WORKSHOPSKILL · FACILITATION KIT

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	2–4	列印道具
分鐘	人數	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）
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

時間	階段	引導師做什麼	參與者做什麼
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——只在真的有謊時問。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。