

---

# 一个橘子

20 分钟谈判练习：每队藏一个事实

---

两队都要这个橘子。谁也没问「用来干嘛」——差的就是这一问，课文全在这缺口里。

---

你上一次真刀真枪的分歧——  
有没有人问过对方要它【干什么  
用】？

---

# 开局设置

---

- 两队、一个真橘子、两张隔得足够远、听不见彼此的桌子。
- 每队一张机密简报——上面只写半个真相。
- 八分钟，谈出一份【写下来的】协议。到点没协议：两队都一无所获。

---

## 两张简报上写了什么（复盘才揭晓）

---

- A 队：给咖啡店现榨果汁——橘皮对他们毫无用处。
- B 队：要橘皮烤橙子蛋糕——果肉对他们毫无用处。
- 两张卡都不提对方的需要。这就是设计。

---

# 现场通常会发生什么

---

- 第一分钟就有人锚定「对半分」——平分看起来是那么体面。
- 藏起来的事实，只有当有人向【对面】提问时才会浮出水面。
- 揭晓那一刻：问过问题的两队各取所需全须全尾；掰半的那队，真的只剩一半。

---

## 三种常见翻车，各配一条救援

---

- 第一分钟就锚死「对半分」→ 当场不救援。过早的平分是复盘的主展品。
- 有队谎报自己的简报→ 这个游戏里合法；记下来，复盘第五问就是它。
- 两边都僵着没人开口→ 第五分钟宣布：「接下来三分钟，可以提问，被问必答。」

---

## 揭晓时问三个问题

- 一、头两分钟：你们队开局甩出来的是要求，还是问题？
- 二、哪一队问了「你要它来干什么」？这一问值多少钱？
- 三、「对半分」在揭晓前一直显得天经地义——它实际让你们丢了什么？

---

# 前后测

---

- 发简报之前填：六行测的是你平时处理分歧的方式——答平时。
- 复盘之后填：同样的六行，答的是刚谈完的这一场。
- 六行里有三行反向计分——「对半分」的锚定就是其中之一。

---

信息就是谈判桌上的筹码。

对半分是公平，不是划算。

一个橘子，刚好证明它们是两回事。

---

# 装进一个问题

---

- 下一次还价之前：先问一句对方要它来干什么。
- 你的一周里，藏在哪个抽屉里的互补资源——编制、预算行、那个共享的工程师？

---

打印简报卡 · 谈八分钟 · 两张卡当众读一遍

---

谈立场的，掰一半；问利益的，两边都完整地走出来。

---

## 把这个文件夹带走



扫码拿数字版——打印套件、在线表单与 AI 代理文件。把链接换成你自己的 QRCode-AI 码或 FormLM 地址。