Бизнес-уроки, которые преподают нам психопаты

Антисоциальное расстройство личности не означает, что человек сторонится общества или избегает общения с другими людьми. Оно предполагает, что человек обладает определенными чертами характера, позволяющими ему нарушать права других людей дисфункицональным образом. Это может быть асоциальное поведение различной тяжести: от сообщения заведомо ложной информации или мошенничества до убийства. Важно обратить внимание на то, что данное расстройство может протекать как в легкой, так и тяжелой форме и быть отягчено другими расстройствами, например **нарциссическим** или **гистрионным** (истерическим).

Хотя психопаты могут быть охарактеризованы как люди с антисоциальным расстройством, на деле им присущи более специфические черты. В своей книге «Руководство успеха от хорошего психопата» Марк Даттон разделяет психопатов на хороших и плохих.

Описывая разницу между «хорошим» и «плохим» психопатом, он объясняет, что данная классификация построена на том, совершают ли психопаты положительные или отрицательные поступки, по крайней мере, с точки зрения общества. Можно делать импульсивные или даже неправильные поступки, защищая свою страну. В подобном случае, автор причисляет психопата к категории «хороших».

Даттон описывает психопатов как людей более приземленных и практичных. Они делают, то, что делают, не переживая по поводу последствий. Они видят цель и не видят препятствий и порой не считаются не только с чувствами других людей, но и со своими собственными.

В своей книге Даттон вовсе не призывает всех и каждого перенимать черты психопатов и пытаться походить на них. Он хочет обратить внимание на то, что психопаты обладают многими полезными для бизнеса качествами: они более продуктивны, умеют ценить свое время и эффективно решать поставленные задачи. Рассмотрим основные черты, помогающие психопатам быть успешными в бизнесе.

Импульсивность

В определенный момент любому человеку из сферы бизнеса приходится подстраиваться под движение денег. Большинство людей не осознают, что у денег есть какое-либо движение, однако это так. И иногда, чтобы поймать волну, нужно действовать незамедлительно. Здесь на сцену выходят такие качества, как спонтанность и импульсивность. Это означает, что вы понимаете, чего хотите и предпринимаете действия, направленные на достижение цели вместо того, чтобы ждать благоприятных обстоятельств или знака свыше.

Умение видеть главное

Психопатам несвойственно отвлекаться на обстоятельства вокруг них. Они умеют игнорировать их и идти напролом. Они не станут лишний раз тревожится из-за

гипотетического риска или препятствия, предпочитая решать проблемы по мере их поступления.

Никаких раскаяний и чувства вины

Посыпать голову пеплом и просить прощения, стоя на коленях, - это точно не про психопатов. Затянувшееся чувство вины и самобичевание, не ведущее к продуктивной деятельности, являются дисфункциональными переживаниями, тормозящими человека. Стив Джобс мало думал о том, нравится ли он людям. Он сохранял спокойствие даже тогда, когда его уволили из созданной им же компании до тех самых пор, пока его не наняли снова. Многие люди на его месте, вернувшись, ждали бы раскаяния от своих коллег, но Джобсу они были не нужны, он не требовал извинений. Он просто делал свою работу.

Легкость в общении и особый шарм

Можно давать различные определения шарму, но в данном случае подразумевается, что шарм – это способность войти в доверие к человеку, слушать и слышать его. Это значит подчеркивать ценность и важность человека для вас. Таким образом, ваш собеседник повышает свою самооценку.

Психопаты могут быть совершенно очаровательны. И это то, что нужно каждому из нас, когда мы пытаемся что-то продать. Как заметили многие авторы книг по бизнесу, мы все так или иначе что-то продаем.

Преувеличение собственной значимости

Психопаты любят себя, и эта любовь передается публике. Посмотрите на то, как вел себя Джобс или как ведет себя Трамп. Продвигая свой бизнес или проект, они напоминают актеров, играющих роль в театре. И это работает! Для большинства психопатов такое поведение вполне естественно.

Рутина и скука – не проблема

Дьявол в деталях. Если вы скачете от одного задания к другому, не имея возможности сосредоточиться и вникнуть в суть дела, вы не закончите ни одно из них. Психопаты хорошо понимаю, что многозадачность – крайне энергозатратное состояние, и предпочитают сосредоточиться на чем-то одном, приложив все свои усилия для достижения максимально качественного результата. Им не знакома скука даже тогда, когда приходится делать монотонную и кропотливую работу.

Заключение

Бизнес – это не столько про идеи и рассуждения, сколько про действия. Это не про то, что вы планируете сделать когда-нибудь (хотя и это важно), а про то, какие шаги на пути к своей большой цели вы предпринимаете уже сейчас. И это наиболее важный урок, который преподают нам психопаты. Они представляют, что хотят достигнуть и что им

нужно для этого сделать, и незамедлительно начинают действовать. Они не ждут. Они достигают целей при помощи своей импульсивности, не позволяя чувствам вставать у себя на пути.

Мы можем многому поучиться у психопатов. Разумеется, не стоит перенимать все их черты, однако некоторые из них вполне могут пригодиться вам в бизнесе. Это природный шарм, позволяющий им звучать убедительно, высокая самооценка, за счет которой они кажутся очень уверенными в себе, выступая на публике, это отсутствие ненужных угрызений совести, которое способствует достижению цели в бизнесе.

Оригинальная статья: Squitieri, T. (2018). The Business Lessons We Learn from Psychopaths. Psych Central. Retrieved on September 13, 2018

Перевод: Елисеева Маргарита Игоревна

Редактор: Симонов Вячеслав Михайлович

Ключевые слова: бизнес, психология бизнеса, психопатия, антисоциальное расстройство личности, психология, психопат, социопат

Источник фото: unsplash.com

