



Zasada $2+2=5$

Być może już kiedyś o niej słyszałeś lub zastanawiałeś się nad niektórymi zjawiskami związanymi z tą zasadą.

Być może już kiedyś o niej słyszałeś lub zastanawiałeś się nad niektórymi zjawiskami związanymi z tą zasadą.

I o ile ktoś Ci jasno nie wytłumaczy tej zasady to ciężko Ci będzie zrozumieć niektóre podstawowe „prawdy” związane z zarządzaniem. Szczególnie jeśli chodzi o budowanie swojego biznesu – a właściwie o jego rozwój.

Być może już kiedyś o niej słyszałeś lub zastanawiałeś się nad niektórymi zjawiskami związanymi z tą zasadą. I o ile ktoś Ci jasno nie wytłumaczy tej zasady to ciężko Ci będzie zrozumieć niektóre podstawowe „prawdy” związane z zarządzaniem. Szczególnie jeśli chodzi o budowanie swojego biznesu – a właściwie o jego rozwój.

Ale przejdźmy do rzeczy. Najlepiej uczyć się na przykładach – do których będziemy mogli odnieść się zawsze – np. porównując naszą obecną sytuację do tej zapamiętanej.

Czy zastanawiałeś się drogi internauto nad taką rzeczą:

Jeden człowiek jest w stanie przenieść max. np. 50 kg, ale będąc we dwóch przeniesiemy zawsze więcej niż 100 kg. Czyli 2 ludzi, którzy pojedynczo są w stanie unieść 50 kg – razem podnosi ponad 100 kg. Czyli $50+50 < 100$ – czyli $2+2=5$. Póki co nie wnikam dlaczego tak się dzieje – o tym zaraz, na razie chcę abyś przyjął za bezdyskusyjny fakt pewne założenie.

Jest takie powiedzenie co dwie głowy to nie jedna. Duże światowe koncerty robią fuzję – łączą się nawzajem lub jeden koncert przejmuje drugi m.in. dlatego, aby móc się rozwijać. Patenty jednego koncertu + patenty drugiego koncertu – dają zupełnie nowe możliwości. To samo tyczy się ludzi – umiejętności i wiedza jednego naukowca + umiejętności i wiedza drugiego naukowca – mogą dać w rezultacie nowe wynalazki.

No tak to przecież logiczne – mówisz zapewne w tym momencie do siebie.

I masz zupełną rację – tylko czemu do tej pory nikt Ci tego nie uświadomił??

No ale co to ma wspólnego ze mną czy z moim biznesem?? – zadajesz sobie kolejne pytanie.

Już Ci wyjaśniam.

Nie od dzisiaj powtarzam, że aby się rozwijać trzeba coś robić – iść do przodu.

Popatrzmy na taki oto przykład:

Masz jeden sklep, ale zakładasz drugi → więc zamawiasz więcej → masz większe upusty u dostawców → więc masz tańszy towar na sklepie → więc masz większy obrót (w przeliczeniu na jeden sklep). Czyli zadziałała zasada $2+2=5$.

W tej zasadzie podoba mi się to, że ma ona wszędzie zastosowanie (tak samo jak zasada 20/80).

Zatrudniasz ludzi?? Dwaj pracownicy są w stanie zrobić więcej niż pojedynczo.

Znowuż trzech ludzi jest razem w stanie zrobić więcej niż jeśli zsumował byś ich osobną pracę.

No ok. ale dlaczego tak się dzieje??

Odpowiedź na to pytanie jest niezwykle trudna – ponieważ każdy przypadek należałoby rozpatrywać osobno i w wielowymiarowych aspektach. Od wspólnej międzyludzkiej konkurencji, przez wzajemną motywację czy choćby wzajemną pomoc.

Np. przekładanie cegieł z kupki na kupkę (oddalone od siebie o np. 2 metry). Jeden człowiek musiałby nosić każdą cegłę (lub kilka naraz) a więc szybko by się zmęczył i jego wydajność pracy by spadła. Natomiast dwóch ludzi podających sobie cegły – ani nie męczy się tak szybko, ani nie muszą chodzić (cegły sobie podają) - więc nie tracą czasu. Zapewne jeden jest szybszy od drugiego i automatycznie narzuca tempo pracy oraz ... można by tak wyliczać w nieskończoność.

Ja chciałbym abyś z lektury tego artykułu zrozumiał na czym polega zasada $2+2=5$ i abyś przy inwestowaniu i rozwijaniu swojego biznesu był świadom tej zasady i możliwości płynących z niej.

Marek (marketingowy) Gawłowski

marketingowy.blox.pl

CGMG.PL

Źródło: <http://marketingowy.blox.pl/2013/08/Zasada-225.html>

Licencja: [Creative Commons - użycie niekomercyjne - bez utworów zależnych](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)