

Agnieszka Turska-Kawa

PRZYWÓDZTWO POLITYCZNE JAKO WYNIK WZAJEMNEJ RELACJI MIĘDZY PRZYWÓDCĄ A JEGO ZWOLENNIKAMI

POLITICAL LEADERSHIP AS A RESULT OF THE INTERACTION BETWEEN THE LEADER AND HIS FOLLOWERS

Słowa kluczowe: przywódca polityczny, zwolennicy przywódcy politycznego, charyzma, potrzeby, podobieństwo poznawcze, podobieństwo cech.

1. Wprowadzenie

Problematyka wyłaniania się przywództwa politycznego jest jednym z bardziej fundamentalnych zagadnień w badaniach tego obszaru. Przedmiotem wielu analiz jest proces, w którym spośród dużej zbiorowości dochodzi do wybicia się szczególnej jednostki, obdarzonej zaufaniem, otrzymującej legitymację do sprawowania władzy i podejmowania decyzji w imieniu większej grupy ludzi. W literaturze przedmiotu można wyodrębnić trzy grupy koncepcji, zarówno teoretycznych, jak i empirycznych, które inaczej ujmują źródła po-

litycznego przewodzenia¹. Pierwsza z nich wskazuje na istotność czynników sytuacyjnych, uwarunkowań historycznych czy przypadków losowych². Druga podnosi ważność indywidualnych charakterystyk, które predestynują jednostkę do roli lidera³. Przedmiotem niniejszego artykułu jest trzecia grupa teorii, w których przywództwo polityczne ujmowane jest jako rezultat relacji między przywódcą a jego zwolennikami.

Istotność analiz podejmujących zależności pomiędzy liderem a jego sympatykami podkreśla pierwotnie zaszczerpiony z psychologii zarządzania termin przywództwo relacyjne⁴. W jego zakresie możemy wskazać dwa kierunki analiz: podmiotowy (*entity*) oraz relacyjny (*relational*)⁵. Pierwsza, bardziej tradycyjna perspektywa zakłada, że:

- każda jednostka posiada „wiedzący umysł”;
- ludzie mają dostęp do zasobów swojego umysłu (treści umysłu i wiedza są postrzegane jako właściwości jednostki, coś, co jest w jej posiadaniu);
- jednostki jako całości są bytami o zarysowanej granicy względem innych i są wyróżniane z własnego otoczenia⁶.

W tym kontekście „wiedząca” jednostka jest rozumiana jako architekt i kontroler własnego wewnętrznego i zewnętrznego po-

¹ U. Jakubowska, *Przywództwo polityczne*, w: *Podstawy psychologii politycznej*, pod red. K. Skarżyńskiej, Poznań 2002, s. 90–105.

² Zob. E. Elms, *Personality in Politics*, New York 1976; W. Stone, *The Psychology of Politics*, London 1974.

³ Zob. D. Katz, *Patterns of Leadership*, w: *Handbook of Political Psychology*, ed. by J.N. Knutson, London 1973, s. 203-233; W. Stone, *The Psychology of Politics...*, K. Skarżyńska, *Młode elity polityczne: charakterystyka psychologiczna*, „Studia Psychologiczne” 1996, nr 2, s. 45–60.

⁴ R.M. Stogdill, A.E. Coons, *Leader Behavior: Its Description and Measurement*, Columbus 1957.

⁵ M. Uhl-Bien, *Relational Leadership Theory: Exploring the Social Processes of Leadership and Organizing*, „Leadership Quarterly” 1996, Vol. 17, Issue 6, s. 655.

⁶ H.P. Dachler, D.M. Hosking, *The Primacy of Relations in Socially Constructing Organizational Realities*, w: *Management and Organization: Relational Alternatives to Individualism*, ed. by D.M. Hosking, H.P. Dachler, K.J. Gergen, Aldershot 1995, s. 1–29.

rządka. Nacisk kładziony jest na jej poglądy, potrzeby, zamiary, zachowania, oczekiwania, cechy w relacjach z inną osobą⁷. H. Peter Dachler i Dian-Marie Hosking określają to podejście jako „podmiot-przedmiot” – „stosunki społeczne są ustanawiane przez podmiot, który dąży do osiągnięcia wiedzy o innych osobach i grupach oraz możliwościach wpływania na nie”⁸. Przywództwo w tej perspektywie to dwutorowa interakcja pomiędzy liderem a jego zwolennikami, ukierunkowana przede wszystkim na osiągnięcie wzajemnych celów⁹. Do tej relacji, każda ze stron jako autonomiczny podmiot wnosi własne cechy, potrzeby, oczekiwania, które oddziałują na kształt formowanej relacji. Warto też podkreślić, że u progu tego związku przywódca jest stroną obiektywnie zdefiniowaną – ma określone charakterystyki, przede wszystkim formalne, które nadają mu status przywódcy.

W perspektywie relacyjnej ta ostrość definicyjna nieco się rozmywa. Tutaj przywództwo jest ujmowane jako wynik dynamiki społecznego procesu interakcji między ludźmi w większej strukturze organizacyjnej. Punkt ciężkości zostaje przeniesiony z jednostki na

⁷ E.P. Hollander, *Leadership Dynamics: A Practical Guide to Effective Relationships*, New York 1978; R.G. Lord, D.J. Brown, S.J. Freiberg, *Understanding the Dynamics of Leadership: The Role of Follower Self-concepts in the Leader/follower Relationship*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 1999, No. 78, s. 1–37; M. Uhl-Bien, G. Graen, T. Scandura, *Implications of Leader-member Exchange (LMX) for Strategic Human Resource Management Systems: Relationships as Social Capital for Competitive Advantage*, w: *Research in Personnel and Human Resource Management*, Vol. 18, ed. by G.R. Ferris, JAI Press, Greenwich, CT 2000, s. 137–185.

⁸ H.P. Dachler, D.M. Hosking, *The Primacy of Relations in Socially...*, s. 3.

⁹ H.H. Brower, F.D. Schoorman, H.H. Tan, *A Model of Relational Leadership: The Integration of Trust and Leader-member Exchange*, „The Leadership Quarterly” 2000, No. 11 (2), s. 227–250; G.B. Graen, T. Scandura, *Toward a Psychology of Dyadic Organizing*, w: *Research in Organizational Behavior*, Vol. 9, ed. by B.M. Staw, L.L. Cummings, Greenwich, CT 1987, s. 175–208; G. Graen, M. Uhl-Bien, *The Transformation of Professionals into Self-managing and Partially Self-designing Contributors: Toward a Theory of Leadership-making*, „Journal of Management Systems” 1991, No. 3 (3), s. 49–54; E.P. Hollander, *Leadership Dynamics...*

holistycznie ujmowaną organizację, w której przywódca jest jednym z ogniw. O ile w podejściu podmiotowym ważna była jakość, rodzaj, typ relacji interpersonalnej między przywódcą a jego zwolennikami. Uwarunkowane także tym, co strony jako odrębne byty wnoszą do tego związku, to relacyjne ujęcie odwołuje się do dynamiki kontekstów, zmian, porozumień w całej organizacji, co implikuje percepcje przywództwa jako nieustannego procesu¹⁰. Wilfred Drath stwierdza, że przywództwo w ujęciu relacyjnym nie opiera się ani na dominacji podmiotu, ani na wpływie interpersonalnym, ale jest to raczej rodzaj dialogu, w który angażują się członkowie organizacji, tworzący kolejne systemy wiedzy¹¹. Przywództwo jest elementem sieci organizacyjnej, w której każde z ogniw jest odpowiedzialne, podobnie jak lider, za określoną płaszczyznę działania. Lider funkcjonuje przy pełnej legitymacji pozostałych członków organizacji i przede wszystkim to poparcie czyni go liderem. Jednak rozłożona odpowiedzialność sprawia, że końcowy efekt pracy zespołu nie jest wynikiem dobrego zarządzania lidera, ale efektywnego „dialogu” pomiędzy zespołem, w którym funkcjonuje przywódca. Kenneth L. Murrell dodaje, że ujęcie to pozwala poszerzyć kontekst rozważań na temat przywództwa o inne związki w strukturze niż tylko lider-zwolennik i nie opiera się wyłącznie na tradycyjnej hierarchii¹².

Poniższa tabela przedstawia porównanie dwóch perspektyw przywództwa relacyjnego.

¹⁰ M. Uhl-Bien, *Relational Leadership Theory...*, s. 662.

¹¹ W. Drath, *The Deep Blue Sea: Rethinking the Source of Leadership*, San Francisco 2001, s. 124.

¹² K.L. Murrell, *Emergent Theories of Leadership for the Next Century: Towards Relational Concepts*, „Organization Development Journal” 1997, No. 15 (3), s. 39.

Tabela 1
Zestawienie najważniejszych różnic dwóch perspektyw
przywództwa relacyjnego

	Perspektywa podmiotowa	Perspektywa relacyjna
Założenia ontologiczne	<ul style="list-style-type: none"> • realistyczne (zakłada istnienie obiektywnej rzeczywistości) • uznaje jednostki w relacji za odrębne, autonomiczne podmioty 	<ul style="list-style-type: none"> • relacyjne (zakłada rzeczywistość społeczną) • wszystkie rzeczywistości społeczne – wiedza o samym sobie i innych – widziane są jako współzależne konstrukty, istniejące i poznawalne jedynie w relacji
Podejście do procesu	<p>poznawcze, konstruktywistyczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • jednostki prowadzą wewnętrzne operacje poznawcze (odseparowane od wpływów zewnętrznych), które pozwalają nadawać sens otaczającej je rzeczywistości 	<p>konstruktywistyczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • jednostka i otoczenie są integralną społeczną konstrukcją, która jest osadzona w procesach lokalno-kulturowo-historycznych
Podejście do metodologii	<p>relacja jako indywidualny akt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • akty te zostały zredukowane do jednokierunkowych relacji przyczynowych, implikujących odpowiedź zwrotną, dlatego podstawową jednostką analizy jest podmiot 	<p>zakłada nadrzędność relacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> • koncentruje się na komunikacji jako medium, w którym wszystkie społeczne konstrukty przywództwa podlegają ciągłemu przetwarzaniu i zmianom
Ujęcie przywództwa	<ul style="list-style-type: none"> • podkreśla znaczenie relacji interpersonalnych • koncentruje się przede wszystkim na przywództwie już podlegającym organizacji 	<ul style="list-style-type: none"> • podkreśla znaczenie wchodzenia w relacje i interakcyjność • uznaje przywództwo za dynamiczny „proces organizowania”

Źródło: M. Uhl-Bien, *Relational Leadership Theory: Exploring the Social Processes of Leadership and Organizing*, „Leadership Quarterly” 1996, Vol. 17, Issue 6, s. 665.

Badacze zajmujący się przywództwem politycznym, odwołując się do perspektywy podmiotowej, podejmują analizy związków pomiędzy konkretnym przywódcą politycznym a jego zwolennikami (wyborcami). Istotne są wówczas nie tylko cechy tego związku, ale także to, co każda ze stron do niego wnosi – własne potrzeby, ocze-

kiwania, sposób konstruowania rzeczywistości społeczno-politycznej, cechy osobowości, wartości, cele, motywacje. Są one wkładem zarówno lidera, jak i jego sympatyków. Jednocześnie ścierając się, decydują o kształcie, spójności i trwałości kształtowanej relacji.

Przywództwo w perspektywie relacyjnej jest zdecydowanie trudniejsze do uchwycenia w płaszczyźnie polityki. Jest ono zarezerwowane przede wszystkim dla organizacji, w których każdy z członków ma swój określony zakres obowiązków, a jakość pracy indywidualnej przekłada się na efektywność całej komórki. Przywództwo wyłania się w wyniku interakcji wielu członków, funkcjonuje przy pełnym ich poparciu. Jednocześnie dynamika zespołu może to przywództwo przeformułować i zmienić z uwagi na cele organizacyjne. Tego typu przywództwo można odnaleźć na przykład w momencie inicjowania nowych partii politycznych, kiedy mniejsza grupa ludzi wspólnie wychodzi z inicjatywą. Zespół dzieli się zadaniami, wspólnie podejmuje decyzje, wybiera spośród siebie lidera, który działa wraz z zespołem i bez współpracowników nie osiągnąłby zamierzonego efektu. Przywództwo zatem jest wynikiem dynamiki zespołu organizacyjnego i kształtuje się w wyniku interakcji jego członków. W miarę jednak rozrastania się struktury partii, formalnego ukonstytuowania się przywódcy, masowego powiększania liczby członków, którzy nie przejmują określonych obowiązków organizacyjnych, ale przystępują do poparcia partii i jej przywódcy z powodów ideologicznych czy programowych, perspektywa relacyjna zaczyna się przeformułowywać w podmiotową.

Prezentowane w niniejszym artykule rozważania mieszczą się w ramach podmiotowej perspektywy przywództwa relacyjnego. Szczegółnej analizie, ukazującej określone mechanizmy kształtowania się relacji pomiędzy przywódcą politycznym a jego zwolennikami, zostały poddane potrzeby psychologiczne stron relacji, które stanowiąc dla jednostki sygnał pewnego braku, mobilizują ją do działań ukierunkowanych na jego zniwelowanie. Komplementarność potrzeb może być fundamentem koherencji relacji między przywódcą a jego zwo-

lennikami. Spójność relacji może zapewniać także zasada podobieństwa, która jest najczęściej wymienianą spośród wielu przyczyn nawiązywania relacji interpersonalnych¹³. Zasadę tę odniesiono do poznawczego i cechowego podobieństwa lidera i jego sympatyków. Rozważania poprzedza analiza szczególnego rodzaju więzi między przywódcą i jego zwolennikami, mianowicie relacji charyzmatycznej, w której sama charyzma postrzegana jest nie jako cechy pojedynczego lidera, ale jako wytwór społecznej percepcji większej grupy ludzi.

2. Charyzma jako wytwór społecznej percepcji ludzi

W tradycyjnie uporządkowanym świecie „ogniwo, które spaja przywódców politycznych z ich zwolennikami wydaje się być czymś niepojmowanym rozumowo”¹⁴. Znaczącą rolę w panowaniu charyzmatycznym odgrywa pojęcie cudu, pomyślnego losu czy sprzyjającej fortuny. Jak zauważa Mirosław Karwat, charyzma nie jest realnym atrybutem, ale efektem społecznych wyobrażeń, powszechnego wrażenia cudowności i niepowtarzalności danego przywódcy¹⁵. Ten sposób spostrzegania tego rodzaju panowania jest adekwatny do ujęcia relacyjnego przywództwa, w którym charyzma nie jest definiowana w kategoriach indywidualnych cech czy kompetencji jednostki (np. nieprzeciętnej inteligencji, uroku osobistego), ale stanowi rezultat społecznej percepcji ludzi¹⁶. Tego typu ujęcie uniemożliwia jakakol-

¹³ Zob. D.M. Buss, *Human Mate Selection*, „American Scientist” 1985, No. 73(I-II), s. 47–51.

¹⁴ W. Spinrad, *Charisma: A Blighted Concept and an Alternative Formula*, „Political Science Quarterly” 1991, No. 106, 2, s. 296.

¹⁵ M. Karwat, *Charyzma i pseudocharyzma*, w: *Przywództwo polityczne*, pod red. T. Bodio, seria „Studia Politologiczne”, Vol. 5, Warszawa 2001.

¹⁶ D. Katz, *Patterns of Leadership...*, s. 203–233; J.M. Post, *Narcissism and the Charismatic Leader-follower Relationship*, „Political Psychology” 1986, No. 4, s. 675–687.

wiek analizę charyzmatycznego przywództwa bez odniesienia go do kontekstu interpersonalnego¹⁷. John M. Jermier, definiując charyzmę, zauważa, że „nie jest to rzecz w posiadaniu jednostki”, ale „proces, który może zaistnieć tylko w relacjach społecznych”¹⁸. Z kolei Katherine J. Klein i Robert J. House uważają, że charyzma nie występuje odrębnie w liderze czy jego zwolennikach, ale w „relacjach między przywódcą, który przejawia cechy charyzmatyczne i jego zwolennikami, którzy są otwarci na lidera o takich cechach, przy sprzyjającym kontekście sytuacyjnym”¹⁹. Autorzy ci przyrównują charyzmę do ognia, który rozpala zaangażowanie i energię w zwolennikach politycznego przywódcy. Charyzma w tej metaforze to produkt składający się z trzech elementów:

- iskry – czyli lidera o określonych cechach indywidualnych;
- łatwopalnego materiału – zwolenników, którzy są podatni na charyzmę;
- tlenu – środowiska, które podtrzymuje i sprzyja charyzmie.

Charyzma sama w sobie nie jest ani iskrawą, ani łatwopalnym materiałem, ani tlenem – jest produktem związku tych trzech czynników²⁰.

Podobnie jak w każdym przywództwie, bez zwolenników lider traci swą moc i siłę. Fakt ten podkreśla istotę związku przywódców i zwolenników, jest to także integralny aspekt charyzmatycznego przywództwa²¹. By można jednak mówić o charyzmatycznym przy-

¹⁷ P. Worsley, *The Trumpet Shall Sound: A Study of "Cargo" Cults in Melanisia*, New York 1968, s. xii.

¹⁸ J.M. Jermier, *Introduction: Charismatic Leadership: Neo-Weberian Perspectives*, „Leadership Quarterly” 1993, No. 4, s. 221.

¹⁹ J.M. Klein, R.J. House, *On Fire: Charismatic Leadership and Levels of Analyses*, „Leadership Quarterly” 1995, No. 6, s. 183.

²⁰ Tamże, s. 183.

²¹ Na polskim gruncie Waldemar Wojtasik opisuje przypadek Janusza Palikota i jego partii, obrazując model budowania charyzmatycznego przywództwa wokół lidera. Zob. W. Wojtasik, *Sukces Ruchu Palikota w świetle czynników możliwego sukcesu politycznego (Political Opportunity Structure)*, „Preferencje Polityczne” 2012, nr 3, s. 159–174.

wództwie relacja ta musi charakteryzować się określonymi cechami. Operacjonalizując charyzmę przez pryzmat relacji przywódca-zwolennicy, Ann Ruth Wilner wskazuje na następujące jej cechy²²:

- przywódca postrzegany jest przez swoich zwolenników jako osoba nadludzka (*superhuman*);
- zwolennicy ślepo wierzą we wszelkie wypowiedzi przywódcy;
- zwolennicy bezwarunkowo wypełniają wszelkie dyrektywy przywódcy;
- przywódca otrzymuje od zwolenników wsparcie emocjonalne.

Można zatem zauważyć, że charyzmatycznemu liderowi przypisywana jest swoista tytaniczna moc, która stanowi uzasadnienie dla jego nieograniczonej siły decyzyjnej, skuteczności działania. Ponadto, jest to wizerunek nacechowany emocjonalnie, jak wskazuje Urszula Jakubowska, „pojawienie się przywódcy politycznego powoduje silne pobudzenie emocjonalne u jego zwolenników i równie silne pobudzenie, lecz o znaku ujemnym, u przeciwników”²³. Charyzmatyczne przywództwo, jak konstatują Daniel Katz i Robert L. Kahn, powinno także cechować się dystansem społecznym. Codzienna, pielęgnowana zażyłość ze zwolennikami lidera może być destrukcyjna dla iluzji magii, jaką powinien on epatować²⁴. O przywódcy, który częściej spotyka się z sympatykami, który pojawia się w różnych sytuacjach, zwolennicy mają zdecydowanie więcej informacji. Ta bliskość niejednokrotnie ukazuje wady, trudności w zachowaniu się w określonych sytuacjach, neutralizuje magiczną aurę. Z kolei brak informacji, która wynika z pielęgnowania dystansu w relacjach przywódca-zwolennicy, najczęściej implikuje konieczność ich uzupełnienia przez grupę. Klasyczna teoria atrybucji Fritza Heidera stanowi, że ludzie mają właściwość postrzegania otoczenia jako spójnego oraz

²² A.R. Wilner, *The Spellbinders: Charismatic Political Leadership*, New Heaven 1984, s. 8.

²³ U. Jakubowska, *Przywództwo polityczne...*, s. 100.

²⁴ D. Katz, R.L. Kahn, *The Social Psychology of Organization*, New York 1978.

poddającego się kontroli, tym samym, jednostka dąży do określenia przyczyn zachowań innych ludzi, aby stali się częścią przewidywalnego środowiska²⁵. Z kolei model soczewki Egona Brunswika, stanowiący próbę zrozumienia zachowania człowieka w jego naturalnym środowisku wnosi, że wnioskowanie o zachowaniu innych ludzi wiąże się z mniej lub bardziej trafnymi wskazówkami, które obserwator uzyskuje, odwołując się do posiadanych i możliwych do zdobycia informacji o aktorze – jego wcześniejszych zachowań, znanych cechach podmiotu²⁶. Oczywiście im jest więcej tych informacji, tym większe prawdopodobieństwo postawienia trafnej opinii o podmiocie zachowania. Jednak charyzma nie wymaga, a wręcz unika formowania rzetelnej charakterystyki przywódcy, bowiem wielość i różnorodność informacji, jak zaznaczono, demaskuje wyjątkowość lidera, wtlaczając go w kontekst zwyczajności. Dystans zapewnia dostępność niewielkiej liczby wskazówek, często konkretnie wyreżyserowanych, których treści stanowią uzupełnienie luk informacyjnych zwolenników.

Jerrold M. Post interpretuje relację między charyzmatycznym przywódcą a jego zwolennikami jako specyficzną, rozszerzoną formę narcyzmu²⁷. Przywódca postrzegany jest jako charyzmatyczny wówczas, gdy relacja ze zwolennikami zbudowana jest w oparciu o szczególne potrzeby, wynikające z zakłóceń procesu tworzenia autonomicznego „ja” w dzieciństwie²⁸. Źródła narcyzmu sięgają wczesnych doświadczeń jednostki. Początkowo dziecko nie odczuwa jasnej granicy między sobą a światem zewnętrznym. Doświadcza go, jakby świat był jego częścią. Z czasem dziecko zaczyna odczuwać tę gra-

²⁵ F. Heider, *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York 1958.

²⁶ E. Brunswik, *Perception and the Representative Design of Psychological Experiments*, Berkeley C.A. 1956.

²⁷ J.M. Post, *Narcissism and the Charismatic Leader-Follower Relationship...*, s. 675–688; J.M. Post, *Narcissism and the Charismatic Leader-Follower Relationship*, w: *Leaders and Their Followers in a Dangerous World: The Psychology of Political Behavior*, ed. by J.M. Post, A. George, New York 2004, s. 190.

²⁸ Ujęcie to nawiązuje do psychodynamicznego ujęcia osobowości, w którym narcyzm jest naturalnym stadium rozwoju.

nicę – przeżywa frustrację z powodu niezaspokajanych idealnie potrzeb. Zostaje zdegradowane z pozycji bycia światem do pozycji tylko jego centrum. Wówczas mogą uruchomić się dwie drogi odnalezienia zupełności siebie. Pierwszą jest miłość matki, która zaspokaja wszystkie rodzące się w dziecku potrzeby. Obserwuje ono reakcje pierwszej opiekunki – jej troskę, ciepło, miłość – i rodzi to w nim poczucie niesamowitej ważności. W efekcie, pierwotnym zwierciadłem nas samych jest rodzicielka. Druga polega na idealizacji określonego obiektu (najczęściej ojca) i czerpaniu siły z jego percypowanej wielkości. Jeśli jednak w tym krytycznym dla dziecka okresie nie odnajdzie ono drogi, która umożliwi mu wyodrębnienie się ze świata jako silnej jednostki, wówczas powstaje w nim konstrukcja, którą Heinz Kohut nazywa „zranionym ja” (*the injured self*)²⁹. W odrzuconym przez rodziców dziecku rodzi się emocjonalny głód, który w szczególności dotyczy potrzeby miłości i podziwu. „Zranione ja” w swej istocie implikuje dwa wzorce osobowościowe, które mają szczególne znaczenie dla relacyjnego ujęcia charyzmatycznego przywództwa. Pierwszy z nich to „lustrzanie pożądana osobowość” (*mirror-hungry personality*), której fundament stanowi uzasadnianie swojej siły i wielkości poprzez poszukiwanie grup podziwiających taką jednostkę. Drugi, to „pożyczająca ideału osobowość” (*ideal-hungry personality*), w której wewnętrzna pustka wypełniana jest poprzez poszukiwanie i identyfikację z obiektem idealnym (idealizowanym) i czerpanie z niego mocy. Kiedy zwolennicy o „pożyczającej ideału osobowości” natrafiają na „lustrzanie pożądaną osobowość” przywódcy, wówczas rodzi się fundament charyzmatycznej relacji zwolennicy-przywódca polityczny. J.M. Post konkluduje, że narcystyczni, charyzmatyczni liderzy oraz zranione grupy zwolenników pasują do siebie jak „klucz do zamka”, wytwarzając tak wielką energię i pasję, że mogą podnosić lub niszczyć całe narody³⁰.

²⁹ A.M. Siegel, *Heinz Kohut and the Psychology of the Self*, New York 1996, s. 155.

³⁰ J.M. Post, *Narcissism and the Charismatic...*, s. 195.

3. Komplementarność potrzeb psychologicznych przywódcy i jego zwolenników

Zarówno procesy życiowe człowieka, jak i jego zachowanie zależą od jego otoczenia i aktualnej sytuacji, których jest on elementem wyróżnionym. Różne rodzaje tej zależności określamy jako potrzeby³¹. Wśród wielu klasyfikacji potrzeb warto podkreślić w tym miejscu rozróżnienie potrzeb niedoboru i wzrostu. Według Abrahama Maslowa potrzeby niedoboru ułożone są hierarchicznie od najbardziej pierwotnych potrzeb fizjologicznych (powietrze, pokarm, sen). Jeśli potrzeby te są systematycznie zaspokajane wówczas przestają kontrolować ludzkie zachowanie. Dalej są potrzeby bezpieczeństwa, których źródłem deprywacji są różnego rodzaju bodźce zagrażające w otoczeniu, brak stabilności czy konflikty społeczne. Kolejne to potrzeby miłości i przynależności. Wskaźnikami ich niedoboru mogą być: poczucie osamotnienia, alienacji czy uprzedmiotowienia. Ostatnia wśród potrzeb niedoboru to potrzeba szacunku, jej deficyt rodzi się w wyniku niskiej samooceny wzbudzanej przez innych, poczucia bezsilności, niskiego prestiżu, złej reputacji, niskiej pozycji społecznej. Według A. Maslowa możliwość zaspokojenia potrzeb kolejnych rzędów warunkowana jest zaspokojeniem potrzeb niższych w hierarchii. Potrzeby wzrostu Maslow sprowadza do poziomu najwyższego piramidy – potrzeb samourzeczywistniania się. Przybierają one rozmaite formy, często zależne od indywidualnych priorytetów jednostki. Duże znaczenie w tej grupie przypisuje się potrzebom poznawczym, potrzebie wiedzy, rozumienia świata, transcendencji, samorealizacji³².

³¹ T. Tomaszewski, *Podstawowe formy organizacji i regulacji zachowania*, w: *Psychologia*, pod red. T. Tomaszewskiego, Warszawa 1975, s. 491.

³² A.H. Maslow, *Teoria hierarchii potrzeb*, w: *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*, pod red. J. Reykowskiego, Warszawa 1964, s. 135–164; A.H. Maslow, *W stronę psychologii istnienia*, Warszawa 1986; A.H. Maslow, *Motywacja i osobowość*, Warszawa 1990. Za: J. Strelau, D. Doliński, *Psychologia. Podręcznik akademicki*, Gdańsk 2008, s. 593–594. Koncepcja ta wydaje się nieco odmienna od podziału zaproponowanego przez Józefa Koźmieleckiego.

Najbardziej fundamentalne potrzeby niezbędne są z punktu widzenia przetrwania, kolejne stopnie w hierarchii zapewniają adaptację społeczną i socjalizację, najwyższe – rozwój³³. Niezależnie od rodzaju potrzeby każdą z nich rządzi prawo deprivacji, które jednak uruchamiane jest przez nieco inny mechanizm. Potrzeba to odczuwany brak czegoś. Potrzeby są dynamicznymi składnikami osobowości, działają jak sygnał dla organizmu, który mobilizuje jednostkę do podjęcia zachowań ukierunkowanych na jej zaspokojenie³⁴. Jednym z kierunków ich zaspokajania może być wejście w relację zwolennicy-przywódca polityczny. Komplementarność potrzeb dwóch stron implikuje stabilność i trwałość tej relacji.

Przykładem tego typu dopasowania może być opisany wyżej proces tworzenia się charyzmatycznego przywództwa w oparciu o zakłócone w dzieciństwie stadium wyodrębniania się siebie jako

J. Koziński podkreśla, że potrzebami niedoboru rządzi prawo redukcji. Ich deprivacja, ukierunkowuje działanie organizmu na ich zaspokojenie. Stan ten równoważny jest z osiągnięciem określonego wyniku, który wiąże się ze zredukowaniem napięcia. Przykładowo, potrzeba snu zostaje zaspokojona w momencie przespania określonej ilości czasu. Potrzeby wzrostu z kolei funkcjonują na nieco innych zasadach. Osiągnięcie przez podmiot wartości pozytywnych nie redukuje napięcia, ale często je intensyfikuje. Przykład może stanowić potrzeba prestiżu, która w wielu wypadkach uruchamia zachowania, dążące do zdobywania większego poważania, szacunku i autorytetu. Wskazane dwie grupy różnią się standardami regulacji. Potrzeby niedoboru zaspokajane są w dosyć stały sposób: niezbędna jest człowiekowi określona liczba godzin snu, ma określone wymogi pokarmowe. W przypadku potrzeb wzrostu te standardy są płynne: „(...) zmieniają się one [standardy – przyp. A.T.-K.] wraz z zaspokajaniem potrzeb. (...) Prawdopodobna jest hipoteza, że w przynajmniej pewnych przypadkach pewni ludzie formułują sobie ogólny standard regulacji «maksymalizować dany rodzaj wartości», na przykład maksymalizować władzę. Wówczas to potrzeby wzrostu znajdują się w permanentnym stanie niezaspokojenia”. Wydaje się, że część potrzeb, uznawanych przez A. Masłowa za potrzeby niedoboru Koziński uznaje już za potrzeby wzrostu. W tej grupie znalazłyby się na przykład potrzeba prestiżu, władzy. Za: J. Koziński, *Potrzeba hubrystyczna a działanie transgresyjne*, „Przegląd Psychologiczny” 1984, s. 322–323.

³³ J. Strelau, D. Doliński, *Psychologia...*, s. 594.

³⁴ Zob. A. Turska-Kawa, *Poczucie alienacji a użytkowanie mediów. W poszukiwaniu nowych obszarów zastosowania teorii użytkowania i gratyfikacji*, Katowice 2011, s. 88–97.

jednostki autonomicznej. Opiera się on w rzeczywistości na komplementarnym dopasowaniu emocjonalnych potrzeb psychologicznych zwolenników oraz przywódcy politycznego. Z jednej strony bowiem, lider z silną potrzebą zachwytu i podziwu nad jego osobą będzie atrakcyjny dla jednostek, które poszukują obiektu do idealizacji. Z drugiej z kolei, zwolennicy z odczuwaną potrzebą podziwiania, obdarzania miłością innej osoby, której nadają cechy idealne są fascynujący dla takiego typu przywódcy. Ten uzupełniający się układ potrzeb zapewnia satysfakcję emocjonalną dwóm stronom relacji.

Komplementarność potrzeb psychologicznych była również elementem budującym i spajającym relacje między Hitlerem i jego zwolennikami. Erich Fromm³⁵, poszukując źródeł tego związku, podobnie jak J.M. Post, sięga do czasów dzieciństwa jednostki, wskazując na proces indywidualizacji jednostki, wyodrębniania się jej z otoczenia, budowania własnej tożsamości. Początkowo dziecko silnie związane jest z matką – ona karmi je i zaspokaja każdą życiową potrzebę. Z czasem jednak dziecko zaczyna traktować matkę i inne obiekty świata zewnętrznego jako byty odrębne od własnej osoby. „Z chwilą osiągnięcia stadium pełnej indywidualizacji i całkowitego wyzwolenia z tej pierwotnej więzi, jednostka staje wobec nowego zadania: zorientowania się i zakotwiczenia w świecie, zapewnienia sobie bezpieczeństwa w inny sposób niż uprzednio, w swej przedjednostkowej egzystencji”³⁶. Jednym z aspektów procesu indywidualizacji jest narastająca samotność, bowiem więź pierwotna zapewniała jednostce poczucie bezpieczeństwa oraz jedność ze światem zewnętrznym. Rodzi się zatem w człowieku mobilizacja do przezwycięzenia owej samotności i beśsiły. Zaspokojenie potrzeb poczucia bezpieczeństwa czy przynależności może dokonywać się na kilka sposobów. Pozytywnym kierunkiem wypełnienia odczuwanych braków może być dążenie „(...) ku `wolności pozytywnej`, dobrowolnie łącząc się ze swia-

³⁵ E. Fromm, *Ucieczka od wolności*, przeł. O. i A. Zimilscy, Warszawa 2008.

³⁶ Tamże, s. 41.

tem poprzez miłość i pracę, przez autentyczną ekspresję swych emocjonalnych, zmysłowych i intelektualnych dyspozycji (...), nie rezygnując z niezależności i integralności swego indywidualnego `ja`³⁷. Inne mechanizmy opierają się w mniejszym lub większym stopniu na rezygnacji z własnej niezależności. Jednym z nich jest autorytaryzm, polegający w swej istocie na wtopieniu się w kogoś lub coś na zewnątrz i czerpanie z tego obiektu siły i mocy, które pozwalają wypełnić odczuwane przez jednostkę braki. Najczęściej są to dążenia podporządkowania i dominacji, wyrażające się w tendencjach masochistycznych i sadystycznych. Obie te skłonności, mimo powierzchownej opozycyjności, wynikają z tych samych potrzeb i mogą efektywnie je wypełniać, dając jednostce poczucie siły, bezpieczeństwa, przynależności. Uległość wobec „wodza” w ideologii faszystowskiej może skutecznie zaspokajać masochistyczne skłonności, „jej [jednostki – przyp. A.T.-K.] poczucie bezpieczeństwa rośnie, dzięki sprzęgnięciu się z milionami innych ludzi, którzy doznają tych samych uczuć”³⁸. Z kolei charakterystyczny dla Hitlera stosunek do politycznych przeciwników, do mas niemieckich wyraża sadystyczne pożądanie władzy. Wielokrotne akcentowanie akceptacji dla dominacji i mocy jest również tego wyrazem, np.: „całość wychowania i rozwoju ucznia powinna zmierzać do przekonania go, że bezwzględnie góruje nad innymi”³⁹.

Wskazane potrzeby nie były zaspokajane wyłącznie poprzez jeden typ tendencji, zarówno wśród zwolenników, jak i w przypadku samego Hitlera. Masy niemieckie, równoległe do podległości masochistycznej wodzowi, obiektem sadystycznej dominacji uczyniły mniejszości rasowe i polityczne w Niemczech. Z kolei masochistyczny rys niemieckiego przywódcy można odnaleźć w jego podporządkowaniu się Naturze (Bogowi, Konieczności, Historii, Losowi). Jak wielokrotnie podkreśla E. Fromm⁴⁰, ten symbiotyczny związek ukie-

³⁷ Tamże, s. 140–141.

³⁸ Tamże, s. 151.

³⁹ Tamże, s. 212.

⁴⁰ Tamże, s. 151–152.

runkowany na zaspokajanie potrzeb zwolenników i przywódcy politycznego może jedynie łagodzić objawy cierpienia, jednak nie wyeliminuje całkowicie wewnętrznych i głębokich podstaw zaburzonego poczucia bezpieczeństwa i wzmożonego lęku.

4. Poznawcze podobieństwo między przywódcą i jego zwolennikami

Mentalne podobieństwo przywódcy politycznego i jego zwolenników jest wskazywane przez psychologów o orientacji poznawczej jako jeden z ważnych predyktorów więzi między nimi. Mechanizm ten zgodny jest z prawidłowościami, które rządzą atrakcyjnością interpersonalną, w której właśnie podobieństwo jest jednym z jej wyznaczników. Podkreślić należy, że istotna jest tu zbieżność przede wszystkim wyznawanych poglądów, wartości, postaw czy opinii. Postrzegane podobieństwo w zakresie postaw i wartości to ważna zmienna determinująca stopień żywionej sympatii. W badaniach Donna Byrne'a oraz Dona Nelsona⁴¹ okazało się, że poziom sympatii względem innych osób był uzależniony od spostrzeganego podobieństwa. Im większe było podobieństwo postaw uczestników badań, tym diagnozowano wyższy stopień sympatii. Mechanizm podobieństwa istotny jest dla atrakcyjności interpersonalnej przede wszystkim z dwóch ważnych powodów. Po pierwsze, jednostki podobne do nas dostarczają nam społecznego wsparcia dla własnych cech i wierzeń, potwierdzają nasze przekonanie, że mamy rację. Świadomość ta wzbudza poczucie przynależności. Po drugie, można przypuszczać, że myślimy negatywnie o osobach, które się z nami nie zgadzają w ważnych kwestiach⁴². Warto zaznaczyć również, że większość ludzi

⁴¹ D. Byrne, D. Nelson, *Attraction as a Linear Function of Positive Reinforcement*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1965, No. 1, s. 659–663.

⁴² E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997, s. 417–419.

pragnie mimo wszystko zachować odrębność i indywidualność własnej osoby, stąd związek podobieństwa z sympatią ma charakter krzywo-liniowy – najbardziej cenimy jednostki w sposób umiarkowany podobne do nas, najmniej zaś – te niepodobne i diametralnie podobne⁴³.

Badania Milтона Rokeacha⁴⁴ wykazały, że jednostki skłonne są kierować swoje polityczne sympatie w kierunku osób, które głoszą idee oparte na cenionych przez nich samych wartościach politycznych⁴⁵. Według autora wartość jest trwałym przekonaniem, że określony sposób postępowania lub ostateczny stan egzystencji jest osobście lub społecznie preferowany w stosunku do alternatywnego sposobu postępowania lub ostatecznego stanu egzystencji⁴⁶. Indywidualna hierarchia wartości sprawia, że jednostki różnią się między sobą m.in. w postawach oraz aktywności politycznej. M. Rokeach⁴⁷ przeprowadził na ten temat wiele badań, na podstawie których sformułował wniosek, że określone postaci polityczne oraz ideologie polityczne są atrakcyjne dla osób, których system wartości jest zgodny z głównymi wartościami zawartymi w danej ideologii i programie polityka, który tę ideologię reprezentuje. Oddanie głosu wyborczego na przywódcę, którego program i wizerunek jest zgodny z własną hierarchią wartości, daje nadzieję, że wybrany podmiot będzie realizował cele zgodne z cenionymi przez wyborcę wartościami, że będzie je chronił i propagował. Wyborca będzie także podejmował próby odtworzenia systemu wartości polityków na podstawie ich zachowania⁴⁸.

⁴³ B. Wojciszke, *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa 2002.

⁴⁴ M. Rokeach, *The Nature of Human Values*, New York 1973.

⁴⁵ Odnosząc się do głównych ideologii politycznych (komunizm, socjalizm, faszyzm, kapitalizm), M. Rokeach stwierdził, że fundamentalna różnica między nimi to stosunek do dwóch wartości – równości i wolności.

⁴⁶ P. Brzozowski, *Skala wartości (SW). Polska adaptacja Value Survey M. Rokeacha*, Warszawa 1990, s. 83.

⁴⁷ M. Rokeach, *The Nature of Human...*; M. Rokeach, *The Two-value Model of Political Ideology and British Politics*, „British Journal of Social and Clinical Psychology” 1979, No. 18, s. 169–172.

⁴⁸ I. Pilch, *Wartości podstawowe a preferencje ideologiczne i decyzje wyborcze w wyborach do sejmu 2011*, „Preferencje Polityczne” 2012, nr 3, s. 128.

W wielu poszukiwaniach empirycznych, dotyczących kryteriów, które wyborcy stosują przy wyborze kandydata na prezydenta, okazało się, że istotną rolę pełni ocena zbieżności poglądów polityka z własnymi⁴⁹. Kandydaci, których opinie w ważnych społecznie kwestiach były oceniane jako mniej przystające do własnych byli oceniani gorzej.

Urszula Jakubowska w przeprowadzonych przez siebie badaniach wykazała, że zwolenników i przywódców politycznych może łączyć również podobieństwo postrzegania rzeczywistości społeczno-politycznej⁵⁰. Jednostki dobrze rozumiejące procesy społeczno-polityczne i zadowolone z przemian wykazują poparcie dla polityków, którzy wyrażają publicznie pozytywne uczucia, opowiadają się za współpracą, budową nowych struktur w państwie. Z kolei za politykami, którzy w swoich wystąpieniach prezentują style konfrontacyjne, demontaż powołanych w przeszłości instytucji i praw, negatywne emocje, opowiadali się obywatele słabo rozumiejący przemiany społeczno-polityczne lub niezadowoleni z tego procesu.

5. Podobieństwo cech przywódcy i jego zwolenników

Jednym z ważnych czynników budujących i spajających relacje pomiędzy przywódcą politycznym i jego zwolennikami jest także podobieństwo cech osobowościowych. Cechy można zdefiniować jako wymiary różnic indywidualnych pod względem tendencji do wykazy-

⁴⁹ T. NewComb, *The Acquaintance Process*, New York 1961; K. Skarżyńska, *Podobieństwo poglądów czy osobowość kandydata na prezydenta: motywy decyzji wyborczych najmłodszych wyborców*, „Kultura i Społeczeństwo” 1997, nr 4, s. 167–177; G.V. Caprara, M. Vecchione, C. Barbaranelli, R.Ch. Fraley, *When Likeness Goes with Liking: The Case of Political Preferences*, „Political Psychology” 2007, Vol. 28, Issue 5, s. 609–632.

⁵⁰ U. Jakubowska, *Politycy oraz cechy mentalności społeczno-politycznej ich zwolenników*, w: *Potoczne wyobrażenia o demokracji. Psychologiczne uwarunkowania i konsekwencje*, pod red. J. Reykowskiego, Warszawa 1996.

wania spójnych wzorców w zakresie myślenia, uczuć i działań⁵¹. Ich istotą jest spójność zachowania zarówno w czasie, jak i transsytuacyjna – w im większym stopniu ludzie posiadają daną cechę, tym większe jest prawdopodobieństwo, że będą przejawiali pewne zachowanie, do którego ona predestynuje. Atrybucja cech osobowości umożliwia jednostce podjęcie decyzji o jej zachowaniu wobec ocenianej osoby. Podobnie jest w przypadku zachowań wyborczych. Warto podkreślić, że badania dowodzą, iż na zachowania wyborcze ma wpływ zarówno percypowana osobowość polityka, jak i rzeczywiste cechy osobowościowe przywódcy⁵².

Jedną z ważnych kwestii w procesie budowania nowej relacji jest pierwsze wrażenie, jakie przywódca wywiera na swoich zwolennikach. Jednostki trafnie potrafią ocenić w dość krótkim czasie zarówno pojedyncze cechy, jak i całe ich kompleksy⁵³. Wykazano, że prawidłowa diagnoza cech osobowości podmiotu przez obserwatorów może nastąpić nawet w ciągu kilku minut ekspozycji jego zachowania, natomiast pierwsze generalne wrażenie formowane jest w czasie zaledwie kilku sekund⁵⁴. Gian V. Caprara i współpr. dowiedli, że

⁵¹ P.T. Costa, R.R. McCrae, *Osobowość dorosłego człowieka. Perspektywa teorii pięcioczynnikowej*, Kraków 2005, s. 40.

⁵² Uwaga ta podkreśla wagę dla relacji wyborcy-przywódca polityczny nie tylko rzeczywistych cech osobowościowych, ale także tworzonych przez polityka wizerunku politycznego. O relacjach między osobowością polityka a wizerunkiem politycznym zobacz więcej: A. Turska-Kawa, *Profile psychologiczne kandydatów na Prezydenta RP*, w: *Wybory prezydenckie 2010*, pod red. J. Okrzesika, W. Wojtasika, Katowice 2011, s. 134–137.

⁵³ N. Ambady, F.J. Bernieri, J. Richeson, *Toward a History of Social Behavior: Judgmental Accuracy from Thin Slices of the Behavioral Stream*, „*Advances in Experimental Social Psychology*” 2000, No. 32, s. 201–271; D.S. Berry, *Taking People at Face Value: Evidence for the Kernel of Truth Hypothesis*, „*Social Cognition*” 1990, No. 8(4), s. 343–361.

⁵⁴ N. Ambady, R. Rosenthal, *Thin Slices of Expressive Behavior as Predictors of Interpersonal Consequences: A Meta-Analysis*, „*Psychological Bulletin*” 1992, No. 111(2), s. 256–274; D.C. Funder, *Errors and Mistakes: Evaluating the Accuracy of Social Judgment*, „*Psychological Bulletin*” 1987, No. 101(1), s. 75–90; D.S. Berry, *Taking People at Face Value...*; M. Bar, M. Neta, H. Linz, *Very First Impressions*, „*Emotion*” 2006, Vol. 6, [online] <http://barlab.mgh.harvard.edu/papers/EMO_condense_fig.pdf>, [dostęp: 6.09.2012].

słuchacze często mają tendencję do oceny mówców przez pryzmat postrzeganych cech osobowości, co w konsekwencji może prowadzić do sytuacji, w której głos wyborcy jest zawierzany politykowi nie dlatego, że elementy przedstawianego programu politycznego są dla słuchacza ważne, ale z uwagi na jego cechy osobowości⁵⁵. Procesy te nabierają większego znaczenia, gdy zestawia się je z wynikami badań, sugerującymi znaczące podobieństwo cech osobowości między politykami a ich wyborcami. Wrażenie jest kształtowane przez łatwo dostępne informacje, co implikuje szybkość jego formowania się – wśród tych informacji z pewnością są cechy zewnętrzne, ale jak wyżej zaznaczono, również cechy osobowości. Można przypuszczać, że w krótkim czasie najbardziej dostrzegalnymi będą te, które wyborcy cenią w sobie, które są im znane. W badaniach G.V. Caprara i współpr. zestawienie cech osobowości wyborców z cechami kandydatów pokazało, że politycy i ich wyborcy są podobni osobowościowo, a wyborcy prawidłowo spostrzegają polityków preferowanej opcji jako podobnych do siebie⁵⁶. Wyborcy częściej oddają głos na tych polityków, których osobowość jest postrzegana jako zgodna z ideologią preferowanej przez nich partii politycznej oraz których cechy są zgodne z ich własnymi⁵⁷. Reguła ta została również pozytywnie zweryfikowana na poziomie wyboru preferowanych polityków – częściej wskazywani przez wyborców są ci, których percypowane cechy są podobne do ich własnych⁵⁸. Ravi Iyer i współpr. wskazują nawet, że cechy te działają jak swoisty „ludzki klej”, który ma wyraźny wpływ na emocjonalne i poznawcze oceny kandydatów⁵⁹.

⁵⁵ G.V. Caprara, M. Vecchione, C. Barbaranelli, C. Fraley, *When Parsimony Subdues Distinctiveness: Simplified Public Perceptions of Politicians' Personality*, „Political Psychology” 2002, No. 23, s. 77–95.

⁵⁶ Tamże.

⁵⁷ G.V. Caprara, P. Zimbardo, *Personalizing Politics*, „American Psychologist” 2004, No. 59(7), s. 581–594.

⁵⁸ Tamże.

⁵⁹ R. Iyer, J. Graham, S. Koleva, P. Ditto, J. Haidt, J., *Beyond Identity Politics: Moral Psychology and the 2008 Democratic Primary*, „Analyses of Social Issues and Public Policy” 2010, No. 10(1), s. 295.

Wiele badań w tym nurcie odwołuje się do związków w zakresie cech pięcioczynnikowego modelu Wielkiej Piątki Paula T. Costy i Roberta R. McCrae, który opiera się na pięciu fundamentalnych wymiarach osobowości: „neurotyczności”, „ekstrawersji”, „otwartości na doświadczenie”, „ugodowości” i „sumienności”⁶⁰. Przykładowo, u polityków centroprawicowych zdiagnozowano wyższy stopień ekstrawersji, podczas gdy bardzo zbliżony wskaźnik prezentowali ich zwolennicy⁶¹. Prowadzone we Włoszech i w Hiszpanii badania wykazały, że podobieństwo cech wyborcy i wybieranego jest wyższe, gdy dotyczy cech charakterystycznych dla danego lidera i jego ugrupowania, oraz że jest ono szczególnie wyraźne dla cech związanych z „ugodowością”, na przykład „lojalny” czy „szczerzy”⁶². Podobieństwo w zakresie „ugodowości” między liderem i jego zwolennikami zostało również potwierdzone w badaniach Enode Benarda i współpr.⁶³. Osobowość liderów politycznych była w tym przypadku diagnozowana przez respondentów przede wszystkim poprzez ich krótkie biografie, zamieszczane w ankiecie, natomiast ocena osobowości wyborców była dokonywana za pomocą inwentarza osobowości. Okazało się, że podobieństwo cech między wyborcami a preferowanymi przywódcami politycznymi zostało pozytywnie zweryfikowane w zakresie wspomnianej „ugodowości” oraz „otwartości” na „doświadczenie”.

⁶⁰ P.T. Costa, R.R. McCrae, *Osobowość dorosłego człowieka...*; L.A. Pervin, *Psychologia osobowości*, Gdańsk 2002.

⁶¹ G.V. Caprara, C. Barbaranelli, C. Consiglio, L. Picconi, P. Zimbardo, *Personalities of Politicians and Voters: Unique and Synergistic Relationships*, „Journal of Personality and Social Psychology” 2003, No. 84, s. 849–856.

⁶² M. Vecchione, J.L. Gonzalez Castro, G.V. Caprara, *Voters and Leaders in the Mirror of Politics: Similarity in Personality and Voting Choice in Italy and Spain*, „International Journal of Psychology” 2011, Vol. 46, No. 4, s. 259–270. DOI: 10.1080/00207594.2010.551124. Za: I. Pilch, *Makiawelizm jako osobowościowy predyktor zachowań wyborczych*, „Preferencje Polityczne” 2011, nr 2, s. 145–164.

⁶³ E. Benard, W. Neltner, B. Paciorkowski, *The Effect of Similarity of Personality Traits between Political Candidates and Voters on Liking of Candidate*, [online] <http://vault.hanover.edu/~altermattw/social/assets/w08papers/Neltner_Benard_Paciorkowski.pdf>, [dostęp: 6.09.2012].

Coraz bardziej skomplikowana dla obserwatorów i potencjalnych wyborców płaszczyzna polityki z pewnością implikuje trudności w rozeznaniu się w programach wyborczych, ale także motywację do zgłębiania ich treści. Mechanizm ten może z jednej strony prowadzić do wycofania swego zaangażowania, zainteresowania i rezygnacji z przysługującego obywatelowi czynnego prawa wyborczego. Z drugiej, punkt ciężkości w procesie podejmowania decyzji wyborczej z pewnością przechodzi na łatwiejsze do uchwycenia, minimalizujące koszty psychologiczne inne aspekty więzi między liderami politycznymi i ich zwolennikami, wśród których cechy osobowości są ważnym czynnikiem.

6. Podsumowanie

Jak dowodzą przytoczone wyniki badań oraz przeprowadzone analizy, kształt relacji między przywódcą politycznym i jego zwolennikami, odwołujący się przede wszystkim do jej trwałości i spójności, w zdecydowanej mierze jest wyznaczany przez charakterystyki stron tego związku. Każda z osób w nim uczestnicząca – lider polityczny oraz jego zwolennicy (wyborcy) – wnosi w niego swój specyficzny jednostkowy wkład. Jako jednostki autonomiczne mają swoją własną strukturę osobowości – jej cechy, wartości, odczuwają określone potrzeby, prezentują swoistą percepcję rzeczywistości społeczno-politycznej, co w dużej mierze ukierunkowuje ich zachowanie. Budowanie relacji przywódczej w analizowanym kontekście to interakcja stron, których wkład decyduje o cechach tej relacji. Wkład ten można również określić pewnymi psychologicznymi oczekiwaniami jednostki względem drugiej strony relacji. Ma ona swoim działaniem w satysfakcjonujący sposób zaspokajać potrzeby, realizować cele wyznaczone przez wartości, zagospodarować cechy osobowości drugiej ze stron. Przypadkowe relacje – opierające się na chwilowej fascynacji czy realizacji doraźnych celów – będą krótkotrwałe, bowiem

ich fundamentem nie są (względnie) trwałe dyspozycje psychologiczne jednostek.

Ta względność nie zaprzecza ukształtowanej już relacji, ale decyduje o jej dynamice. Wiele kwestii bowiem, m.in. kontekst społeczno-polityczny relacji, zmiany wewnątrzsobowe, przeformułowanie indywidualnych celów, mogą modyfikować jej kształt, ale spójność i oparcie na stabilnym fundamencie wypełniania psychologicznych oczekiwań będą chronić tę relację przed całkowitym zerwaniem.

Przedstawione rozważania dowodzą jak ważne jest holistyczne ujmowanie jednostki nie tylko w teoretycznych i empirycznych analizach przywództwa politycznego, ale również chociażby w procesie konstruowania strategii wyborczych i budowania wizerunków politycznych. Budowanie relacji między przywódcą i jego zwolennikami w oparciu o rzeczywistą diagnozę wyborców, z pewnością będzie miało swoje odbicie w lojalności i trwałym przywiązaniu wyborców do lidera. Tworzenie wizerunku w przeważającej mierze na fundamencie właściwości, które nie znajdują uzasadnienia w realnej charakterystyce przywódcy politycznego, będzie strategią krótkoterminową, która z założenia wyklucza tworzenie trwałych relacji między politykami i ich zwolennikami. Polityka jest bowiem sferą pełną zaskakujących scenariuszy, emocji, nieprzewidywalnych zdarzeń, w których niezwykle trudno zapanować nad cechami, które nie są integralną częścią naszej osobowości, a stanowią płaszczyznę racjonalnie przemyślanych znaczeń.

BIBLIOGRAFIA

- Ambady N., Bernieri F. J., Richeson J., *Toward a Histology of Social Behavior: Judgmental Accuracy from Thin Slices of the Behavioral Stream*, „Advances in experimental social psychology” 2000, No 32.
- Ambady N., Rosenthal R., *Thin Slices of Expressive Behavior as Predictors of Interpersonal Consequences: A Meta-Analysis*, „Psychological Bulletin” 1992, No. 111(2).

- Aronson E., Wilson T. D., Akert R. M., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997.
- Bar M., Neta M., Linz H., *Very First Impressions*, „Emotion” 2006, Vol. 6.
- Benard E., Neltner W., Paciorek B., *The Effect of Similarity of Personality Traits between Political Candidates and Voters on Liking of Candidate*.
- Berry D.S., *Taking People at Face Value: Evidence for the Kernel of Truth Hypothesis*, „Social Cognition” 1990, No. 8(4).
- Brower H.H., Schoorman F.D., Tan H.H., *A Model of Relational Leadership: The Integration of Trust and Leader-Member Exchange*, „The Leadership Quarterly” 2000, No. 11 (2).
- Brunswick E., *Perception and the Representative Design of Psychological Experiments*, Berkeley C.A. 1956.
- Buss D.M., *Human Mate Selection*, „American Scientist”, 1985, No. 73(I-II).
- Byrne D., Nelson D., *Attraction as a Linear Function of Positive Reinforcement*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1965, No. 1.
- Brzozowski P., *Skala wartości (SW). Polska adaptacja Value Survey M. Rokeacha*, Warszawa 1990.
- Caprara G.V., Vecchione M., Barbaranelli C., Fraley R.Ch., *When Likeness Goes with Liking: the Case of Political Preferences*, „Political Psychology” 2007, Vol. 28, Issue 5.
- Caprara G.V., Vecchione M., Barbaranelli C., Fraley C., *When Parsimony Subdues Distinctiveness: Simplified Public Perceptions of Politicians' Personality*, „Political Psychology” 2002, No. 23.
- Caprara G.V., Zimbardo P., *Personalizing Politics*, „American Psychologist” 2004, No. 59(7).
- Caprara G.V., Barbaranelli C., Consiglio C., Picconi L., Zimbardo P., *Personalities of Politicians and Voters: Unique and Synergistic Relationships*, „Journal of Personality and Social Psychology” 2003, No. 84.
- Costa P.T., McCrae R.R., *Osobowość dorosłego człowieka. Perspektywa teorii pięcioczynnikowej*, Kraków 2005.
- Dachler H.P., Hosking D.M., *The Primacy of Relations in Socially Constructing Organizational Realities*, w: *Management and Organization: Relational Alternatives to Individualism*, ed. by D.M. Hosking, H.P. Dachler, K.J. Gergen, Aldershot 1995.
- Drath W., *The Deep Blue Sea: Rethinking the Source of Leadership*, San Francisco 2001.
- Elms E., *Personality in Politics*, New York 1976.

- Funder D. C., *Errors and Mistakes: Evaluating the Accuracy of Social Judgment*, „Psychological Bulletin” 1987, No. 101(1).
- Fromm E., *Ucieczka od wolności*, przeł. O. i A. Zimilscy, Warszawa 2008.
- Graen G.B., Scandura T., *Toward a Psychology of Dyadic Organizing*, w: *Research in Organizational Behavior*, vol. 9, ed. by B.M. Staw, L.L. Cummings, Greenwich, CT 1987.
- Graen G., Uhl-Bien M., *The Transformation of Professionals into Self-managing and Partially Self-designing Contributors: Toward a Theory of Leadership-making*, „Journal of Management Systems” 1991, No. 3 (3).
- Heider F., *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York 1958.
- Hollander E.P., *Leadership Dynamics: A Practical Guide to Effective Relationships*, New York 1978.
- Iyer R., Graham J., Koleva S., Ditto P., Haidt J., *Beyond Identity Politics: Moral Psychology and the 2008 Democratic Primary*, „Analyses of Social Issues and Public Policy” 2010, No. 10(1).
- Jakubowska U., *Politycy oraz cechy mentalności społeczno-politycznej ich zwolenników*, w: *Potoczne wyobrażenia o demokracji. Psychologiczne uwarunkowania i konsekwencje*, pod red. J. Reykowskiego, Warszawa 1996.
- Jakubowska U., *Przywództwo polityczne*, w: *Podstawy psychologii politycznej*, pod red. K. Skarżyńskiej, Poznań 2002.
- Jermier J.M., *Introduction: Charismatic Leadership: Neo-Weberian Perspectives*, „Leadership Quarterly” 1993, No. 4.
- Karwat M., *Charyzma i pseudocharyzma*, w: *Przywództwo polityczne*, pod red. T. Bodio, „Studia Politologiczne”, Vol. 5, Warszawa 2001.
- Katz D., *Patterns of Leadership*, w: *Handbook of Political Psychology*, ed. by J.N. Knutson London 1973.
- Katz D., Kahn R.L., *The Social Psychology of Organization*, New York 1978.
- Klein J.M., House R.J., *On Fire: Charismatic Leadership and Levels of Analyses*, „Leadership Quarterly” 1995, No. 6.
- Kozielecki J., *Potrzeba hubrystyczna a działanie transgresyjne*, „Przegląd Psychologiczny” 1984, Vol. XXVII/2.
- Lord R.G., Brown D.J., Freiberg S.J., *Understanding the Dynamics of Leadership: The Role of Follower Self-concepts in the Leader/follower Relationship*, „Organizational Behavior and Human Decision Processes” 1999, No. 78.
- Maslow A.H., *Motywacja i osobowość*, Warszawa 1990.
- Maslow A.H., *Teoria hierarchii potrzeb*, w: *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*, pod red. J. Reykowskiego, Warszawa 1964.

- Maslow A.H., *W stronę psychologii istnienia*, Warszawa 1986.
- Murrell K.L., *Emergent Theories of Leadership for the Next Century: Towards Relational Concepts*, „Organization Development Journal” 1997, No. 15 (3).
- NewComb T., *The Acquaintance Process*, New York 1961.
- Pervin L.A., *Psychologia osobowości*, Gdańsk 2002.
- Pilch I., *Makiawelizm jako osobowościowy predyktor zachowań wyborczych*, „Preferencje Polityczne” 2011, nr 2.
- Pilch I., *Wartości podstawowe a preferencje ideologiczne i decyzje wyborcze w wyborach do sejmu 2011*, „Preferencje Polityczne” 2012, nr 3.
- Post J.M., *Narcissism and the Charismatic Leader-follower Relationship*, „Political Psychology” 1986, No. 4.
- Post J.M., *Narcissism and the Charismatic Leader-Follower Relationship, w: Leaders and Their Followers in a Dangerous World: The Psychology of Political Behavior*, ed. by J.M. Post, A. George, New York 2004.
- Rokeach M., *The Nature of Human Values*, New York 1973.
- Rokeach M., *The Two-value Model of Political Ideology and British Politics*, „British Journal of Social and Clinical Psychology” 1979, No. 18.
- Siegel A.M., *Heinz Kohut and the Psychology of the Self*, New York 1996.
- Skarżyńska K., *Młode elity polityczne: charakterystyka psychologiczna*, „Studia Psychologiczne” 1996, nr 2.
- Skarżyńska K., *Podobieństwo poglądów czy osobowość kandydata na prezydenta: motywy decyzji wyborczych najmłodszych wyborców*, „Kultura i Społeczeństwo” 1997, nr 4.
- Spinrad W., *Charisma: A Blighted Concept and an Alternative Formula*, „Political Science Quarterly” 1991, No. 106, 2.
- Stogdill R.M., Coons A.E., *Leader Behavior: Its Description and Measurement*, Columbus 1957.
- Stone W., *The Psychology of Politics*, London 1974.
- Strelau J., D. Doliński, *Psychologia. Podręcznik akademicki*, Gdańsk 2008
- Tomaszewski T., *Podstawowe formy organizacji i regulacji zachowania*, w: *Psychologia*, pod red. T. Tomaszewskiego, Warszawa 1975.
- Turska-Kawa A., *Poczucie alienacji a użytkowanie mediów. W poszukiwaniu nowych obszarów zastosowania teorii użytkowania i gratyfikacji*, Katowice 2011.
- Turska-Kawa A., *Profile psychologiczne kandydatów na Prezydenta RP*, w: *Wybory prezydenckie 2010*, pod red. J. Okrzesika, W. Wojtasika, Katowice 2011.

- Uhl-Bien M., *Relational Leadership Theory: Exploring the Social Processes of Leadership and Organizing*, „Leadership Quarterly” 1996, Vol. 17, Issue 6.
- Uhl-Bien M., Graen G., Scandura T., *Implications of Leader-member Exchange (LMX) for Strategic Human Resource Management Systems: Relationships as Social Capital for Competitive Advantage*, w: *Research in Personnel and Human Resource Management*, Vol. 18, ed. by G.R. Ferris, JAI Press, Greenwich, CT 2000.
- Wilner A.R., *The Spellbinders: Charismatic Political Leadership*, New Heaven 1984.
- Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa 2002.
- Wojtasik W., *Sukces Ruchu Palikota w świetle czynników możliwego sukcesu politycznego (Political Opportunity Structure)*, „Preferencje Polityczne” 2012, nr 3.
- Worsley P., *The Trumpet Shall Sound: A Study of “Cargo” Cults in Melanesia*, New York 1968.
- Vecchione M., Gonzalez Castro J.L., Caprara G.V., *Voters and leaders in the mirror of politics: similarity in personality and voting choice in Italy and Spain*, „International Journal of Psychology” 2011, Vol. 46, No. 4.

POLITICAL LEADERSHIP AS A RESULT OF THE INTERACTION BETWEEN THE LEADER AND HIS FOLLOWERS

SUMMARY

Keywords: political leader, political leaders' followers, charisma, needs, cognitive similarity, trait similarity.

Considered presented in this article fall under the topic of perspectives of relational leadership. Exploration of the specific mechanism in the construction of the relationships between the political leaders and their followers have been the subject of psychological needs. Complementary to those needs can be the foundation of coherent relations between the leader and his followers. Coherent

relationships can also provide the similarity principle which is most frequently mentioned among the many reasons to establish interpersonal relationships. The authors principle in the article is referred to as the cognitive similarities of a leader and his followers. These considerations are preceded by an analysis of a specific type of relationship between a leader and his followers called a charismatic leadership. In this case charisma is not seen as the feature of a single leader, but as a product of the social perception of a larger group of people.