

В настоящее время в мире создается множество стартапов, молодые люди заинтересованы в такого вида работе, а многие инновационные продукты выводятся на рынок именно посредством деятельности стартап-команды. Зачастую эти команды собираются случайным образом, и большинство стартапов завершают свою деятельность, работая неэффективно, так как не закрыты все необходимые компетенции; в команде возникают конфликты, и не все члены команды занимаются тем видом деятельности, каким им хотелось бы. В связи с этим, основываясь на методе характерологии «7 радикалов» Виктора Пономаренко, было решено провести анализ каждого типа характера для подбора подходящего вида деятельности. То есть, **целью работы** является поиск соответствия между задачами членов стартап-команды и типов характера, которым эта деятельность больше всего подходит.

Существует семь основных видов радикалов: паранойяльный; истероидный; эпилептоидный; шизоидный; гипертимный; эмотивный; тревожный.

Истероидный

Истероид – это тот человек, который занимается представлением идеи стартапа перед инвесторами. Именно истероид умеет скрывать все недостатки и представлять достоинства так, чтобы слушатели оценили проект как самый лучший и поверили в полезность и необходимость предлагаемого продукта.

Паранойяльный

Паранойялы – самые лучшие лидеры, вероятнее всего, эти люди и начали стартап, взяв за идею новшество, предложенное шизоидом. Люди с этим типом характера поддерживают мотивацию работников, так как они больше других «горят» идеей и не отступают от своих целей. Паранойялы способны вести за собой людей и добывать ресурсы для осуществления работы.

Эпилептоидный

Эпилептоид создает во всем порядок, такие люди могут заниматься документацией, вопросами правового урегулирования, бухгалтерией и планированием. Эпилептоид может следить за сроками выполнения работы, сами эпилептоиды все делают вовремя. Но не стоит ставить эпилептоида во главу всего стартап-проекта, так как он становится слишком строгим начальником, что делает работу над проектом тяжелее, а мотивацию членов команды ниже.

Эмотивный

Эмотивы обладают высокой степенью эмпатии, поэтому они могут проводить «customer development» - изучение запросов покупателя. Они могут понять, какие действительно существуют проблемы у заказчика и что он готов решать, за какую цену. Люди склонны доверять эмотивам, кроме того, этот радикал в характере позволяет понимать чувства других.

Шизоидный

Шизоид необходим для начала стартапа, так как нужна оригинальная идея, какие могут генерировать только творческие шизоиды. Шизоиды предлагают неординарные инженерные и стратегические решения, их мысли не подвержены стереотипам.

Гипертимный

Гипертипы имеют множество связей в разных областях деятельности, это может быть полезно развивающемуся бизнесу, а также они легко заводят нужные связи. Гипертипы сплочают команду, организовывая мероприятия вне работы.

Тревожный радикал

Тревожные люди преуспевают в просчете всех рисков, вероятных и маловероятных. Именно благодаря им команда может предугадывать возможные опасности на пути развития проекта, однако в противовес высказываниям человека с тревожным радикалом обязательно должны

противопоставляться высказывания паранойяла, гипертима или эмотива, которые помогут тревожному, а за ним и всей команде, не погрузиться в вероятные опасности, забывая о главной цели работы из-за страха неудачи.

Вывод: таким образом, обязательные люди для начала работы стартапа: паранойял и шизоид; для продолжения и эффективной, более быстрой и простой работы: эпилептоид, эмотив и гипертим; радикалы характера, полезные для работы проекта по прошествии времени: истероидный и тревожный. В таком порядке можно расширять команду своего проекта для слаженной работы.