

Charisma and Gender in Pitching

Thesis summary – Anely Bekbergenova

HEC Lausanne/September 2023

Although charismatic leadership has been the topic of many research articles, it is unclear whether it is equally effective for women and for men and whether women and men use charisma in the same manner. Furthermore, is charismatic leadership equally effective in the academic or entrepreneurial settings out of scope of traditional leadership? I try to answer these questions in my doctoral dissertation, seeking to expand the knowledge about areas of effectiveness of charisma and to investigate whether charisma's effectiveness for women and men, through conducting controlled experiments, field studies, while using innovative research methods. In the first paper I explore whether charisma is effective in the academic context, through the investigation of public speaking competitions for doctoral students. In the second paper I look at the impact of verbal charisma and gendered communication styles in the entrepreneurial pitches for women and men entrepreneurs. Also, I investigate whether women and men naturally use gendered communication styles in their charismatic speeches. In the third paper I disentangle verbal and nonverbal charisma using virtual humans in the context of entrepreneurial pitching. The findings of the first paper show the potency of verbal and nonverbal charismatic tactics on the success of doctoral students in academic pitching competitions. The findings of the second paper show that in some cases a gender-congruent writing style in an entrepreneurial pitch is detrimental to funding prospects, thus a gender-neutral writing style might be preferable. The findings of the third paper show that charisma can be perceived to the same extent when enacted by real or by virtual humans. Nevertheless, using verbal or nonverbal charisma does not seem to make a significant difference on the perceived market potential of the venture when used by of female or male virtual entrepreneurs. An additional contribution of this thesis is the application of methodological innovations, such as the tracking of nonverbal behavior using Openpose, the use of deepfake, and virtual humans to create stimulus material.

Bien que le leadership charismatique ait fait l'objet de nombreux articles de recherche, nous ne savons pas s'il est aussi efficace pour les femmes que pour les hommes et si les femmes et les hommes utilisent le charisme de la même manière. En outre, le leadership charismatique est-il aussi efficace dans les milieux universitaires ou entrepreneuriaux, en dehors du champ d'application du leadership traditionnel ? Je tente de répondre à ces questions dans ma thèse, en cherchant à élargir les connaissances sur les domaines d'efficacité du charisme, en menant des expériences contrôlées, des études sur le terrain, tout en utilisant des méthodes de recherche innovantes. Dans le premier article, j'étudie si le charisme est efficace dans le contexte universitaire, en étudiant les concours tel que Ma thèse en 180 secondes. Dans le deuxième article, j'étudie l'impact du charisme verbal et des styles de communication genrés dans le pitch entrepreneurial. D'ailleurs j'enquête sur si les individus utilisent naturellement des styles de communication genrés dans leurs discours charismatiques. Dans le troisième article, je démêle le charisme verbal et non verbal en utilisant des humains virtuels dans le contexte entrepreneurial. Les résultats du premier article montrent l'importance des tactiques charismatiques dans le succès des doctorants lors des concours du pitch académique. Les résultats du deuxième article montrent que, dans certains cas, un style d'écriture conforme au genre dans un pitch entrepreneurial a des effets négatifs sur le financement, et qu'un style d'écriture non généré pourrait donc être préférable. Les conclusions du troisième article montrent que le charisme est perçu lorsqu'il est exercé par des humains réels ou virtuels. Néanmoins, le charisme des entrepreneurs n'affecte pas le potentiel commercial perçu de l'entreprise. Une contribution supplémentaire de cette thèse est l'application d'innovations méthodologiques, telles que le suivi du comportement non verbal à l'aide d'Openpose, l'utilisation de deepfake et d'humains virtuels pour créer le matériel scientifique.