

# 一個橘子 (The Orange) — 引導者執行手冊

資料夾：the-orange · 類目：衝突 · 兩方各 2-4 人 · 20 分鐘 · 實體進行 · 列印道具 · 測評型

許可：CC BY 4.0

## 目录

目標

逐分鐘腳本

變體

代理版

反思引導本身的 3 個已知翻車點

佈置

已知翻車點與救援

本資料夾的道具

8 個問題

20

分鐘

2-4

人數

列印道具

形式

# 一個橘子——引導師執行腳本

兩隊人、一個橘子、各藏一個事實：榨汁隊要果肉，烘焙隊要果皮。談立場的隊把橘子掰成兩半；問利益的隊兩方都全身而退。反思引導會揭示你的房間做的是哪一種——以及這個模式如何出現在每一次交接、預算之爭和供應商電話裡。

## 目標

活動結束時，參與者將：

- 1. 體感**立場**（「我要這個橘子」）與**利益**（「我要果汁」）的區別。
- 2. 體驗**資訊就是談判桌上的籌碼**——藏著的事實，只有被問到才會浮出水面。
- 3. 練熟一個問題：「你要它做什麼用？」

## 佈置

**場地：**兩張桌子，距離遠到互相聽不見。

**材料：**

| 物品            | 來源                |
|---------------|-------------------|
| 1 × 橘子（或任意實物） | 建議用真橘子——揭曉時刻更有實體感 |
| 1 × 榨汁隊卡      | 道具卡.pdf（卡 1）——機密  |
| 1 × 烘焙隊卡      | 道具卡.pdf（卡 2）——機密  |
| 1 × 引導師卡      | 道具卡.pdf（卡 3）——給你  |

**隱藏事實：**榨汁隊要果肉榨鮮橙汁（果皮對他們沒用）；烘焙隊要果皮做蛋糕（果肉對他們沒用）。每張卡只寫自己方的事實。誰都不知道對方的。

**規則——大聲念出來：**「一個橘子。每隊一份機密簡報。八分鐘內達成書面協議。到點沒有協議：兩隊什麼都得不到。」

## 逐分鐘腳本

| 時間    | 階段       | 引導師做什麼                                 | 參與者做什麼           |
|-------|----------|----------------------------------------|------------------|
| 0—3   | 框定 + 發簡報 | 發機密卡。念規則和截止時間                          | 讀簡報、商量開場         |
| 3—11  | 談判（8 分鐘） | 巡場。只回答流程問題（「可以問對方任何問題嗎？」——可以）。絕不提示隱藏事實 | 交換報價，發現或沒發現對方的利益 |
| 11—14 | 揭曉       | 「榨汁隊亮卡。烘焙隊亮卡。」把兩張都念出來                  | 驚訝（或釋然）          |

| 時間    | 階段     | 引導師做什麼                    | 參與者做什麼 |
|-------|--------|---------------------------|--------|
| 14—17 | 給協議打分  | 協議上桌：誰掰了半、誰掰得聰明、誰做了整合     | 對比結果   |
| 17—20 | 引入反思引導 | 「協議紙留著——反思引導從你們寫下的那行字開始。」 | 進入下一環節 |

然後進入反思引導——見 [反思引導問題.md](#)。

## 已知翻車點與救援

1. **第一分鐘雙方就錨定「一人一半」**。經典。救援：談判中不救——過早分裂正是反思引導的核心展品。什麼都別宣佈。
2. **有隊對簡報撒謊**。有人聲稱「因為某些原因」需要整個橘子。救援：簡報是機密，但在這個遊戲裡對簡報撒謊合法——記下來留給反思引導，信任會變成那裡的問題。
3. **冷場——沒人開口**。救援：第 5 分鐘向兩桌宣佈：「接下來三分鐘，提問必須如實回答。」通常能解鎖發現。

## 變體

- **供應商版**：簡報改成「供應商需要 30 天內回款」與「客戶需要 30 天內交付」——同樣的隱藏互補結構，穿上工作服。
- **三方橘子**：加一支需要包裝盒的物流隊。多方利益圖譜，難度明顯上升。
- **無截止時間**：去掉 8 分鐘計時。觀察各隊要花多久才問出那個始終沒問的問題。

## 本資料夾的道具

- [道具卡.pdf](#) ——撲克規格印刷：榨汁隊簡報、烘焙隊簡報、引導師卡
- [執行指南.md](#) ——本執行腳本
- [反思引導問題.md](#) ——8 個反思引導問題、3 個翻車點
- [測評預設.json](#) ——前後測量表預設
- [答卷.pdf](#) ——A4 答卷：量表的列印填寫版
- [學員工作簿.pdf](#) ——學員工作簿：通俗講解、帶引導的題目、筆記與行動頁
- [簡報.pdf](#) ——講課或投屏用的簡報
- [簡報.html](#) ——同一套簡報的瀏覽器版，N 鍵講者提示
- [使用許可.md](#) ——一句話說明你能做什麼，請保留署名行
- [活動海報.pdf](#) ——一面牆講完整場活動（A3）：速覽、流程、反思引導問題、注意事項。
- [快速上手.md](#) ——一頁，三十秒，然後列印進場
- [SKILL.md](#) ——供 AI 代理讀取的機器可讀清單

- 執行手冊.pdf ——印刷版：本執行腳本 + 反思引導表，合訂成一份 A4 PDF

---

## 代理版

本資料夾的每個檔案都有穩定的公開 URL——AI 代理用三條 curl 命令就能拿到道具、反思引導問題和本腳本（見 SKILL.md）。談判本身需要這些卡、一個橘子和兩張互相聽不見的桌子。

# 一個橘子——反思引導表

8 個問題、3 個翻車點、一條規則：協議紙就是資料。

配合 執行指南.md 使用。揭曉後反思引導 10—15 分鐘。

---

## 8 個問題

### 1. 開場。

「頭兩分鐘：你們隊先拋的是——要求，還是問題？」

→ 多數隊用立場開場。揭曉會為這個開場標價。

### 2. 那個沒問的問題。

「兩份協議都在桌上：哪一隊問了『你要它做什麼用』？那個問題值多少錢？」

→ 這是反思引導的正中心。問沒問的那隊。

### 3. 掰一半。

「達成對半協議的隊：是什麼讓『一半』顯得公平？你們各自放棄了什麼？」

→ 一半是平等，不是效率。橘子證明這是兩回事。

### 4. 揭曉的瞬間。

「兩張卡舉起來的時候——你什麼感覺？一個詞。」

→ 驚訝、釋然、懊惱——每人一詞，快速過。情緒比分析更能給這堂課定價。

### 5. 那個謊。

「有沒有人誇大過自己的簡報？代價是什麼？後來被發現了嗎？」

→ 可選問題——只在真的有謊時間。信任才是說到底的硬通貨。

### 6. 每天的版本。

「你的一週裡藏著哪個『隱藏互補』——兩個隊在搶一個其實都能擁有的東西？」

→ 遷移問題。預期答案：人手、預算科目、會議室、發版日期、那位共享的工程師。

### 7. 那一個問題。

「下一次分歧裡，還價之前你會先問哪一個問題？」

→ 承諾問題。「你要它做什麼用」就是標準答案——讓他們自己找到它。

8. 那個橘子。

「誰來把橘子吃了。說真的——沒有任何總結能比它更好地收尾。」

→ 收尾問題。全場看著利益被字面意義上消費：果肉歸一人，果皮歸另一人。

反思引導本身的 3 個已知翻車點

- 1. 掰半的隊覺得自己蠢。對半隊以為自己輸了。  
救援：重新框定——「對半是合法的協議；它只是把價值留在了桌上。說一個你願意接受這種損失的真實交易。」
- 2. 贏家開講。達成整合協議的隊開始向大家科普「基於利益的談判」。  
救援：引向問題 2——問贏家的不是理論，是「是什麼讓你們問出了那個問題」。
- 3. 反思引導停在假設裡。所有人都同意「問是對的」，然後什麼都沒變。  
救援：問題 7 帶上名字和日期：下一次分歧、一個問題、在還價之前。

如果你在跑前後測（測評預設.json），談判期間留意這些可觀察行為：

| 可觀察行為                | 指向   |
|----------------------|------|
| 有隊在前 3 分鐘問了「你要它做什麼用」 | 利益探索 |
| 報價超出了橘子本身（果汁權、果皮權）   | 整合嘗試 |
| 有隊未經要求主動亮出簡報         | 資訊共享 |

參與者拿到的報告永遠是過程層面的團隊對比，絕不是「誰談得更好」的裁決——你彙報時也別破這個例。