

# Efekt Michała Anioła w bliskich związkach: czy rzeczywiście bliski partner może przyczyniać się do wzmacniania Ja idealnego swojej drugiej połowy?

Krystyna Doroszewicz<sup>1</sup>, Małgorzata Gamian-Wilk<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa

<sup>2</sup> Dolnośląska Szkoła Wyższa, Wrocław

W artykule została przedstawiona koncepcja efektu Michała Anioła w bliskich związkach (Drigotas, Rusbult, Wieselquist i Whitton, 1999). Ze względu na jej odniesienie do Ja omówiono także teorie Ja relacyjnego oraz Ja rozszerzonego. Pokazano warunki niezbędne do wystąpienia efektu Michała Anioła oraz czynniki sprzyjające mu i ograniczające jego zasięg. Zaprezentowano przegląd istniejących na temat tego fenomenu badań, pokazując procedury badawcze, wyniki oraz konsekwencje efektu Michała Anioła dla jednostki i dla związku. W artykule sformułowano także wątpliwości i pytania (teoretyczne oraz metodologiczne) dotyczące uniwersalności efektu Michała Anioła w bliskich związkach.

*Słowa kluczowe:* efekt Michała Anioła, bliskie związki, Ja idealne, Ja relacyjne

## Wprowadzenie

Efekt Michała Anioła w bliskich związkach to metaforyczne określenie relacji między celami jednego z partnerów a percepcją i zachowaniem drugiego (Rusbult, Finkel i Kumashiro, 2009). Nazwa zjawiska nawiązuje do twierdzenia Michała Anioła Buonarrotiego, że zadaniem artysty rzeźbiarza jest wydobyć idealnej formy bryły ukrytej w kamiennym bloku (Gombrich, 1995; za: Drigotas i in., 1999). Wykorzystanie tej tezy jest możliwe także w psychologii, ponieważ ludzie podobnie jak skały mają idealne formy siebie, które są ukryte w ich marzeniach, pragnieniach, planach. Częściowo są one urzeczywistniane dzięki indywidualnemu wysiłkowi. Jednak w realizacji większości celów uczestniczą inne osoby, które mogą wspomagać, ułatwiać ich osiągnięcie bądź hamować, utrudniać ich spełnienie.

Efekty wpływu innych ludzi są najbardziej widoczne w relacjach długotrwałych, podczas których dochodzi do wielu interakcji, dzięki którym partnerzy coraz lepiej odczytują oczekiwania, pragnienia, marzenia drugiej strony oraz reagują na nie w sposób, który przybliży lub oddala ich realizację. Ujmując ten rodzaj wpływu społecznego w kontekście modelu efektu Michała Anioła (Drigotas i in., 1999), można powiedzieć, że partnerzy „rzeźbią” siebie nawzajem, wydobywając jeden z drugiego to, co w nich najlepsze, to, co jest zgodne z Ja idealnym współpartnera. Przykładem takich relacji są bliskie związki, zwłaszcza relacje romantyczne, małżeńskie i partnerskie. Cechuje je bowiem nie tylko więź emocjonalna, lecz także współzależność w zaspokajaniu potrzeb i realizacji celów (Rusbult i Van Lange, 2003). Dzięki temu osoby pozostające w bliskich związkach mogą pomagać sobie nawzajem w samorozwoju, w osiągnięciu indywidualnych celów – dostarczając partnerowi zarówno wsparcia emocjonalnego, jak i instrumentalnego – lub oddziaływać wprost przeciwnie (por. Overall, Fletcher i Simpson, 2010). Pomoc romantycznego partnera<sup>1</sup> w doskonaleniu konkretnych właściwości, np. w zmniejszeniu wagi ciała, jest czymś innym niż efekt Michała Anioła. Udział partnera w przybliżaniu się bliskiej osoby do Ja idealnego polega na spostrzeganiu przez nią afirmacji z jego strony.

---

Krystyna Doroszewicz, Wydział Psychologii, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa, e-mail: krystyna.doroszewicz@swps.edu.pl  
Małgorzata Gamian-Wilk, Instytut Pedagogiki, Dolnośląska Szkoła Wyższa, ul. Strzegomska 55, 53-611 Wrocław, e-mail: m.gamian@wp.pl  
Korespondencję w sprawie artykułu prosimy kierować na adres: krystyna.doroszewicz@swps.edu.pl

Jeśli jedna z osób w parze traktuje drugą, tak jakby ona posiadała już atrybuty zawarte w jej Ja idealnym, to osoba ta deklaruje zbliżenie się do wymarzonego ideału siebie (Rusbult, Kubacka, Kumashiro i Finkiel, 2009).

W przypadku efektu Michała Anioła wspierająca rola partnera, choć tak ważna, często jest niewidoczna. Czy zatem jest choć ziarno prawdy w powiedzeniu, że „za każdym wybitnym mężczyzną (kobietą) stoi wybitna kobieta (mężczyzna)”? (Kumashiro, Rusbult, Wolf i Estrada, 2006, s. 337).

Ze względu na silnie społeczny charakter efektu Michała Anioła oraz jego związek ze strukturą Ja, zanim go przedstawimy, odwołamy się do szerszego kontekstu teoretycznego nawiązującego do formowania się tej struktury dzięki bliskim relacjom.

### Ja w relacji z bliską osobą

Struktura Ja podlega wpływom innych osób od momentu narodzin. Początkowo to rodzice czy opiekunowie kształtują w dużej mierze samowiedzę jednostki, potem inne osoby znaczące. Już pierwsze koncepcje podejmujące problematykę pojęcia Ja zwracały uwagę na społeczny charakter tej struktury. Zarówno James, Cooley (1902; za: Tice i Wallace, 2003), jak i Mead (1975) podkreślali, że Ja istnieje jedynie w kontekście społecznym, inni stanowią dla jednostki „lustro społeczne”, podmiot poznaje siebie poprzez interakcje społeczne, a oczekiwania innych kształtują samowiedzę. Współczesne koncepcje również przypisują fundamentalną rolę relacjom społecznym w kształtowaniu się pojęcia Ja. Przykładowo, teoria „socjometru” Baumeistera i Leary’ego (1995) wskazuje na to, że samoocena jednostki, będąca wskaźnikiem powodzenia społecznego, dramatycznie spada wraz z pogarszaniem się relacji. Inni są zatem warunkiem pozytywnej samooceny. Carmichael i inni (Carmichael, Tsai, Smith, Caprariello i Reis, 2007) wymieniają oprócz teorii przywiązania (i innych koncepcji relacji z obiektem) szereg procesów, dzięki którym bliscy wpływają na kształtowanie się treści samowiedzy. Należą do nich: socjalizacja, istnienie Ja idealnego i Ja powinnościowego, samoocenia, porównania społeczne. Bez wątplenia zatem osoby, szczególnie te znaczące i bliskie, mają istotny wpływ zarówno na treści, jak i na aspekt ewaluacyjny Ja.

Obecność innych, koegzystencja w diadach oraz w grupach czyni Ja społecznym. Wiele koncepcji skupia uwagę na społecznej naturze Ja, podkreślając jego publiczną lub prywatną naturę (Scheier i Carver, 1983), aktualne i możliwe Ja (Higgins, 1997; Nurius i Markus, 1986; por. też Bąk, 2002), Ja współzależne i Ja niezależne (Markus i Kitayama, 1991). Istnienie Ja w relacjach z innymi (*relational self*) i Ja kolektywnego (*collective self*), oprócz

Ja indywidualnego (*individual self*), postuluje wielu badaczy problematyki tego pojęcia Ja.

Ja relacyjne powstaje w wyniku asymilowania się z osobami ważnymi (Sedikides i Brewer, 2001). Zawiera ono aspekty koncepcji siebie wspólne dla Ja i dla partnera danej relacji, ponadto definiuje ono rolę osoby w stosunku do partnera. Ja relacyjne opiera się na ukształtowanym we wczesnym dzieciństwie przywiązaniu jednostki do opiekunów. Ten rodzaj reprezentacji siebie powstaje na podstawie ocen odzwierciedlonych, będąc związany z motywacją do ochrony i wzmacniania ważnej osoby, z którą jest się w relacji, oraz do podtrzymywania związku (Sedikides i Brewer, 2001).

Dla kształtowania się Ja relacyjnego podstawowe znaczenie ma przywiązanie tworzone w relacji dziecko–matka. Teoria przywiązania opracowana przez Bowlby’ego (2007) oraz Ainsworth i jej zespół (1978) wyraźnie wskazuje na powiązanie wzorca relacji między opiekunami i dzieckiem a późniejszymi bliskimi związkami, w jakie wchodzi jednostka. Wiele badań dowodzi, że raz ukształtowany styl przywiązania jest względnie stały, decyduje o stopniu, w jakim jednostka potrafi zaufać, otworzyć się, dawać i prosić o wsparcie bliskiego partnera w relacji intymnej (Hazan i Shaver, 1994).

W kontekście procesów określających treści Ja relacyjnego na szczególną uwagę zasługuje koncepcja poszerzonego Ja (*self-expansion*), podkreślająca rolę bliskich relacji w procesie ciągłego rozbudowywania się pojęcia Ja (Aron i McLaughlin-Volpe, 2001). W trakcie rozwoju bliskiej relacji dochodzi do wzajemnego włączania aspektów struktury Ja partnerów. Treści samowiedzy, poglądy, role społeczne, a nawet style radzenia sobie bliskiej osoby są włączane w treści struktury Ja podmiotu. Badania przeprowadzone przez zespół Arona dowodzą, że poznawcze reprezentacje siebie i bliskiej osoby są ze sobą połączone. Przykładowo, ludzie myślą opisy siebie z opisami partnera, ale nie robią błędów, jeśli chodzi o opisy siebie i osoby, która nie jest im bliska (Mashek, Aron i Boncimino, 2003).

Bliscy wpływają nie tylko na poznawcze i ewaluatywne aspekty struktury Ja, ale również uczestniczą w procesach samoregulacji jednostki. Ponieważ bliscy wiedzą, co jest ważne dla Ja partnera i mają moc wpływania na jego/jej sukcesy i porażki, stanowią oni istotny kontekst dla spełniania motywów Ja: autowaloryzacji, autoweryfikacji i samodoskonalenia. Można zatem mówić o regulacji Ja na poziomie interpersonalnym (Carmichael i in., 2007).

Satysfakcjonujący związek jest istotnym źródłem podtrzymywania pozytywnej samooceny partnerów. W relacjach takich dochodzi do „pozytywnych iluzji”: partnerzy spostrzegają siebie nawzajem nawet pozytywniej

niż sami siebie. Pozytywne iluzje na temat współpartnera powodują jego/jej bardziej konstruktywne zachowanie w sytuacjach zagrożenia, ponadto zgodnie z koncepcją SES Tessera (1988) partner, który odnosi sukcesy, stanowi dodatkowo źródło pozytywnej samooceny. Sukcesy partnera stają się zatem częścią własnego Ja.

W miarę rozwoju relacji intymnej, gdy stopniowo maleje potrzeba przedstawiania partnerowi pozytywnego wizerunku własnej osoby, partnerzy zaczynają ujawniać swoje prawdziwe Ja (Swann, de la Ronde i Hixon, 1994). Zgodnie z koncepcją autoweryfikacji pragną, aby druga „połówka” postrzegala ich zgodnie z ich własną samowiedzą, a nie w sposób pozytywnie zdeformowany. Partnerzy chcą być w związku rozumiani, ważne jest zatem, aby druga strona była świadoma realnego obrazu własnej osoby. Poczucie zrozumienia prawdziwego Ja stanowi bazę dla rozwoju intymności w związku i przyczynia się do satysfakcji z relacji (Murray, Holmes, Bellavia, Griffin i Dolderman, 2002; Reis i Shaver, 1988).

Relacja intymna daje również możliwość realizacji motywu samodoskonalenia. Bliscy partnerzy są częścią tego procesu, wspierając, zachęcając czy ułatwiając rozwój jednostki w realizowaniu idealnej wizji siebie, spełniania własnych aspiracji. Koncepcjami, które zwracają uwagę na interpersonalny charakter motywu samodoskonalenia, są pojęcie autonomicznego wsparcia (*autonomy support*) opisane przez Deciego i Ryana (1995; cyt. za Carmichael i in., 2007) oraz efekt Michała Anioła (np. Drigotas i in., 1999). To dzięki wzajemnym zachętom partnerów przybliżają się oni do osiągnięcia swoich celów, realizowania potrzeb czy wartości.

### Kontekst teoretyczny efektu Michała Anioła

Rusbult i współpracownicy (2005a) wymieniają trzy koncepcje leżące u podstaw omawianego zjawiska: proces behawioralnego potwierdzania (*behavioral confirmation processes*), proces współzależności (*interdependence processes*) oraz rozbieżności w ramach Ja (*self-discrepancy processes*). Zgodnie z pierwszą z koncepcji oczekiwania w stosunku do partnera interakcji na temat podmiotu stają się rzeczywistością, prowokując zachowania, które potwierdzają te oczekiwania. Partner formułuje pewne przekonania na temat mocnych i słabych stron podmiotu, a w trakcie interakcji partner ma tendencję do kreowania sposobności, aby podmiot zachował się zgodnie z tymi oczekiwaniami. Przykładowo przełożony wyobraża sobie (niekoniecznie trafnie), że jeden z jego podwładnych jest osobą przebojową i szorstką w relacjach z klientami. Powierza mu zatem klientów trudnych, w kontakcie z którymi konieczne są twarde negocjacje.

W bliskich relacjach, w świetle koncepcji współzależności, proces potwierdzania przekonań na temat współpartnera jest bardzo silny. Pod wpływem wzajemnego zaangażowania zachowania, które stanowią odpowiedź na oczekiwania, są uwewnętrzniane i stają się częścią Ja podmiotu. Rozwój repertuaru zachowań, wartości i samowiedzy nie jest zatem zależny jedynie od aspiracji podmiotu, ale również od preferencji i oddziaływań bliskiej osoby.

Po trzecie, podwaliny efektu Michała Anioła stanowi koncepcja rozbieżności w obrębie struktury Ja (Higgins, 1997). Teoria ta zakłada, że oprócz *Ja aktualnego* (realnego) mamy do czynienia z *Ja idealnym*, będącym konstelacją cech, zdolności, zasobów, które jednostka chciałaby posiadać, nabyć, rozwinąć. Inaczej mówiąc, Ja idealne zawiera aspiracje i marzenia jednostki. Mogą to być ambicje dotyczące kariery, relacji interpersonalnych, posiadania pewnych cech, umiejętności czy dokonań, statusu materialnego czy też cele związane z dietą i ćwiczeniami fizycznymi (Carmichael i in., 2007). Jednostka, niczym rzeźbiarz, kreuje siebie tak, aby zbliżyć się do swojej idealnej formy. Proces ten następuje jako konsekwencja spostrzeżenia niezgodności między treściami Ja aktualnego i Ja idealnego. Doświadczanie rozbieżności jest nieprzyjemne, łączy się z dystresem. Jest jednak motywujące, ponieważ ukierunkowuje myśli i zachowania na redukcję rozbieżności i dążenie do osiągnięcia ideału (Higgins, 1997).

Higgins i May (2001) przekonują, że wiele aspektów możliwych Ja zależy jedynie od jednostki, jednakże wiele z nich powstaje w kontekście społecznym. Proces samoregulacji uwzględnia perspektywę drugiej osoby (lub innych osób), opiera się między innymi na dążeniu do prezentowania zachowań zgodnych z oczekiwaniami innych. Nie tylko powinnościowe, ale również idealne standardy Ja powstają często jako wynik obserwacji dokonań innych osób. Jednostka adaptuje dążenia innych osób, czyniąc je swoimi, identyfikuje się z nimi, dzięki czemu pojawia się wspólna rzeczywistość (*shared reality*) dążeń pomiędzy podmiotem a bliską osobą.

### Jak dochodzi do powstania efektu Michała Anioła

Kluczowym procesem interpersonalnym, który umożliwia powstanie efektu Michała Anioła, jest percepcyjna i behawioralna afirmacja partnera (Drigotas i in., 1999). Afirmacja behawioralna ze strony partnera, będąca konsekwencją pojawienia się afirmacji percepcyjnej, ułatwia przesunięcie w kierunku Ja idealnego podmiotu. Aby móc mówić o efekcie Michała Anioła muszą wystąpić wszystkie trzy procesy, przy czym jeden proces jest warunkiem wyzwalającym proces kolejny. Na poziomie pomiaru

efektu Michała Anioła za pomocą kwestionariusza istotna musi być korelacja między siłą afirmacji percepcyjnej i behawioralnej oraz korelacja między afirmacją behawioralną i przesunięciem w kierunku Ja idealnego podmiotu. Zaznaczyć również należy, że te trzy procesy są warunkami koniecznymi i wystarczającymi dla pojawienia się efektu Michała Anioła (np. Drigotas, 1999).

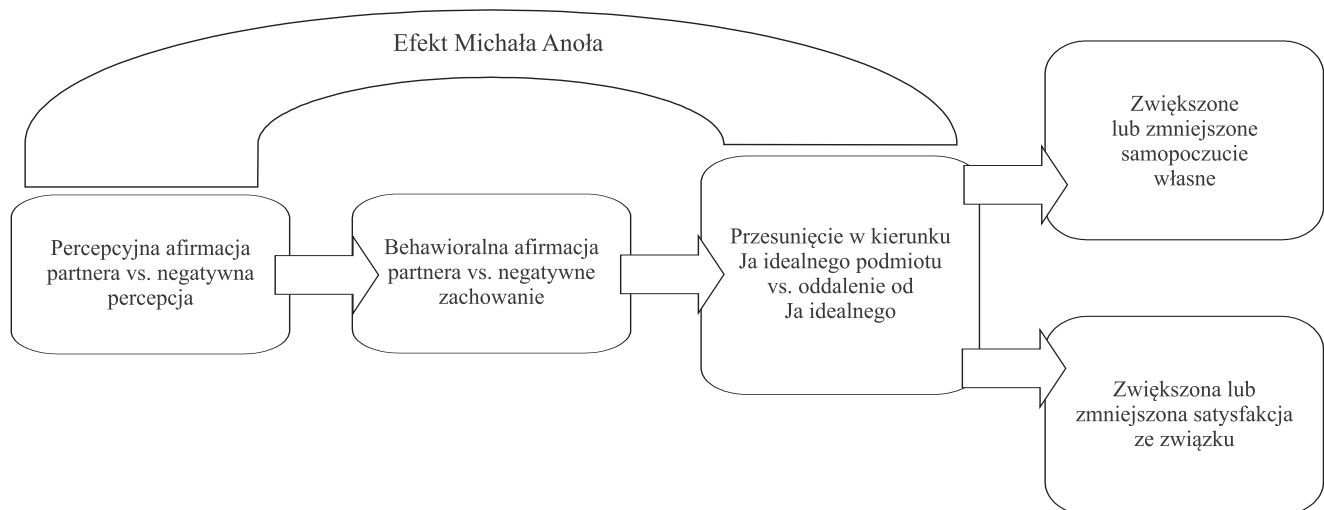
Afirmacja percepcyjna określa, w jakim stopniu partner świadomie lub nieświadomie spostrzega współpartnera w sposób zgodny z jego Ja idealnym. Na przykład, w popularnym serialu telewizyjnym *Kusy* wyrażał pozytywne reakcje na wszelkie formy angażowania się Lucy w problemy wsi. Częściowo miały one charakter automatyczny, ponieważ wynikały z ogólnie akceptującej postawy wobec Lucy, a częściowo kontrolowany, świadomy, gdy Lucy napotykała trudności w realizacji swoich pomysłów<sup>2</sup>.

Afirmacja percepcyjna pociąga za sobą stosowanie afirmacji behawioralnej, czyli różnorodnych zachowań partnera, które ukierunkowane są na wzmacnianie aspektów Ja idealnego podmiotu. *Kusy* może zatem na spotkaniu z wójtem tak ukierunkowywać rozmowę, aby wyeksponować idealne aspekty Lucy, jej zaangażowanie w sprawy wsi. Może oferować swoją pomoc w domu lub opiekę nad dzieckiem, zachęcając jednocześnie Lucy do aktywności społecznej. W konsekwencji częstych afirmujących działań partnera dochodzić ma do przybliżania się do Ja idealnego podmiotu (*movement toward the ideal self*) – trzeciego elementu efektu Michała Anioła.

Proces „rzeźbienia” zachodzić może w obu kierunkach: afirmując partnera, podmiot może wydobywać jego

najlepsze aspekty, ale może też wydobywać te najgorsze. Proces wzajemnego rzeźbienia stanowi zatem kontinuum (Rusbult i in., 2006). Bywa, że partner zawodzi w afirmowaniu podmiotu, a stać się to może na dwa sposoby. Po pierwsze, partner może wspierać niewłaściwe aspekty Ja idealnego podmiotu lub nawet ich przeciwieństwa. Po drugie, partner może afirmować aspekty, które są niezwiązane z Ja idealnym podmiotu, co może spotkać się z aprobatą podmiotu, nie prowadząc jednak do efektu Michała Anioła.

Niektóre formy afirmacji behawioralnej mają charakter aktywny, stymulujący jednostkę do zaangażowania się w działania, nowe sytuacje, w których może ona ujawnić swój potencjał i stawać się coraz lepszą. Są też formy bardziej pasywne, np. dostarczanie bezwarunkowego wsparcia, zapewnianie emocjonalnego bezpieczeństwa. Skuteczna afirmacja nie musi być świadoma. Na przykład *Kusy* wspierał wszelkie zachowania Lucy zgodne z jej dążeniami prospołecznymi, zarówno wzmacniając jej pomysły, jak i dostarczając emocjonalnego wsparcia. Dodatkowo, ponieważ sam pomagał innym, nieświadomie modelował zachowanie zgodne z jej pragnieniami. Jak zaznaczają Kumashiro i współpracownicy (2006), afirmacja niekoniecznie musi być ciepła i subtelna. Zachowania afirmujące mogą być też „twarde”. Gdy Lucy została niesłusznie oskarżona o nieuczciwość i większość mieszkańców wsi przestała ją popierać jako kandydatkę na wójta, wówczas *Kusy* nie pozwolił jej na wycofanie się, ale zachęcał do dalszej walki. Innym przykładem może być sytuacja, gdy Lucy zamierzała świętować pozbycie się uciążliwego radnego i zdała sobie sprawę, że sposób wyeliminowania



Rysunek 1.

Elementy efektu Michała Anioła, jego związek z dobrostanem jednostki i satysfakcją ze związku (na podstawie Rusbult i in., 2005).

go był sprzeczny z jej ideałem sprawowania władzy, Kusy powiedział jej wówczas, że skoro to dostrzeżę, to nie uległa negatywnym skutkom władzy.

W procesie afirmacji partnera następuje selekcja pewnych aspektów jego Ja (motywów, dyspozycji, zachowań), które są związane z Ja idealnym. W podkreślaniu wybranych właściwości partnera wykorzystywane są trzy mechanizmy (Kumashiro i in., 2006): selektywne wzmocnienia (nagradzanie i karanie) wybranych zachowań, preferencji; selektywne prowokowanie (*selective instigation*) określonych aspektów Ja oraz selektywne tworzenie sytuacji, w których pewne cechy Ja mogą w większym lub mniejszym stopniu się ujawnić. Na przykład Kusy zajął się dzieckiem, aby Lucy mogła skoncentrować się na sprawowaniu funkcji wójta.

Powyższe procesy mogą zachodzić równocześnie w dwie strony, każdy ze współpartnerów może, afirmując drugiego, ułatwiać mu spełnianie marzeń i aspiracji.

### Konsekwencje efektu Michała Anioła

Zjawisko Michała Anioła jest ściśle związane z motywem rozwoju, jedną z wyższych potrzeb człowieka (por. Maslow, 1986). Kiedy partner/partnerka afirmuje nas i dzięki temu przybliżamy się do Ja idealnego następuje poprawa samopoczucia, wzrost samooceny, satysfakcji z życia, poprawia się stan zdrowia psychicznego, obniżeniu ulega poziom depresji, czyli ogólnie rzecz biorąc, poprawia się dobrostan psychiczny. Ten rodzaj konsekwencji został potwierdzony przez Stephena M. Drigotasa (2002), który wykazał, że realizacja Ja idealnego niezależnie od wzrostu zadowolenia ze związku z afirmującym partnerem prowadzi do wzrostu dobrostanu jednostki (por. też Rusbult i in., 2005a). Uczestnikami badań Drigotasa (2002) byli studenci zaangażowani w związek romantyczny. W pierwszej fazie badani wypełniali samoopisowe kwestionariusze afirmacji percepcyjnej, behawioralnej partnera oraz stopnia realizacji Ja idealnego w zakresie czterech najważniejszych cech. Badani oceniali też swoją satysfakcję ze związku oraz wypełniali skalę służące do pomiaru różnych aspektów dobrostanu, np. samooceny, samotności, zadowolenia z życia itp. Wykazanie związku między afirmacją partnera i dobrostanem jednostki pozwala na traktowanie rozwoju osobistego jako procesu współdziałania (kolaboracji). Także wyniki innych badań potwierdziły pozytywną zależność między efektem Michała Anioła i satysfakcją ze związku, trwałością związku, wzajemnym zaufaniem, poczuciem dopasowania (Drigotas i in., 1999; Drigotas, 2002; Rusbult, Kumashiro, Stocker i Wolf, 2005b).

Przedmiotem oryginalnych badań były takie aspekty dobrostanu jednostki, jak autentyczność Ja (DiDonato,

2008; DiDonato i Krueger, 2010) i wzrost samooceny (Mitchell, 2008). DiDonato i Krueger (2010) podjęli próbę integracji modelu efektu Michała Anioła i hipotezy dotyczącej samorozwoju sformułowanej przez wybitnego twórcę psychologii humanistycznej Carla Rogersa. Kluczowym pojęciem w tej koncepcji jest autentyczność, czyli bycie w zgodzie ze sobą (bycie szczerym wobec siebie). Autentyczność, jak wykazano wcześniej, jest powiązana m.in. z dążeniem do samoaktualizacji (np. Kernis i Goldman, 2006). W terapeutycznym modelu Rogersa klient może osiągnąć autentyczność (istota samorozwoju) dzięki akceptującym, szczerym i empatycznym relacjom z terapeutą. Rogers przypuszczał, że podobnie dzieje się w innych relacjach, m.in. w relacjach romantycznych. Celem badań DiDonato (2008, 2010) było sprawdzenie hipotezy Rogersa, zakładającej, że afirmujące relacje interpersonalne promują autentyczność, która stanowi fundament dobrostanu jednostki. Przyjęto, że potwierdzeniem hipotezy będzie wykazanie, iż efekt Michała Anioła zwiększa poczucie autentyczności Ja. W badaniach brali udział studenci, którzy zadeklarowali zaangażowanie w związki. Badania miały charakter kwestionariuszowy. Uczestnicy wypełniali zestaw skal pozwalających na pomiar zmiennych indywidualnych (np. samoocena, optymizm), efektu Michała Anioła, zadowolenie ze związku i autentyczność. Zgodnie z przewidywaniami ustalono, że osoby, które – doświadczając interpersonalnej afirmacji – zbliżają się do Ja idealnego i odczuwają większą autentyczność.

### Dane empiryczne potwierdzające występowanie efektu Michała Anioła

Badacze zajmujący się problematyką efektu Michała Anioła, zgodnie z którym afirmacja przybliża jednostkę do stanu zgodnego z Ja idealnym (Drigotas i in., 1999), przeprowadzili szereg badań, stosując różnorodną metodologię oraz narzędzia do pomiaru poszczególnych elementów tego fenomenu (przegląd badań: Rusbult i in., 2005b). Efekt Michała Anioła uzyskano przy zastosowaniu metody kwestionariuszowej, eksperymentalnej, badania podłużnego par oraz metody obserwacyjnej, w której pary były rejestrowane, a następnie niezależni koderzy oceniali siłę afirmacji. Występowanie fenomenu obserwowano wśród uczestników z różnym stażem związku, zarówno wśród par „chodzących ze sobą”, jak i w związkach małżeńskich oraz w relacjach między osobami nowo poznanymi. Część badań opierała się na pomiarze samoopisowym (Drigotas i in., 1999; Rusbult i in., 2005b). Kwestionariusz zawierał pytania wprost o to, w jakim stopniu partner spostrzeżę podmiot zgodnie z jego Ja idealnym, czy partner swoim zachowaniem wspiera Ja

idealne podmiotu oraz czy podmiot jest świadomy, że dzięki afirmacji partnera zbliża się do osiągnięcia swoich aspiracji.

Badania kwestionariuszowe obejmowały ocenę występowania afirmacji i przesunięcia w kierunku Ja idealnego dokonywaną zarówno przez samą osobę, której dotyczy samorozwój, przez osobę bliską dokonującą afirmacji, jak i przez przyjaciół pary. Ci ostatni szacowali, w jakim stopniu obie strony związku wspierają się w dążeniu do ideałów partnerów i czy rzeczywiście do tych ideałów się zbliżają.

Testując uniwersalność pojawiania się zjawiska, wprowadzano również metody bardziej pośrednie. W jednym z takich badań (Coolson i in., 2003; cyt. za Rusbult i in., 2005b) partnerzy na podstawie 25 przymiotników zaznaczyli: a) w jakim stopniu rzeczywiście posiadają dane cechy (oni sami i ich drugie „połówki”); b) w jakim stopniu chcieliby tacy być (oni sami i ich drugie „połówki”); c) w jakim stopniu partnerzy spostrzegają ich cechy idealne; d) w jakim stopniu partnerzy behawioralnie afirmują te cechy. Korelacje między percepcją partnera i autopercepcją dotyczącą treści Ja idealnego, między afirmacją partnera i treściami Ja idealnego podmiotu oraz między Ja aktualnym i Ja idealnym podmiotu potwierdziły występowanie wszystkich elementów efektu.

Potwierdzenie pojawiania się efektu Michała Anioła uzyskano również, gdy rejestrowano na wideo pary małżeńskie dyskutujące o swoich celach związanych z ich Ja idealnym. Następnie przeszkoleni koderzy oceniali, w jakim stopniu partnerzy przejawiali wobec siebie afirmujące zachowania, np. oferowali pomoc, chwalili, pomagali w precyzowaniu planów. Gdy po upływie czterech miesięcy pytano uczestników badania, czy udało im się osiągnąć omawiane cele, okazało się, że im bardziej partnerzy byli afirmujący, tym bardziej prawdopodobne było osiągnięcie celów związanych z Ja idealnym (Rusbult i in., 2009).

#### **Uwarunkowania występowania efektu Michała Anioła**

Na siłę efektu Michała Anioła wpływ ma wiele czynników. Zarówno podmiot, jak i partner przyczyniają się do wzajemnego rzeźbienia. Przybliżanie się partnerów do Ja idealnego jest związane z trzema grupami zmiennych odnoszącymi się zarówno do „rzeźbionego”, jak i „rzeźbiarza”. Są to: wgląd w Ja, zdolności i motywacja (Kumashiro i in., 2006). Kolejno opisane zostaną cechy podmiotu, właściwości partnera, a następnie aspekty relacji przybliżające parę do idealnych obrazów siebie.

Zmiana podmiotu w kierunku Ja idealnego jest bardziej prawdopodobna, gdy charakteryzuje się on dużym wglądem, ma klarowną strukturę Ja, czyli orientację w obrębie

własnego Ja aktualnego i Ja idealnego (np. Kumashiro i in., 2006, Rusbult i in., 2005b). Istotna jest także świadomość rozbieżności między nimi, jej wielkość może wyznaczać cele atrakcyjne dla podmiotu, powodować, że jedne cele będą porzucane na rzecz innych. Drugim podmiotowym warunkiem zmian w kierunku Ja idealnego są zdolności niezbędne do realizacji marzeń (trudno zostać muzykiem, nie dysponując słuchem muzycznym) (Rusbult i in., 2005b). Ważne jest, aby jednostka nie tylko przypisywała sobie kompetencje, ale także miała poczucie kontroli nad zasobami niezbędnymi do osiągnięcia celów (Rusbult i in., 2005b). Spełnienie Ja idealnego jest tym bardziej prawdopodobne, im podmiot jest bardziej zmotywowany. Zaangażowanie podmiotu wzrasta wraz z ważnością danego celu, jego centralnym miejscem w Ja idealnym.

Występowanie efektu Michała Anioła jest związane także z innymi cechami wykraczającymi poza trzy wymienione kategorie: z wysoką samooceną podmiotu, szacunkiem do siebie i orientacją na promocję (Rusbult i in., 2005b; Drigotas i in., 1999), ukształtowanym bezpiecznym stylem przywiązania podmiotu (Kirchner i in., 2003; za: Rusbult i in., 2005b), wrażliwością na afirmowanie ze strony partnera, przypisywaniem wagi afirmacjom, częstotliwością dyskusji w parze na temat Ja idealnego podmiotu oraz afirmacji (Rusbult i in., 2005b).

Co więcej, podmiot powinien czynić aspekty swojego Ja idealnego widocznymi dla partnera, aby ten mógł je efektywnie wzmacniać oraz sygnalizować, jakiej pomocy potrzebuje w ich osiągnięciu (Rusbult i in., 2005b). Mówiąc inaczej, jednostka może współdziałać z partnerem, ułatwiając mu zaangażowanie w realizację jej celów i tym samym zwiększając afirmację partnera (Kumashiro i in., 2006).

Podsumowując rolę jednostki w procesie „rzeźbienia”, należy podkreślić, że ważne są wszystkie wspomniane rodzaje zmiennych (wgląd, zdolności i motywacja), ponieważ, mając nawet bardzo duży wgląd, nie sposób zrealizować swoich pragnień bez odpowiednich zdolności i motywacji. Te trzy kategorie zmiennych nie zamykają listy cech istotnych w zbliżaniu się do Ja idealnego poprzez afirmację partnera. Dla uzyskania efektu Michała Anioła konieczne są nie tylko opisane powyżej właściwości podmiotu. Partner również pełni ważną rolę. Efektywna afirmacja jest bowiem ułatwiana przez wgląd partnera, tj. znajomość Ja idealnego własnego i Ja idealnego partnera, istniejących między nimi rozbieżności i możliwości zmniejszenia ich. Cechami partnera facylitującymi efekt są empatia i umiejętność przyjmowania perspektywy osoby trzeciej (Stocker i in., 2003, za: Rusbult i in., 2005b). Dobrze zatem, aby partner był skoncentrowany

na poznawaniu i zrozumieniu Ja aktualnego podmiotu. Po drugie, posiadanie takich właściwości i zasobów, jak determinacja czy samokontrola sprzyja afirmowaniu drugiej strony (Rusbult i in., 2005b). Trzecim czynnikiem ułatwiającym proces wzmacniania Ja idealnego bliskiej osoby jest motywacja partnera: czy jest entuzjastycznie nastawiony i szczerze zainteresowany celami współpartnera, czy też przeżywa konflikty związane z tym, że cele te są dla niego zbyt kosztowne. Powyższe właściwości partnera w procesie „rzeźbienia” stanowią o jego odpowiedzialności, czyli rozumieniu potrzeb współpartnera, ich akceptacji i wspieraniu. Podobnie jak w przypadku podmiotu, również bezpieczny styl przywiązania partnera (Kirchner i in., 2003, za: Rusbult i in., 2005b), orientacja na promocję są moderatorami efektu Michała Anioła (Rusbult i in., 2005b).

Dla uzyskania efektu Michała Anioła istotny jest rodzaj preferowanych – zarówno przez podmiot, jak i przez partnera – celów osobistych i zaangażowanie jednostki w realizację celów związanych z Ja idealnym, czyli na ile ważny (centralny) jest dany cel dla jednostki. Zarówno w procesie samoregulacji, jak i w procesie interpersonalnej afirmacji partnera ważne jest, w jaki sposób ludzie wybierają, oceniają cele i jak działają, aby je osiągnąć (Kumashiro i in., 2007). Indywidualne różnice w tym zakresie przyjmują postać orientacji na ocenianie (*assessment orientation*) bądź orientacji na działanie (*locomotion orientation*) (Kruglanski i in., 2000).

Wysoki poziom orientacji na ocenianie jest związany z krytycznym wartościowaniem celów i sposobów ich realizacji, dużą wrażliwością na rozbieżność między aktualnym i pożądanym stanem oraz negatywnym afektem. Orientacja oceniająca może pobudzać do ciągłej krytyki celów, co w rezultacie uniemożliwia działanie. Przykładowo Marek chciałby zrobić doktorat, ale każdy kolejny pomysł poddaje krytyce i dochodzi do wniosku, że temat nie jest wystarczająco oryginalny. Mijają lata, a Marek wciąż poszukuje odpowiedniego tematu.

Innym sposobem samoregulacji jest nastawienie na działanie. Wysoki poziom tej orientacji charakteryzuje wybieranie osiągalnych celów, pozytywny afekt oraz plastyczność działania. Towarzyszy mu poczucie determinacji w dążeniu do osiągnięcia celu. Na przykład, Zbyszek, planując zrobienie doktoratu, nie tylko wybiera temat, który jest interesujący, ale też bierze pod uwagę, czy będzie w stanie wykonać pracę w wyznaczonym terminie. Nie zraża się trudnościami, lecz szuka alternatywnych rozwiązań. Obie orientacje mają charakter względnie stały i pozwalają na przewidywanie, jaką postać przyjmie samoregulacja w różnych sytuacjach.

To, jaką orientację wobec celów przyjmuje jednostka, jest ważne w procesie „rzeźbienia” jej przez partnera, określa warunki afirmacji partnera – czy są one sprzyjające, czy też nie. Osoby zorientowane na ocenianie, stawiające sobie nierealistyczne cele, krytyczne i pesymistycznie nastawione są trudnym obiektem afirmacji dla partnera. Przeciwnie jest w przypadku osób zorientowanych na działanie. Wybierając osiągalne cele, przejawiając gotowość do ich realizacji i optymizm, wzmacniają zaangażowanie partnera i ułatwiają afirmację.

Typ przejawianej przez partnera („rzeźbiarza”) orientacji różnicuje także umiejętność afirmacji. Nastawienie na ocenianie sprzyja raczej krytyce, zniechęcaniu partnera niż tworzeniu warunków korzystnych dla rozwoju bliskiej osoby.

Inaczej zachowują się osoby nastawione na działanie. Są one w stanie zaakceptować cele partnera i wspierać go w dążeniu do ich realizacji. Wysoki poziom orientacji na działanie czyni z partnerów umiejętnych „rzeźbiarzy”. Przyjąwszy powyższe założenia, zespół psychologów amerykańskich przedmiotem swoich badań uczynił związek między indywidualnymi różnicami w obu orientacjach i ułatwianiem/hamowaniem efektu Michała Anioła (Kumashiro i in., 2007). Badania miały charakter podłużny. Uczestniczyły w nich pary, które w momencie rozpoczęcia badań były w początkowej fazie związku, np. zaczęły razem mieszkać, pobrały się lub zaręczyły. Pomiar zmiennych odbywał się dwa razy. Warto zaznaczyć, że do pomiaru efektu Michała Anioła autorzy posłużyli się zmodyfikowaną wersją skali Drigotasa i in. (1999). Badani byli proszeni, aby pomyśleli o swoim Ja idealnym lub ogólnie o sobie, jaka/jaki chciałabyś/chciałbyś być... i aby uwzględnili swoje aspiracje we wszystkich dziedzinach życia – osobistej, zawodowej i w relacjach.

W badaniach uwzględniono ponadto wiele zmiennych potencjalnie wyjaśniających mechanizm wpływu orientacji na ocenianie/działanie na efekt Michała Anioła, np. ocenę prawdopodobieństwa osiągnięcia celu w określonym czasie, czy cele partnera są dla niego korzystne itp. Badania i analiza wyników zostały przeprowadzone z dwóch perspektyw: osoby, której Ja idealne było „rzeźbione”, i osoby, która „rzeźbi” Ja idealne drugiej osoby. Takie podejście pozwoliło na weryfikację samoopisowych danych na temat efektu Michała Anioła. Zgodnie z przewidywaniami, osoby zorientowane na działanie są wdzięczniejszymi obiektami do afirmacji dla partnera; w większym stopniu spostrzegają jego afirmacje, częściej doświadczają przybliżania się do Ja idealnego i deklarują większe zadowolenie ze związku. Osoby te formułują realistyczniejsze cele oraz są wrażliwsze na afirmacje partnera i zadowolone z nich; w przeciwieństwie do osób

zorientowanych na ocenianie. Ci drudzy stanowią „twardy orzech do zgryzienia”, są jak skała, niepodatni na afirmację, stawiają sobie mało realistyczne cele, prowokują do reakcji destruktywnych.

Także zgodnie z przewidywaniami „rzeźbiarze” nastawieni na działanie wykazują talent w wydobywaniu tego, co najlepsze w partnerze. Deklarują większą afirmację, spostrzegają rozwój partnera i są zadowoleni ze związku. Dokładnie odwrotnie jest w przypadku „rzeźbiarzy” nastawionych na ocenianie. Ci nie aprobują celów partnera, uważają je za trudne, są krytyczni i zniechęcają do działania. Jednym słowem tworzą środowisko hamujące rozwój.

Rusbult, Kumashiro, Kubacka i Finkiel (2009) zwrócili uwagę na podobieństwo do Ja idealnego partnera (*ideal similarity*) i jego związek z efektem Michała Anioła oraz zadowoleniem ze związku. Analiza powyższych zależności została przeprowadzona na poziomie pary. Idealne podobieństwo partnera/partnerki określa stopień, w jakim jego/jej postawy i cechy są zbliżone z Ja idealnym partnerki/partnera. Podobieństwo pełni tu funkcję interpersonalną. Partnerzy posiadający kluczowe cechy Ja idealnego współpartnera mogą być skuteczniejszymi promotorami zmian prowadzących do osiągnięcia celów związanych z Ja idealnym. Przykładowo, ujawniając cechy czy umiejętności zgodne z Ja idealnym partnera, mogą sugerować strategię, działania lub wykazywać aprobatę dla dążeń drugiej strony. Badacze zastosowali procedury nieeksperymentalne i eksperymentalne. Zgodnie z przewidywaniami stwierdzili, że podobieństwo partnerów w zakresie Ja idealnego wiąże się z afirmacją, przybliżaniem się do Ja idealnego i zadowoleniem ze związku.

W innych badaniach zwrócono uwagę na podobieństwo systemów samoregulacji partnerów w kontekście efektu Michała Anioła (Righetti, Rusbult i Finkenauer, 2010). W teorii zogniskowanej regulacji (*regulatory focus theory*) wyróżnia się dwie orientacje regulacyjne: orientację na promocję (*promotion orientation*) i orientację na prewencję (*prevention orientation*). Jest to podział zaproponowany przez Higginsa (1997), który bazuje na koncepcji potrzeb sformułowanej w latach 50. XX wieku przez Abrahama Masłowa. Istotą jej jest wyróżnienie z jednej strony dążenia do rozwoju, a z drugiej do poczucia bezpieczeństwa. Higgins (1997) uznał, że ludzie mają odrębne reprezentacje i doświadczenia związane z celami ukierunkowanymi na promocję (*promotion concerns*) i z celami zorientowanymi na bezpieczeństwo (*prevention concerns*). Pierwsze obejmują nadzieje i aspiracje związane z pozytywnymi osiągnięciami, z zyskami. Drugie są reprezentowane jako odpowiedzialność i poczucie obowiązku niezbędne do obrony przed negatywnymi

wynikami, przed stratami. Osoby skoncentrowane na promocji preferują nowe osiągnięcia nad już posiadanymi, cenią cele, które zapewniają zyski, i podejmują zadania prowadzące do otrzymania nagród. Przeciwnie zachowują się osoby skupione na prewencji. Ich celem jest przede wszystkim uniknięcie strat i zachowanie tego, co już zdobyli. Pierwsza orientacja oznacza dążenie do stawiania się osobą zgodną z idealną wizją własnej osoby, a druga wyraża nastawienie na stawianie się osobą spełniającą wymagania Ja powinnościowego. Przyjęto założenie, że w kontekście efektu Michała Anioła ważna jest przede wszystkim orientacja na promocję, ponieważ to ona będzie wzbudzać dążenie do realizacji Ja idealnego, ponadto osoba zorientowana na promocję może lepiej komunikować innym (partnerowi) swoje idealne cele i być wrażliwa na ich sugestie i afirmacje.

Zgodnie z hipotezą badaczy, szanse na wystąpienie efektu Michała Anioła w związku wzrastają, gdy partner przejawia podobną orientację, czyli istnieje dopasowanie interpersonalne partnerów w zakresie systemu regulacji i charakteru celów (Righetti i in., 2010). Hipoteza ta (i inne, bardziej szczegółowe) była weryfikowana na podstawie danych uzyskanych za pomocą różnych uzupełniających się metod podczas badań podłużnych. Stosowano techniki samoopisowe, dzienniczki, dyskusje na temat celów i kodowanie zachowań w parach. Uzyskano informacje od każdej osoby z pary. Analiza wyników potwierdziła, że orientacja na promocję sprzyja przybliżaniu się do Ja idealnego każdego z partnerów, ale nie dzieje się to za sprawą afirmacji partnera. Podobieństwo partnerów pod względem tej orientacji ma wartość instrumentalną: jeśli kobieta i mężczyzna są nastawieni głównie na promocję, oboje realizują swoje cele związane z Ja idealnym niezależnie od afirmacji partnera. Wyniki te pokazują, że podobieństwo partnerów może czasami w pewnym sensie hamować powstawanie efektu Michała Anioła, chociaż sprzyja realizacji celów indywidualnych.

Daniel Molden i współpracownicy (Molden, Lucas, Finkel, Kumashiro i Rusbult, 2009) sformułowali hipotezę, że związek między dobrostanem a wsparciem dla różnych typów celów zmienia się w zależności od szerszego kontekstu motywacyjnego związku. Badacze przypuszczali, że w nieformalnych związkach romantycznych dominuje nastawienie na promocję, czyli na dążenie do zwiększenia intymności i współzależności. Partnerzy szczególnie cenią wsparcie dla swoich nadziei i aspiracji i od tego zależy ich zadowolenie ze związku. Inny kontekst motywacyjny istnieje w związkach małżeńskich. Małżonkowie inwestują w swój związek i ważne jest dla nich utrzymanie tego, co już osiągnęli. W tym kontekście wsparcie partnera dla celów związanych z ochroną,



prewencją jest związane z dobrostanem jednostki. Pary będące w związkach formalnych i nieformalnych wypełniały kwestionariusze, np. spostrzegane wsparcie dla celów zorientowanych na promocję i prewencję, zadowolenie ze związku, zaufanie do partnera, uczucie intymności i inne. Ustalono, że oba rodzaje wsparcia są predyktorami dobrostanu zarówno w parach nieformalnych, jak i formalnych. Wykazano także, zgodnie z przewidywaniami, że związki spostrzeganego wsparcia dla celów ukierunkowanych na prewencję z dobrostanem (jakością związku) były silniejsze wśród osób zamężnych/zonatych niż wolnych.

Koncepcja efektu Michała Anioła łączy to, co indywidualne, jednostkowe z procesami interpersonalnymi zachodzącymi między ludźmi. Pokazuje, że sukces często ma dwóch ojców.

#### **Afirmacja partnera a inne procesy interpersonalne**

Twórcy koncepcji efektu Michała Anioła podkreślają specyfikę procesów interpersonalnych, dzięki którym jednostka może przybliżyć się do swojego Ja idealnego. Na podstawie wyników badań ustalono, że afirmacji nie należy utożsamiać z procesem zawyżania oceny partnera (*partner enhancement*), który to proces polega na pozytywniejszym spostrzeganiu partnera niż on sam spostrzega siebie (np. idealizacja partnera, pozytywne iluzje). Zawyżanie ocen partnera może być korzystne dla związku i dla autopercepcji partnera, ale nie zawsze prowadzi do afirmacji (za: Rusbult i in., 2009). Przykładowo, jeśli zawyżanie ocen dotyczy cech pożądanых normatywnie (cech ogólnie uznawanych za pożądane u osób w określonym wieku lub płci), a nie cech, które stanowią jądro jej Ja idealnego, można mówić o podwyższaniu oceny partnera.

Odmienny niż afirmacja jest proces weryfikacji partnera (*partner verification*). W tym przypadku chodzi o zgodność percepcji i zachowań partnera z aktualną autopercepcją jednostki. Badania nad procesem weryfikacji pokazują, że pozytywne informacje są cennie szczególnie przez osoby o wysokiej samoocenie, podczas gdy dla osób o niskiej samoocenie mogą być one kłopotliwe (Swann i in., 1994). Jednakże ludzie w dużej mierze preferują informacje zwrotne, które potwierdzają ich wcześniejsze przekonania na swój temat. Badania wykazały, że chociaż wspieranie Ja aktualnego i Ja idealnego są różnymi procesami, oba mogą być użyteczne w procesie „rzeźbienia” partnera (za: Rusbult i in., 2009). Kompetentna afirmacja Ja idealnego współpartnera wymaga dobrej znajomości jego możliwości i ograniczeń, rozumienia jego Ja realnego. Ale chociaż jednostka docenia partnera, który trafnie spostrzega jej możliwości

i ograniczenia, jednocześnie pragnie być kochana mimo tych ograniczeń i ma nadzieję, że partner będzie się zachowywał w taki sposób, który pomoże jej przybliżyć się do Ja idealnego. Badania wykazały, że związki między modelowymi zmiennymi efektu Michała Anioła nie były moderowane przez poziom samooceny (Drigotas, 1999; Rusbult i in., 2004, za: Rusbult, 2005a). Niekoniecznie musi dochodzić do sprzeczności między ujawnianiem czyjegoś Ja realnego i wydobywaniem Ja idealnego: „dobrze jest mieć partnera, który pozwala ci być sobą, ale jest równie ważne, żeby partner pomagał Ci stawać się osobą taką, jaką chciałabyś być” (Rusbult i in., 2005a, s. 383).

Afirmacja nie powinna być mylona z efektem Pigmaliona, który zachodzi wówczas, gdy partner spostrzega i zachowuje się wobec współpartnera zgodnie z własnymi idealnymi oczekiwaniami wobec niego. W przypadku efektu Michała Anioła mamy do czynienia z afirmacją Ja idealnego współpartnera (np. Kusy afirmuje Lucy zgodnie z treściami jej Ja idealnego), natomiast efekt Pigmaliona występuje wtedy, gdy partner próbuje ukształtować współpartnera na wzór własnego wymarzonego modelu partnera (np. Kusy afirmuje te cechy i zachowania Lucy, które są zgodne z jego ideałem partnerki). Problem z różnieniem powyższych zjawisk pojawia się w sytuacji, gdy Ja idealne Lucy i idealny wizerunek partnerki Kusego są podobne. Gdyby natomiast Ja idealne Lucy i wyidealizowany obraz partnerki Kusego były rozbieżne, a Kusy afirmowałby takie zachowania Lucy, które byłyby zgodne z jego marzeniami, to można przewidywać, że konsekwencje dla relacji byłyby negatywne (Rusbult i in., 2004). Tymczasem skutki efektu Michała Anioła są pozytywne.

#### **Kierunki dalszych badań**

Przedstawione dane wskazują na dużą uniwersalność efektu Michała Anioła: zjawisko udawało się pokazać w wielu replikacjach, przy zastosowaniu różnych metod badawczych. Wskazano na czynniki wpływające na siłę efektu. Jednakże większość z przedstawionych moderatorów są to aspekty zwiększające szansę wystąpienia mechanizmu wzajemnego „rzeźbienia”. Ograniczeniem przeprowadzonych badań jest to, że uczestniczyły w nich przede wszystkim osoby młode i wykształcone. Poniżej wskażemy potencjalne czynniki mogące utrudniać pojawienie się zjawiska i powiązane z nimi nowe obszary badań.

Inspiracji dla kolejnych badań dostarcza teoria rozbieżności w obrębie Ja Higginsa, będąca jedną z trzech stanowiących kontekst teoretyczny fenomenowi Michała Anioła. Jak zaznacza Higgins (1990, za: Bąk, 2002) każdy z aspektów Ja (Ja realne, idealne i powinnościowe)

składa się z dwu reprezentacji: jednej formułowanej z perspektywy własnej oraz drugiej – z perspektywy osób znaczących. Ja realne konstruowane z perspektywy własnej zawiera cechy, które zgodnie z przekonaniem jednostki ją charakteryzują, natomiast Ja realne formułowane z perspektywy osób znaczących jest reprezentacją cech, które zgodnie z przekonaniem jednostki inni jej przypisują. Podobnie w przypadku Ja idealnego oraz Ja powinnościowego jednostka kształtuje reprezentacje z perspektywy własnej oraz z perspektywy osób znaczących. Jak podkreśla Higgins (1997) najważniejszymi rozbieżnościami są te między Ja realnym konstruowanym z własnej perspektywy a każdym z czterech ukierunkowań Ja. Ponieważ doświadczanie danego rodzaju rozbieżności prowadzi do odczuwania określonych emocji, dla rozważań nad efektem Michała Anioła ważne byłoby sprawdzenie konsekwencji działań partnera na rzecz przybliżania się do dwóch stanów Ja idealnego. Afirmacja partnera prowadząca do przybliżania się podmiotu do Ja idealnego formułowanego z jego perspektywy powinna skutkować redukowaniem doświadczania przez podmiot emocji depresyjnych, rozczarowania i niezadowolenia. Natomiast afirmowanie Ja idealnego kształtowanego z perspektywy osób znaczących powinno do poczucia podmiotu, że spełnia on idealistyczne oczekiwania jego bliskich i redukcji przeżywania wstydu, zakłopotania, zażenowania czy przygnębienia.

Na siłę efektu Michała Anioła powinna mieć ponadto wpływ wielkość rozbieżności między Ja realnym a Ja idealnym podmiotu. Im większa bowiem rozbieżność, tym intensywniej jednostka doświadcza określonych emocji negatywnych. Jednakże gdy rozbieżność jest zbyt duża, natężenie przeżywanych emocji działa hamująco, podmiot przestaje dążyć do osiągania standardów. Podobnie w sytuacji zbyt słabej rozbieżności lub małej dostępności do rozbieżności nie pełni ona funkcji regulacyjnych (Higgins, 1997). Przypuszczać zatem można, że zaktywizowanie standardów lub uczynienie danej rozbieżności bardziej dostępną dla podmiotu spowoduje, że afirmujące działania partnera będą w większej mierze prowadziły do przesunięcia w kierunku idealnego wizerunku siebie jedynie wówczas, gdy rozbieżność nie będzie zbyt duża lub zbyt mała.

Pomimo dobrze udokumentowanego występowania zjawiska Michała Anioła w bliskich związkach w kulturze amerykańskiej, warto sprawdzić, w jakim stopniu efekt ten jest obecny w innych kulturach. Indywidualistyczna kultura amerykańska, promująca realizację Ja idealnego (wszystko jest możliwe, jeśli bardzo się tego pragnie, tzw. amerykański sen), niewątpliwie sprzyja omawianemu efektowi. Czy jednak efekt Michała Anioła jest

ponadkulturowy? Pierwsze polskie badania dały odpowiedź negatywną (Neustein, 2010). Ze względu na uwarunkowania kulturowe psychologowie wyróżniają Ja niezależne i Ja współzależne (Markus i Kitayama, 1991). W kulturach indywidualistycznych (np. USA, Kanada, kraje Europy Zachodniej) nacisk położony jest na osiągnięcia indywidualne, a to sprzyja rozwojowi Ja idealnego. Ludzkie aspiracje mogą być też wyznaczone przez role związane z płcią czy przez przynależność do grupy społecznej, a nie indywidualne marzenia (Błaszczak, 2010). Tak jest w przypadku Ja współzależnego, charakterystycznego dla kultur kolektywistycznych (np. kraje azjatyckie, afrykańskie, Bliskiego Wschodu), w których jednostka spostrzega siebie w kategoriach przynależności do określonej grupy. Rozwój jednostki jest podporządkowany celom, normom grupy i harmonii z innymi jej członkami. W tych warunkach prawdopodobnie większą moc regulacyjną ma Ja powinnościowe. Rusbult i współpracownicy (Rusbult i in., 2009) zastanawiają się, czy afirmacja obowiązków i odpowiedzialności będzie prowadziła do podobnych korzyści jak afirmacja Ja idealnego. Pytanie o afirmację Ja powinnościowego oraz o kulturową uniwersalność efektu Michała Anioła jest wyzwaniem dla dalszych badań.

Innym ważnym problemem wymagającym wyjaśnienia jest określenie, czy udział świadomości to sprawa niezbędna, aby afirmować partnera (na przykład czy Kusi musi posiadać uświadomioną wiedzę o Ja idealnym Lucy i dobierać świadomie strategię afirmującą jej ideały, czy procesy te mogą zachodzić automatycznie, nieświadomie). Autorzy badań nad efektem Michała Anioła zakładają, że poszczególne elementy zjawiska mogą zachodzić zarówno z udziałem, jak i bez udziału świadomości podmiotu i jego partnera (np. Drigotas, 2002; Drigotas i in., 1999). Jednakże analiza moderatorów efektu wskazuje na to, że wgląd, świadomość zarówno siebie (swojego Ja realnego i Ja idealnego), jak i partnera ułatwia przybliżanie się do idealnych obrazów siebie osób pozostających w związku. Pewne jest również to, że w procesie osiągania celów biorą udział zarówno procesy automatyczne, jak i świadome (np. Fitzsimons i Bargh, 2004; Shah i Kruglanski, 2003). Aby dany proces zachodził z udziałem świadomości, konieczne jest jednak wystąpienie określonych warunków. Refleksyjnemu przetwarzaniu informacji (również o sobie i o innych) sprzyjają między innymi czas, złamanie schematu, pojawienie się nowych czy nietypowych elementów w danej sytuacji (Burgoon, Berger i Waldron, 2000). Można zadać pytanie, w jakim stopniu efekt Michała Anioła związany jest nie tyle z dyspozycjami partnerów relacji wpływającymi na świadome przetwarzanie informacji o sobie i drugiej połowie, ile

z uwarunkowaniami związanymi z relacją, a łączącymi się z możliwościami refleksji i dokonywania wglądu w siebie czy w partnera. Można zatem przypuszczać, że efekt Michała Anioła zależy od czynników sytuacyjnych, chociażby takich, jak etap rozwoju związku czy życia rodziny, poziomu stresu, obciążenia obowiązkami.

Otwarta jest też kwestia, czy zjawisko Michała Anioła zachodzi jedynie w relacjach partnerskich, romantycznych, małżeńskich, czy też dotyczy relacji między rodzicami i dziećmi, nauczycielami i uczniami, a może także relacji z obcymi (por. Mitchell, 2008). Ja kształtuje się intensywnie w okresie dzieciństwa dzięki osobom znaczącym, potem jednak to inni stają się obiektami ważnymi: rówieśnicy, rodzeństwo, przyjaciele, mentorzy czy partnerzy. Ważne byłoby sprawdzenie, czy podobny proces nie zachodzi w innych silnie współzależnościowych relacjach, w których można mówić o pojawianiu się inkluzji treści samowiedzy obu stron oraz pojawianiu się Ja relacyjnego. W relacji matka–dziecko z dużym prawdopodobieństwem występować będą tendencje do afirmacji Ja idealnego. O Ja relacyjnym mówi się również w sytuacjach relacji w miejscu pracy (van Knippenberg i van Knippenberg, 2007). Przypuszczać zatem można, że efekt Michała Anioła pojawić się powinien w relacjach mentor – uczeń. Społeczna natura Ja o tyle może zwiększać zasięg występowania efektu Michała Anioła poza bliskie związki, o ile będą spełnione inne warunki.

Wykazano pozytywną rolę podobieństwa Ja idealnego partnerów (Rusbult i in., 2009), ale możliwe są także konflikty związane z realizacją celów jednego z partnerów, ponieważ drugi ponosi ich koszty. Na możliwe konflikty w ramach interpersonalnej regulacji Ja wskazują Higgins i May (2001). Konieczna jest odpowiedź na pytanie, kiedy dochodzi do negocjacji czy koordynacji upragnionych celów, a kiedy proces interpersonalnej regulacji przyczyniać się będzie do fiaska przybliżania się partnerów do ich idealnych wizji siebie.

Efekt wzajemnego „rzeźbienia się” partnerów zależy od interpersonalnej regulacji opartej przede wszystkim na motywacji do rozwoju. Tendencja do samodoskonalenia ujawnia się w zależności od natężenia innych konkurencyjnych potrzeb. Na przykład, autorzy teorii samookreślenia uważają, że aby następował rozwój Ja, muszą być zaspokojone podstawowe potrzeby psychiczne: przynależności, kompetencji i autonomii (Ryan i Deci, 2003; za: Huflejt–Łukasik, 2010). Inne koncepcje (np. teoria opanowywania trwogi) podkreślają, że aspekt rozwojowy Ja jest powiązany z aspektem ochronnym. W bliskich związkach znacznie silniej niż w innych relacjach pojawia się motywacja do utrzymywania poczucia bezpieczeństwa (*security needs*) (Carmichael i in., 2007).

Aby potrzeba ta była zaspokojona, jednostka musi mieć świadomość, że bliska osoba ją wspiera i jest responsywna. Oczekuje się, że bliska osoba będzie zawsze gotowa do rozpoznawania, akceptowania i spełniania potrzeb jednostki. Carmichael i współpracownicy (2007) uważają, że w bliskich związkach motywacja podtrzymywania potrzeby bezpieczeństwa jest silnie konkurencyjna w stosunku do tendencji do doskonalenia się.

Nasilenie motywacji do samodoskonalenia zmienia się w ciągu życia (Higgins, 1997). Gdy perspektywa czasowa kurczy się, motyw ten przestaje być wyrazisty lub słabnie. Dzieje się tak, gdy jednostka przybliży się do osiągnięcia ważnej zmiany oraz w późniejszym wieku. Dlatego w starszych małżeństwach efekt Michała Anioła pojawiać się może rzadziej. Rusbult i współpracownicy (2005b) zauważają także, że zgodnie z teoriami rozwoju (np. Erikson, 1959/2004) dążenie do różnych aspektów Ja idealnego powinno raz skupiać się na życiu zawodowym, a raz na sferze intymnej. Kumashiro wraz z zespołem (2006) zwracają uwagę na fakt, iż Ja idealne zmienia się nie tylko w biegu życia jednostki, lecz także w czasie trwania związku. Nasuwają się w związku z tym pytania, w jakim stopniu partnerzy przystosowują się do tych zmieniających się celów i aspiracji. Czy akceptują te zmiany, czy też je hamują?

Zarówno procesy regulacji interpersonalnej, jak i regulacji intrapersonalnej mogą hamować występowanie efektu Michała Anioła. Istnieje szereg badań wskazujących na to, że tendencja do ochraniać siebie może burzyć relację. Osoby charakteryzujące się lękiem społecznym (wynikającym z negatywnej samooceny, nieśmiałości czy wrażliwości na odrzucenie) mają tendencję do oczekiwania nieprzyjemności w interakcjach społecznych – dla osób tych motywacja do ochraniać siebie jest celem nadrzędnym. Zdaniem badaczy (Carmichael i in., 2007), ludzie mogą wówczas przejawiać zachowania niesprzyjające utrzymaniu czy rozwojowi relacji. Inne badania wskazują na to, że niska samoocena może być przyczyną rozpadu relacji. Osoby o negatywnym wizerunku siebie mają tendencję do utraty wiary w to, że partner się nimi interesuje, wątpią w jego/jej zaangażowanie, czym oddalają się od partnera (Murray i Holmes, 2004).

Zapewne zarówno na poziomie kulturowym, interpersonalnym, jak i na poziomie zmiennych indywidualnych istnieje wiele zmiennych wpływających modyfikująco na efekt Michała Anioła. Celem dalszych badań powinno być poznanie czynników nie tylko wspierających, ale również hamujących jego występowanie.

### Zakończenie

Celem niniejszego artykułu było zaprezentowanie interesującego i ważnego, ale mało znanego w Polsce zjawiska. Model efektu Michała Anioła pomimo stosunkowo krótkiej historii jest dobrze udokumentowany przez badaczy amerykańskich. Fenomen określony jako efekt Michała Anioła daje partnerom równocześnie szansę na rozwój osobisty oraz na satysfakcję ze związku, jeżeli ich wzajemne relacje sprawiają, że wydobywają z siebie to, co najlepsze. Niezbędne jest sprawdzenie, czy występuje on w odmiennych warunkach kulturowych. Efekt Michała Anioła otworzył nowy obszar badawczy w dziedzinie wpływu społecznego. Koncentrując się na długotrwałym wpływie w bliskich związkach, wykracza poza uległość będącą następstwem bezpośredniej prośby lub taktyk stosowanych przez partnera.

### LITERATURA CYTOWANA

- Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E., Wall, S. (1978). *Patterns of attachment: Assessed in the strange situation and at home*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Aron, A., McLaughlin-Volpe, T. (2001). Including others in the self: Extensions to own and partner's group memberships. W: M. R. Leary, J. P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 89–108). New York: The Guilford Press.
- Baumeister, R. F., Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497–529.
- Bąk, W. (2002). E. Tory Higginsa teoria rozbieżności ja. *Przeгляд Psychologiczny*, 45 (1), 35–55.
- Błaszczak, A. (2010). *Współzależność schematu JA: różnice płciowe, konsekwencje*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Bowlby, J. (2007). *Przywiązanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Burgoon, J. K., Berger, C. R., Waldron, V. R. (2000). Mindfulness and interpersonal communication. *Journal of Social Issues*, 56 (1), 105–127.
- Carmichael, C. L., Tsai, F. F., Smith, S. M., Caprariello, P. A., Reis, H. T. (2007). The self and intimate relationships. W: C. Sedikides, S. J. Spencer (red.), *The Self*, (s. 285–309). New York, Hove: Taylor & Francis Group.
- DiDonato, T. E. (2008). Interpersonal affirmation: How close others influence self-authenticity. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*, 69 (6-B), 3898.
- DiDonato, T. E., Krueger, J. I. (2010). Interpersonal affirmation and self-authenticity: A test of Rogers's self-growth hypothesis. *Self and Identity*, 9, 322–336.
- Drigotas, S. M. (2002). The Michelangelo phenomenon and personal well-being. *Journal of Personality*, 70 (1), 59–77.
- Drigotas, S. M., Rusbult, C. E., Wieselquist, J., Whitton, S. W. (1999). Close partners sculptor of ideal self: Behavioral affirmation and Michelangelo phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77 (2), 293–323.
- Erikson, E. H. (1959/2004). *Tożsamość a cykl życia*. Poznań: Wydawnictwo Zys i S-ka.
- Fitzsimons, G. M., Bargh, J. A. (2004). Automatic regulation. W: R. F. Baumeister, K. D. Vohs (red.), *Handbook of self-regulation* (s. 151–170). New York: The Guilford Press.
- Hazan, C., Shaver, P. R. (1994). Attachment processes as an organizational framework for research on close relationships. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 1–22.
- Higgins, E. T. (1997). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94, 319–340.
- Higgins, E. T., May, D. (2001). Individual self-regulatory functions: It's not „we” regulation, but it's still social. W: C. Sedikides, M. B. Brewer (red.), *Individual self, relational self, collective self* (s. 47–67). Philadelphia: Psychology Press Taylor and Francis Group.
- Huflejt-Łukasik, M. (2010). *Ja i procesy samoregulacji, różnice między zdrowiem a zaburzeniami psychicznymi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kernis, M., Goldman, B. M. (2006). A multi-component conceptualization of authenticity: Theory and research. W: M. P. Zanna (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 38, s. 284–358). New York: Academic Press.
- Knippenberg, B. van, Knippenberg, D. van. (2007). Leadership, identity and influence: Relational concerns in the use of influence techniques. W: D. van Knippenberg, M. A. Hogg (red.), *Leadership and power: Identity processes in groups and organizations* (s. 123–137). Los Angeles, London, New Delhi, Singapore: Sage Publications.
- Kruglanski, A. W., Thompson, E. P., Higgins, E. T., Atash, M. N., Pierro, A., Shah, J. Y., Spiegel, S. (2000). To „do the right thing” or to „just do it”: Locomotion and assessment as distinct self-regulatory imperatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 793–815.
- Kumashiro, M., Rusbult, C. E., Wolf, S. C., Estrada, M. J. (2006). The Michelangelo phenomenon: Partner affirmation and self-movement toward one's ideal. W: K. D. Vohs, E. J. Finkel (red.), *Self and relationships*. New York–London: The Guilford Press.
- Kumashiro, M., Rusbult, C. E., Finkenauer, C., Stocker, S. L. (2007). To think or to do: The impact of assessment and locomotion orientation on the Michelangelo phenomenon. *Journal of Social and Personal Relationships*, 24 (4), 591–611.
- Markus, H., Kitayama, S. (1991). Culture and self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Maslow, A. H. (1986). *W stronę psychologii istnienia*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Pax.
- Mashek, D. J., Aron, A., Boncimino, M. (2003). Confusions of self with close others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 382–392.
- Mead, G. H. (1975). *Umysł, osobowość, społeczeństwo*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Mitchell, A. A. (2008). The Michelangelo phenomenon and secure self-esteem. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*, 68 (11–80), 7712.
- Molden, D. C., Lucas, G. M., Finkel, E. J., Kumashiro, M., Rusbult, C. (2009). Perceived support for promotion-focused and prevention-focused goals. Associations with well-being in unmarried and married couples. *Psychological Science*, 20 (7), 787–793.
- Murray, S. L., Holmes, J. G. (2004). Ja w oczach ukochanej osoby. W: A. Tesser, R. B. Felson, J. M. Suls (red.), *Ja i tożsamość* (s. 159–182). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Murray, S. L., Holmes, J., Bellavia, G., Griffin, D. W., Dolderman, D. (2002). Kindred spirits? The benefits of egocentrism in close relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (4), 563–581.
- Neustein, J. (2010). *Wpływ społeczny w bliskich związkach a wybrane aspekty psychologii Ja i satysfakcja z relacji*. Nieopublikowana praca magisterska, Wrocław, SWPS.
- Nurius, P. S., Markus, H. (1986). Situational variability in the self-concept: Appraisals, expectancies, and asymmetries. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 9, 316–333.
- Overall, N. C., Fletcher, J. O., Simpson, J. A. (2010). Helping each other grow: Romantic partner support, self-improvement, and relationship quality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36 (1), 1496–1513.
- Reis, H. T., Shaver, P. (1988). Intymacy as an interpersonal process. W: S. Duck (red.), *Handbook of personal relationship* (s. 367–389). Chichester, UK: Wiley.
- Righetti, F., Rusbult, C., Finkenauer, C. (2010). Regulatory focus and the Michelangelo phenomenon: How close partners promote one another's ideal selves. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 972–985.
- Rusbult, C. E., Finkel, E. J., Kumashiro, M. (2009). The Michelangelo phenomenon. *Current Directions in Psychological Science*, 18 (6), 305–309.
- Rusbult, C. E., Kubacka, K. E., Kumashiro, M., Finkel, E. J. (2009). The part of me that you bring out: Ideal similarity and the Michelangelo phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96 (1), 61–82.
- Rusbult, C. E., Kumashiro, M., Stocker, Sh. L., Kirchner, J. L., Finkel, E. J., Coolsen, M. K. (2005a). Self processes and interdependent relationships. Partner affirmation and the Michelangelo phenomenon. *Interaction Study*, 6 (3), 375–391.
- Rusbult, C. E., Kumashiro, M., Stocker, Sh., Wolf, S. T. (2005b). The Michelangelo phenomenon in close relationships. W: Tesser, A., Wood, J. Stapel, D. A. (red.), *On building, defending and regulating the self: A psychological perspectives* (s. 1–29). New York, NY: Psychology Press.
- Rusbult, C. E., Van Lange, P. A. M. (2003). Interdependence, interaction, and relationships. *Annual Review of Psychology*, 54, 351–375.
- Ryan, R. M., Deci, E. L. (2003). On assimilating identities to the self: A self-determination theory perspective on internalization and integrity. W: M. R. Leary, J. P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 253–274). New York: The Guilford Press.
- Scheier, M. F., Carver, C. S. (1983). Self-directed attention and the comparison of self with standards. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 205–222.
- Sedikides, C., Brewer, M. B. (2001). Individual self, relational self, and collective self: Partners, opponents, or strangers? W: M. R. Leary, J. P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 1–4). New York: The Guilford Press.
- Shah, J. Y., Kruglanski, A. W. (2003). When opportunity knocks: Bottom-up-priming of goals by means and its effects on self regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84 (6), 1109–1122.
- Swann, W. B. Jr., De La Ronde, C., Hixon, J. G. (1994). Authenticity and positivity strivings in marriage and courtship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (5), 857–869.
- Tesser, A. (1988). Towards a self-evaluation maintenance model of social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 21, 181–227.
- Tice, D. M., Wallace, H. M. (2003). The reflected self: Creating yourself as (you think) others see you. W: M. R. Leary, J. P. Tangney (red.), *Handbook of self and identity* (s. 91–105). New York: The Guilford Press.

## PRZYPISY

1. W celu uproszczenia językowego tekstu, pisząc „partner” mamy na myśli zarówno mężczyznę, jak i kobietę.
2. Lucy i Kusy to bohaterowie serialu „Ranczo”. Ich wzajemne relacje stanowią dobry przykład efektu Michała Anioła. Lucy dzięki afirmacji Kusego realizuje swoje potrzeby związane z działalnością społeczną, pojawia się we wsi jako nikomu nieznaną Amerykanką, a po pewnym czasie zostaje wybrana na wójtę. Kusy po latach załamania i nadużywania alkoholu staje się, pod wpływem Lucy, czułym partnerem i ojcem, wraca też do swojej artystycznej pasji.

# The Michelangelo effect in close relationships: Can a relationship partner boost the ideal self of her second half?

Krystyna Doroszewicz<sup>1</sup>, Małgorzata Gamian-Wilk<sup>2</sup>

<sup>1</sup> *Warsaw School of Social Sciences and Humanities*

<sup>2</sup> *University of Lower Silesia*

## Abstract

The paper describes the Michelangelo phenomenon in close relationships (Drigotas, Rusbult, Wieselquist i Whitton, 1999). Due to its reference to the concept of “self”, described were also theories of the relational and extended self. Conditions necessary for the occurrence of the Michelangelo effect were described as well as factors that facilitate and delimit its scope. The paper reviews research concerning this phenomenon along with the employed empirical procedures, obtained research results and consequences of the Michelangelo effect for an individual and the relationship. In the paper we have also formulated our doubts (theoretical and methodological) concerning the universality of the Michelangelo effect in close relationships.

*Key words:* Michelangelo effect, close relationships, ideal self, relational self

Złożono do druku: 8.12.2011

Złożono poprawiony tekst: 7.03.2012

Zaakceptowano do druku: 18.03.2012