

一個橘子（The Orange） — 前後測答卷

作答兩次：活動前一次（寫你自己的一週），反思引導後一次（寫這次的體驗）。每行圈一個數字。

只報告隊伍層面的變化量。絕不給隊伍排名——橘子測量的是隊伍的談判過程，不是天賦。 · scoring: sum · range [6, 30]

前測 — 關於我自己的上一週

# / 條目	從不 1	很少 2	有時 3	經常 4	總是 5
1 · 出現分歧時，我會問對方需要它做什麼用。	1	2	3	4	5
2 · 我會盡早亮出立場，好錨定討論。（反向）	1	2	3	4	5
3 · 對方還沒贏得我的信任時，我也願意說出真實約束。（反向）	1	2	3	4	5
4 · 兩邊搶同一個東西時，我會去找各自真正需要的是什麼。	1	2	3	4	5
5 · 折中對我而言就是公平的收尾。（反向）	1	2	3	4	5
6 · 還價之前，我至少會問一個關於對方報價的問題。	1	2	3	4	5

後測 — 關於我們一起經歷的這場

# / 條目	從不 1	很少 2	有時 3	經常 4	總是 5
1 · 談判中，我們問了（或後悔沒問）對方要它做什麼用。	1	2	3	4	5
2 · 我們用立場開了場——錨一沉就是八分鐘。（反向）	1	2	3	4	5
3 · 我們全程攥著簡報不放——哪怕亮出來就有收益。（反向）	1	2	3	4	5
4 · 利益浮出水面後，超出「一人一半」的方案很快就出現了。	1	2	3	4	5
5 · 對半一直很公平——直到揭曉顯示它值多少錢。（反向）	1	2	3	4	5
6 · 下一次分歧之前，我們會先問一個問題再還價。	1	2	3	4	5