



Π3 Εργαλειοθήκη για παρεμβάσεις συγκρούσεων και αποτελεσματική
επικοινωνία

Εργαλείο 2: "Σφραγίστε τη συμφωνία"

Φροντιστήριο

Bimec

24 Νοεμβρίου, 2020



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. [Project number: 2019-1-ES01-KA202-064348]

Τίτλος:	<i>Π3 Εργαλειοθήκη για παρεμβάσεις συγκρούσεων και αποτελεσματικής επικοινωνίας 'Σφραγίστε την συμφωνία'</i>
Αποτέλεσμα έργου (Παραδοτέο - Π 3)	<i>Αυτό το εργαλείο έχει σχεδιαστεί για να υποστηρίζει τους πελάτες που βρίσκονται σε διένεξη ή με προβλήματα επικοινωνίας μέσω μιας διαδικασίας διαπραγμάτευσης με αρχές για την εξεύρεση κοινής λύσης στο πρόβλημα / σύγκρουση τους.</i>
Περιγραφή	<i>Χρήση συμβόλων και δομημένη διαδικασία σε τέσσερα βήματα για την εξεύρεση λύσης σύγκρουσης.</i>
Υπεύθυνος οργανισμός	<i>BIMEC</i>
Υπεύθυνος για την προετοιμασία του παρόντος εγγράφου	<i>Valia Dankova Liubov Kirilova</i>
Ημερομηνία δημιουργίας	<i>24.11.2020</i>
Γλώσσα	<i>Αγγλικά</i>
Αναφορά δημιουργού	

Περιεχόμενα

Βήματα μεθοδολογίας συμβόλων.....	6
Υλικά.....	6
Συμμετέχοντες	6
Διαδικασία Υλοποίησης.....	7
Βήμα 1 – Κατάσταση	7
Βήμα 2 – Αξιολόγηση	7
Βήμα 3 – Εναλλακτικές λύσεις	8
Βήμα 4 – Πλεονεκτήματα	9
Παράρτημα – Κατάλογος συμβόλων.....	10

Όνομα εργαλείου: Σφραγίστε τη συμφωνία

Διαχείριση συγκρούσεων εφαρμογών και βελτίωση της επικοινωνίας

Κύριος στόχος

Στόχος αυτού του εργαλείου είναι η υποστήριξη δύο πελατών που βρίσκονται σε σύγκρουση ή με προβλήματα επικοινωνίας μέσω μιας διαδικασίας διαπραγμάτευσης με αρχές για την εξεύρεση κοινής λύσης στο πρόβλημα/σύγκρουση τους.

Πεδία εφαρμογής

Διαχείριση συγκρούσεων σε επιχειρηματικό περιβάλλον. Αύξηση της αποτελεσματικότητας της επικοινωνίας.

Το πλαίσιο εργαλείου

Είναι σημαντικό να επισημανθεί ότι τα συμφέροντα και των δύο πλευρών θα αντιμετωπίζονται δίκαια και ο σύμβουλος / επαγγελματίας δεν θα χαρακτηρίσει καμία από τις καταστάσεις, τις δηλώσεις, τα συμφέροντα των πελατών "σωστά" ή "λάθος".

Ο σύμβουλος θα πρέπει να γνωρίζει την προσέγγιση των διαπραγματεύσεων με αρχές, η οποία βοηθά στην επίτευξη μιας επωφελούς λύσης. Πρόκειται για μια προσέγγιση που βασίζεται στο συμφέρον των διαπραγματεύσεων, η οποία επικεντρώνεται κυρίως στη διαχείριση και την επίλυση συγκρούσεων. Η προσέγγιση περιγράφεται στο βιβλίο *Φτάνοντας στο Ναι*, από τους Φίσερ, Ούρι και Πάτον. Οι τέσσερις βασικές αρχές της προσέγγισης¹ είναι:

- Διαχωρισμός των ατόμων από τα προβλήματα

Οι άνθρωποι και τα προβλήματα πρέπει να αντιμετωπίζονται ξεχωριστά μεταξύ τους. Αυτό σημαίνει ότι αν θέλουμε να αντιμετωπίσουμε επιτυχώς μια σύγκρουση, θα πρέπει να επικεντρωθούμε στο πρόβλημα και την κατάσταση και όχι στο ποιος φταίει, ποιος φταίει και ποιος είναι ή δεν είναι "καλός, κακός κλπ." Πρέπει να αποφύγουμε τη χρήση επιθέτων/προσόντων για τους εμπλεκόμενους. Οι σχέσεις και το περιεχόμενο δεν πρέπει να συγχέονται κατά τη διαπραγμάτευση. Τα θέματα σχέσεων θα πρέπει να συζητούνται ως τέτοια και να εξετάζονται ξεχωριστά (το εργαλείο 1 "Χωριό των Αρετών" θα ήταν κατάλληλο για αυτό). Για τη διαδικασία διαπραγμάτευσης σε αυτό το εργαλείο, ο/η σύμβουλος θα πρέπει να καθοδηγήσει τους πελάτες προς την εστίαση στο ζήτημα. Ο διαχωρισμός του περιεχομένου από τα συναισθήματα προϋποθέτει την ύπαρξη ετοιμότητας κατανόησης της κατάστασης του συνεργάτη και επικοδομητικής αναζήτησης λύσης.

¹ Φτάνοντας στο ναι: Συμφωνία διαπραγμάτευσης χωρίς να ενδίδουμε (Penguin, 2η έκδοση, 1991), Ρότζερ Φίσερ, Γουίλιαμ Ούρι και Μπρους Πάτον

- Διαπραγμάτευση συμφερόντων, όχι της θέσης τους

Η θέση είναι αυτό που δηλώσατε ότι θέλετε να επιτύχετε κατά τη διαπραγμάτευση. Η ισχυρή υπεράσπιση της θέσης σας μπορεί μερικές φορές να βλάψει τα συμφέροντά σας. Μπορεί να σας εμποδίσει να δείτε ευκαιρίες λύσης που ταιριάζουν στα συμφέροντά σας στην καλύτερη περίπτωση. Οι σκληρές θέσεις αποκρύπτουν τα συμφέροντα. Για παράδειγμα: Μια υπάλληλος υπερασπίζεται μπροστά στο αφεντικό της τη θέση της **ότι** αξίζει αύξηση μισθού. Θέλει αύξηση μισθού επειδή θέλει μια υψηλότερη θέση στην εταιρεία ή επειδή θέλει να αγοράσει ένα νέο αυτοκίνητο. Πολλά διαφορετικά συμφέροντα μπορεί να βρίσκονται πίσω από μια θέση. Τα συμφέροντα μπορούν να αποτελέσουν πιο εύκολα αντικείμενο διαπραγμάτευσης, επειδή αφήνουν ευρύτερο πεδίο εφαρμογής. Επιπλέον, ακόμη και πίσω από εχθρικές θέσεις, μπορούν να βρεθούν παρόμοια συμφέροντα. Ως εκ τούτου, οι διαπραγματευτές εξετάζουν πέρα από τις σκληρές θέσεις για να προσπαθήσουν να εντοπίσουν τα υποκείμενα συμφέροντα — βασικές ανάγκες, επιθυμίες και κίνητρα.

- Βρείτε επιλογές για λύσεις (να είστε δημιουργικοί)

Αναπτύξτε επιλογές, ευκαιρίες για λύσεις που θα ωφελήσουν και τα δύο μέρη. Οι διαπραγματεύσεις δεν σημαίνουν να πείσουμε τους άλλους, αλλά να αναζητήσουμε λύσεις που μπορεί να ταιριάζουν και στις δύο πλευρές. Ως εκ τούτου, οι ευκαιρίες για λύσεις (επιλογές) πρέπει να προέρχονται από αποκλίνοντα συμφέροντα. Οι διαπραγματευτές θα πρέπει να προσπαθήσουν να είναι δημιουργικοί σε αυτό το στάδιο. Αντί να σκεφτούν πώς να χωρίσουν την πίτα μεταξύ τους, πρώτα θα πρέπει να σκεφτούν πώς να κάνουν την πίτα μεγαλύτερη και στη συνέχεια να την χωρίσουν, ώστε και οι δύο να μπορούν να πάρουν περισσότερα. Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι να βρείτε δωρεάν ενδιαφέροντα. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των επιλογών, τόσο μεγαλύτερο είναι το συνολικό όφελος. Έτσι, πρέπει να ληφθεί μέριμνα ώστε να μην περιοριστούν πρόωρα οι δυνατότητες με την "αναζήτηση της σωστής λύσης".

- Συμφωνήστε σε ένα σύνολο προτύπων που η λύση θα πρέπει να πληροί

Χρησιμοποιήστε ουδέτερα κριτήρια αξιολόγησης. Τα ουδέτερα κριτήρια αξιολόγησης είναι προτιμότερα από τις αυθαίρετες αποφάσεις. Όποιος αγοράζει ένα σπορ αυτοκίνητο επειδή του αρέσει, θα πρέπει να γνωρίζει ότι τα ταξίδια διακοπών με πολλές αποσκευές είναι ένα πράγμα του παρελθόντος. Η αμερόληπτη αξιολόγηση αποτελεί τη βάση για εύλογες αποφάσεις. Μια τιμή κατόπιν διαπραγματεύσεων με βάση την αγοραία αξία, τις διακυμάνσεις των τιμών στον αντίστοιχο κλάδο ή τις ανταγωνιστικές προσφορές θα κάνει τον ύπνο σας πιο ήσυχο. Αντικειμενικά κριτήρια είναι οι αριθμοί, οι ημερομηνίες, τα γεγονότα, η εμπειρογνωμοσύνη κ.λπ. Επίσης, οι σωστές πληροφορίες και συμβουλές από τρίτους μπορούν να αποτελέσουν τη βάση για μια αξιολόγηση με αρχές.

Βήματα μεθοδολογίας συμβόλων

Τα ακόλουθα τρία στάδια της μεθοδολογίας εργασίας συμβόλων πρέπει να εκτελούνται ρητά από τον σύμβουλο κατά τη διάρκεια της διαδικασίας στα συγκεκριμένα στάδια, για τα οποία προβλέπονται τα μέτρα αυτά (βλέπε διαδικασία εφαρμογής):

1. Πραγματικά ερωτήματα

Αυτά τα ερωτήματα είναι μόνο πραγματικά ερωτήματα. Δεν υπάρχει χώρος για ερμηνευτικές ή διερευνητικές ερωτήσεις (όπως, γιατί, ή μπορείτε να μιλήσετε περισσότερο κ.λπ.) Επιτρέπονται μόνο ερωτήσεις σχετικά με το τι ειπώθηκε με ακρίβεια (δεν άκουσα ή δεν κατάλαβα, μπορείτε να επαναλάβετε κ.λπ.)! Οι ερωτήσεις τίθενται απευθείας στον πελάτη που μίλησε και μόνο αυτός απαντά.

2. Αντίληψη

Σε αυτό το στάδιο, ο/η σύμβουλος απευθυνόμενος στον πελάτη, αναφέρεται σε τι όσα έχει αντιληφθεί από την παρουσίαση. Οι αντιλήψεις αφορούν αποκλειστικά τα όσα έχουν ακουστεί και παρατηρηθεί (προφορικές και μη λεκτικές πτυχές). Μόνο τα γεγονότα έχουν σημασία! (π.χ. "Είδα...", "Το άκουσα...", "Το παρατήρησα...")

3. Ερμηνεία

Στη φάση της ερμηνείας, ο/η σύμβουλος αναφέρεται στο πως ερμήνευσε τα όσα είδε και άκουσε. Η διερμηνεία μπορεί να περιλαμβάνει προοπτικές για λόγους, για τα γεγονότα, για τις συνέπειες και τις επιπτώσεις, για τις λύσεις, για τα συναισθήματα, για τις δυσκολίες κ.λπ.

Υλικά

- Σύνολο συμβόλων (βλέπε προτεινόμενο κατάλογο συμβόλων στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ)
- Α4 λευκές βίβλοι ή τα προσχεδιασμένα πεδία SEAL(δείτε την ενότητα Λήψεις)

Συμμετέχοντες

2 άτομα σε σύγκρουση ή που αντιμετωπίζουν προβλήματα επικοινωνίας.

Διαδικασία Υλοποίησης

- Εξασφαλίστε έναν άνετο χώρο όπου οι πελάτες ταιριάζουν βολικά.
- Η παρέμβαση αποτελείται από 4 βήματα SEAL: - Κατάσταση - Αξιολόγηση - Εναλλακτικές λύσεις - Πλεονεκτήματα

Βήμα 1 – Κατάσταση

(Video: 00:34)

1. Ο/η σύμβουλος κάνει μια σύντομη εισαγωγή σε αυτή την παρέμβαση δηλώνοντας ότι οι πελάτες έχουν συγκεντρωθεί για να βρουν μια λύση, είτε σε ένα πρόβλημα επικοινωνίας είτε σε μια σύγκρουση.
2. Οι πελάτες επιβεβαιώνουν ότι θέλουν να συνεργαστούν και με τον σύμβουλο για να καταλήξουν σε λύση.
3. Ο/η σύμβουλος τοποθετεί ένα πεδίο "Κατάσταση" στο χώρο εργασίας (πάτωμα, τραπέζι) μπροστά από κάθε συμμετέχοντα.
4. Ο/η σύμβουλος ζητά από τους 2 συμμετέχοντες να επιλέξουν κάποια σύμβολα που αντιπροσωπεύουν την κατάσταση που προσπαθούν να αντιμετωπίσουν.
5. Κάθε συμμετέχων έχει κάποιο χρόνο για να κάνει την εργασία και στη συνέχεια να παρουσιάσει την άποψή του.
6. Πραγματικές ερωτήσεις από τον σύμβουλο.

Παραδείγματα ερωτήσεων και σχολίων για τον σύμβουλο, πριν από την παρουσίαση από τους πελάτες:

- Καθορίστε ένα πρόβλημα επικοινωνίας / διένεξης που προσπαθείτε να βελτιώσετε.
- Παρακαλούμε παρουσιάστε την κατάσταση αντικειμενικά.
 - Ποιος?
 - Τι?
 - Πού?
- Προσπαθήστε να διαχωρίσετε τους ανθρώπους από τα προβλήματα.

Βήμα 2 – Αξιολόγηση

(Video: 05:50)

1. Ο/η σύμβουλος εισάγει αυτή τη φάση λέγοντας ότι τώρα που αποσαφηνίσαμε την άποψη των συμμετεχόντων για την κατάσταση, εάν και οι δύο συμμετέχοντες έχουν μια συμφωνία ότι θέλουν να βρουν μια κοινή λύση, τότε θα πρέπει να καθορίσουν τα συμφέροντά τους στη σύγκρουση και να διαπραγματευτούν σε αυτή τη βάση.
2. Ο/η σύμβουλος τοποθετεί ένα πεδίο "Αξιολόγηση" στο χώρο εργασίας (πάτωμα, τραπέζι) μπροστά από κάθε συμμετέχοντα
3. Κάθε συμμετέχων έχει κάποιο χρόνο για να καθορίσει το ενδιαφέρον του και στη συνέχεια να το παρουσιάσει στους άλλους.
4. Πραγματικές ερωτήσεις από τον/την σύμβουλο.
5. Αντίληψη και ερμηνεία από τον/την σύμβουλο.
6. Σχόλια από τους συμμετέχοντες.

7. Ως τελευταίο βήμα για την τόνωση της ενσυναίσθησης και οι δύο συμμετέχοντες καλούνται, αφού ακούσουν ο ένας τον άλλον, να επιλέξουν και να προσθέσουν ένα ακόμη σύμβολο στο δικό τους που αντιπροσωπεύει τα συμφέροντα του άλλου ατόμου.

Παραδείγματα ερωτήσεων και σχολίων για τον/την σύμβουλο:

Πιθανές ερωτήσεις από τον/την σύμβουλο:

- Τι είναι απολύτως απαραίτητο να επιτύχετε σε αυτές τις διαπραγματεύσεις;
- Υπάρχει κάτι που δεν είναι τόσο σημαντικό που μπορείτε να το παρατήσετε;
- Ποια είναι τα ενδιαφέροντά σας για την κατάσταση;
- Γιατί είναι καλό για σένα να βρεις μια λύση;
- Ποια θα ήταν τα οφέλη της λύσης για εσάς;
- Τι θα γίνει με τον ομόλογό σου; Ποιο είναι το ενδιαφέρον τους;

Βήμα 3 – Εναλλακτικές λύσεις

(Video: 13:44)

1. Ο/η σύμβουλος παρουσιάζει αυτό το στάδιο ως τον «χρόνο για να είμαστε δημιουργικοί». Προτρέπει τους πελάτες να επικεντρωθούν στην εξεύρεση όσο το δυνατόν πιο ευκαιριών για λύση. Αντί να σκέφτονται πώς να χωρίσουν την πίτα μεταξύ τους. Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι η εξεύρεση συμπληρωματικών συμφερόντων, τα οποία ελπίζουμε να προέκυψαν στο προηγούμενο βήμα.
2. Ο σύμβουλος τοποθετεί ένα πεδίο "Εναλλακτικές λύσεις" στο χώρο εργασίας (πάτωμα, τραπέζι) μπροστά από κάθε συμμετέχοντα και ζητά από τους 2 συμμετέχοντες να επιλέξουν κάποια σύμβολα που παρουσιάζουν επιλογές για την επίλυση του προβλήματος και τα κριτήρια που πρέπει να πληροί η λύση.
3. Οι δύο συμμετέχοντες έχουν χρόνο να σκέφτονται, να επιλέγουν τα σύμβολα και να παρουσιάζουν το παραδοτέο τους.
4. Πραγματικές ερωτήσεις από τον σύμβουλο.
5. Αντίληψη και ερμηνεία από τον σύμβουλο.
6. Σχόλια από τους συμμετέχοντες.

Παραδείγματα ερωτήσεων και σχολίων για τον σύμβουλο:

- Καθορίστε τα όριά σας, αυτό σημαίνει τα κριτήριά σας για τη λύση. Θέλετε να συνεργαστείτε και να βρείτε μια κατάλληλη λύση και για τα δύο, αλλά πρέπει να γνωρίζετε, ποια είναι τα ελάχιστα κριτήρια που πρέπει να πληροί η λύση.
- Πιθανές ερωτήσεις από τον σύμβουλο:
 - Μπορείτε να αναζητήσετε δημιουργικές επιλογές για την επίλυση της διένεξης;
 - Μπορείτε να σκεφτείτε όλες τις δυνατότητες για λύση;
 - Αντί να στοχεύσετε να πάρετε ένα μεγαλύτερο μέρος από την "πίτα" μπορείτε να σκεφτείτε έναν τρόπο να κάνετε την "πίτα" μεγαλύτερη και για τα δύο μέρη;
 - Τώρα που ακούσατε την παρουσίαση του ομολόγου σας υπάρχει κάτι που θέλετε να προσθέσετε στα σύμβολά σας και γιατί;

Βήμα 4 – Πλεονεκτήματα

(Video: 18:30)

1. Ο/η σύμβουλος τοποθετεί μεταξύ των 2 συμμετεχόντων ένα πεδίο "Πλεονεκτήματα" και ζητά από τους πελάτες να συζητήσουν μεταξύ τους για μια δράση/ δραστηριότητα που μπορεί να διευκολύνει τα επόμενα βήματα και να ανταποκρίνεται στα συμφέροντα και των δύο. Το αποτέλεσμα αυτής της συζήτησης θα πρέπει να είναι η επιλογή από κοινού 1 έως 3 συμβόλων που παρουσιάζουν την κοινή τους συμφωνία για τις επόμενες δραστηριότητες ή την επίλυση του προβλήματος.
2. Οι συμμετέχοντες παρουσιάζουν μαζί το τελικό τους αποτέλεσμα.
3. Οι συμμετέχοντες γράφουν τη συμφωνία τους για να επιβεβαιώσουν την κοινή τους λύση στο υπόδειγμα "SEAL the DEAL" και επίσης να την υπογράψουν.

Παράρτημα – Κατάλογος συμβόλων

Παραδείγματα συμβόλων (περ. 300)

(Source: Wilfried Schneider: Working instructions 2008)

Μπουκάλια οينوπνεύματος, βάρος αλιείας, άγκυρα, ρολόγια καρπών, μάτι, θαυμαστικό (μαγνήτης), @ σημάδι (μαγνήτης).

Αρκούδα, δέντρα, κούκλες μωρών (σέρνεται, κάθεται, κ.λπ.), μαύρη κούκλα μωρών, μπανάνες, μπαταρία, μαχαιροπίρουνα, δοχείο βενζίνης, τσεκούρι, γυαλί μπύρας, φελλός μπύρας, φουσητό, κουτί κασσίτερου, μολύβι, αστραπή, λουλούδι, μπανιέρα (ξύλο), γράμμα (μαγνήτης), γραμματοκιβώτιο, σίδηρο, βιβλίο, βιβλίο μικρό, κάστρο, κουμπί "Θεέ μου, είσαι άσχημος".

Τσε Γκεβέρα (κουμπί).

"Γι' αυτό!" και "Ενάντια σε αυτό!" (δύο κουμπί), δελφίνι, λογαριασμοί DM, διπλό επίπεδο πνεύματος, διπλή καρδιά, ντους.

Βέρες, Άγγελοι, Ψώνια (μαγνήτης), Καρότσι Αγορών, Σιδερένιο Πριόνι, Πάπιες, Γαϊδούρι, Χαρτονοίσματα ευρώ, € σημάδι (μαγνήτης).

Εισιτήριο, Χείλος, Γούνα, Πυροσβεστήρας, Πυροσβεστικό Όχημα 112, Πυροσβεστικό όχημα με σκάλα, Δάχτυλο δαχτυλίδι, Ψάρια, Μπουκάλι, Κιβώτιο Μπουκαλιών, Fleece μπάλες, Νυχτερίδα, Αεροπλάνο, Μαγνήτης, Βάτραχος, βάτραχος με κέικ στέμμα, "Δεν υπάρχει ποτέ μούστο για ένα φιλή!" (κουμπί), ποδόσφαιρο.

Δορυφόρος, νόμισμα (στο εξωτερικό), φάντασμα (μικρό και μεγάλο), δοχείο ποτίσματος, πλέγμα, γυάλινο δοχείο, σφαίρα, κουδούνι, χρυσά πλινθιά, λαμπτήρας, χρυσός.

Κοτόπουλο, χέρι (2 x), χειροπέδες, κινητό τηλέφωνο, κλιπ μαλλιών, harlequin, σπίτια, σπίτι με πύργο, καρδιές, μάγισσα, μάγισσα στη σκούπα, ξύλο, ξύλινη χάντρα, ξύλινος άνθρωπος, ξύλινο δαχτυλίδι (κόκκινο, κίτρινο), πέταλο, ελικόπτερο, σκύλος.

Αλυσίδα με μπάλα, κώνο (μυτερό), κρίκοι αλυσίδας (δύο), μεταφορά μωρού, πιάνο, κουμπί, πυξίδα, κόκαλο, κατσαρόλα, προφυλακτικό, περιστρεφόμενη κορυφή, σταυρός, στέμμα, κανάτα, αγελάδα, γκόμενα και αυγό.

Φάρος, κραγιόν, διαφημιστικός πυλώνας, κουτάλι.

Άνδρας (λευκός από playmobil), ποντίκι, ποντικοπαγίδα, μαχαίρι, κορίτσι, μοτοσικλέτα, φουσαρμόνικα, κοχύλια (μπλε), κοχύλια.

Ραπτομηχανή, φωλιά με γκόμενα και αυγό, "Μην πείτε τίποτα, μην δείτε τίποτα, μην ακούσετε τίποτα", παρτίδα, καλόγρια, σεφ, πλάστης.

Καλάθι με φρούτα, λεωφορείο.

Συσκευασία, αυτοκίνητα, μπουκάλια αρωμάτων, τηγάνι, PC/πληκτρολόγιο, σωλήνας, άλογο, μανιτάρι, πιστόλι, σφαίρες πιστολιών, συν το σημάδι, τρόπαιο.

Γόμα, ραδιόφωνο, πίνακας υπολογισμού, δαχτυλίδι ζωής, δαχτυλίδια, ιππότης, ρομπότ, σακίδιο.

Πριόνι, κλεψύδρα, φέρετρο, σειρήνα, γυαλιά ηλίου, σκέιτμπορντ, σκελετός, χαμογελαστός, ήλιος, ήλιος με πρόσωπο, καθρέφτης, κουλοχέρης, φιγούρες παιχνιδιών (φύση), σύριγγες, μηχανή καραμέλας. Στρογγυλό κιβώτιο με το καπάκι, πρόβατα, ταλάντευση, κουνώντας καρέκλα, σφιγκτήρας, ψαλίδι, σκάφη, φίδι, έλκηθρο, κλειδί, μικρό κλειδί, πεταλούδα, βίδα με το καρύδι, κλειδί, πιπίλα, παπούτσι, σακίδιο, μαύρο πρόβατο, χοίρος. Πέτρες, πέτρα με τρύπα, αστέρια, τιμόνι (πλοίο), μπότες, βρωμερό δάχτυλο, πώμα, κουτί αγώνα, γραμμωτό κώδικα.

Έλατο, δαυλός, περιστέρι, διάβολος, θερμός, τίγρης, τοστιέρα, τουαλέτα, κρανίο, χράνη, τρομπέτα.

Ρολόι.

Πουλί.

Ζυγός, μπουκάλι ζεστού νερού (μέταλλο), Clothespin (μικρό και μεγάλο), Πλυσταριό με καθρέφτη, βραστήρα νερού, Φορέας νερού, Ξυπνητήρι, Άγιος Βασίλης, Ποτήρι κρασιού, Εργαλειοθήκη, Μπουκάλια κρασιού, Σφήκα, Σημαντικός (μαγνήτης), Κύβος.

Ρόδες εργαλείων, δείκτης δάχτυλος, που γίνεται (μαγνήτης)