一笔生意，两头赢利

犹太人的双赢还有另一层意思，就是“一笔生意，两头赢利”。在商务往来时，很多犹太商人能够通过巧妙的调整而取得双赢效果。继续讲故事，哈哈。

雷曼兄弟公司是一家有将近150年历史的美国著名的犹太老字号银行。

1844年，德国一个名叫亨利·雷曼的人移民美国，他在南方待了一段时间后，就和随后移居美国的两个弟弟一起在亚拉巴马定居，同时做起了杂货生意。

亚拉巴马是一个产棉区，农民手里只有棉花，所以，雷曼兄弟积极鼓励农民以棉花代替货币来交换日用杂货。这显然与犹太商人一贯的“现金第一”的经营原则不相符，对吧？但雷曼兄弟的账却算得很清楚的。

以商品和棉花相互交换的买卖方式，不但能吸引那些一时没有现钱的顾客，能扩大销量；同时，在以物换物并处于主动地位的情况下，在棉花的交易价格上也更有优势；再者，经营日用杂货本来就需要进货运输，现在进货的空车可以顺路把棉花捎去，节省一笔较大的运输费用。这种经营方式可以算作“一笔生意，两头赢利”的一个典型案例，对买卖双方都有好处，何乐而不为呢。

在买卖中把握双赢的技巧，不仅是雷曼兄弟的经营手法，也是大多数犹太商人采用的手段，从而使得他们的生意越做越大。

在现在这样一个社会分工越来越细化的时代，商业中其实有很多的合作机会，资源共享、各取所需，甚至共同建立一个生态体系，就像淘宝与物流、第三方软件、代运营公司、客服外包公司等等。挑客服就是专门促成客服需求方与服务商之间的商业合作的。那我们如何通过合作、取得双赢或多赢的效果呢？盼望上面的信息对大家日常的工作有所帮助，也提醒我们可以在这方面有更多的思考和应用。