	No tengo la menor idea de lo que pasa cuando reciben mi producto. Tengo miedo de que me digan que no están satisfechos.

Una vez identificado las áreas en las cuales están tus “problemas” o “desafíos”, elige hasta tres en las cuales pondrás tu foco de ahora y por los próximos tres meses.

### TRAZAR PARA ENFOCARTE

El viaje continúa ahora re-descubriéndote, los trazos son una de las herramientas más poderosas para conectarte íntimamente con códigos, números, y mensajes que iremos descubriendo a lo largo de este camino.

Los Mandalas son representaciones simbólicas espirituales, tu Ser se expresa casi sin darte cuenta mostrándote aspectos que puedes descubrir hablándote a través del color y de las formas que utilizas. Cada sector de tu trazo y tu creación te expresa en espacio-tiempo una historia. Una actividad que fortalece la creatividad.

El Mandala puede ser una guía para ubicarnos en nuestro centro más profundo y

así integrar los diferentes aspectos de nuestra vida, y en este caso, el emprendimiento. Puede ayudarnos también a superar la sensación de desintegración que puedas estar experimentando.

El trazar mandalas, promueve la paciencia y la concentración, te permite deshacer bloqueos y tensiones internas, desarrollar la creatividad y te ayuda a desconectar de las preocupaciones diarias.

Un mándala posee tres partes básicas: El punto central. La irradiación de ese punto. El límite circular exterior. El dibujo atrae la vista hacia el punto central o bindu, hacia la unidad, hacia lo divino, hacia nuestro propio centro.

Durante la creación es imprescindible estar en contacto con nuestro interior y escuchar atentamente la información que de allí nos llega. El hecho de crear el mandala y observar sus formas y sus colores, es información directa para ti. Se establece una conexión con los aspectos profundos e internos, conscientes o inconscientes ofreciendo una solución, una ayuda para el entendimiento y la comprensión intuitiva.

Unos minutos de contemplación, meditación, calma, un ambiente tranquilo y cómodo son más que suficientes... con la práctica y el entendimiento de que todos, absolutamente todos, poseemos talento.

Si quieres que el mandala te guíe para el auto-conocimiento, no pienses en formas ni colores, deja que solo te vaya guiando, haciendo lo que en ese momento de manera intuitiva aparezca.

Al trazar estarás manteniéndote atento a tus pensamientos y a tus emociones mientras avanzas, estarás meditando de manera activa, tus hemisferios entrarán en un estado de armonía, logrando un equilibrio.

Te sorprenderás de las cosas que llegarán a tu mente, de las sensaciones, de lo que recuerdes. No dejes de escribir todo lo que venga a tu mente, emociones y recuerdos, todo es información para ti.

Cuando trazas, es conveniente ir anotando aquellas ideas, pensamientos y emociones que van apareciendo, en el costado de la hoja que elijas. Para realizar estos ejercicios procura tener un buen compás, ya que es tu herramienta de trabajo, un block de hojas blancas lisas, escuadra, lápiz negro y lápices de colores.

No necesitarás de la goma, ya que no borramos nunca, porque no hay error. Cuando hay una patinada de compás, o un lápiz que va más allá de la línea, simple-

mente lo aceptamos, porque esa acción nos está diciendo algo que debemos observar y que veremos en los 9 sectores en que se divide tu trazo.

Y lo más importante... disfruta del proceso! Esta es una nueva aventura, y cada giro es un descubrimiento. No juzgues, procura apagar la radio interna, y deja que los trazos trabajen y reordenen tu Geometría interna.

## LA SEMILLA DE LA VIDA

Tu emprendimiento es una semilla que debe crecer. Hoy, vamos a sembrar una semilla de intención con la finalidad de que el trazo, reordene tu Geometría y la de tu proyecto.

Antes de trazar, nos centramos. Para eso, vamos a hacer una respiración de un minuto.

Revisa nuevamente las respuestas que anotaste en tu cuaderno de apuntes. Luego, prepara los materiales de trabajo que te solicitamos en el Taller de preparación.

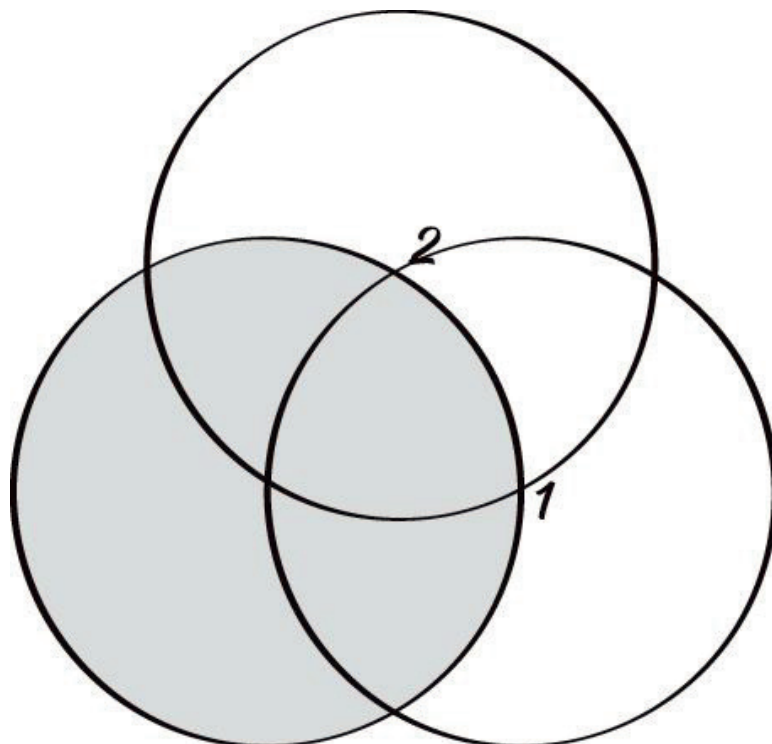
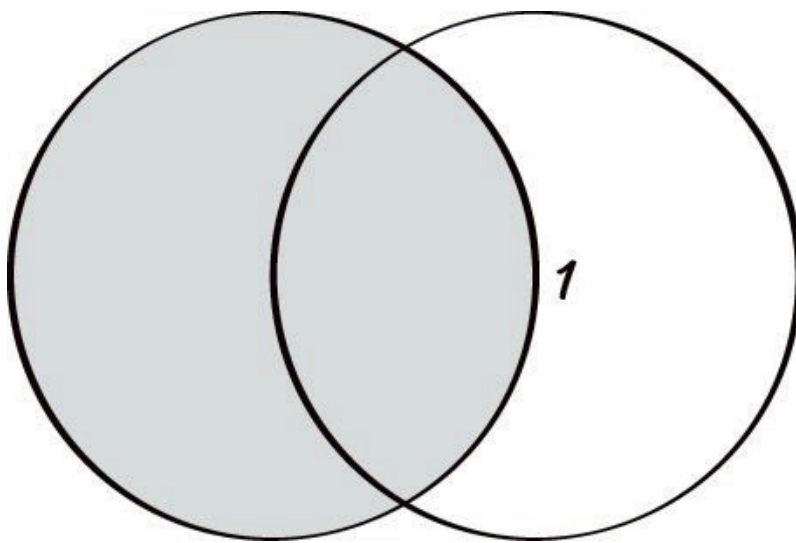
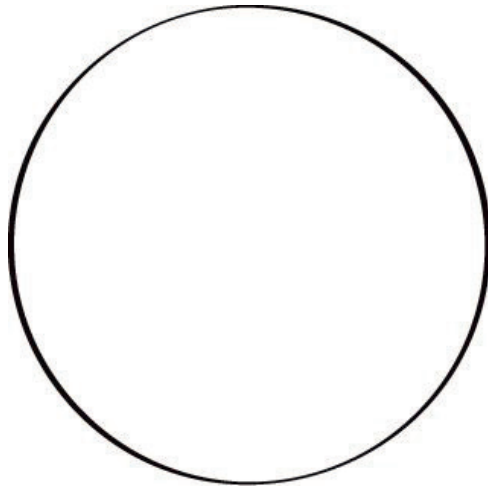
La semilla se trabaja desde un círculo central rodeado por 6 círculos que lo circunscriben.

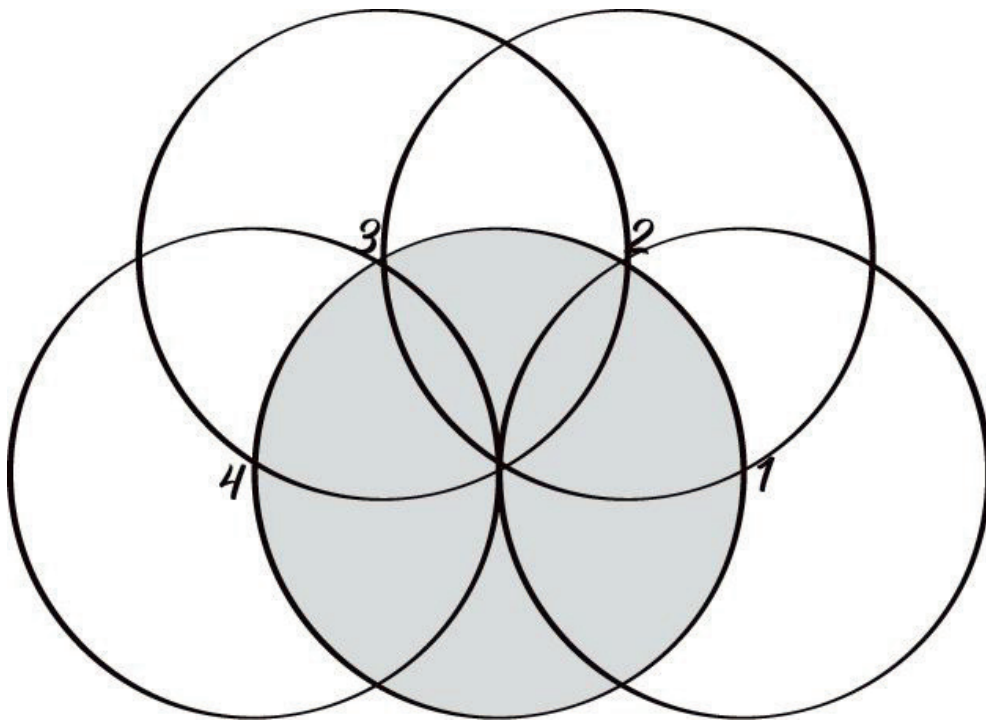
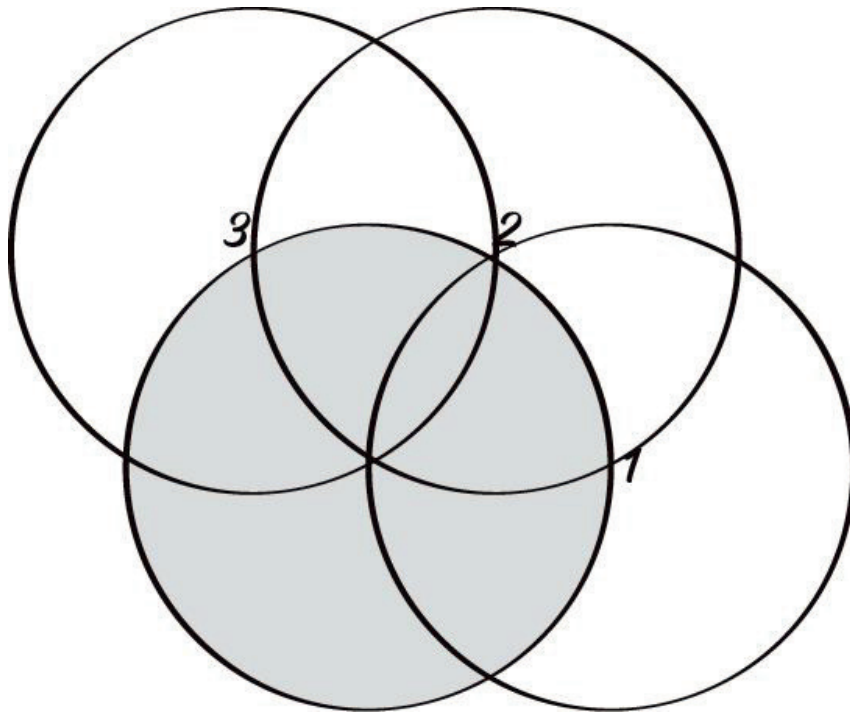


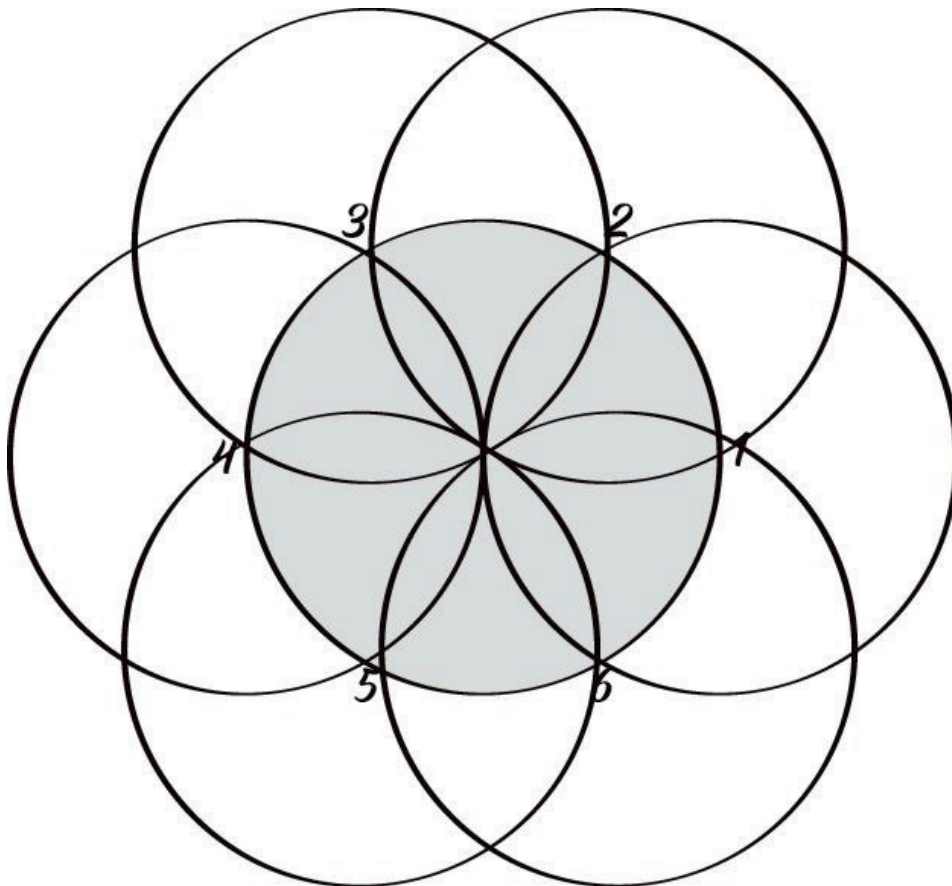
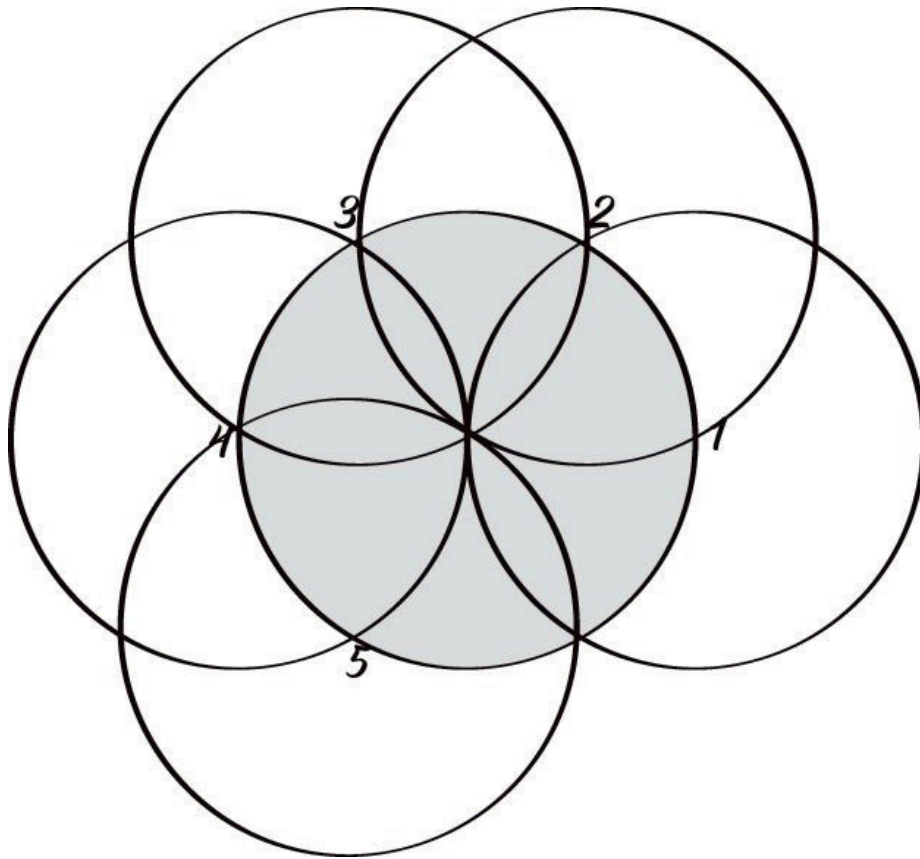
El número 7 es un número místico del Universo, uno de los números más sagrados y juega un papel importante en la geometría sagrada. La semilla de la vida se forma a partir de siete círculos siendo colocados con simetría séxtuple, formando un patrón de círculos y lentes. Su creación es simple, sus significados complejos. Al igual que la flor de la vida, esta geometría contiene el círculo, la Vesica Piscis (símbolo hecho con dos círculos del mismo radio que se intersecan de manera que el centro de cada círculo está en la circunferencia del otro), la totalidad crea un hexágono.

**Respiremos antes de trazar.**

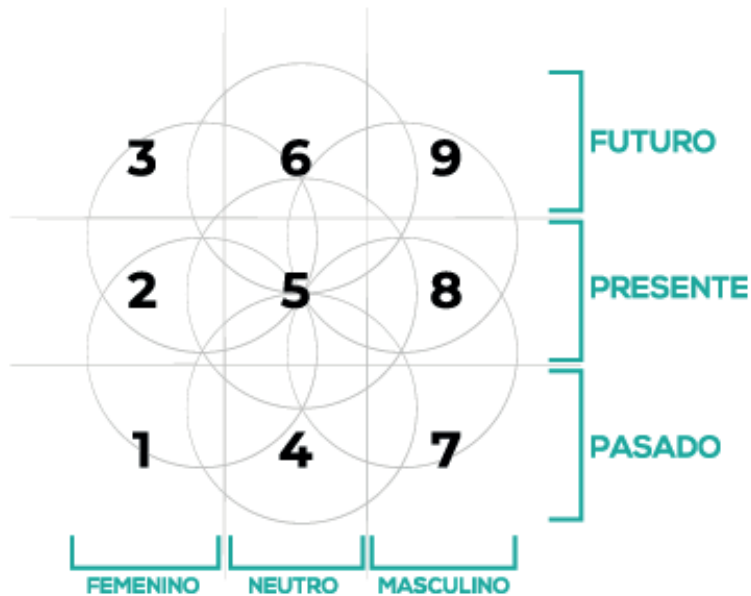








## ¿CÓMO LEER TU TRAZO?



Tu trazo puede leerse en 9 sectores, observa en que lugares se patino tu compás o bien se creó un rayón (no lo borres) que a la hora de estereografiar puede crear una diferencia que tu inconsciente perciba para re-ordenar ese área.

Es como leer las coordenadas, quizás el tema que llama tu atención se encuentra, por ejemplo "abajo a la derecha"... solo fíjate que representa esta coordenada.

Tienes tu hojas, la divides en 9 áreas, 3 divisiones horizontales y 3 verticales. En el eje vertical observarás 3 áreas, éstas son "Madre, hijo o hija y Padre". En el eje horizontal "Futuro, Presente y Pasado".

La grilla se estructura como una grilla en torno a un eje central vertical y un eje central horizontal. Si el trazo lo construyo a contrarreloj busco equilibrar lo femenino, si lo hago a favor equilibrio lo masculino, si me muevo hacia abajo voy hacia el pasado, si lo hago hacia arriba voy al futuro. Si utilizo curvas trabajo lo femenino, si utilizo rectas trabajo lo masculino.

[MADRE]  
FEMENINO

[HIJO o HIJA]  
NEUTRO

[PADRE]  
MASCULINO

INTELLECTUAL  
**FUTURO**  
PROYECCIONES  
SUPER-YO

Campos de pensamiento y conexión con la Divinidad. Plano más sutil donde habitaba la inspiración y el estado de gracia, plenitud y revelaciones.

**PRESENTE**  
YO  
EMOCIONAL

El aquí y ahora. Fuerza eléctrica. Electromagnética ondas alpha, beta, delta, teta y gama. Hijo Divino. Realidad ordinaria Mundo de las relaciones. De todas las especies con los vínculos. Eventos de la vida consciente. Miedo a morir a Ser a Poder.

**PASADO**  
MEMORIA  
MOTRICIDAD

El mundo de abajo. Fuerza magnética, ondas telúricas. Madre Divina. Todo lo que nosotros no conocemos de nosotros. Las cosas más instintivas de los hombres. Ataque y huida. La fuerza que pulsa.



En las áreas del pasado, tu trazo te está invitando a que honras a tu madre y padre, quienes te han dado la vida. Toma de ellos todo lo bueno, y deja con ellos los problemas entre ellos. Honra a tus ancestros. Pide orden amoroso en las historias familiares. Ánclate a la energía amorosa de la Tierra, quien te ha invitado a vivir tu experiencia en este Planeta.

**1- Pasado - Femenino:** Tu conexión con la Madre Tierra, con tu Madre biológica. Reflexiona sobre tu parte emocional - instintiva. Atención a tu energía femenina que pulsa. Tus movimientos, ¿recuerdas bailar? Tus memorias y tus emociones en el pasado actúan en ti ¿de qué manera?

**4 - Pasado - Neutro:** Tus reacciones en la infancia. ¿Ante el ataque hay huida? Revisa tus logros y tus frustraciones, tus memorias como hijo/a, o tú con tus hijos. ¿Influyen hoy en tu vida? ¿Sanaste heridas? ¿Tienes recuerdos de tu infancia? ¿Emociones? ¿Que disparan esos recuerdo y emociones?

**7 - Pasado - Masculino:** Tu conexión con la figura paterna. Tu relación emocional con lo masculino. Tus acciones del pasado. Tu instinto de conservación. Tus respuestas y reacciones.

En las Área del presente, el trazo te invita a preguntarte. ¿Estás presente? ¿Eres un involucrado en la trama o estas observando? ¿Eres observador pasivo o activo? ¿Creas tu realidad? ¿Entregas el poder en otros? ¿Te haces responsable de lo que permites que suceda o culpas al otro? ¿Honras tus experiencias como aprendizajes o las sufres? ¿Vives? ¿Amas? ¿Disfrutas? Sana tus vínculos y relaciones. Metaboliza tus conocimientos, capitalízalos.

**2 - Hoy - Tu parte femenina y creativa:** Observa tus reacciones emocionales, tu vínculo materno. Tus miedos, las emociones disparadas por los miedos. ¿Cuáles son? ¿Miedos a morir, a ser, a poder?

**5 - Hoy - Tu como hijo/a, o tu con tus hijos, tus relaciones presentes, tus vínculos:** Tus temores. ¿Quién soy? Veo mis sombras y mis luces! Sin juicio, sin compararme. ¿Me re-conozco? Aprendo a re-significar. ¿Soy un producto terminado o me cultivo con nuevas experiencias cada día? ¿Vivo en la rutina o en la aventura de un nuevo día cada día?.

**8 - Hoy - tu relación paterna:** Tu relación con la acción y puesta en marcha. Tu accionar en la realidad cotidiana. Tus vínculos con lo masculino. ¿Tienes temor a la acción? ¿Temor a los logros?.

En las áreas del futuro, el trazo te invita a preguntarte ¿Estoy proyectando los cam-

bios necesarios para mi mas alta satisfacci3n y experimentaci3n?. ¿Proyecto mantener mi campo fuerte para mi m3s alto bien y por ende para los que me rodean?. El trazo te est3 invitando a proyectar compartirlos con quienes lo deseen tus conocimientos adquiridos.

**3 - Futuro - Femenino:** ¿C3mo te proyectas creativamente en el futuro? ¿C3mo se asocian tus emociones y tu intelecto? ¿Emocionalmente como es tu conexi3n con la divinidad?

**6 - Futuro - Tu como - hijo/hija:** ¿Cu3les son tus proyecciones, metas, proyectos? ¿Con tus hijos, cu3les son tus proyecciones? Tus revelaciones, revisa tus dones y proy3ctalos. Tu inspiraci3n. Tus pensamientos proyectados.

**9 - Futuro - Tu conexi3n con la Divinidad:** Tus revelaciones en cuanto a qu3 hacer, que pensar, y c3mo proyectarte en la acci3n.

¿Qu3 sector del trazo te dio informaci3n?

¿Te hace sentido esta informaci3n?  
¿C3mo la vinculas con los desaf3os que tienes por delante?

## LOS 5 ELEMENTOS DE UN EMPRENDIMIENTO

Los 5 sólidos platónicos son polígonos regulares cuyas caras son iguales entre si y en sus vértices se unen el mismo número de caras. Todos los vértices tocan la esfera que los circunscribe.

Son la manera en que se solidifica y construye la materia, son la estructura que tienen el núcleo atómico y el acomodo de los neutrones y protones para poder crear fuerza de succión suficiente como para mantener la fuerza nuclear y realizar movimientos toroidales de implosión y explosión.

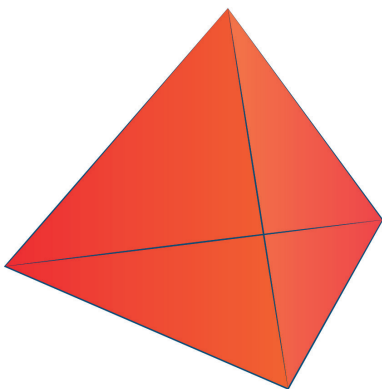
Características metafísicas de los "Sólidos Platónicos"

Platón estudió a profundidad su geometría para asignarle características metafísicas. Ellos son la base de la construcción de la materia. Los sólidos platónicos son formas completamente simétricas que tienen lados y ángulos iguales, todos caben dentro de la matriz universal que es la esfera.

Canalizan energías sanadoras liberando los códigos vibracionales que almacenan. Expanden las vibraciones para limpiar y armonizar personas y lugares, activando la memoria celular y cuántica.

Llenan de energía el cuerpo físico, acentúan la sensibilidad y la percepción intuitiva, abriendo los canales (chacras) a la entrada de la luz y liberando las toxinas físicas o mentales que te impiden crecer y sentirte bien siendo feliz y próspero. Aumentan la concentración mental y la creatividad.

Los egipcios, Atlantes, Esenios, Mayas, conocían perfectamente este holograma y lo utilizaban para sanar y restaurar cualquier parte desarmonizada, empleando la intención, pensamiento, restableciendo el orden, el rejuvenecimiento y la perfecta salud en sus cuerpos físicos y etéricos.

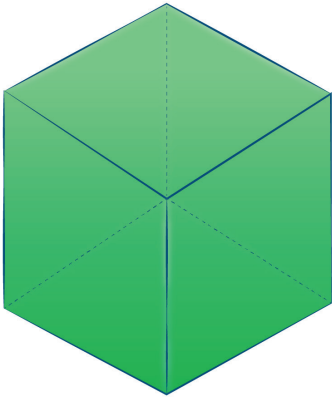


El **Tetraedro** es el símbolo de la sabiduría y la manifestación. Su elemento es el fuego.

Relacionado con la energía que permite emprender nuevas acciones y tener ideas renovadoras.

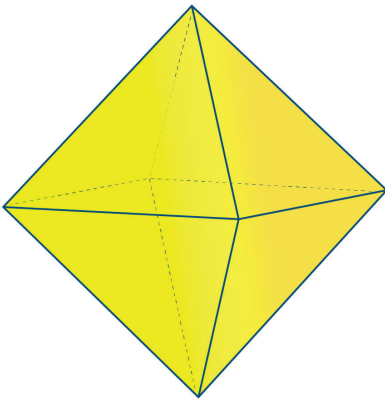
Función: Manifestación

Atrae fuerza, generosidad, voluntad, decisión, energía, valor, justicia, entusiasmo, seguridad, autoestima y confianza en el presente y el futuro.



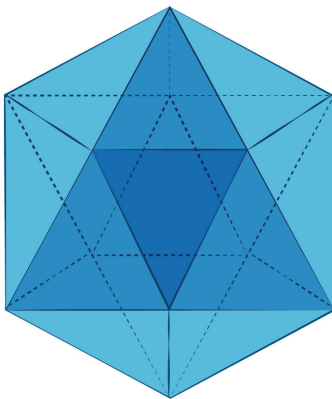
El **Cubo** es el símbolo de la conexión con la vida y la naturaleza, ratifica nuestros propósitos en el plano físico. Su elemento es la tierra.  
Aclara las situaciones personales, ayuda a tomar un camino a seguir, así como con los asuntos materiales.  
Función: Estabilidad.

Atrae riquezas, prosperidad, abundancia y todo lo que signifique llevar a buen término los propósitos, perseverancia, emoción, claridad en las metas y flexibilidad.



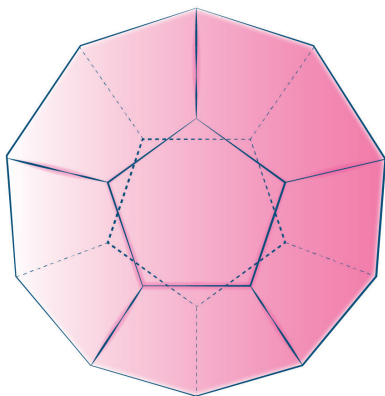
El **Octaedro** es el símbolo de la integración, de la perfección de la materia por el espíritu. Su elemento es el aire.  
Integra aspectos mentales inconexos en el ser interior.  
Función: Integración.

Atrae: equilibrio.  
Dota de poderes de comprensión, entendimiento, facilidad para convencer, produce ventas exitosas, buen humor, y armonía para tener una salud perfecta y un corazón contento.



El **Icosaedro** es el símbolo de la transformación, la energía espiritual y la conexión con la energía masculina (Yang). Su elemento es el agua.

Función: Transformación.  
Atrae: comunicación.  
Útil para los procesos de transformación y regeneración interior, donde las emociones deben dar un cambio.



El **Dodecaedro** simboliza la energía del Alma y la conexión con la Madre, la energía femenina (Yin). Es el quinto elemento: el Ether.

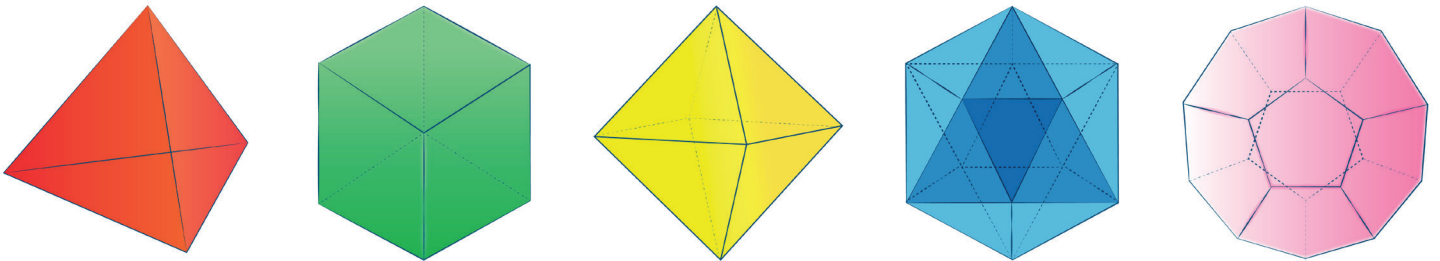
Representa el Universo entero.

Función: Ascensión.  
Atrae: relaciones armoniosas.  
Es la conexión directa con la luz del creador que revitaliza todo, dando el poder de generar cualquier idea.



**Todo emprendimiento necesita de un equilibrio en esos 5 elementos.**

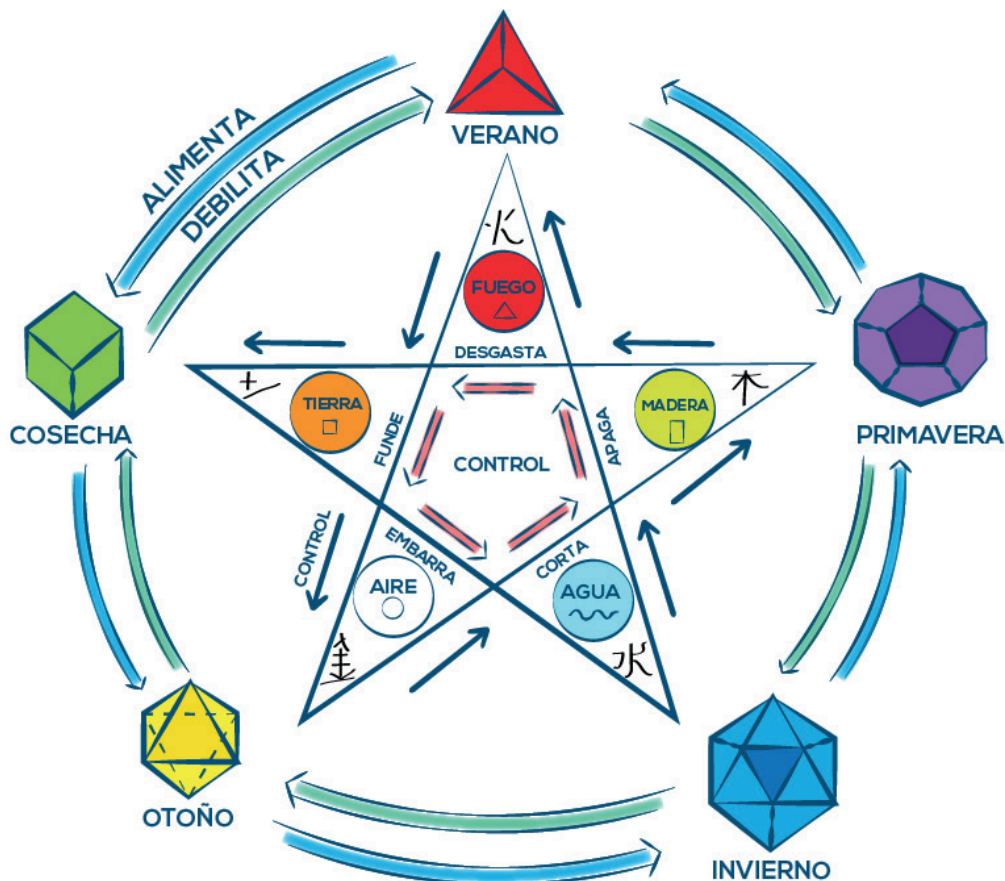
Observa las figuras, y de manera instintiva, sin revisar la información brindada, escoge el que sientas que más necesitas en este momento. No elijas todos, o más de uno, recuerda, el foco es lo que genera impulso.



Cada elemento, está asociado a un periodo estacional y de producción.

De la misma manera que el ser humano atraviesa cada año estos periodos, los emprendimientos tienen su propio periodo estacional, el cuál, puede coincidir con el de su fundador.

Todos los ciclos son metafóricos, es decir, no necesariamente tienen que seguir la lógica, y cada uno puede variar en el tiempo de duración.



El periodo de otoño es el momento donde “podas”. Haces balances, revisas el trayecto recorrido, dejas ir aquello que ya no sirve, esto puede ser ideas, clientes, productos. Este periodo es necesario para desechar aquellas cosas de tu negocio que ya no necesitas. Si te quedas mucho en él, puede marchitarse.

El invierno es donde “duermes”. Las promociones son pausadas, disfrutas de la cosecha realizada. El flujo de clientes se frena para poder atender el interior del negocio. Este periodo puede ser beneficioso para realizar investigaciones, desarrollar nuevas ideas de productos, hacer reformas en tu local y compartir tiempo de calidad con tu equipo de trabajo. Si te quedas mucho en él, dejarás que tu competencia capte la atención de tus clientes.

La primavera es el periodo para comenzar a florecer. Lanzas los productos, haces publicidad y te muestras ante tus potenciales clientes. Comienzas a ver que tus ventas comienzan a crecer. Este periodo es ideal para lanzar nuevos productos y probar nuevas promociones. Si te quedas mucho en él, corres el riesgo de que tus clientes te vean como un proyecto de moda pero no te consideren a largo plazo. El verano es el periodo de mayor exposición. Las ventas se multiplican y tu equipo tiende a trabajar más. Este periodo es ideal para potenciar las promociones que resultaron efectivas en el periodo anterior y hacer crecer tu equipo de trabajo. Si te quedas mucho en él, corres el riesgo de no innovar o perder de vista lo que necesita el mercado.

El periodo de cosecha varía según el tipo de negocio en el cual te encuentres y por lo general, se da durante la primavera y el verano. Para que la cosecha pueda ser continua, debes procurar “guardar” parte de las ganancias para los periodos de otoño e invierno y hacer una planificación consciente de los productos que ofrecerás en cada momento del año.

Tu emprendimiento puede haber pasado por estos periodos más de una vez al año, o bien, no haber alcanzado alguno de ellos durante el tiempo que lleva de vida. Cuanto mas consciente seas en tu planificación, y más efectivo en tu accionar, verás como la duración de los mismos cambian.

CASO DE ESTUDIO: **ESPACIO DE GEOMETRIA SAGRADA**

AÑO 2019 - 2020	AÑO 2022
<p><b>Invierno:</b> Duró casi cuatro meses, entre Junio, Julio, Agosto y Septiembre de 2019. Los primeros dos meses, la cantidad de inscripciones bajo a un nivel preocupante. Desarrollamos nuevos productos y cuando estábamos listos para el siguiente periodo lógico...</p> <p><b>Otoño:</b> Duró dos meses entre septiembre y Octubre de 2019. Un integrante del equipo se fue y tuvimos que realizar cambios de proveedores, en nuestros procesos y la manera que trabajamos.</p> <p><b>Primavera:</b> y llegó! Lanzamos la formación en octubre de 2019 y este periodo duró hasta abril del año siguiente, es decir, casi 6 meses.</p> <p><b>Verano:</b> Entre abril y noviembre de 2020, pudimos capitalizar todo lo trabajado. Coincidió con la incorporación de nuestra primera colaboradora, y se dio el periodo de mayor cosecha, logrando cada uno de los objetivos propuestos.</p>	<p><b>Otoño:</b> Entramos de manera consciente a esta etapa en enero de 2022 y la extendimos hasta principios de marzo. En ese tiempo, aprovechamos para hacer balances, cambiar nuestro sistemas de archivos y realizamos ajustes en nuestra plataforma.</p> <p><b>Invierno:</b> De manera consciente, hicimos una pausa para descansar. Entre marzo y abril de 2022, nos capacitamos, mejoramos nuestro Seminario Activando tu Campo de Potencial y diseñamos un plan de crecimiento exponencial.</p> <p><b>Primavera:</b> Entre mayo y Julio, pusimos mucho empeño en cambiar la forma de los posteos en las redes sociales, realizamos promociones en países en los cuales teníamos poca presencia y medimos los resultados.</p> <p><b>Verano:</b> Entre Agosto y Diciembre, el equipo creció por 2, lanzamos un nuevo formato de Congreso, agotamos los cupos de cada propuesta y lanzamos este Seminario del cual hoy sos parte.</p> <p>La cosecha, a diferencia de la columna izquierda, se dió durante todos los periodos, gracias a la planificación y el accionar consciente.</p>

*¿Cómo detectar en qué periodo te encuentras?*

De manera instintiva, observa la información y siente con tu corazón cuál ciclo consideras que estás atravesando. Si no encuentras ninguno, decide de manera deliberada ingresar en el "otoño", ya que este Seminario te ayudará a dejar atrás aquellas limitaciones que ya no te sirven!

Más adelante, podrás planificar de manera consciente lo que harás en el futuro.

## EL MINDSET DEL EMPRENDEDOR

En su libro "Secretos de la mente millonaria" T. Harv Eker nos explica de manera sencilla lo que es la Programación Neuro Lingüística.

Tu relación con el dinero, las ventas y la exposición parten de la programación mental que tenemos sobre estos.

En coaching decimos que HECHO + INTERPRETACIONES = REALIDAD.

La psicología del éxito parte de una fórmula muy sencilla:

Pro > Pen > S > A = R

Tu Programación lleva a tus Pensamientos, tus pensamientos a tus Acciones y tus Acciones a tus Resultados.

Por lo tanto, al igual que hace un ordenador personal, cambiando tu programación das el primer paso para cambiar tus resultados.

Tu programación con el dinero, las ventas y la exposición puede estar condicionada por tres maneras diferentes:

PROGRAMACIÓN VERBAL	¿Que oías cuando eras pequeño?
MODELOS DE REFERENCIA	¿Qué veías cuando eras pequeña?
INCIDENTES CONCRETOS	¿Qué experimentaste cuando eras pequeño?

Para hacer el cambio en tu programación, es necesario pasar por cuatro etapas:

Conciencia: reconocemos su existencia para cambiarlo.

Comprensión: al entender el origen de "tu forma de pensar" puedes reconocer que esto proviene fuera de ti.

Disociación: Al darte cuenta que la forma de pensar es algo aprendido, puedes separarte del pensamiento y elegir si conservarla o desprenderse.

Reacondicionamiento: Introduce archivos mentales que sean más ecológicos con los objetivos que tienes en mente.

Pasos para el cambio:

### ETAPA 1: Consciencia

Escribe en tu cuaderno

Todas las afirmaciones que oías sobre el dinero, la riqueza, las personas ricas, y las ventas cuando eras nin@.

Los recuerdos que tienes sobre la forma de ser y los hábitos que tu padre, madre o la persona que te crió tenían en relación al dinero y la riqueza. Identifica de qué manera estás siendo idéntico u opuesto a ellos.

Toma en consideración un incidente emocional concreto que experimentaste en torno al dinero, las ventas y la exposición cuando eras joven.

### ETAPA 2: Comprensión

Escribe cómo crees que todo esto ha afectado en tu vida económica y profesional, a la hora de cobrar por tus productos, de vender a otros y de promocionar lo que haces.

### ETAPA 3: Disociación

¿Reconoces que este modo de ser es algo aprendido pero que no eres tú? ¿Te das cuenta que en el momento presente tienes la opción de ser distint@?

### ETAPA 4: Reacondicionamiento

Haz una declaración de cambio. Escribe y luego repite en voz alta: "Todo lo que oí, vi y experimente acerca del dinero, la venta y la exposición no es necesariamente cierto. Decido adoptar nuevas formas de pensar que contribuyan con mi crecimiento económico y profesional"

Tócate la cabeza y di "Tengo una mente emprendedora exitosa"

### MEDITACIÓN

*Podrás descargar la meditación de este día en la plataforma de estudios.*

## ACTIVIDAD POST- ENCUENTRO

Una vez terminado el día 1, escribe todas las nuevas creencias que deseas programar en tu mente para que tu actividad sea exitosa.

- 1 -
- 2 -
- 3 -
- 4 -
- 5 -
- 6 -
- 7 -





SEMINARIO  
**GEOMETRÍA  
SAGRADA**  
PARA **POTENCIAR**  
TU **EMPRENDIMIENTO**

**DÍA 2: LLEVÁ TUS RESULTADOS AL SIGUIENTE NIVEL**

"HACELO. O NO LO HAGAS.  
NO EXISTE EL INTENTO"  
Yoda, Maestro Jedi



Espacio de  
**GEOMETRÍA SAGRADA**

## EL ESPIRAL DEL ÉXITO

Cuando tenemos claro las creencias que queremos programar en nuestra mente, podemos comprender que el "éxito" es un ciclo en espiral que pasa por cuatro estadios continuos.

¿Que sería para ti "tener éxito" con tu emprendimiento?

Escribe el potencial que crees que puedes alcanzar. Haz de cuenta que las nuevas creencias ya han sido programadas en tu mente. De hecho, ya lo están!



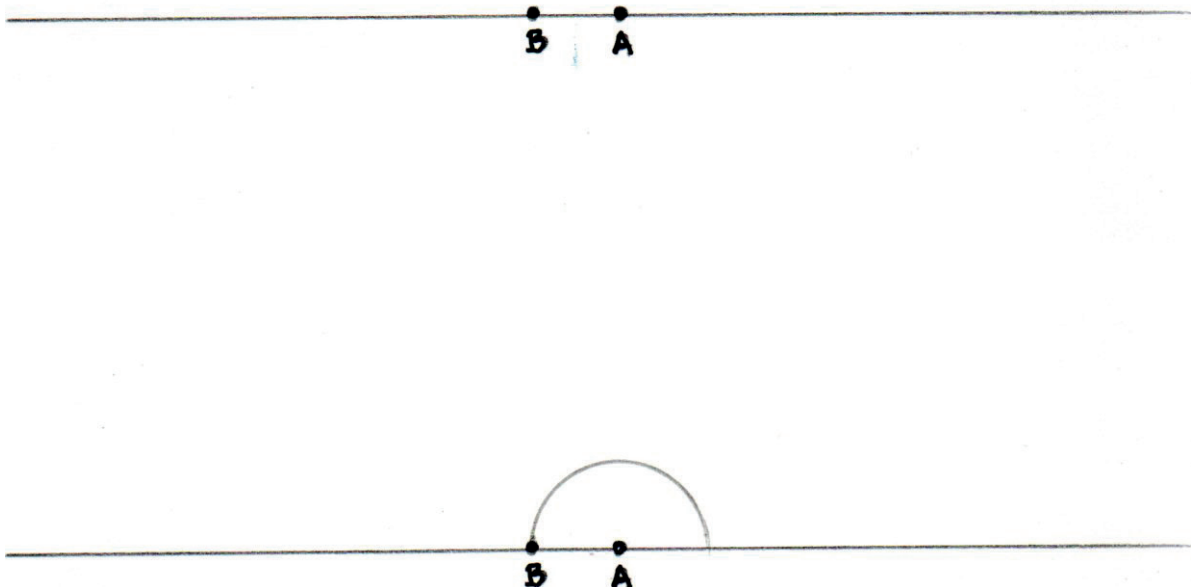
**POTENCIAL:** Todos los seres humanos tenemos el mismo potencial, sólo que algunos son más conscientes de él, y otros dudan del mismo. Evaluemos tus posibilidades en tu proyecto: ¿qué potencial tiene? ¿Hasta dónde puede llegar según como está hoy? ¿Ha alcanzado el máximo posible?

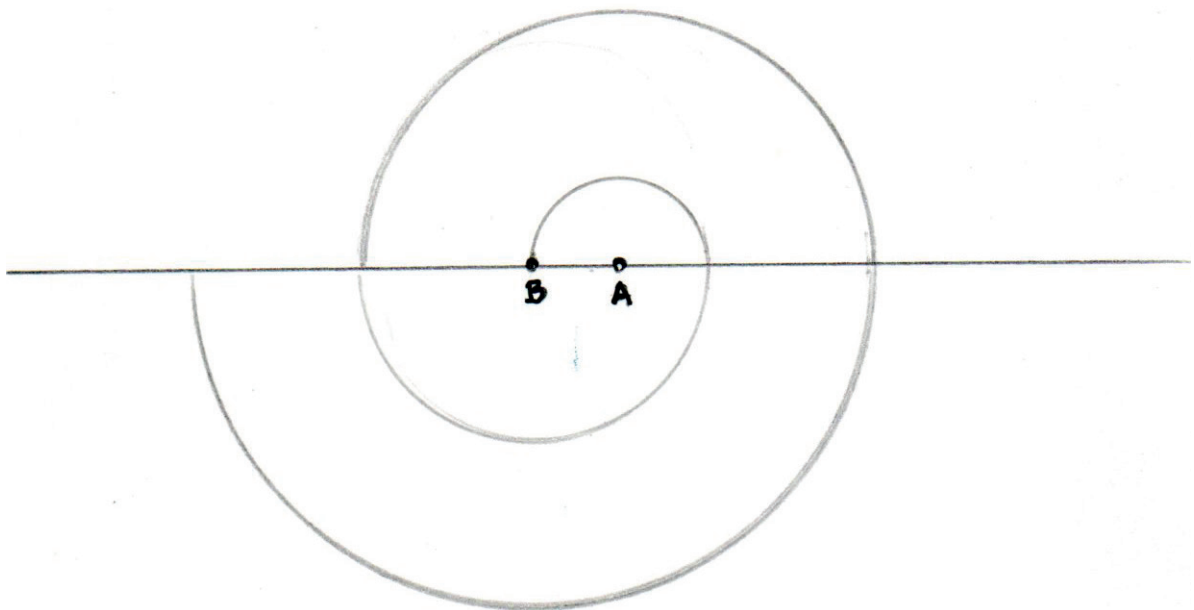
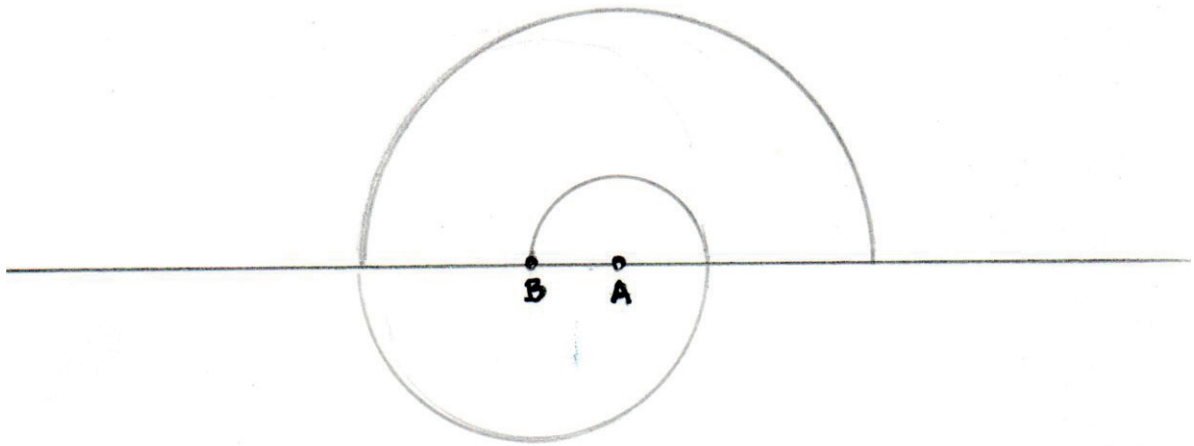
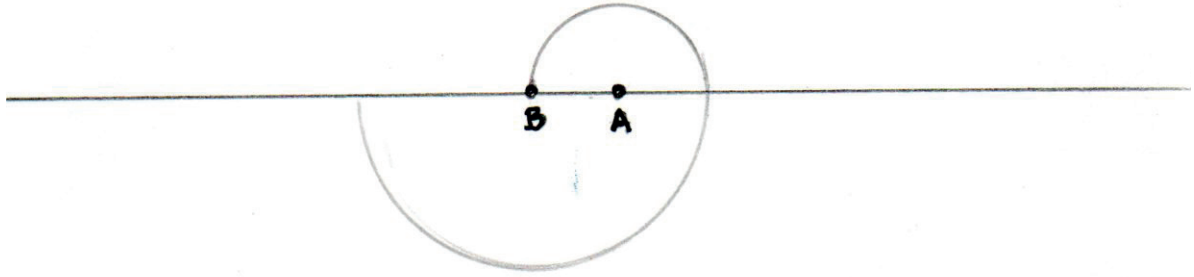
**ACCIÓN:** ¿Tus acciones están acordes al potencial que tienes? ¿Tomas acción con seguridad o miedo? ¿Planificas tu próximo paso o caminas continuamente por instinto?

**RESULTADOS:** ¿Tus resultados son acordes a tu potencial o están por debajo del mismo? ¿Estás conforme con ellos? ¿Qué cosas te dicen de ti mismo y tu proyecto?

**CREENCIAS:** ¿Que creencias tienes sobre el dinero, las ventas y la publicidad? ¿Crees que las creencias actuales te potencian o te limitan?

### ESPIRAL DE PASO IGUAL





## LA GEOMETRIA SAGRADA APLICADA A LA PUBLICIDAD

Desde la antigüedad, la simbología se ha hecho presente en las piezas publicitarias, y los símbolos y patrones han sido utilizados para contar historias. Hoy, lejos de bucear en la teoría, nos meteremos de lleno en la práctica para que aprendas cómo utilizar la Geometría Sagrada a la hora de:

- Contar historias para comunicarte con tu público y
- Diseñar tus piezas.

Todo parte de lo mismo: **la proporción áurea**.

Veamos un poco sobre esto:

Leonardo Pisano, también conocido como Fibonacci, fue un famoso matemático italiano, que contribuyó a divulgar por Europa el sistema de numeración árabe con base decimal que seguimos usando a día de hoy.

El gran descubrimiento de este matemático fue la sucesión de Fibonacci, que dio lugar más tarde a la proporción áurea. Esta proporción pasaría a relacionarse con la belleza o la naturaleza, y a utilizarse en arte y pintura por generaciones.

En la sucesión de Fibonacci la suma de dos números consecutivos siempre da como resultado el siguiente número.

**Es la siguiente: 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, etc.**

La secuencia comienza en cero. Luego, se le suma el número siguiente. Y después, se sumará el último número obtenido más el anterior

$0 + 1 = 1$ ,  $1 + 1 = 2$ ,  $1 + 2 = 3$ ,  $2 + 3 = 5$ ,  $3 + 5 = 8$ ...

Además, la relación que existe entre cada pareja de números, se va aproximando cada vez más a un número en concreto: el número áureo.

Es decir, si dividimos cada número de la secuencia con su número anterior, el resultado obtenido se va aproximando cada vez más al valor del número áureo y la diferencia es cada vez menor a medida que tomamos valores mayores en la sucesión.

$$55 / 34 = 1,61$$

$$34 / 21 = 1,61$$

$$21 / 13 = 1,61$$

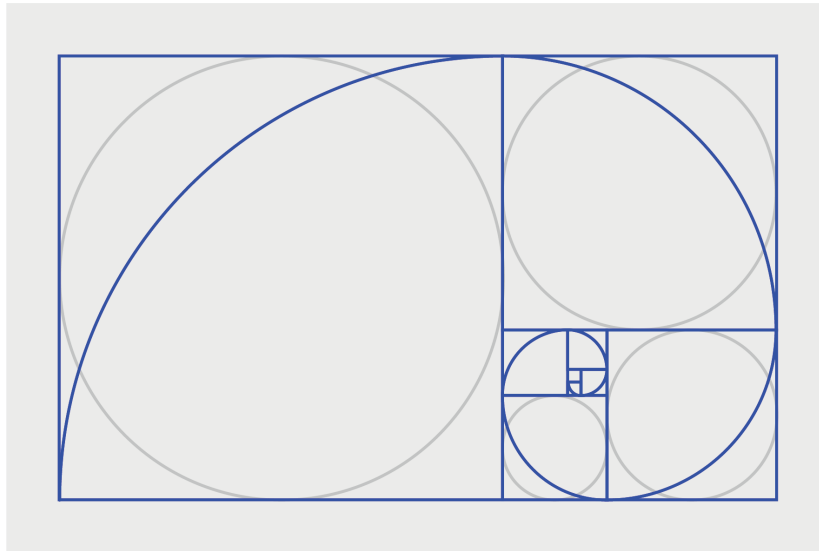
El número áureo se ha representado hasta ahora por la letra griega  $\varphi$  o  $\Phi$  (phi), en honor al escultor griego Fidias. No fue descubierto como un valor unitario, sino



como una relación o proporción.

El valor del número áureo equivale a 1,618034 y vamos a conocer por qué se le otorgan a este número estas interesantes propiedades.

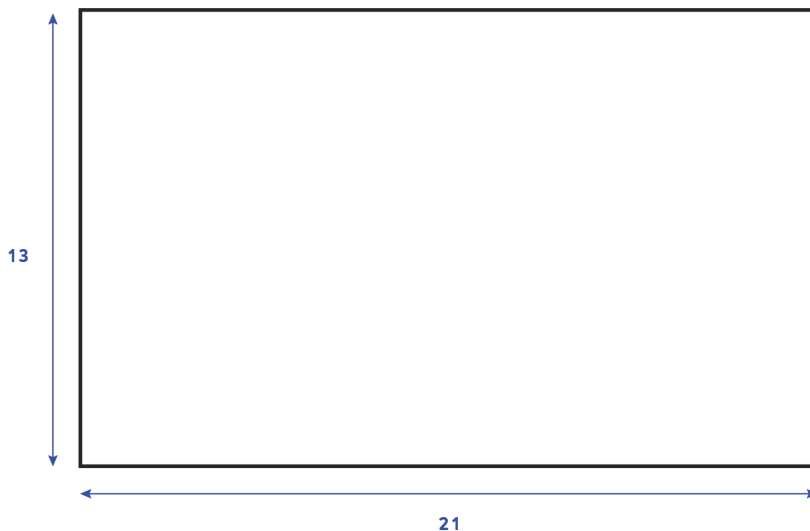
### El rectángulo áureo y la espiral de oro



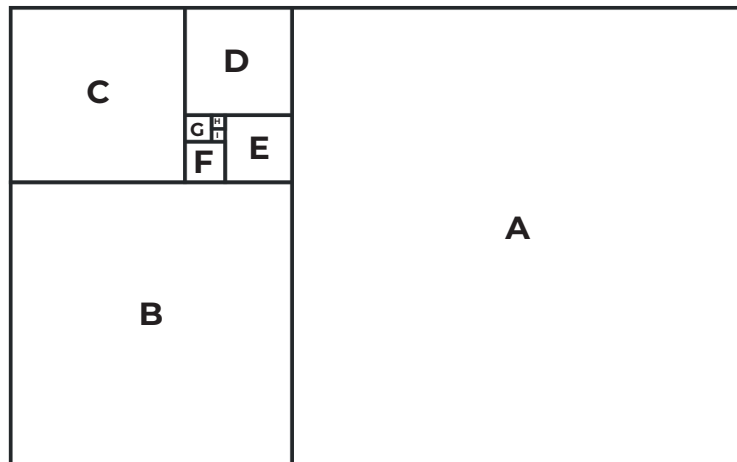
¿Cómo se aplica entonces esta sucesión de números o proporción a las historias y el diseño gráfico?

Vamos a verlo en 3 rápidos pasos, para que puedas conocer bien estas dos herramientas.

1. Si trasladamos dos valores de la secuencia numérica anterior (13, 21), obtendremos un cuadro con la siguiente proporción.







**CUADRANTE A:** Aquí es donde más debes trabajar, ya que todo lo que cuentes tiene que “resonar” con tus potenciales clientes. Debes escribir/hablar desde el corazón, por lo cuál, la historia que cuentes, debe ser real.

También, puedes escribir una historia inventada, pero cuyos componentes sean reales.

- Te presentas,
- cuentas quien sos, y lo que haces actualmente,
- la razón por la cual hablas del asunto,
- el problema que tenias antes de descubrir la solución,
- como te afectaba a ti, tus seres queridos, tu cliente o tu trabajo,
- la implicación que podría tener en tu futuro no resolver esta situación,
- Las dificultades que tenías para abordar el problema, o todo los pormenores que pasaste tratando de descubrirlo,
- Todo lo que creías de ti mism@ por no poder resolverlo.
- Le hablas a tu cliente, enumerando los problemas que puede estar experimentando él en este momento

**CUADRANTE B:** Aquí es donde cuentas tu “eureka!”, es decir, tu descubrimiento.

- Cómo llegaste a tu “eureka”!,
- Qué fue lo que descubriste,
- Información de valor referida a ese descubrimiento,
- Las resistencias que tenias de aplicar lo aprendido,
- Cómo pusiste en práctica lo aprendido,
- Cómo te sentiste una vez que eso paso,

**CUADRANTE C:** Aquí es donde cuentas los resultados que obtuviste,

- Cuales fueron los resultados obtenidos,

- La implicancia que estos resultados tuvieron,
- El momento en que notaste el mayor cambio o transformación,
- Cómo repercutió en otras áreas de tu vida ese cambio,
- Los nuevos “problemas” que tenes ahora después de aplicarlo,

**CUADRANTE D:** Aquí es donde trasladas a tu cliente la situación

- Le cuentas cómo puede aplicarlo él,
- Hablas de lo que va experimentar cuando aplique lo mismo,
- Las resistencias que puede estar teniendo al oír esto,
- Los resultados que va tener si se anima a probarlo.

**CUADRANTE E:** Aquí hablas de tu producto o servicio

- De qué trata tu producto o servicio (características),
- Las ventajas que tiene contratarlo,
- Lo que dicen otras personas que lo usaron,

**CUADRANTE F:** Aquí haces tu oferta única

- Cual es el valor real del producto (precio alto),
- Cual es el valor en promoción y el tiempo que tiene para contratar

**CUADRANTE G:** Aquí ofrecemos una garantía

- Que pasa si el cliente no está satisfecho, tu política de garantía o reembolso

**CUADRANTE H:** Refuerzas tu oferta

- Invitas al cliente a que no pierda la oportunidad.

**CUADRANTE I:** Te despides

- Agradece al cliente por haberte acompañado!

### Extra: CUATRO IMPULSOS PARA USAR EN TUS HISTORIAS

AVIDEZ	INDIFERENCIA	URGENCIA	MIEDO A PERDER LA OCASIÓN
La consigues al hablar de ti y de cómo otras personas usaron tu servicio.	Dejas en claro que tu servicio no es para todo el mundo, por lo cuál no tienes intención de venderle si no considera que lo puede ayudar.	Dejas en claro que el servicio / producto tiene una oferta especial por tiempo limitado o hasta que se agoten los cupos. Algo importante: cumplelo!	Explicas lo que pasa si el cliente no experimenta la transformación.

Recuerda: tu mentalidad debe estar orientada en tres cosas.

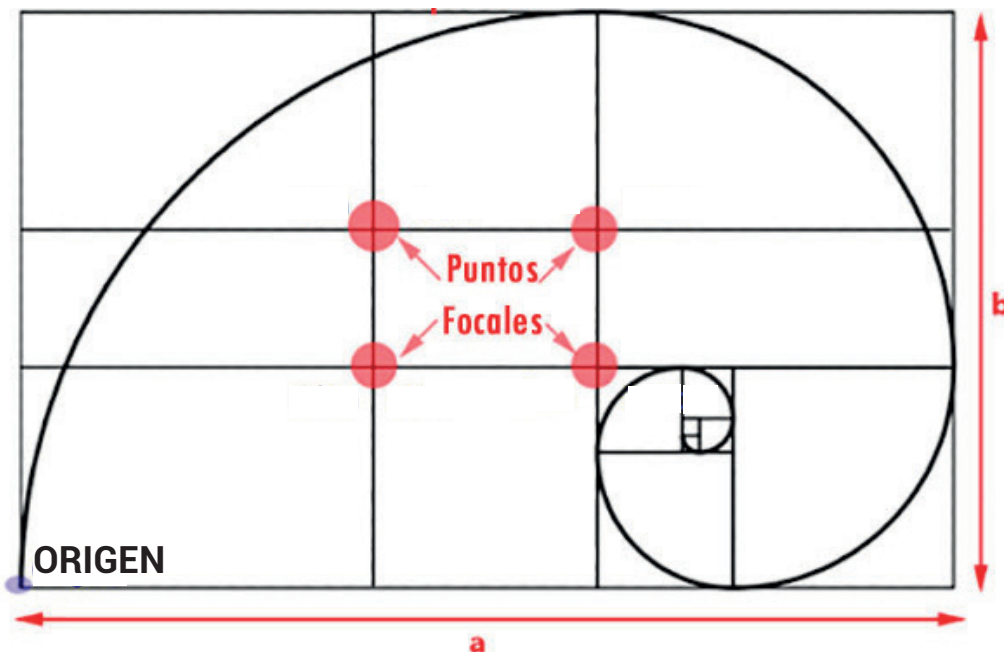
¡Tu producto /servicio es increíble!

Estás ayudando a tu potencial cliente a decidir

Las personas compran por emoción y justifican la compra con lógica.

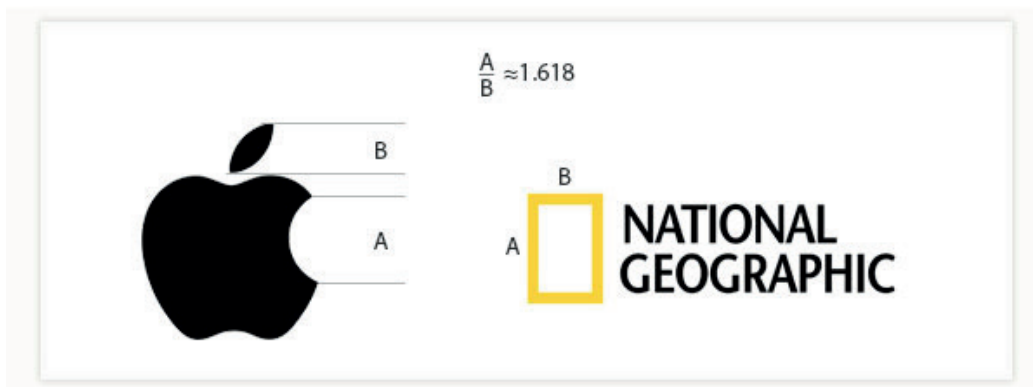
## 2- Aplicada al diseño.

Se sugiere, cuando queremos aplicar Geometría Sagrada en el diseño, que tengas en cuenta los puntos de mayor "atracción" del ojo humano.



### A - Diseño de logo

Puedes utilizar la proporción áurea para agregar atractivo estético directamente a la marca de una empresa. Incluso si el logotipo en sí no tiene la forma de un rectángulo o triángulo áureo, aún puedes emplear elementos que usen proporciones áureas.



### B - Aplicada a Flyers / Diseños de volantes

Usar una espiral dorada para calcular el layout de tu diseño gráfico es muy pareci-



do a usar la cuadrícula de la regla de los tercios: deseas que el enfoque del diseño esté centrado en la espiral, usando los rectángulos dorados como líneas de división para la ubicación elementos.

A diferencia de la cuadrícula de la regla de los tercios, puedes mover el rectángulo áureo para satisfacer tus necesidades.



### ¿Cómo lo puedes aplicar?

Simplemente sigue las proporciones mencionadas, y ubica los elementos de tu pieza en los distintos cuadrantes. ¡Recuerda que todo debe tener una armonía!  
BONUS: Al finalizar el seminario, tendrás una clase práctica sobre diseño gráfico para potenciar este conocimiento aprendido.

### LA GEOMETRIA SAGRADA APLICADA A LA ARMONIZACIÓN DE TU ESPACIO DE TRABAJO.

Somos energía. Cada pensamiento que tienes, cada palabra que pronuncias, cada interacción con tu equipo de trabajo o tus clientes, es energía en movimiento. Puedes usar la Geometría Sagrada para que la energía fluya hacia ti. Si bien aprender a armonizar espacios es un trabajo que lleva mucho tiempo (en nuestra Formación Profesional lo explicamos con mucho más detalle) hoy te daremos lo que necesitas saber para que tu espacio de trabajo sea armonizado en pos de atraer la prosperidad, el reconocimiento y el trabajo saludable.

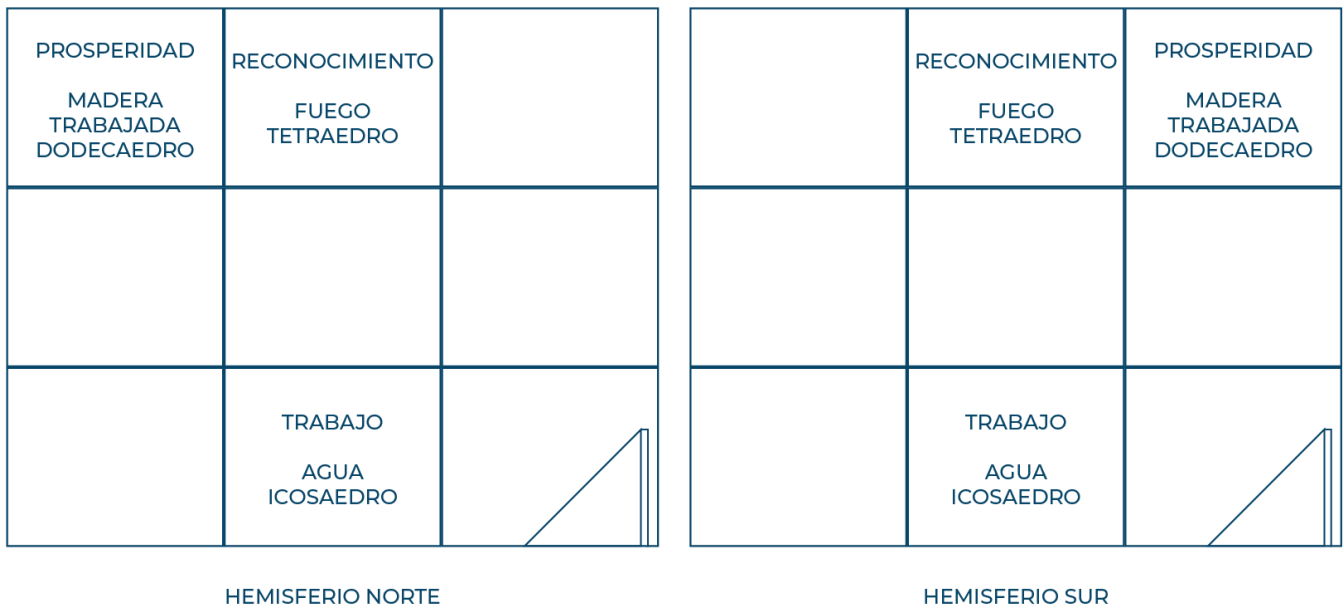
Pasos para Armonizar tu espacio de trabajo.

1. Identifica tu espacio de trabajo. ¿Es un local? ¿Es una oficina? ¿Es un ambiente en tu casa? ¿Es un rincón en el living/habitación?

2. Haz un dibujo de ese espacio de trabajo. Si es un rincón de un ambiente en tu hogar que es compartido con otros espacios, haz el dibujo de todo el ambiente. Ubica donde está la puerta de acceso.

3. Divide el dibujo en 9 sectores iguales.

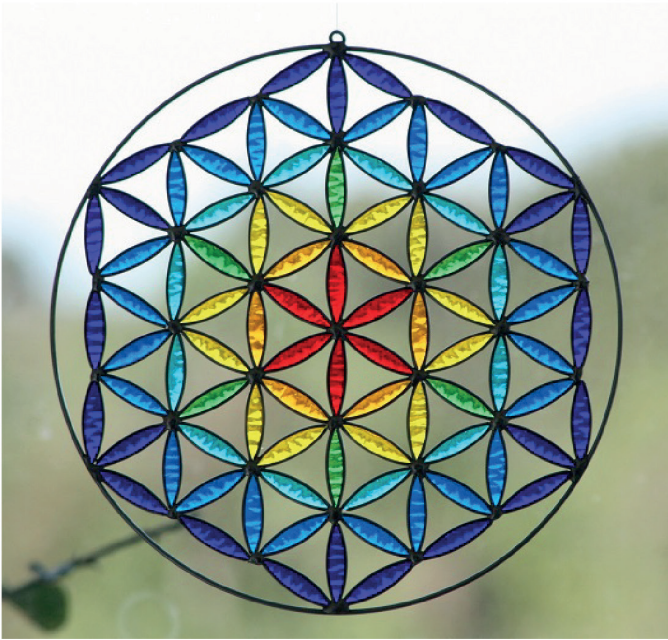
4. Identifica los sectores de Prosperidad, Reconocimiento y Trabajo, según el hemisferio donde te encuentres, siguiendo este ejemplo.



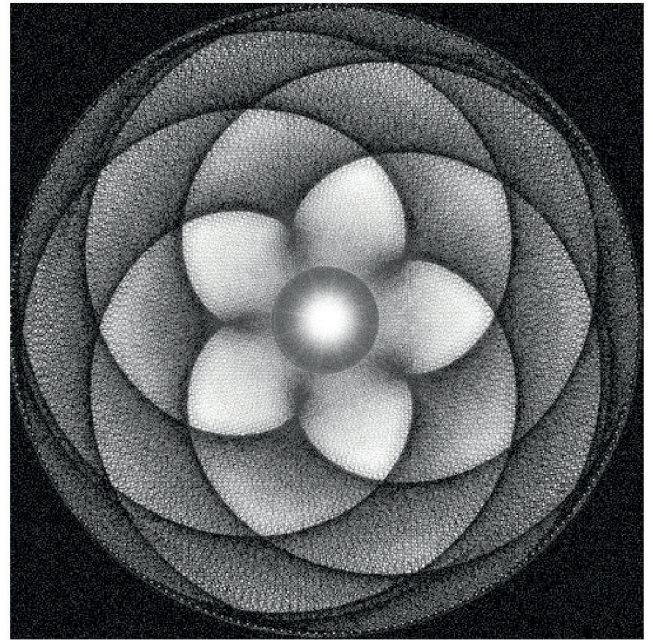
Como bien indica la imagen, puedes usar cada uno de los sólidos platónicos para activar ese espacio. Lo puedes hacer de la siguiente manera:

- Haciendo un dibujo del sólido, y ubicándolo en la pared,
- Utilizando una pintura abstracta que representa al elemento,
- Construyendo en 3d el Sólido, colgarlo del techo o ubicarlo sobre un mueble, o
- "Intencionando". Es decir, imaginando que está allí.

También, puedes utilizar las siguientes imágenes para expandir o contener.

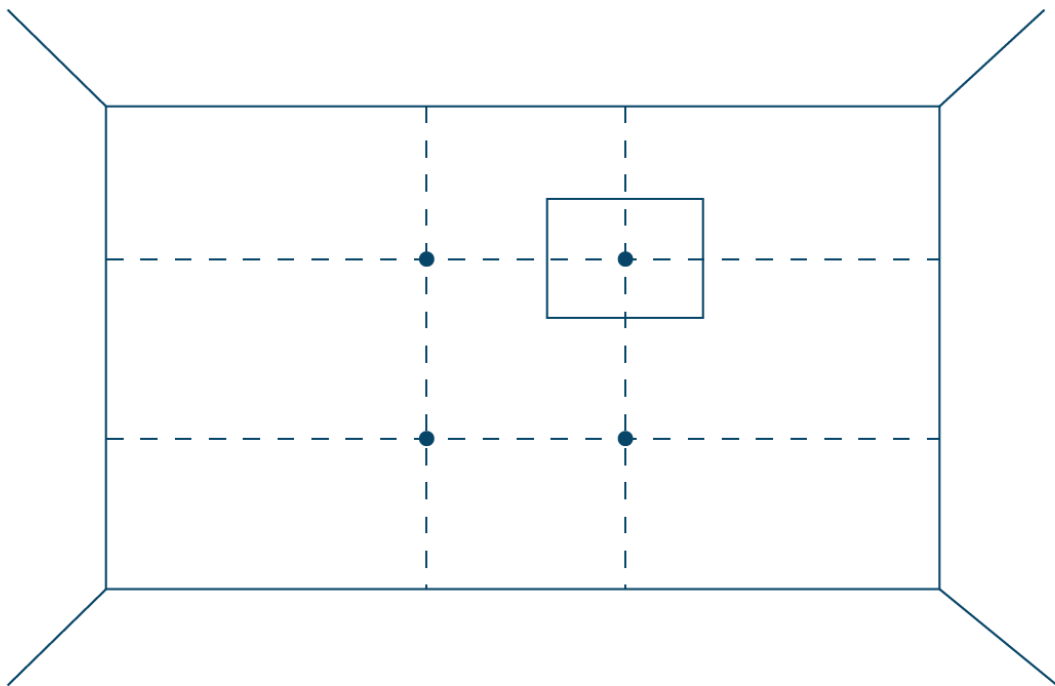


LA FLOR DE LA VIDA, PARA CONTENER.



LA PENTAFLOR, PARA EXPANDIR.

Si deseas colgar esta imagen (u otras) en una pared, puedes hacerlo usando el aprendido "punto Phi". Este se encuentra multiplicando Longitud o Altura por 0,618, tal como indica el gráfico.



### Armonización de espacios según la actividad.

Según la actividad, puedes "ambientar" tu espacio para impulsar el trabajo.

Se pueden crear a nivel real, existen a nivel físico, a nivel imaginario, los elementos se representan por imágenes emocionales concretas, como fotos o pinturas, y a nivel simbólico, se buscan



imágenes abstractas o trazos que aludan al elemento en cuestión.

El ambiente **tetraédrico** alude a la energía sexual, ideal donde se quiera despertar la valentía de vida, la sexualidad, el deseo. Es ideal para tiendas de productos como ropa, autos, joyas, electrodomésticos.

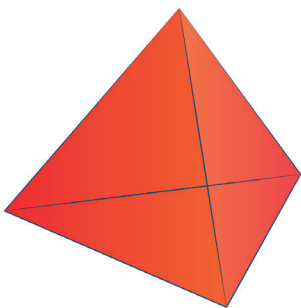
Un ambiente **hexaédrico** elemento tierra, proyecta fortaleza estabilidad y proyección de movimientos. Lugares para trabajar la conciencia motriz, la movilidad, tanto para la actividad como para la relajación del cuerpo celular la tensión o distensión muscular (spas, gimnasios); pero también es utilizado para almacenar dinero como los bancos.

En los ambientes **octaédricos** predomina el elemento aire y metal. Para la productividad la eficiencia y el dinero, son lugares de contacto emocional distante pero orientados al resultado. Inmobiliarias, oficinas contables, abogacía, oficinas de ventas. También es usado para lugares de estudios.

En los espacios **icosaédricos**, el elemento agua para lugares donde se procesan las emociones y afectos, para trabajar con frecuencias acústicas.

Para un ambiente **dodecaédrico**, donde se trabaja el procesamiento de la energía instintiva, como un consultorio terapéutico, donde se trabaja la salud. Se utiliza para lugares que crean calor de hogar, familiaridad. También es usado para lugares de estudios.

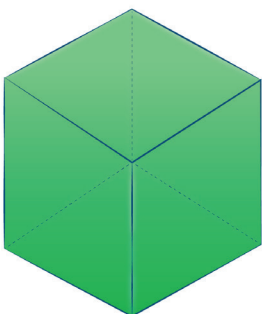
### Los elementos utilizados para Armonizar.



#### TETRAEDRO

Puedes utilizar figuras que representan este poliedro en aquellos lugares que sientas que están más fríos o húmedos.

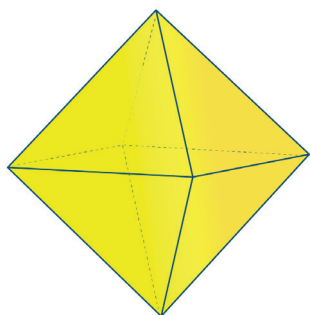
También, en los carteles donde mencionas los precios de un local, para anunciar promociones "que son un fuego".



#### CUBO

Esa imagen de solidez que representa el cubo nos ayuda a eliminar los miedos y a confiar en que nuestros planes se pueden llegar a materializar.

Es una buena idea situar figuras con esta forma cerca de donde guardemos el dinero, por ejemplo.

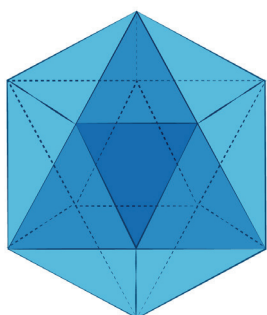


### **OCTAEDRO**

Conecta todo entre sí y permite la expansión de la energía. Por lo que es recomendable hacer uso de esta figura en aquellas zonas de su hogar o negocio donde se siente que la energía se estanca fácilmente.

También en los lugares donde se hace mucho esfuerzo para terminar algo.

Las oficinas administrativas o talleres de producción son un buen lugar para colocar estas figuras.

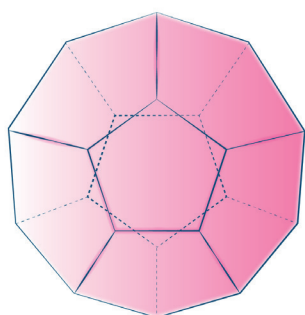


### **ICOSAEDRO**

Es una buena idea usar este tipo de figuras en tu local o negocio ya que potenciará la actividad, la acción y la voluntad de ir hacia adelante para avanzar.

Oficinas de ventas, de producción, relacionadas con la logística.

Puedes usar esta figura en las etiquetas de los paquetes que son enviados por correo.



### **DODECAEDRO**

Ayuda a relajar, así que se puede usar figuras en forma de dodecaedro en las salas de terapias, salas de espera o en dormitorios.

Te sugerimos colocar esta figura al frente o fondo de los lugares donde se aprende, como aulas, auditorios, o incluso lo puedes usar en tus diapositivas si las clases son por internet.

## **Los Colores utilizados para Armonizar.**

Cualquier actividad está asociada a un elemento por lo cual podemos utilizar elementos o colores asociados para activar nuestro emprendimiento.

También podrás usar estos colores en la presentación de los mismos, como diapositivas, flyers, posteos.

El color blanco en el Feng Shui está asociado al elemento metal, y representa la intelectualidad, así como la prosperidad fuera de casa, es decir, viajes, adquisición de cultura general y vida en el exterior.

Si tu actividad está relacionada con el metal, usa el blanco.



Hay que balancear con tonos más vibrantes como verde, azul o naranja para que la energía esté en equilibrio, todo blanco puede resultar estresante y muy frío.

En el Feng Shui el color negro está asociado con el elemento agua. Representa el éxito profesional, por eso es muy común que en las oficinas todo el mobiliario sea de este color. Además, debe usarse justamente para acentuar ciertas áreas y no habitaciones enteras en negro ya que conduciría a un estado de ansiedad. Si tienes una lavandería el elemento representado es el agua.

El color púrpura es uno de los colores con más trascendencia en el Feng Shui, ya que representa la espiritualidad y la conciencia.

Los expertos lo asocian a la sanación mental, emocional y física. Paradójicamente, también significa fortuna y abundancia debido a que está estrechamente ligado con la riqueza espiritual. El color azul en el Feng Shui está estrechamente ligado al elemento agua, por eso representa fluidez y abundancia económica. El azul fuerte significa conocimiento y el azul claro salud y relajación.

Otros tonos de azul pueden usarse en el sector del dinero y el éxito gracias a su relación con el agua y el constante movimiento. Puede combinarse con blanco, beige o café.

En el Feng Shui el color verde se relaciona con el elemento madera. Este color significa crecimiento, florecimiento y frescor.

El color amarillo se relaciona con el elemento fuego de acuerdo al Feng Shui. Es un representante directo del sol, por lo cual se le da el significado de calidez, alegría, amistad. Podrías usarlo en el caso de tener una panadería donde el fuego es elemento primordial.

El color naranja, al igual que los tonos cerca de él, está asociado al fuego. Significa sensualidad, excitación emocional y euforia, por eso los expertos recomiendan usar este color en la zona de la fama y las relaciones públicas, así como la reputación. Es un color alegre que cuenta con la calidez del color rojo, y la alegría del amarillo. Representa la creatividad, entusiasmo, éxito y equilibrio.

El dorado representa la fortuna, la abundancia y la buena suerte, según la filosofía china. Así que, decore su casa con algunos objetos que sean de dicho color para que nunca falte el éxito y el poder en los miembros de su familia.

## INTEGRACIÓN

Con todo lo aprendido, vamos a elaborar un plan de acción estratégico.

Define cuáles son los objetivos concretos para los próximos 12 meses.

Un objetivo concreto es:

Medible  
Realista

Por ejemplo:

- deseo facturar \$150.000 en los próximos doce meses.
- abrir un local en la ciudad de Bogotá.

De todo lo aprendido, ¿cual es la primera enseñanza que vas aplicar de inmediato?

Escribe concretamente qué fue lo aprendido y cómo será aplicado en tu emprendimiento.

Desde esta nueva visión y teniendo en cuenta todo lo trabajo en ambos días, es decir:

Las áreas de tu emprendimiento,  
Los 5 elementos de tu emprendimiento y los ciclos estacionarios,  
El mindset emprendedor que modificaste.  
El ciclo del éxito,  
La Geometría Sagrada aplicada a la Publicidad,  
La Armonización de tu espacio de trabajo

¿Cuáles son las acciones que vas a realizar para llevar tu emprendimiento a un nuevo nivel?

- 1 -
- 2 -
- 3 -
- 4 -
- 5 -
- 6 -
- 7 -
- 8 -
- 9 -
- 10 -

Escribe hasta 15 acciones que vas a realizar en los próximos tres meses.  
Ponles una fecha concreta, por ejemplo: Martes 14 de Febrero

¿Cómo va a ser tu vida una vez alcances esos objetivos?

Escribe en presente, como si estos objetivos ya fueron alcanzados.

¿Cuál será el costo de no accionar?

Escribe las consecuencias de no aplicar lo aprendido.

¿Puedes comprometerte?

## RESUMEN

- Cuando no sepas muy bien "por donde ir", enfócate en trabajar sólo una de las áreas. Trabajar en una, hará subir a las demás por añadidura.
- Cuando te sientas estancad@, con falta de ideas, o con una situación que necesites resolver, traza. Cualquier trazo hará que tu Geometría interna se reordene.
- Si no puedes trazar, puedes trabajar equilibrando el elemento que necesitas. Simplemente, recrea mentalmente el Sólido Platónico a tu alrededor.
- Cuando creas que "no puedes" o sientes que "no te animas" a hacer algo, revisa tu programación y haz el mismo ejercicio que hiciste ayer.
- Identifica siempre en qué periodo estacional se encuentra tu proyecto. Y decide entrar en uno nuevo, accionando según tus objetivos.
- Recuerda: Todo ciclo de éxito se retroalimenta positiva o negativamente. Refuerza positivamente con acciones que estén orientadas a resultados.
- Las personas aman las historias. Cuenta la historia de tu producto como si contarás una anécdota. Y siempre, siempre, siempre ofrece tu producto o servicio!
- Diseña tus piezas con armonía. Menos, es más.
- Armoniza tus espacios en coherencia con tu rubro. Notarás que los clientes se sienten más a gusto.
- Establece objetivos concretos. Un emprendimiento sin objetivos es como un barco sin destino. Puede flotar algún tiempo, pero terminará indefectiblemente a la deriva.
- Hazte responsable, conviértete en protagonista.



SEMINARIO  
**GEOMETRÍA  
SAGRADA**  
PARA **POTENCIAR**  
TU **EMPRENDIMIENTO**



Espacio de  
**GEOMETRÍA SAGRADA**