WORKSHOPSKILL · FACILITATION KIT

一个橘子（The Orange） — 引导者执行手册

文件夹： the-orange · 类目：冲突 · 两方各 2–4 人 · 20 分钟 · 线下 · 打印道具 · 测评型

许可：CC BY 4.0

目录

目标
逐分钟脚本
变体
代理版
复盘本身的 3 个已知翻车点
布置
已知翻车点与救援
本文件夹的道具
8 个问题

20	2 – 4	线下
分钟	人数	形式

一个橘子——引导师执行脚本

两队人、一个橘子、各藏一个事实：榨汁队要果肉，烘焙队要果皮。谈立场的队把橘子掰成两半；问利益的队两方都全身而退。复盘会揭示你的房间做的是哪一种——以及这个模式如何出现在每一次交接、预算之争和供应商电话里。

目标

活动结束时，参与者将：

1. 体感**立场**（「我要这个橘子」）与**利益**（「我要果汁」）的区别。
2. 体验**信息就是谈判桌上的筹码**——藏着的事实，只有被问到才会浮出水面。
3. 练熟一个问题：**「你要它做什么用？」**

布置

场地： 两张桌子，距离远到互相听不见。

材料：

物品	来源
1 × 橘子（或任意实物）	建议用真橘子——揭晓时刻更有实体感
1 × 榨汁队卡	`道具卡.pdf`（卡 1）——机密
1 × 烘焙队卡	`道具卡.pdf`（卡 2）——机密
1 × 引导师卡	`道具卡.pdf`（卡 3）——给你

隐藏事实： 榨汁队要果肉榨鲜橙汁（果皮对他们没用）；烘焙队要果皮做蛋糕（果肉对他们没用）。每张卡只写自己方的事实。谁都不知道对方的。

规则——大声念出来： 「一个橘子。每队一份机密简报。八分钟内达成书面协议。到点没有协议：两队什么都得不到。」

逐分钟脚本

时间	阶段	引导师做什么	参与者做什么
0–3	框定 + 发简报	发机密卡。念规则和截止时间	读简报、商量开场
3–11	谈判（8 分钟）	巡场。只回答流程问题（「可以问对方任何问题吗？」——可以）。绝不提示隐藏事实	交换报价，发现或没发现对方的利益
11–14	揭晓	「榨汁队亮卡。烘焙队亮卡。」把两张都念出来	惊讶（或释然）
14–17	给协议打分	协议上桌：谁掰了半、谁掰得聪明、谁做了整合	对比结果

时间	阶段	引导师做什么	参与者做什么
17–20	引入复盘	「协议纸留着——复盘从你们写下的那行字开始。」	进入下一环节

然后进入复盘——见 `复盘问题.md`。

已知翻车点与救援

1. **第一分钟双方就锚定「一人一半」。** 经典。救援：谈判中不救——过早分裂正是复盘的核心展品。什么都别宣布。
2. **有队对简报撒谎。** 有人声称「因为某些原因」需要整个橘子。救援：简报是机密，但在这个游戏里对简报撒谎合法——记下来留给复盘，信任会变成那里的问题。
3. **冷场——没人开口。** 救援：第 5 分钟向两桌宣布：「接下来三分钟，提问必须如实回答。」通常能解锁发现。

变体

- **供应商版：** 简报改成「供应商需要 30 天内回款」与「客户需要 30 天内交付」——同样的隐藏互补结构，穿上工作服。
- **三方橘子：** 加一支需要包装盒的物流队。多方利益图谱，难度明显上升。
- **无截止时间：** 去掉 8 分钟计时。观察各队要花多久才问出那个始终没问的问题。

本文件夹的道具

- `道具卡.pdf`——扑克规格印刷：榨汁队简报、烘焙队简报、引导师卡
- `执行指南.md`——本执行脚本
- `复盘问题.md`——8 个复盘问题、3 个翻车点
- `测评预设.json`——前后测量表预设
- `答卷.pdf`——A4 答卷：量表的打印填写版
- `学员工作簿.pdf`——学员工作簿：通俗讲解、带引导的题目、笔记与行动页
- `演示文稿.pdf`——讲课或投屏用的演示文稿
- `演示文稿.html`——同一套演示文稿的浏览器版，N 键讲者提示
- `使用许可.md`——一句话说明你能做什么，请保留署名行
- `活动海报.pdf`——一面墙讲完整场活动（A3）：速览、流程、复盘问题、注意事项。
- `快速上手.md`——一页，三十秒，然后打印进场
- `SKILL.md`——供 AI 代理读取的机器可读清单
- `运行手册.pdf`——印刷版：本执行脚本 + 复盘表，合订成一份 A4 PDF

代理版

本文件夹的每个文件都有稳定的公开 URL——AI 代理用三条 curl 命令就能拿到道具、复盘问题和本脚本（见 `SKILL.md`）。谈判本身需要这些卡、一个橘子和两张互相听不见的桌子。

一个橘子——复盘表

> 8 个问题、3 个翻车点、一条规则：协议纸就是数据。
>
> 配合 `执行指南.md` 使用。揭晓后复盘 10–15 分钟。

---

8 个问题

1. 开场。

「头两分钟：你们队先抛的是——要求，还是问题？」

→ 多数队用立场开场。揭晓会为这个开场标价。

2. 那个没问的问题。

「两份协议都在桌上：哪一队问了『你要它做什么用』？那个问题值多少钱？」

→ 这是复盘的正中心。问没问的那队。

3. 掰一半。

「达成对半协议的队：是什么让『一半』显得公平？你们各自放弃了什么？」

→ 一半是平等，不是效率。橘子证明这是两回事。

4. 揭晓的瞬间。

「两张卡举起来的时候——你什么感觉？一个词。」

→ 惊讶、释然、懊恼——每人一词，快速过。情绪比分析更能给这堂课定价。

5. 那个谎。

「有没有人夸大过自己的简报？代价是什么？后来被发现了吗？」

→ 可选问题——只在真的有谎时问。信任才是说到底的硬通货。

6. 每天的版本。

「你的一周里藏着哪个『隐藏互补』——两个队在抢一个其实都能拥有的东西？」

→ 迁移问题。预期答案：人手、预算科目、会议室、发版日期、那位共享的工程师。

7. 那一个问题。

「下一次分歧里，还价之前你会先问哪一个问题？」

→ 承诺问题。「你要它做什么用」就是标准答案——让他们自己找到它。

8. 那个橘子。

「谁来把橘子吃了。说真的——没有任何总结能比它更好地收尾。」

→ 收尾问题。全场看着利益被字面意义上消费：果肉归一人，果皮归另一人。

复盘本身的 3 个已知翻车点

1. **掰半的队觉得自己蠢。** 对半队以为自己输了。
   救援：重新框定——「对半是合法的协议；它只是把价值留在了桌上。说一个你愿意接受这种损失的真实交易。」
2. **赢家开讲。** 达成整合协议的队开始向大家科普「基于利益的谈判」。
   救援：引向问题 2——问赢家的不是理论，是「是什么让你们问出了那个问题」。
3. **复盘停在假设里。** 所有人都同意「问是对的」，然后什么都没变。
   救援：问题 7 带上名字和日期：下一次分歧、一个问题、在还价之前。

如果你在跑前后测（`测评预设.json`），谈判期间留意这些可观察行为：

可观察行为	指向
有队在前 3 分钟问了「你要它做什么用」	利益探索
报价超出了橘子本身（果汁权、果皮权）	整合尝试
有队未经要求主动亮出简报	信息共享

参与者拿到的报告永远是过程层面的团队对比，绝不是「谁谈得更好」的裁决——你汇报时也别破这个例。