

德国热销75万册的超级畅销书

君特

Günter
der innere Schweinehund

内心的懒猪狗

谈判攻略

[德] 史蒂芬·弗雷德里希
托马斯·布泽勒/著
蒂姆·沃茨/绘



君特，一只可爱的懒猪狗，驻在每一个人的内心世界里，象征人们消极、负面的天性——懒散、迟疑、马虎、敷衍、草率、漫不经心……掌握了驯服懒猪狗的诀窍，你就能活出积极健康的人生。



吉林出版集团有限责任公司

君特

Günter
der innere Schweinehund

内心的懒猪狗

谈判攻略

[德] 史蒂芬·弗雷德里希 托马斯·布泽勒 / 著

[德] 蒂姆·沃茨 / 绘 田甜 / 译



吉林出版集团有限责任公司

谈判攻略 / (德) 弗雷德里希, (德) 布泽勒著; (德) 沃茨绘; 田甜译.
—长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2011. 8
(君特, 内心的懒猪狗)

ISBN 978-7-5463-6667-8

I. ①谈… II. ①弗…②布…③沃…④田… III. ①谈判学—通俗
读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 155843 号

Published in its Original Edition with the title
Günter, der innere Schweinehund, lernt verhandeln Ein tierisches
Businessbuch
by GABAL Verlag
Copyright © GABAL Verlag
This edition arranged by Himmer Winco
© for the Chinese edition: Beijing Lezhixinda Book Co., Ltd.

本书中文简体字版由北京  文化传媒有限公司独家授权, 全书
文、图局部或全部, 未经同意不得转载或翻印。

著作权合同登记: 图字 07-2011-3294 号

君特, 内心的懒猪狗: 谈判攻略

JUNTE, NEIXIN DE LANZHUGOU TANPAN GONGLUE

著 者: [德] 史蒂芬·弗雷德里希 托马斯·布泽勒

绘 画: [德] 蒂姆·沃茨 译 者: 田 甜

出 版 人: 周殿富 责任编辑: 邹春芳 韦志夫

出版发行: 吉林出版集团有限责任公司

电 话: 010-58301408 58301498

印 刷: 北京集惠印刷有限责任公司

开 本: 787mm×1092mm 1/32

字 数: 65 千字 插图: 100 幅 印 张: 6.5

版 次: 2011 年 9 月第 1 版 印 次: 2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5463-6667-8

定 价: 25.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

大锤的威胁是无法让他人与你达成共识的。

——罗伯特·布鲁姆



君特就是你内心的懒猪狗。
他想保护你免受劳累之苦，
帮助你逃避在成长过程中新事物所带来的“伤害”。

1. 君特，你内心的懒猪狗

你认识君特吗？君特就是你内心的懒猪狗。他生存在你的大脑里，想保护你远离世界上所有的痛苦与不幸。当你遇到某些麻烦，或是被辛苦的工作劳累时，君特就会出现，他会对你说：“就这样吧，别干了！”有时他还会直接建议你放松一下自己：“反正我们还有时间，下次再干吧！”

当你要承接一个重要的工作时，他会对此表现得极为担心，“你根本就不可能完成的呀！”这才是他的真实想法。

不仅如此，当你有可能遭受失败打击的时候，君特还会保护你免受痛苦的伤害，因为他根本就不给你尝试的机会。此外，这只懒猪狗还很懒惰，它总是在暗示你：“不要那么紧张嘛，放松一点儿！”他对你不是很友善么？

不要这么急于作出评判，万事万物皆有两面性，不是吗？

对了，还有一件事，如果你制订了某些计划，君特也同样会拖你的后腿，他使你所有的计划和行动都停滞不前。让所有的新经验从你身边偷偷溜走，让新知识与你擦肩而过。你想想，如果人类一直按照这种方式来生活的话，那世界将会怎样？进步、创新和各种新事物的名字还会出现在我们的词典里吗？也许这一切会在以后的某一天、某一个地点或以某一种方式得以实现，但肯定不会是现在。

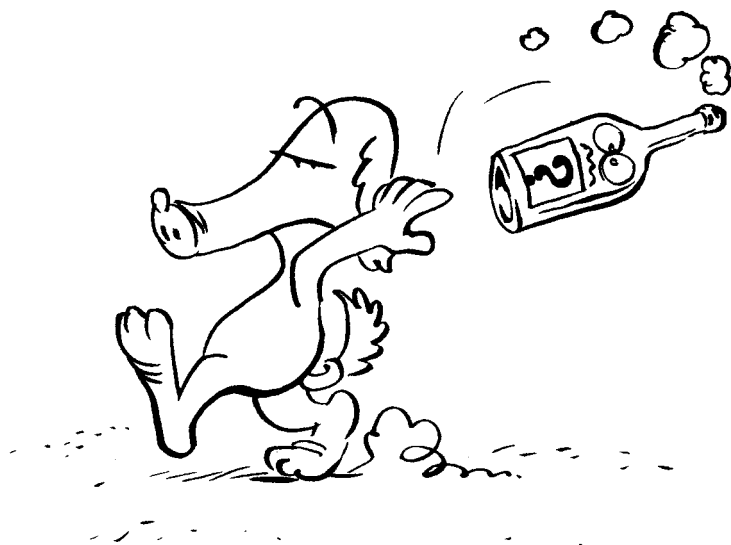
和煦的春风、温暖的阳光、顺利的旅程、轻松的工作，这些就是君特的梦想。为了实现这些梦想，你只能待在家里了。

君特不喜欢冒险活动。

可惜，

在给顾客报价时，

他的表现也是如此。



2. 君特满足于现状

常言道，知足者常乐。君特就是一个满足于现状的人。他根本就不奢望得到更多额外的东西。但这也并不绝对。如如果现在有一个偶然的机会有，可以让他毫不费力地得到更多东西的话，他也会紧紧地把握住这个机会，毫不松手。举个例子吧，有这样一个故事：一个恶魔被困于一个酒瓶中，如果你打开了瓶盖放出恶魔，他能满足你三个愿望。这才是君特所谓的好机会。只有在这种情况下，君特才会建议你，弯腰捡起那个尘封了多年的酒瓶，拂去上面的尘土。但是，只有当被困在里面的恶魔不会威胁到你的安全时，君特才允许你打开木塞。瓶子的外面最好有一个标签，上面写着：“里面有神仙，保证满足你三个愿望。”

上面有清楚的标注，瓶中有被困的神仙，还有安全保证。只有在上述条件都具备时，君特才会允许你打开木塞。君特的这种思维方式禁锢着你的手足，使你不敢越雷池半步。这样做的结果是，你绝对没有冒险意识，你根本不会去尝试任何新的事物。但是世事难料，结果往往超出了我们的想象。

在工作中这样的例子比比皆是，当你为顾客准备一份报价单时，君特就会出现，他制止你说：“不要作出太多的承诺！在价格方面，你最好选择保险的数字。”但是这样的报价只能涵盖字面信息，毫无价值可言，当然它主要是没有什么剩余价值——不论是对你，还是对顾客。



剩余价值是指
所取得的额外价值。



3. 需要剩余价值吗？不用了，谢谢！

“剩余价值？”君特愤怒地吼叫道，“讨厌的东西！它只会让税收来把我们的口袋掏空！”

君特，你知道的信息很多嘛，但是我们现在讨论的是剩余价值，而不是增值税。那么，剩余价值究竟是什么呢？剩余价值意味着你能得到更多的额外价值。君特说：“可我怎样才能得到更多的剩余价值呢？”想要获得剩余价值吗？首先你要改掉游手好闲的坏毛病。

这就是君特，他总是在你的耳边喋喋不休地阐述着所谓的健康理论，但是他却阻碍了你迈向健康之路的步伐。君特没有运动习惯，一直在劝你也远离运动，你听从了他的建议以后，变得越来越懒散，身体也随之臃肿起来。也许你曾想用运动来改善一下自己的身体状态，可是这时君特会马上牢骚满腹地说：“运动就是谋杀！”或者说：“你想变老吗？”

就这样，你那双可怜的运动鞋又再一次被冷落在鞋柜当中。此时，你还想讨论那双鞋的剩余价值吗？告诉你吧，零！

话又说回来，一旦君特养成了良好的运动习惯，并意识到运动有很多好处时，他也会提出积极的建议：“运动真好！它让我们永远年轻！”你听到了这样的建议以后，也会马上投身于运动锻炼之中，慢慢地，你的身体也变得越来越强壮了。

谢谢，剩余价值！



我们内心的懒猪狗都希望，
得到的比预期的多。
这像是得到了一份礼物。

4. 能再多一点吗？

君特拥有丰富的财富智慧和经典的人生格言。但遗憾的是，他总是不合时宜地施展着他的小智慧。而且君特的建议会对你的想法产生影响。

如果君特没有发表他的高见，那表明他对此事一无所知。然而，一旦君特了解某一事物的具体信息，他就会提出一些中肯的建议，来帮助你取得成功，或者取得剩余价值。

难道所有事物都具有剩余价值吗？

君特对剩余价值的概念有着自己的想法，这一点，从他的叔叔威廉来访时他的一番话可一窥端倪。“一位能带来财富的叔叔，远比一位会弹钢琴的阿姨好得多。”君特的想法不言而喻：他想要的是一些美味的糖果、叮当作响的硬币和沙沙响的纸钞。“啊！这才是我心中的音乐！”君特畅想着说道。让我们回想一下，难道这不是每只懒猪狗都在编织的梦想吗？难道你我不是这样想的吗？钢琴演奏远远不能满足我们的物质欲望，财富才是最实际的礼物。

顾客的想法也正是如此！一些惊喜、一些有价值的东西、一些不被计算在价格之内的礼物，它们才是顾客眼中的剩余价值。“廉价的圆珠笔和便签可以吗？”不，君特，还需要更多。你同顾客讨价还价的目的是为了获得更多的剩余价值，所以，你每一次的报价都应把它包含进去。



给予折扣是愚蠢的行为。
为了再次获得这些价值，
你必须付出更多的劳动。

5. 小心使用折扣

“你是说谈判协商？不用了，谢谢！这么小的事情根本用不着讨论，”君特这样认为，“最好直接给他一些折扣。让老板批示，下降两个百分点，根本不会对你有任何影响！”

君特，你真是一只愚蠢的懒猪狗，也许这件小事对你来说无所谓，但是 2% 的折扣却会影响到全局——给我带来真正的工作压力！给你举个例子解释一下，如果你公司预算的边际收益为 10%，此时给顾客 2% 的折扣，一下子就损失了 20% 的利润。“什么是边际收益呀？”君特惊呼起来，“边际收益是什么？”

边际收益是利润的组成部分，当你刨掉所有的成本费用之后，只有边际收益会在你的口袋中闪闪发光。如果你销售一件商品的价格是 100 块石头，边际收益为 10% 的话，利润就是 10 块石头。

“但如果利润只剩下 8 块石头，结果会怎么样？”好好考虑一下吧，君特。如果你的公司在一年之内销售了 1000 件产品，最后剩下的利润不是 10000 块石头，而是 8000。明白了吗？收款台少了 2000 块石头。其中包含有多少个 8 呀？250 倍。如果在没有折扣的前提下，你想取得相同的利润，就要多卖出 250 件商品，多出了 25% 的工作量，而这一切却只是由于那 2% 毫无意义的折扣！你真想这样吗？

“哦，天哪！”君特惊讶道。



讨价还价是必然存在的，
其目的是为了实现自己的主张。
你真的知道自己的立场吗？



6. 讨价还价是为了实现自己的主张

“我想要随心所欲地作决定。我不喜欢既定的安排。”君特有感而发，阐述着自己的观点。

“除此以外，我还不喜欢讨价还价，它让我感觉到不舒服。其中根本就没有什么乐趣可言！”哦，君特……

首先，讨价还价是必然存在的。我们每个人在整个生命进程中都在严谨地进行着磋商——当我们还是孩子的时候，为了争取晚上的游戏时间与父母讨价还价；随着我们不断长大，我们的谈判内容逐渐丰富起来，比如，维系伙伴关系，看哪场电影以及工作中的销售价格等。

然而，君特所学到的却是听从别人的安排，因此他的周围是一片和谐之声——以前是听命于父母和老师，现在是顺从于搭档和顾客，他放弃了决策的权利，从不与人讨价还价。但当君特对事情作出决定时，为了实现自己的目标，谁将对此作出让步呢？没错，正是其他人！换言之，为了实现自己的主张，君特将同其他人作战到底，为实现目标而“冷酷无情”。君特不再妥协到底，也不再顺从，因为他清楚地知道：他想要的是什么，他知道该几点钟上床睡觉，他喜欢的是哪场电影，他争取的是怎样的价格。

你也能实现自己的主张，首先，你要知道你的主张是什么；然后，为了实现自己的目标，你需要同别人讨价还价！





正面的表达方式会让人听起来更舒服。尽管是在反驳顾客的观点，你也要使用正面的表达方式。