

Cultura de comunicación

Información de trasfondo

Llevamos en Bosquescuela una cultura de comunicación que se base en el respeto, la estimación y en la igual dignidad con el fin de crear confianza y conexión entre las personas.

Desde la neurociencia sabemos que es imprescindible el **bienestar** de una persona para que se efectúe un aprendizaje verdadero y sostenible (ver Introducción 2). Hacemos mucho hincapié en nuestra cultura de convivencia porque la actitud y la manera de como relacionarse influye la calidad de la interacción.

Volvemos a mencionar que en Bosquescuela se entiende a los niños y niñas igual como personas como a la gente adulta.

En el capítulo de Comunicación proporcionamos una multitud de recursos para reforzar y sensibilizar el vínculo entre las personas de toda la comunidad educativa.

Metodológicamente solemos reflexionar sobre nuestro comportamiento en relación con las personas con un enfoque en:

1. Identificar y conocer en nuestro propio actitud y lenguaje los elementos que creen **DISTANCIA** entre nosotros y los demás e intentar evitarlas.
(ver Comunicación 5)
2. Sustituir estos elementos por un lenguaje que cree **CONEXIÓN**.
(ver Comunicació 7 y siguientes).
3. Esta reflexión nos orienta también en como actuar en situaciones de **CONFLICTO**.
(ver Comunicación 9, 13 y 14).

Bibliografía

En este manual nos referimos expresadamente a los contenidos desarrollados por los siguientes autores, dos intérpretes de la psicología humanista:

- Rosenberg, Marshall B. (2008): Comunicación no violenta. Un lenguaje de vida,

Gran Aldea Editores, Buenos Aires.

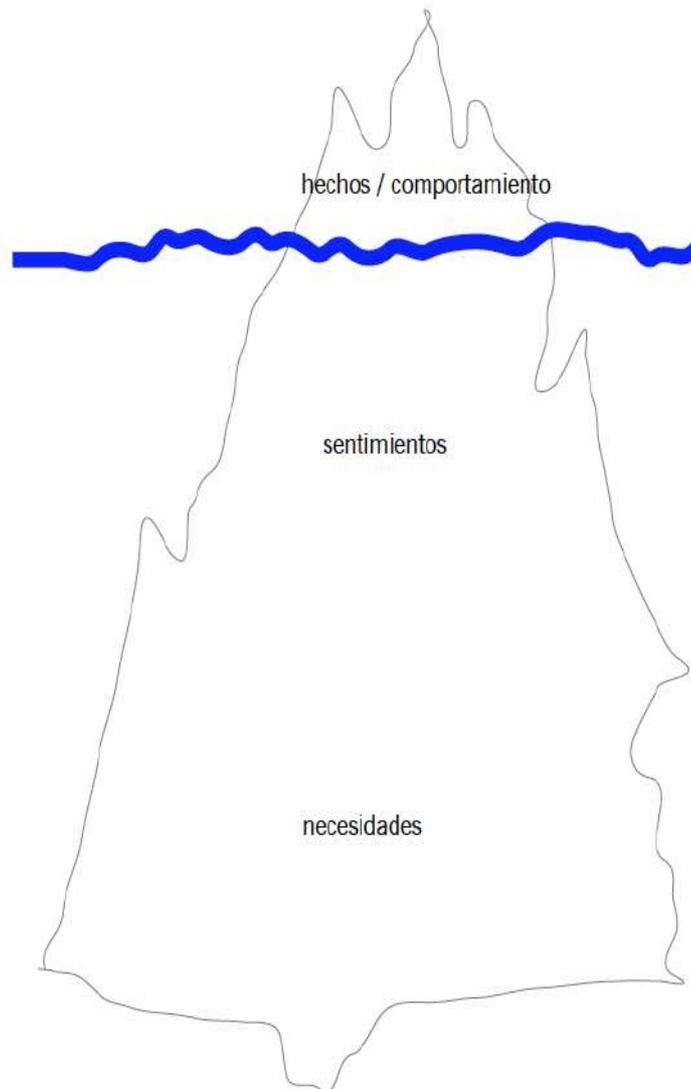
- Juul, Jesper (2004): Su hijo, una persona competente: hacia los nuevos valores básicos de la familia. Barcelona: Herder.

Fuente: Bosquescuela.

Modelo de Iceberg

Información de trasfondo

En el modelo “Iceberg” nuestro comportamiento es la punta que es la parte visible en las interacciones con las personas y debajo del agua se encuentra la parte no-visible como las necesidades, sentimientos, juicios, deseos, etc...



Necesidades

Información de trasfondo

En Bosquescuela partimos de que ...

- Las necesidades se entienden como motor / causa para nuestro comportamiento (ver anexo).
- Si una necesidad no está cubierta entonces crea esto una tensión. Cuanto menos está cubierta tanto más tensión hasta poder ser un dolor.
- Cubrir a las necesidades es la motivación principal de nuestro comportamiento.
- Solo hay necesidades positivas, no hay necesidades malas porque todas las necesidades sirven a la vida.
- Todas las personas tienen en común las mismas necesidades.
- Y como los niños y niñas también son personas también tienen esas necesidades, igual que nosotros la gente adulta.

¿Cómo conectar con las necesidades de una persona y averiguar cuáles son?

Contamos con dos procesos principales (ver comunicación 7):

- Empatía.
- Auto-empatía.

Hablamos de “dar empatía” para conectar con las necesidades del otro darnos empatía (auto-empatía) a nosotros si queremos conectar con nuestras propias necesidades.

Necesidades

Alimentación	Confort	Humor
Autoconfianza	Congruencia	Igualdad
Autodeterminación	Conocimiento de uno mismo	Igual dignidad
Autoestima	Consideración	Independencia
Autonomía	Contacto	Inspiración
Autoresponsabilidad	Continuidad	Integridad
Abrigo	Contribuir al bien estar y del otro	Interdependencia
Aceptación	Cooperación	Intimidad
Afecto	Cuidado	Juego
Agradecimiento	Creatividad	Luz
Agua	Creación	Libertad de elegir
Aire	Delicadeza	Movimiento
Alimentación	Desarrollo	Ordenación, orden
Altruismo	Desafío	Orientación
Amistad	Descanso	Participación
Amor	Desfogarse	Paz
Apoyo	Dignidad	Perseverancia
Apreciación	Disfrutar	Pertenencia
Armonía	Discernimiento	Profundidad
Atención	Diversidad	Propósito
Autenticidad	Diversión	Protección
Autoafirmación	Efectividad	Proximidad
Autonomía	Eficiencia	Puntualidad
Avance	Emancipación	Realización personal
Ayuda	Empatía	Reconocimiento
Belleza	Entendimiento	Recreación
Bondad	Entretenimiento	Reír
Calor humano	Escucha	Relajación
Cariño	Esperanza	Responsabilidad
Celebrar	Espiritualidad	Reposo
Cercanía	Espontaneidad	Respeto
Claridad	Estar todo en serio	Salud
Co-creación	Estar visto	Seguridad (afectiva, física y material)
Coherencia, acuerdo con sus valores	Estima de uno mismo y del otro	Serenidad
Colaboración	Estructura	Severidad
Compañía	Evolución	Significación
Compartir	Éxito	Silencio
Compartir alegrías y penas	Expresión	Sinceridad
Comprensión	Fiabilidad	Sexualidad
Comunicación	Franqueza	Solidaridad
Comunidad, comunión	Flexibilidad	Ternura
Concentración	Gratitud	Tranquilidad
Concertación	Hidratación	Unidad
Conciencia	Honestidad	Valor
Conexión	Hospitalidad	Variación
Confianza		Variedad

Sentimientos

Información de trasfondo

En Bosquescuela partimos de que ...

- Estamos bien cuando nuestras necesidades están cubiertas (ver lista a continuación).
- Estamos mal cuando nuestras necesidades no están cubiertas (ver lista a continuación).
- Los sentimientos son el producto de la propia persona donde se han creado.
- Los sentimientos tienen la función de una señal y nos dicen si nuestras necesidades están cubiertas o no.
- Nosotros mismos somos los/las responsables de nuestros sentimientos.
- Los sentimientos nos dicen que seguimos estando vivo.

Cuanto antes detectamos a un sentimiento, tanto más posibilidades tenemos para cubrir las necesidad no cubierta detrás el sentimiento y evitamos así entrar en la espiral de dolor/agresividad etc.

¿Cómo conectar con los sentimientos de una persona y averiguar cuáles son?

Contamos con dos procesos principales (ver comunicación 7):

- Empatía.
- Auto-empatía.

Hablamos de “dar empatía” para conectar con las necesidades del otro darnos empatía (auto-empatía) a nosotros si queremos conectar con nuestras propias necesidades.

Fuente: Bosquescuela.

Cómo es probable que me sienta cuando mis necesidades están satisfechas:

abierto	despejado	interesado
absorto	despierto	intrépido
activo	despreocupado	intrigado
afectuoso	dichoso	jovial
afortunado	divertido	libre
agradecido	efusivo	ligero
alegre	embelesado	lúcido
alerta	emocionado	maravillado
aliviado	emprendedor	motivado
animado	encantado	optimista
apacible	enérgico	orgullosa
apasionado	entusiasmado	preparado
asombrado	equilibrado	próspero
atraído	esperanzado	prudente
audaz	estimulado	radiante
benévolo	estupendo	realizado
calmado	eufórico	reconfortado
capaz	exaltado	regocijado
cariñoso	excitado	relajado
cautivado	expansivo	renovado
cómodo	expectante	satisfecho
compasivo	exuberante	seguro
competente	exultante	sereno
complacido	fascinado	sociable
comprensivo	feliz	sorprendido
comprometido	fortalecido	sosegado
confiado	fuerte	tierno
conmoverido	generoso	tranquilo
contento	gozoso	valeroso
cordial	humilde	vigoroso
decidido	ilusionado	vivo
descansado	independiente	
deslumbrado	inspirado	

Cómo es probable que me sienta cuando mis necesidades no están satisfechas:

abatido	desalentado	incómodo
abrumado	desamparado	indeciso
aburrido	desanimado	indefenso
acobardado	desazonado	indiferente
acongojado	desconcertado	indignado
afligido	desconfiado	inestable
agitado	desconsolado	infeliz
agobiado	descontento	inferior
agotado	descorazonado	inquietao
alarmado	desdichado	inseguro
aletargado	desencantado	intranquilo
alterado	desengañado	inútil
amargado	desesperado	irritado
angustiado	desesperanzado	malhumorado
ansioso	desgraciado	melancólico
apagado	desilusionado	molesto
apático	destrozado	mortificado
apenado	desvalido	nervioso
aprensivo	disgustado	paralizado
arrepentido	distanciado	pasivo
asqueado	dolido	perezoso
asustado	enfadado	perplejo
atemorizado	enfurecido	perturbado
aterrado	enojado	pesimista
aterrorizado	escandalizado	postrado
aturdido	escéptico	preocupado
avergonzado	estancado	reacio
cansado	exasperado	receloso
celoso	fastidiado	rencoroso
confuso	fatigado	resentido
conmocionado	frío	retraído
consternado	frustrado	sobresaltado
contrariado	furioso	solo
culpable	hastiado	susceptible
débil	herido	temeroso
decaído	horrorizado	tenso
decepcionado	hostil	trastornado
defraudado	impaciente	triste
deprimido	impotente	vencido
derrotado	incapaz	

Obstáculos a la comunicación

Elementos que crean distancia

Dentro de nuestro lenguaje podemos identificar unos cuantos elementos de comunicación que expresan de una forma “trágica” nuestras necesidades que no están cubiertas. “Trágica” porque dichos elementos suelen generar distancia entre las personas y no contribuir a que estas necesidades se cubren. Recordamos que si una necesidad no está cubierta entonces provoca esto una TENSIÓN en nosotros/as y a continuación puede provocar un DOLOR que puede ser que va aumentando según el desarrollo del conflicto. En el listado que pone a continuación hemos puesto los tipos de expresiones que suelen aumentar esa tensión o ese dolor y calentar el conflicto y como consecuencia crear distancia entre las personas.

Son elementos que crean distancia ...

- JUICIOS moralistas:
 - Buscar la culpa y culpabilizar: “¿Quién lo ha sido?” “¿Quién es el culpable?”
 - Reprochar algo a alguien: “¡Si hubieses prestado atención lo habrías notado!”
 - Criticar/juzgar: “¡Muy mal!”, „Esto no se hace.”
 - Etiquetar: „¡Qué niña más lista!“, “¿Ootra veeez?”, “Eres un artista.” “Qué trasto este niño.”
 - Alabar – “Muy bien.”
- Analizar/DIAGNOSTICAR: “Pega porque su madre siempre también le pega.”, “Toca muy bien el piano porque lo practica todos los días.”, “Tu problema es que estás todavía pequeño.”
- COMPARAR: “Mira tu hermana: ya ha recogido su plato.”, notas.
- DELEGAR RESPONSABILIDAD:

La razón viene por otro sitio: “Esto solo he hecho porque me lo ha dicho mi jefa.”, “Ofrezco muy poco juego libre en el aula porque los padres piden otra

cosa.”

No tener a elegir: “Tengo que hacerlo.”, “Es imprescindible.”, No lo he hecho porque no tenía tiempo.”

- Preguntas con carácter de ENTREVISTA POLICIAL: “¿Por qué lo has hecho?”, “¿Qué tal en el cole hoy?”
- AMENAZAR, CASTIGAR: “Si no recogéis en seguida no os dejo ir al patio.”
- EXIGIR: „¡Vuelve ahora misma a tu clase!“
- CONSOLAR: “No llores, no está tan grave, deja llorar ya ahora viene mami.”
- HACER PROPUESTAS ANTES DE ACLARAR LA RELACIÓN: “Por qué no juegas tú con los coches y tú con los trenes?”
- Formas de pensar / actitudes que parten de que el otro es MALO o que tiene DEFICIENCIAS: “Solo lo hace para que tú ...”, “El niño no quiere aprender.”, “Es un niño muy malo.”

Estos elementos en su mayoría están caracterizados por un LENGUAJE ESTÁTICO que al contrario en Bosquescuela intentamos usar un lenguaje de PROCESO que deja abierto varias opciones para reaccionar, actuar.

Usando estas expresiones no dan la opción a tí mismo ni a la persona para contribuir a tu bienestar porque expresándote así no relevas nada sobre tus sentimientos y necesidades y ignoran completamente la "parte debajo del agua" que sería importante para sacar las necesidades que son como el tesoro del fondo del mar (ver Comunicación 2).

... y aunque a veces nos escapan estos tipos de expresiones porque la mayoría de nosotros/as se ha socializado de esa forma intentamos entender y tener en cuenta que detrás de cada una de esas frases hay buenas intenciones, es decir que también cada NO es la expresión trágica de una necesidad no cubierta.

Fuente: Bosquescuela a partir de Marshall B. Rosenberg.

Evaluaciones ocultas

Una vez más, la palabra *ignorado* es más bien una interpretación del proceder de los demás que una declaración clara de cómo me siento. Sin duda en algunas ocasiones en que nos creímos ignorados sentimos *alivio* porque deseábamos que nos dejaran en paz. En otras oportunidades, sin embargo, nos sentimos *ofendidos* al creernos ignorados porque lo que queríamos era que nos prestaran atención.

Hay palabras, como «ignorado», que expresan cómo *interpretamos a los demás* más que cómo nos *sentimos*. A continuación doy una lista de este tipo de palabras:

abandonado	despojado	manipulado
acorralado	despreciado	obligado
amenazado	estafado	olvidado
atacado	excluido	presionado
atrapado	explotado	rebajado
coaccionado	forzado	rechazado
degradado	humillado	subvalorado
desamparado	incomprendido	superfluo
desatendido	intimidado	traicionado
desdeñado	invisible	ultrajado
desfavorecido	maltratado	utilizado

EMPATÍA Y AUTO-EMPATÍA

Contribuir al bienestar de las personas

Lo que tienen en común todos seres humanos son las necesidades. Esta circunstancia nos hace fácil crear conexión con el otro. Lo que complica es que las necesidades de primeras no son visibles. Son debajo del agua (ver Comunicación 2). Hay que bucear para encontrarles. En este proceso de búsqueda los sentimientos nos ayudan a identificar las necesidades que en una situación están cubiertas o no cubiertas. Tienen la función como una señal. Como también mencionado en Comunicación 3 y 4 hay dos principales caminos para llegar a ellas: la EMPATÍA para las necesidades del otro y la AUTO-EMPATÍA para conectar con tus propias necesidades. Una vez que las necesidades “están en la mesa” se puede ver qué hacer para cubrir las. Se busca una ESTRATEGIA para cubrir las necesidades de la otra persona y a la vez las propias. Las necesidades en si nunca compiten entre si. Solo a nivel de estrategia se complica la vida. Ahí es donde hay que buscar las soluciones.

Marshall B. Rosenberg llama el lenguaje basado en la empatía y auto-empatía el LENGUAJE DEL CORAZÓN. Porque cuando encontramos una estrategia para cubrir las necesidades del otro, significa contribuir a su bienestar y esto hace que nos sintamos feliz y conectado. Igual al revés cuando la otra persona logra contribuir a nuestro bienestar. Es un proceso de DAR y RECIBIR.

Para entrar en los procesos de empatía y auto-empatía Rosenberg propone un modelo de 4 componentes que son:

1. OBSERVAMOS y EXPRESAMOS lo que ocurre realmente en una situación dada. El truco consiste en expresarlo claramente de modo que no incorpore ningún elemento que cree distancia (ver Comunicación 5).
2. ¿Cómo nos SENTIMOS en esta situación?
3. Conectamos con las NECESIDADES relacionadas con estos sentimientos que pueden estar cubiertas o no.
4. CELEBRAR la situación cuando la necesidad está cubierta o ACTUAR en caso

contrario.

Lo importante es integrar siempre los 4 componentes de este proceso para poder llevar la responsabilidad para la interacción y tener opciones de contribuir al bienestar del otro.

En el siguiente cuadro están los procesos de empatía y auto-empatía puestos como resumen y con propuestas de expresiones.

	Proceso de auto-empatía	Proceso de dar empatía
1. Hecho:	“Cuando veo (...) “Cuando oigo (...)	“Cuando dices (...) “Cuando oyes (...)
2. Sentimiento:	... me siento (...) ... estoy (...)	¿te sientes (...) ¿estás (...)
3. Necesidad:	... porque me importa (...) ... porque necesito (...)	... porque te importa (...)? ... porque necesitas (...)?
4. Acción:		
<ul style="list-style-type: none"> • En caso de que la necesidad NO está cubierta tienes 2 opciones principales: 	1. Actuar. 2. Estar de duelo.	1. Actuar 2. Estar de duelo.
<ul style="list-style-type: none"> • En caso de que la necesidad está cubierta: 	Celebrar.	Celebrar.

EJEMPLO para empatía: “Cuando veo que estás descalzado metido en el río tengo miedo porque me importa la salud. Por favor, ¿puedes salir ahora y ponerte zapatos?”

EJEMPLO para auto-empatía: “Cuando miro la hora y veo que solo me quedan 10 minutos para llegar al trabajo me pongo nervioso por la puntualidad que me importa mucho. ¿Por favor, puedes coger tu mochila ahora y salir conmigo?”

Fuente: Bosquescuela a partir de Marshall B. Rosenberg.

Conflictos

¿Cómo manejarlos?

Si las necesidades –las nuestras o de otras personas– no están cubiertas (=situación de conflicto) entonces tenemos 2 opciones para tratar esta situación:

- ACTUAR.
- ESTAR DE DUELO.

Si queremos ACTUAR tenemos normalmente las siguientes 3 opciones:

1. PARAR y NO entrar en el espiral de juicios y otros elementos que crean distancia (ver Comunicación 5), es decir DEJAR que aumente el dolor = PARA Y DEJAR.

ACLARAR LA RELACIÓN dando EMPATÍA a nosotros mismos o a la otra persona con el fin de averiguar la necesidad no-cubierta para poder encontrar una solución para cubrirla (ver siguiente opción). Escuchar también nuestros juicios y otros obstáculos a la comunicación que nos puede ayudar a averiguar nuestras necesidades no-cubiertas que están detrás de ellos (ver Comunicación 7).

2. BUSCAR UNA SOLUCIÓN:

- HACER ALGO (por ejemplo inspirar profundamente, descansar, comer, hacer deporte etc.)
- Formular una PETICIÓN a otra persona (ver Comunicación 11 y 12).
- Usar nuestra fuerza protectora (ver Comunicación 14).

Si no queremos actuar entonces nos queda la opción de ESTAR DE DUELO y trabajar el dolor hasta que ojalá se disuelva.

Alternativamente también podemos seguir entrar en el espiral de dolor (no recomendable porque se aumenta el dolor y la situación suele empeorarse).

Fuente: Bosquescuela a partir de Marshall B. Rosenberg.

Peticiones

Criterios para formular peticiones

Para que sea una petición y no una exigencia tener en cuenta a la hora de formular la petición aceptar un posible NO.

Además hay **3 criterios** para que una petición se pueda cumplir. La petición tiene que ser ...

- CONCRETA.
- REALIZABLE en el ahora.
- ... y de esa forma también COMPROBABLE en el ahora.

Ejemplos para peticiones que NO se puede cumplir bien (peticiones tipo 1):

“Concentraos”, “Estar atento”, “Ahora intentarlo hacerlo bien por favor”, “Bueno, esforzaros un poquito, por favor”...”un poco más, vale?”, “Podéis mañana aplicar lo que habéis aprendido en la clase, por favor? Ahora NO pensar en un plátano NI en el color amarillo, por favor.

Ejemplos para peticiones que se puede cumplir bien (peticiones tipo 2):

“Miradme a los ojos, por favor”, “Ahora ir 3 pasos adelante....y 3 pasos atrás.”, “Ahora girar la cabeza hacia arriba y mirar esta roca enorme que está a 50 metros de aquí.”

Fuente: Bosquescuela a partir de Marshall B. Rosenberg.

Peticiones

Tipos de peticiones

1. Petición para aclarar la RELACIÓN:

- Para profundizar con las necesidades, sentimientos: ¿Cómo estás, qué tal cuando oyes esto?
- Para que el otro repita lo que has dicho tú: “Me importa evitar malentendimiento, por eso te pido ahora por si me podrías decir lo que has oído, entendido de lo que acabo de decirte.

Una vez que se ha conectado con la otra persona a nivel de necesidades entonces se puede seguir con el siguiente tipo de peticiones:

2. Petición enfocada en la SOLUCIÓN práctica del conflicto:

- Pedir una acción concreta: ¿Podrías quitar los zapatos, por favor?
- Pedir un feedback: ¿Me puedes decir qué piensas sobre mi propuesta, por favor?

OJO: Muchas veces tendemos a ir directamente al tipo 2, es decir vamos directamente a la solución y nos pasamos el nivel de relación. De esa forma corremos el peligro de no tener en cuenta adecuadamente las necesidades no-cubiertas.

Límites

El concepto de “límite” desde el punto de vista Bosquescuela:

Cada persona tiene sus límites. Los niños y niñas igual que nosotros, los profesores, las profesoras, los padres, las madres. Cuando nos sentimos de alguna forma “mal”, solemos haber llegado a un límite = estamos mal porque una necesidad nuestra no está cubierta en esta situación.

Y así “de fácil” expresamos en Bosquescuela que hemos llegado a nuestro límite:

EJEMPLO:

“Maite, te veo ahí arriba en el árbol en una altura de 3 metros. Todavía no me siento tranquilo por el tema de seguridad. Por favor, ¿no subir más, vale?”

1. **Expresar el hecho:** “Maite, te veo ahí arriba en el árbol en una altura de 3 metros.”
2. **Sentimiento:** “Todavía no me siento tranquilo ...”
3. **Necesidad:** “...por el tema de seguridad.”
4. **Acción/petición:** “Por favor, ¿no subir más, vale?”

EJEMPLO:

En el juego libre el educador a su compañera: María, ¿puedes callarte, por favor, y contármelo luego cuando haya acabado el juego libre? Cuando me hablas ahora me siento nervioso porque me importa mucho la presencia.

Fuerza protectora

A veces hay situaciones donde nuestras necesidades no están cubiertas y donde no encontramos una solución adecuada para las dos partes. Situaciones límites en las que queremos actuar para evitar (más) dolor.

En estas situaciones hacemos uso de nuestra fuerza protectora, es decir utilizamos nuestro poder que tenemos como adultos/as para PROTEGER a un niño a una niña.

EJEMPLO:

“Maite, te veo ahí arriba en el árbol en una altura de 3 metros y he notado tocando las ramas que están mojadas y resbalosas. Tengo miedo viéndote ahí por la seguridad y tu salud. Por favor, baja inmediatamente” *Si Mayte no bajase en seguida entonces el/la profesor/a subiría y le bajaría – independientemente si Mayte está de acuerdo o no.*

EJEMPLO:

Un niño de 3 años está al punto de cruzar la calle solo. Cojo su mano y cruzamos juntos. *(sin preguntarle, sin darle explicaciones)*

EJEMPLO:

Teresa (3 años) levanta una piedra con la mano encima de la cabeza de su compañera Ana. En seguida cojo la piedra de Teresa y la bajo y la quito comentando lo siguiente: "Teresa, cojo la piedra que quiero que la mantengas abajo porque me importa la salud de Ana." *(sin darle otra opción)*

Indicaciones al personal docente:

- Utilizando tu poder de fuerza protectora suelen ser situaciones donde están no-cubiertas necesidades vitales como la seguridad física.
- A veces incluye no comentar estas situaciones porque muchas veces no te da tiempo.

- De esa forma conseguimos proteger al otro o nosotros mismos/as y hacer al otro solo un mínimo de daño.
- A veces es violar la integridad del niño o de la niña pero siempre con el fin de proteger una necesidad básica de este niño/a o de otra persona. NUNCA utilizamos nuestro poder como adulto en Bosquescuela para CASTIGAR. Esto porque consideramos que los niños y niñas son personas que tienen la igual dignidad que los adultos/as.

Fuente: Bosquescuela a partir de Marshall B. Rosenberg y Jesper Juul.

Ejercicios

Honestidad

Transparencia

Aceptación

Reconocimiento

Conexión

Respeto

Fiabilidad

Humor

Pertenencia

Consideración

Cercanía

Seguridad

Protección

Apoyo

Serenidad

Alegría de vivir

Espontaneidad

Autonomía

Ordenación

Confianza

w w w .
b o s q
u e s c
u e l a .
c o m

Elemento que crea distancia	La necesidad / el valor detrás
1. ¡No me respetas por nada!	1. Me importa/necesito respeto.
2. Eres un mentiroso.	2. Me importa/necesito
3. Solo piensas en tí mismo.	3. Me importa/necesito
4. Mira tu hermana: ya ha recogido su habitación.	4. Me importa/necesito
5. ¿Qué tal en el cole hoy?	5. Me importa/necesito
6. No se pega.	6. Me importa/necesito
7.	7. Me importa/necesito
8.	8. Me importa/necesito
9.	9. Me importa/necesito
10.	10. Me importa/necesito

Elementos rutinarios del día – de una jornada Bosquescuela plantilla vacía

Elementos rutinarios del día	Necesidades muy frecuentes de los niños/as en estas de la rutina escolar	Necesidades muy frecuentes de los adultos
Fase de llegada		
Actividad de Bienvenida		
Clase		
Paseo		
Almuerzo		
Juego libre		

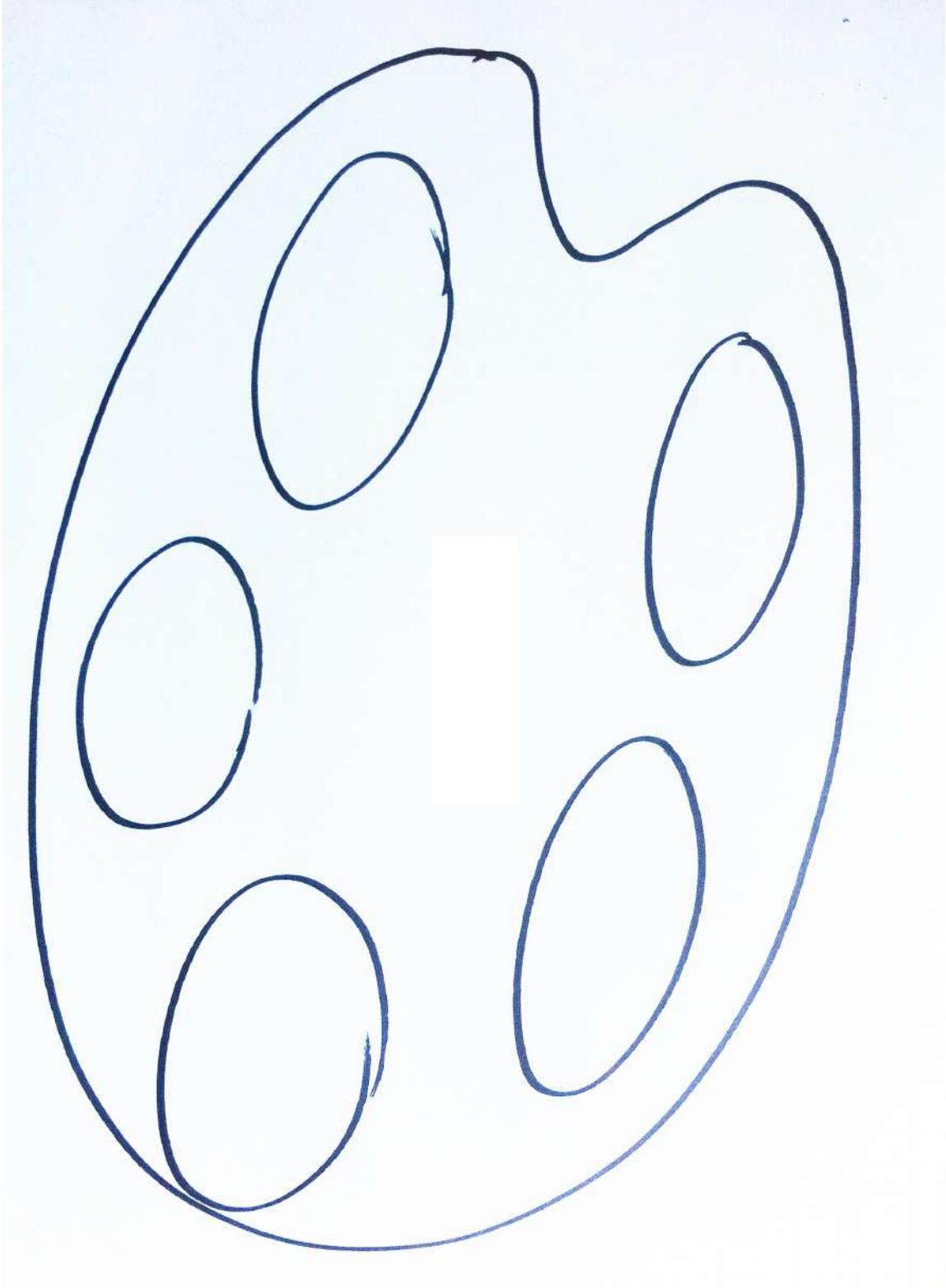
Cuento		
Paseo de vuelta		
Comida		
Recreo		
Clase/Juego libre		
Títeres		
Fase de recogida		
Taller		

Elementos rutinarios del día – de una jornada Bosquescuela plantilla rellena

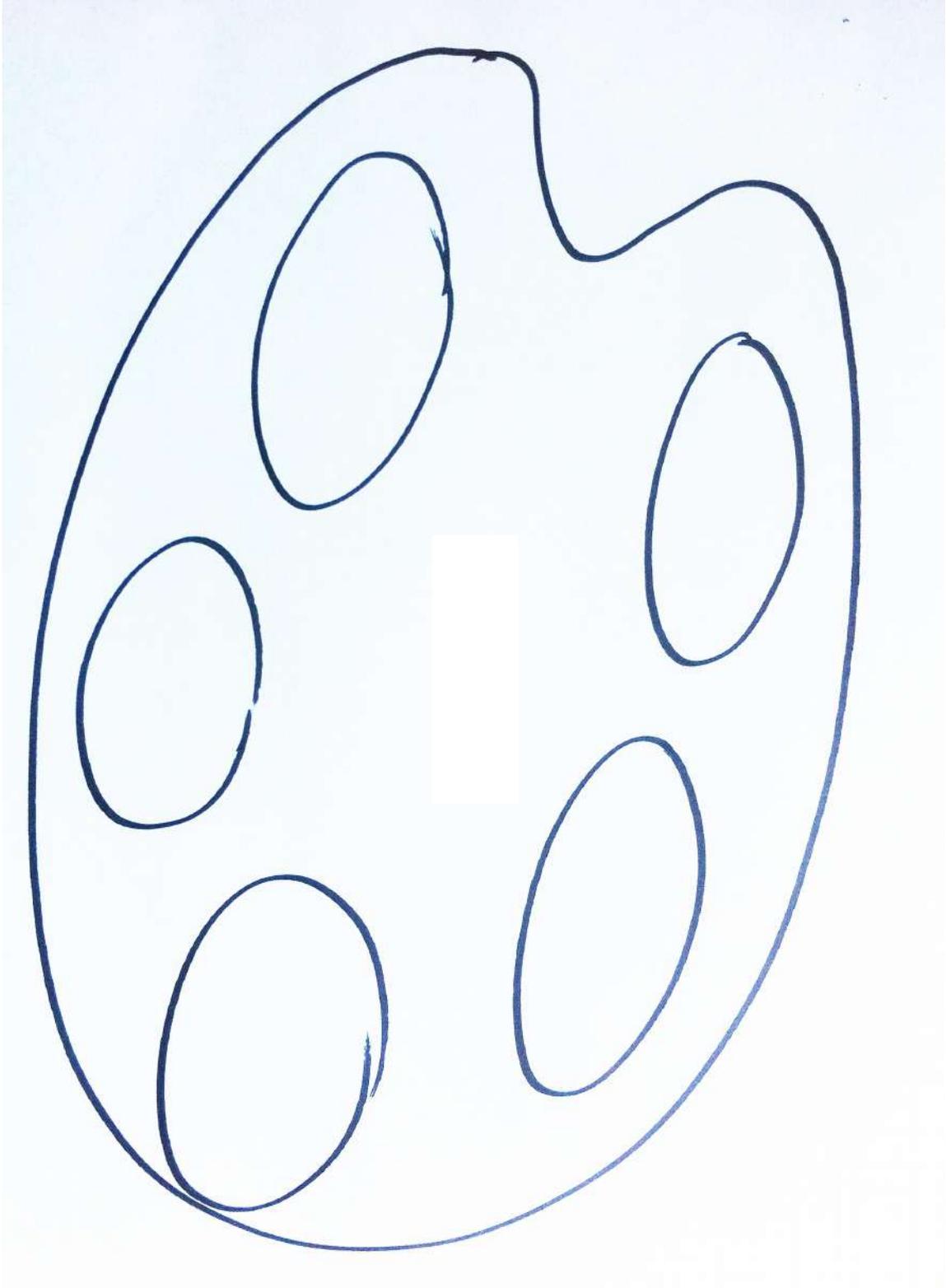
Elementos rutinarios del día	Necesidades muy frecuentes de los niños/as en estas de la rutina escolar	Necesidades muy frecuentes de los adultos
Fase de llegada	Confianza Contacto Estar visto Cariño Calor humano	Contacto Seguridad Puntualidad Control
Actividad de Bienvenida	Conexión Diversión Comunidad Pertenencia	Conexión Diversión
Clase	Claridad Inspiración Participación Concentración Orientación Atención Escucha Expresión Creatividad Diversión Movimiento Desafío Reconocimiento Avance Desarrollo	Avance Curiosidad Inspiración
Paseo	Inspiración Movimiento Desafío Diversión Orientación	Inspiración Movimiento Desafío Diversión Orientación Control
Almuerzo	Autodeterminación Comunidad Compañía Alimentación Hidratación	Alimentación Hidratación

Juego libre	Autoestima Aceptación Autoconfianza Autonomía Juego Armonía Participación Movimiento Creación Seguridad física y afectiva Inspiración Concentración Cooperación	Armonía Conexión con la naturaleza
Cuento	Diversión Reír Entretenimiento Concentración Imaginación	Expresión Creatividad Imaginación Espontaneidad Silencio
Paseo de vuelta	Volver a la cabaña	Control
Comida	Autodeterminación Comunidad Compañía Alimentación Hidratación	Alimentación Hidratación
Recreo	Relajación Recreación Descanso	Relajación Recreación Descanso
Clase/Juego libre		
Títeres	Diversión Reír Entretenimiento Concentración Imaginación Participación	Expresión Creatividad Imaginación Espontaneidad Silencio
Fase de recogida		
Taller	Reconocimiento Concentración Creatividad Expresión	

Gama de sentimientos



Gama de sentimientos



Evaluación



Nombre de la actividad / taller:

Apellidos: (opcional)

Nombre: (opcional)

Mi objetivo de aprendizaje principal respecto a este taller/módulo era (poner sólo 1 aspecto):						
	nada					total
	0	1	2	3	4	5
Mi objetivo principal de aprendizaje se ha cumplido.						
Puedo aplicar lo que he aprendido en la formación en mi vida (profesional o privada).						
Había suficiente información y bibliografía.						
He conseguido ampliar mis conocimientos y competencias.						
Había una alta diversidad respecto a los métodos de enseñanza por parte de los ponentes.						
La metodología utilizada ha sido coherente con lo expuesto.						
El tiempo del curso ha sido suficiente/adecuado.						
¿Qué tal la interacción con los otros / las otras participantes del curso durante las sesiones?						
Había sesiones de reflexiones sobre aplicar y transferir los conocimientos a la práctica.						
El clima del grupo era agradable.						
Nombre ponente:						
...El/la ponente creaba un clima agradable y de confianza.						
... Daba impulsos para procesos de auto-aprendizaje.						
... Podía explicar contenidos complicados de forma comprensible.						
... Fomentaba el intercambio de ideas y sensaciones entre los compañeros/as.						
...Respetaba un lenguaje respetuoso frente a la igualdad de los géneros.						
Me ha gustado mucho ...						
Para mejorar la siguiente edición propongo ...						
Me gustaría profundizar en el siguiente tema:						