

РОЗДІЛ 3 ПОЛІТИЧНІ ІНСТИТУТИ ТА ПРОЦЕСИ

УДК 316.46:32:27-587.6]:321

DOI <https://doi.org/10.32782/2663-6170/2025.42.8>

МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ КОМПОНЕНТ ХАРИЗМИ ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА

MECHANISMS OF INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE COMPONENT OF THE CHARISMA OF A POLITICAL LEADER

Баюрчак Н.В.,

*аспірант кафедри політичних наук**Карпатського національного університету імені Василя Стефаника*

У даній статті розглянуто процес формування компонент харизми політичного лідера. У статті проаналізовано характерні ознаки харизматичних лідерів та методи, якими вони ретранслюють свою харизму. У дослідженні окреслено основні риси харизматичних лідерів, що змушують послідовників їм підпорядковуватись.

Проблема формування та ідентифікації політичних лідерів бере свій початок разом із виникненням феномену влади та заснуванням перших державних утворень. У статті виділено ознаки політичних лідерів залежно від контексту, в якому вони сформувались. Простежено низку спільностей та відмінностей політичних лідерів залежно від культури, епохи та історичного контексту. Виявлено, що в кризові часи зростає попит на харизматичних лідерів, яких вперше визначив німецький дослідник М. Вебер. Харизматичне лідерство як міждисциплінарний феномен стало особливо затребуваним предметом дослідження у ХХ ст., тому дослідження, що ідентифікують та пояснюють сутність явища харизматичного лідерства є особливо актуальними в нинішній політологічній науці. Стаття відділяє харизматичне лідерство від інших загальноприйнятих теорій та концепцій політичного лідерства. У ній наголошується на характерних ознаках та відмінностях, що виділяють харизматичних лідерів.

Одним з важливих аспектів даного дослідження є висвітлення поглядів дослідників, що представляють різні науки: політологію, біологію, соціологію, психологію та ін. Так як політичне лідерство є складним соціальним феноменом, яке має давні еволюційні витоки, що потребує аналізу з точки зору різних наук для всебічного пояснення даної проблеми.

Результати цього дослідження можуть бути корисними у подальших дослідженнях з даної проблематики та можуть бути використаними як методологічна база подальшого опрацювання проблем політичного лідерства, а також у навчальному процесі.

Ключові слова: лідер, політичне лідерство, харизма, влада, компоненти, еволюція, ознаки, концепції.

This article examines the process of forming the components of a political leader's charisma. The article analyzes the characteristic features of charismatic leaders and the methods by which they relay their charisma. The study outlines the main features of charismatic leaders that force followers to obey them.

The problem of forming and identifying political leaders originates with the emergence of the phenomenon of power and the establishment of the first state formations. The article highlights the characteristics of political leaders depending on the context in which they were formed. A number of commonalities and differences of political leaders depending on culture, era and historical context are traced. It is revealed that in times of crisis, the demand for charismatic leaders, who were first identified by the German researcher M. Weber, increases. Charismatic leadership as an interdisciplinary phenomenon has become a particularly popular subject of research in the 20th century, therefore, studies that identify and explain the essence of the phenomenon of charismatic leadership are particularly relevant in current political science. The article distinguishes charismatic leadership from other generally accepted theories and concepts of political leadership. It emphasizes the characteristic features and differences that distinguish charismatic leaders.

One of the important aspects of this study is the coverage of the views of researchers representing different sciences: political science, biology, sociology, psychology, etc. Since political leadership is a complex social phenomenon that has ancient evolutionary origins, it requires analysis from the point of view of different sciences for a comprehensive explanation of this problem.

The results of this study may be useful in further research on this issue and may be used as a methodological basis for further study of the problems of political leadership, as well as in the educational process.

Key words: leader, political leadership, charisma, power, components, evolution, features, concepts.

Постановка проблеми. В умовах, коли жорстка конкуренція і високий рівень невизначеності є повсякденною реальністю, особливої важливості

набувають ціннісні орієнтації та установки лідера. Сьогодні лідерство є сучасним ідеалом індивідуальної поведінки. У зв'язку з цим виникла потреба

в осмисленні впливу ідей та концепцій на теорію та практику політичного харизматичного лідерства. Одним із найбільш захоплюючих аспектів поняття харизми є те, що йому вдалося зберегти ауру таємничості – і навіть надприродності, яку це поняття мало на меті передати, коли вперше було введено понад два тисячоліття тому.

Однак важливо мати на увазі, що обговорення харизми відбувається в більш широкому контексті. Чим вужче хтось визначає харизму, тим більше вона зводиться до цікавої наукової головоломки, яку науковці повинні розгадати, або до навичок управління за допомогою якого корпорації можуть збільшити свій прибуток, але було б помилкою недооцінювати її значення для суспільства як ціле. Насправді, оскільки наша сприйнятливість до харизматичних лідерів не демонструє ознак зменшення, це здається неминучим, що потрібно буде приділяти більше уваги питанню того, як деякі люди здатні досягти надзвичайного впливу на інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні можна зустріти величезну кількість літератури, присвяченої проблемі концептуалізації харизми – дедалі популярнішої теми дослідження як у науковій літературі, так і в журналах з менеджменту та політики. Протягом останніх кількох десятиліть. Це для прикладу стаття Антонакіса Д. «An ill-defined and ill-measured gift. Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior» [1], в якій йдеться про вплив харизматичних лідерів на різного роду організаційні структури.

Стаття Бейера Дж. «Taming and promoting charisma to change organizations» [3] акцентує увагу на здатність харизматичних лідерів впливати на організаційні структури та змінювати їх силою своєї харизми.

Однією з фундаментальних праць є стаття Конгера Дж. і Кануго Р. «Towards a behavioral theory of charismatic leadership in organizational settings» [6], в якій викладена поведінкова теорія харизми авторів, в основі якої є певні типи поведінки, що сприймаються послідовниками харизматично і змушують слідувати за ними.

Стаття групи дослідників на чолі з Лоусоном К. «Looking like a winner: Candidate appearance and electoral success in new democracies» [8] виводить цікаву концепцію так зв. «харизматичної зовнішності», аргументуючи, що певні атрибути зовнішнього вигляду дозволяють лідерам вести за собою інших.

Праця науковця фон Рюдена К. «Leadership in an egalitarian society» [11] зосереджується на сучасних концептах лідерства, зокрема харизмі лідерів і їх впливу на інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі, праці

дослідників часто приймають форму активної критики та оглядових статей, але вони також розвиваються паралельно, коли дослідники підходять до теми з різними припущеннями і з різних теоретичних точок зору. Це відкриває все більші розбіжності між дисциплінами, які створюють ідею примирення – і, ймовірно, всеосяжне розуміння харизматичного лідерства здійснити все складніше. Як зазначають еволюційні психологи Космідес, Тубі та Баркоу [7, с. 207], унікальне поняття для галузі досліджень лідерства: «На кожному полі є ями та прогалини. Але коли існують причинно-наслідкові зв'язки, які об'єднують поля, діри, які існують в одній дисципліні, іноді можуть бути заповнені завдяки знанням, отриманим в іншій. Природничі науки виявили, що це процес із позитивним зворотним зв'язком: чим більше відомо – тим більше можна вивести, пояснити і навіть спостерігати» [7, с. 208].

У статті запропоновано аналіз та синтез природничих, психологічних, соціологічних та політичних наук у формуванні іміджу політичного лідера.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення, аналіз та узагальнення різноманіття підходів до формування образу політичного лідера, а також виділення ключових рис для становлення політичного харизматичного лідера в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо ситуацію, в якій одна група стикається з необхідністю захищатися від іншої. Такий міжгруповий конфлікт відіграв значну роль в історії еволюції людини; дані свідчать про те, що коаліційне насильство було поширеним серед нашого виду. Війна – це стратегія з високим ризиком і високою винагородою, у якій переможці отримують вигоду від доступу до території та потенційних партнерів для спарування інших груп і, отже, має важливі репродуктивні наслідки [5, с. 1294]. Таким чином, не дивно, що сприйняття такого конфлікту, як було показано, впливає на переваги лідерів, – послідовники віддають перевагу особам, які володіють підказками або посилюють сигнали, що вказують на їхню здатність чи бажання захищати внутрішню групу та боротися з чужою [9, с. 19].

Зокрема, послідовники віддають перевагу кандидатам у лідери, риси обличчя чи тіла яких демонструють вищий ступінь маскулітності – напр. виражена щелепа, виступаючий надчорнямковий виступ і більш широкий ніс. Ці фізичні особливості є результатом підвищення рівня тестостерону, який сам по собі, як було показано, збільшує ймовірність участі в агресивній, домінуючій поведінці [2, с. 386]. Наприклад, чоловіки з відносно вищим рівнем тестостерону більше готові поводитися агресивніше як лідери групи в імітованих військових іграх. У наведеному прикладі можна

встановити досить простий зв'язок між фізичною характеристикою, яку можна спостерігати (тобто маскулітність обличчя) і в іншому випадку непомітна основна якість (тобто тестостерон). Якщо використовувати терміни, які використовує еволюційна психологія, маскулітність обличчя можна вважати корелятом рівня тестостерону. Однак, оскільки ця кореляція відчутна іншим і надійно впливає на їхні уподобання (тобто вибір лідера через їх здатність або готовність брати участь у агресивних діях) він також задовольняє критерії для позначення сигналу [2, с. 387].

З погляду еволюційної психології чітко видно, що переваги лідера повинні змінюватися в залежності від адаптивної координації проблеми, з якими стикаються групи. Показники індексу лідерства окремих осіб і рейтинги їхньої харизми мають змінюватися залежно від ступеня, який відображає їхню здатність допомогти групам подолати конкретну проблему. Це означає, що деякі риси, які є доречними у війні, такі як маскулітність обличчя, можуть не мати значення при виборі лідера мирного часу [10, с. 807]. Ця теорія передбачає, що сприйняття контекстуальних факторів, які роблять потенційні вигоди від співпраці більш помітними, є іншим великим внеском в індекс лідерства. Варто відзначити, що багато найбільш знакових прикладів харизматичних лідерів в недавній історії, як-от Джон Ф. Кеннеді («Не питаєте, що ваша країна може зробити для вас...»), Мартін Лютер Кінг («У мене є мрія...») або Барак Обама («Так, ми можемо...») надзвичайно ефективно сигналізував як про терміновість, так і про необхідність внутрішньогрупової співпраці [10, с. 808].

Як інший приклад, варто розглянути час переходу. Іноді групам потрібно змінитися, щоб вижити – наприклад, зменшення доступних місцевих ресурсів може змусити їх досліджувати невідомі території та шукати нові джерела їжі чи притулку. Вік, і особливо молодий вік, може вказувати на здатність потенційних лідерів успішно координувати груповий перехід у молодшому віці. Лідери, ймовірно, будуть більш відкритими та йдуть на більший ризик. Тому в контексті змін наш індекс лідера може бути більшим під сильним впливом ознак молодості – і харизма, ймовірно, приписується лідерам, які демонструють ознаки підвищеної сили, витривалості і фізичні здібності – усі якості, які історично збільшували ймовірність того, що молодші лідери зможуть керувати такими змінами успішно [10, с. 809]. У сучасному суспільстві дані свідчать про те, що лідери-підприємці молодші, тоді як члени ради директорів компаній зі списку Fortune 500, швидше за все, складаються зі старших людей.

Грізність особи, яка вища та фізично сильніша за своїх однолітків, може мати вищий індекс

лідера, тому що очікується більший успіх у фізичному бою, у покаранні перебіжчиків і приверненні уваги послідовників – це все важливі лідерські характеристики в середовищі предків [4, с. 19]. Цікаво, що є докази того, що послідовники вважають вищих лідерів більш харизматичними [4, с. 20].

Більшість досліджень у цій галузі свідчать про те, що послідовники звертають особливу увагу на інформацію, яка передається через риси обличчя вирази [9, с. 23]. Сприйняття привабливості обличчя та здоров'я також може служити сигналом лідерського потенціалу у фізично важких умовах середовища [10, с. 811], і було показано, що більш специфічні особливості швидко впливають на сприйняття особистості через такі атрибути як теплота, компетентність і надійність. Дослідження еволюційної психології лідерства продовжує відкривати нові способи, якими наша розвинена психіка використовує багатство інформації, переданої нашими обличчями [10, с. 812].

Дослідники Фрідман та Казелло довели, що харизма лідера корелює з фізичною привабливістю [7, с. 207]. Цей зв'язок може бути наслідком кількох факторів – насамперед того, що привабливіше обличчя більше може привернути увагу членів групи. Ця гіпотеза, підтверджена доказами того, що фізична привабливість також позитивно пов'язана з соціальними навичками. Крім того, цей «ефект ореолу», здається, починається дуже рано в житті, оскільки навіть немовлята витрачають більше часу зосереджуючись на привабливих обличчях проти непривабливих. З еволюційної точки зору, можливо, симетрія обличчя (яка сильно корелює з привабливістю) функціонує як ознака «хороших генів». Дійсно, дані свідчать про те, що в середовищах, де є занепокоєння хворобами, більше поширені лідери, які, зазвичай, більш фізично привабливі [7, с. 209].

Привабливість кандидата в лідери виглядає такою важливою, коли є більша відстань між лідерами та послідовниками, або коли іншої особистої інформації про лідерів бракує [1, с. 300]. У нашому сучасному насиченому медіа світі більшість виборців завалені зображеннями кандидатів у лідери, але мають відносно невеликий доступ до інформації, яка була б доступна в невеликих суспільствах в яких еволюціонували ці люди (наприклад, інформація про розмір коаліції або інформація, отримана під час особистої взаємодії). Через відсутність цієї інформації, фізична привабливість тепер може справляти непропорційний вплив на формування лідерства, що може не відображати його відносне значення в середовищі наших предків, де воно служило насамперед як ознака генетичної якості та здоров'я. Якщо це так, то дана теорія передбачає, що привабливість має мати більше значення для прогнозування лідерства

в «нечітких» сферах (таких як політика), особливо коли послідовники не мають повних знань про лідерів. Дійсно, дослідники Лоусон К., Ленц Дж., Бейкер А. і Майерс Дж. [8] виявили серед виборців США, що зовнішній вигляд політичних кандидатів був більш впливовим серед виборців, у яких було мало політичних знань, але багато дивилися телевизор. Таким чином, еволюційний підхід припускає, що зв'язок між привабливістю та харизматичним лідерством може чимось більшим, ніж простий «ефект ореолу» [8, с. 570].

Нарешті, дані малих суспільств показують, що харизма лідерів також залежить від соціальних факторів, таких як розмір коаліції (тобто розмір сім'ї чи мережі партнерів по обміну; і спадковість (діти лідера часто успадковують статус і соціальні контакти своїх батьків і лідерам з більшими соціальними мережами справді надається більший престиж [11, с. 551].

Проте є багато фізичних ознак, які в кінцевому рахунку не мають відношення до виживання послідовників (наприклад, лідер має карі або блакитні очі). Лише тоді, коли сигнал має бути обраний еволюцією, тому що він підвищує шанси на виживання та репродуктивність як відправників (бажаючих лідерів), так і отримувачів (послідовників) – що можна правильно описати як сигнал лідера. У тваринному світі класичним прикладом є хвіст павича, який настільки великий, що робить самця павича більш уразливим до хижаків і паразитів. Хвіст – це корелят генетичної якості та сигнал, оскільки ця інформація має переваги для фізичної форми як для чоловіків, які їх демонструють, так і жінок, які використовують їх для розрізнення потенційних партнерів по спаровуванню. Найважливіше те, що сигнали, які надсилають харизматичні лідери, є «чесними у середньому», тобто вони містять достатньо інформації в середньому, щоб одержувач у середньому був кращим оцінюючи сигнал, ніж ігноруючи його [11, с. 558].

Окресливши основні елементи, ми тепер можемо запропонувати визначення харизматичного лідерства, яке стосується як безпосередніх механізмів, так і кінцевих функцій з точки зору еволюційної психології. Харизматичний лідер визначається як особа, яка демонструє свої здібності та готовність швидко мобілізувати групові дії перед лицем термінової проблеми координації, і харизматичне лідерство є процес, за допомогою якого такі лідери з'являються і здатні впливати на поведінку послідовників, щоб ефективніше координувати відповідь. Тому ми окреслимо деякі конкретні сигнали, які харизматичні лідери можуть використати для прояву їхнього впливу на послідовників.

Перш за все, лідери передають інформацію, просто витрачаючи більше енергії, щоб привернути увагу інших. Наприклад, одним із найефек-

тивніших способів спрямувати рух групи може бути просто схвильовано вказувати на джерело їжі або потенційного агресора. Ця гіпотеза додатково підтверджується доказами того, що більші ступені флуктуаційної асиметрії є пов'язані з підвищенням показників трансформаційного лідерства (тобто харизми), а також ефективності [3, с. 309].

Однак із розвитком мови людські сигнали стали на порядки складнішими та деталізованишими порівняно з іншими видами. Численні дослідження показали, що здатність контролювати свою миміку, голос, кроки, темп тощо позитивно пов'язані з формуванням лідерства [3, с. 310].

Збудження емоцій і риторичні навички, швидше за все, інтерпретуються послідовниками як сигнали інтелекту лідера, як здатність створювати потужні промови та вміння винаходити творчі метафори є зовнішньо видимими сигналами розумових здібностей лідера. Оратори, які здатні пробуджувати емоції послідовників, отже, можуть одночасно сигналізувати про свою здатність керувати. Дійсно, дослідження показали, що існує ряд специфічних словесних тактик, таких як використання аналогій і метафор, які можуть безпосередньо впливати на сприйняття харизми. Хоча індивід, який володіє надзвичайними риторичними здібностями, швидше за все, впливатиме на поведінку інших, справді харизматичні лідери здатні використовувати ці навички, щоб передати актуальність виклику, що стоїть перед групою, і надихнути їх до колективних дій [1, с. 316].

Ці тактики зазвичай спрямовані на формулювання «бачення», починаючи з опису ситуації, поточного стану, а потім визначення шляхів, якими його можна було б покращити шляхом колективних дій. Мабуть, найвідоміший прикладом цього є промова «Я маю мрію», у якій Мартін Лютер Кінг виклав потужне бачення «колективного можливого себе в майбутньому», які зрештою стають реальністю протягом покоління. Такі сигнали посилюються, коли харизматичні лідери здатні наголосити на нормах, які відповідають ситуації, і привернути увагу до спільних цінностей і символів в колективній обстановці, що додатково полегшує координацію. Коли лідер виголошує промову в присутності натовпу, вони сигналізують як про своє розуміння проблеми, що розглядається, так і про свою готовність діяти як «перший крок» у вирішенні соціальної дилеми [8, с. 575].

Висновки. Таким чином, харизматичні лідери функціонують як координаційні центри в координаційних іграх, за допомогою яких люди та групи можуть ідентифікувати себе і приєднатися до спільних цілей, а також зміцнити почуття спільної ідентичності. Коли лідер здатний задіяти емоції та мотивацію групи таким чином, сила сигналу здається посиленою, і цей позитивний або негативний вплив може швидко стати зараз-

ним, поширюючись у групі. Підводячи підсумок, можна сказати, що харизматичне лідерство найкраще розглядати як активний процес сигналізування, за допомогою якого індивід – часто спочатку в результаті володіння набором ідентифікованих фізичних або соціальних ознак, які вказують на лідерський потенціал, здатний за

допомогою вербальних і невербальних сигналів привернути увагу послідовників, залучити та синхронізувати їхні емоції, запропонувати бачення, зміцнення культурних цінностей і норм, а також забезпечення спільного почуття ідентичності, за яким може об'єднатися група послідовників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Antonakis, J. Charisma: An ill-defined and ill-measured gift. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 2016. 3, 293–319.
2. Apicella, C. L., Dreber, A., Campbell, B., Gray, P. B., Hoffman, M., & Little, A. C. Testosterone and financial risk preferences. *Evolution and Human Behavior*, 2008. 29(6), 384–390.
3. Beyer, J. M. Taming and promoting charisma to change organizations. *The Leadership Quarterly*, 1999. 10(2), 307–330.
4. Blaker, N. M., Rompa, I., Dessing, I. H., Vriend, A. F., Herschberg, C., & van Vugt, M. The height leadership advantage in men and women: Testing evolutionary psychology predictions about the perceptions of tall leaders. *Group Processes & Intergroup Relations*, 2013. 16, 17–27.
5. Bowles, S. Did warfare among ancestral hunter-gatherers affect the evolution of human social behavior? *Science*, 2009. 324, 1293–1298.
6. Conger, J. A., & Kanungo, R. N. Towards a behavioral theory of charismatic leadership in organizational settings. *Academy of Management Review*, 1987. 12, 637–647.
7. Friedman, H. S., Riggio, R. E., & Casella, D. F. Nonverbal skill, personal charisma, and initial attraction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1988. 14(1), 203–211.
8. Lawson, C., Lenz, G. S., Baker, A., & Myers, M. Looking like a winner: Candidate appearance and electoral success in new democracies. *World Politics*, 2010. 62(4), 561–593.
9. Little, A. C., Burriss, R. P., Jones, B. C., & Roberts, S. C. Facial appearance affects voting decisions. *Evolution and Human Behavior*, 2007. 28, 18–27.
10. Spisak, B. R., Grabo, A. E., Arvey, R. D., & van Vugt, M. The age of exploration and exploitation: Younger-looking leaders endorsed for change and older-looking leaders endorsed for stability. *The Leadership Quarterly*, 2014. 25, 805–816.
11. von Rueden, C., Gurven, M., Kaplan, H., & Stieglitz, J. (2014). Leadership in an egalitarian society. *Human Nature*, 2014. 25, 538–566.

Дата першого надходження рукопису до видання: 18.07.2025

Дата прийнятого до друку рукопису після рецензування: 22.08.2025

Дата публікації: 30.09.2025