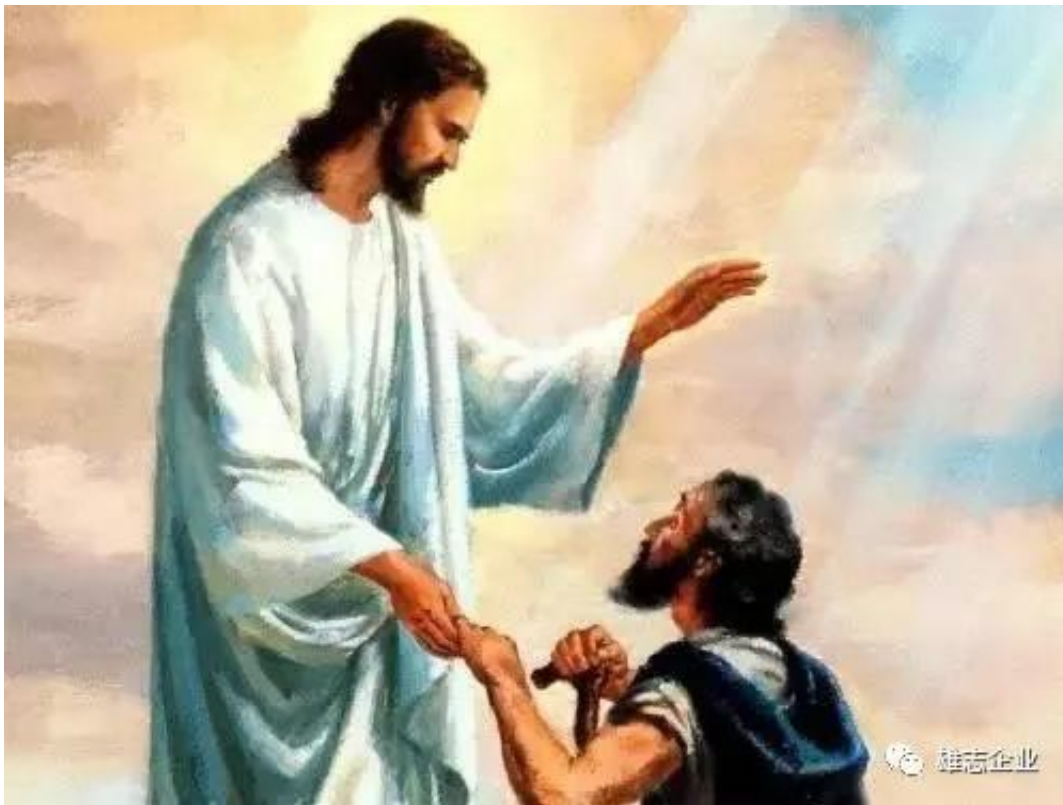


有这样一位在金融行业打拼多年的小员工，名字叫做**成大炮**。虽然金融业看似离钱很近，不过努力拼搏好几年，成大炮还是停留在普通业务员这样的底层岗位上。作为对比，另一位跟成大炮同一年进入这个行业的另外一名金融人——**马爸爸**，则是早早被提升为公司骨干，不仅收入要远比自己丰厚，而且日常工作也仅需靠调配手下完成。



在上帝面前，成大炮在将心中这一通怨气成功抒发后，又不甘心地说道。

“

这个社会实在太不公平，马爸爸成天悠闲自在却始终那么有钱，我这样天天吃苦受累跑业务却还是攒不下几个钱——难道就没有什么方法能改变下吗？”

上帝微笑地问：“那你觉得要怎样才算是公平呢？”成大炮停顿了下，恨恨地说道：“我要让马爸爸和我一样穷，干一样的活，展开公平竞争——如果马爸爸还能重新变富的话，那我之后便不会再埋怨了。”上帝点头道：“好吧！”说完上帝就把那位马爸爸变得和成大炮一样穷，并让他们一起来到了一座全新的城市，给他们充分自由去尽情发挥，以一年为限，看看到底谁能最终赚得更多的钱。

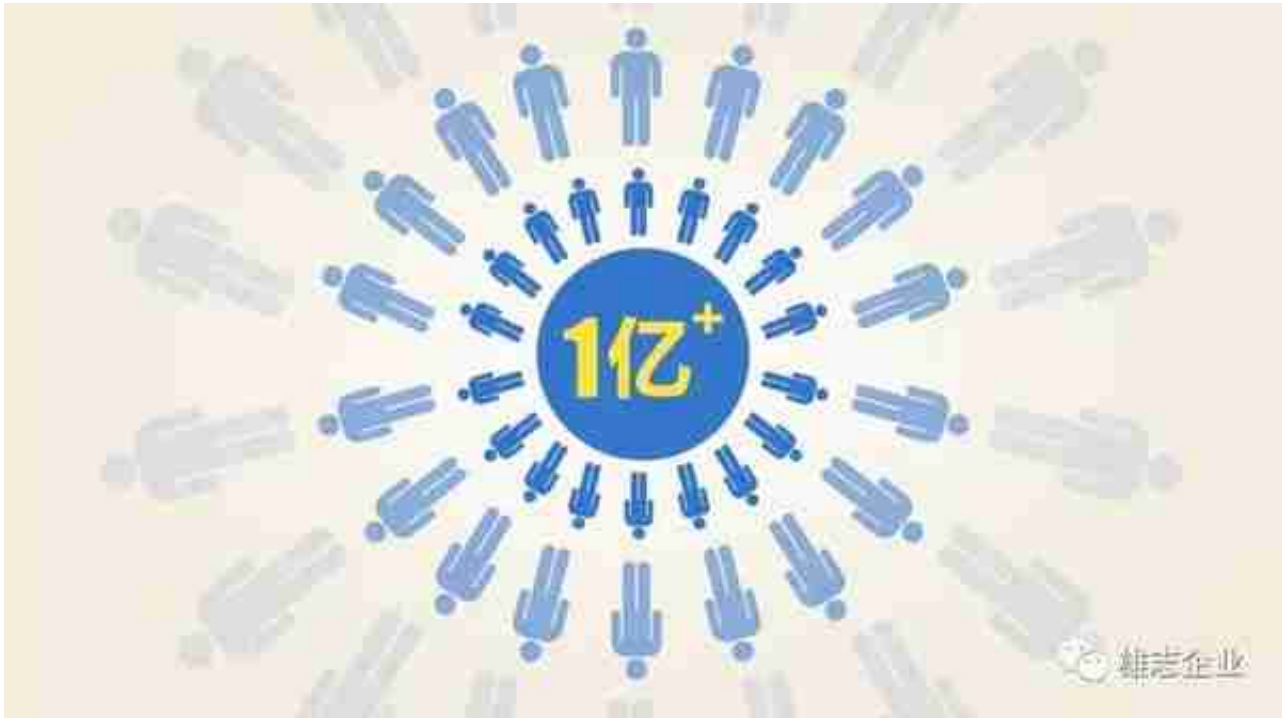




在看到马爸爸通过将小额贷锁定在青年群体上进行精准投放，取得了不错的效

面向年轻消费人群的小微贷业务，
凭借着自己勤劳的双手和不俗的口才
，成大炮在这上面也取得了不俗成果，斩获不少提成。

如此一来，马爸爸在业务模式上对比成大炮便不再具有优势，照此情势发展下去，凭借着更加亡命式的不知疲倦的工作状态，成大炮显然胜算更大。不过，马爸爸的
某项优势却在此时
逐渐凸显，这就是：马爸爸相比成大炮，更加善于利用手头的存量客户资源。



在通过挖掘客户获取到大量客户信息后，成大炮往往只会直接忽略，而马爸爸则是耐心地对其进行了细致的整理分析，根据他们各自的特点选择相应的沟通方式，用体贴入微的差异化服务来建立更加深远稳固的合作关系。马爸爸让自己的每一名客户都为其创造了最大的收益，为其日后的规模化运营化之路做好了充足铺垫。通过优质服务建立起核心竞争力，以对客户资源的深度挖掘分析搭建起口碑扩散与情报采集的双重桥梁，马爸爸成功地将自己的影响力传播到了整座城市，不费吹灰之力便让自己长期努力积攒下来的好口碑得到了最为有效的推广与曝光。

不过马爸爸并没有止步于此，因为面对规模如此庞大的客户群，但靠他一人显然已无法一一顾及，搭建团队、招揽帮手辅佐他完成业务规模的扩张，显然已经刻不容缓。同时更重要的是，通过团队协作模式，他们将能通过自己的特有技能弥补各自工作过程中产生的各种漏洞，共同将这份事业顺利推动下去。因此在随后的两三个月里，马爸爸除了基本的日常工作，就是四处拓展人脉，为自己接下来的计划铺设道路。他想要达成的，就是与更多的人建立起联系的基础之上，从中发掘出志同道合、且与自己优势互补的各类人才，分享利益，共同创造出更多的价值。



一年的期限终于到了。成大炮此时虽已竭尽全力，最终却还是又一次输给了马爸爸。他输在只懂一味蛮干，不懂四两拨千斤；只懂出卖劳动力赚取收入，不懂协作共进的经营之道。

通过上述这个故事我们不难发现，**眼界真的十分重要**——
只为追求短期利益，一味以最稳妥的方式努力积攒财富的人，可能永远也无法体会到成功的快感。



你人生价值的体现，不单来源于你会做什么，以及你能做到多好。雄志企业更为看重的，是你能如何整合利用手上资源，联结更多的人力物力，创造出远比你独自奋斗时更大的价值。通过协作互补，你不仅能放大自己的人生价值，更能为别人带去实惠——“1+1”远远大于“2”，正是因为合作的力量是无穷的。如果你无法成功运用合作为自己的生活减负，为自己的人生开路，那么你就将永远无法真正撬动财务自由的杠杆，成为名副其实的“马爸爸”！