

# 사회적 자기효능감이 우울성향 및 스트레스정도에 따라 의복태도와 화장도에 미치는 영향

문 혜 경 · 유 태 순\*

대구가톨릭대학교 의류학과 박사과정 · 대구가톨릭대학교 의류학과 교수\*

## The Effects of Social Self-Efficacy on Clothing Attitude and Degree of Make-up Depending on Depression and Stress

Hey-Kyoung Moon · Tai-Soon Yoo\*

Department of Textiles and Clothing  
The Graduate School, Catholic University of Daegu\*  
(2001. 5. 23 투고)

### ABSTRACT

This study focuses on finding out what effects the social self-efficacy of the depression and stress of the women in the age group ranging from 20s to 40s have on women's clothing attitude and the degree of make-up. The subjects for this study are 1,140, in number, in their 20s to 40s residing in Daegu Metropolitan City.

To find out whether or not the social self-efficacy on clothing attitude(fashion, conformity, interest), and make-up will cause differences in depression and stress, MANOVA was conducted. For details of the main effects and correlations, ANOVA was conducted.

The results of this study were as follows :

1. The group with higher social self-efficacy showed higher degree of fashion and interest. In conformity, the group with lower social self-efficacy showed a higher degree than its opposite group. The group with higher social self efficacy revealed a higher extent in make-up.

2. The group with higher tendency for depression showed a stronger tendency in pursuing fashion and interest. On the other hand, the group with a lower tendency for depression showed a higher degree of conformity. The group with higher tendency for depression showed a higher degree of make-up.

3. In the group with higher social self-efficacy, the one with lower tendency for depression pursued fashion and make-up more positively.

4. In the group with higher social self-efficacy, the one with lower tendency for depression pursued conformity more strongly. On the other hand, interest was pursued more strongly by the group with higher social self-efficacy and with higher tendency for depression

5. The group with lower stress showed more positive attitude in seeking fashion and interest. On the other hand, in conformity, it showed a stronger degree in the group with higher degree of stress than the opposite group. The less stress, showed the higher degree of make-up.

6. In the group with lower social self-efficacy, the higher stress group was found to have stronger tendency to pursue conformity. In the case of high social self-efficacy, the lower stress group showed a stronger tendency to pursue interest.

**Key Words :** social self-efficacy, stress, depression, clothing attitude(fashion, conformity, interest), degree of make-up. 사회적 자기효능감, 스트레스, 우울, 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성), 화장도.

## I. 서 론

급격하게 변화하는 사회구조와 경제성장으로 인한 생활수준의 향상으로 보다 건강하고 즐거운 삶을 향유하려는 인간의 소망과 더불어 아름다워지려는 여성들의 욕망은 지속되고 있다. 여성들의 대인 접촉이 활발해지고 전문화가 가속화됨에 따라 자신의 이미지를 표현할 기회가 많아지고 의복에 대한 관심도 높아졌다. 인간은 때와 장소에 따라 자신이 선호하는 의복이나 화장을 선택하고 남과 다르게 보이려는 욕구를 가지고 있다. 자기에 대한 태도 및 감정의 형성에 의복의 사용이 효과적일 수 있으며, 의복은 자기 향상의 중요한 원동력이며 긍정적으로 사용되어 질 때는 자기 수용감, 자존심, 자기존중에 기여할 수 있게 된다고 하였다. 더우기 여성의 경우 의복뿐만 아니라 화장을 함으로써 자기다움을 더 강조할 수 있으며, 의복에 대한 긍지를 갖게 되어 열등감 및 우울과 같은 부정적 인식에서 자신감을 높이고 긍정적 방향으로 기분의 변화가 이루어질 수 있다(Graham & Kligman, 1985).

따라서 의복을 아름답게 하고 집단의 수용을 증가시키며 거부를 막아주고 자부심, 자기확신, 안정성까지 높여주는 의복과 더불어 상대방에게 커뮤니케이션을 보다 원활하고 효과적으로 수행하기 위한 비언어적 전달수단으로서 화장은 의복에 대한 관리 및 변화의 욕구를 충족시켜줄 수 있는 중요한 도구라고 할 수 있다(Theberge & Kehalegreen: 1979, Rudd: 1995).

어떤 행동을 시작하고 끝마칠 때까지 노력이 지속되는데 필요한 의지와 어려운 일에 부딪쳤을 때 필요한 자신감인 사회적 자기효능감은 의복태도와 화장에 중요한 영향을 끼치는 요인이라고 한다(조기여, 1997). 사회적 자기효능감은 유행선도력, 심리적 의복 의존성 및 최신 유행추구와 같은 의복태도나 화장에 많은 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 사회적 자기 효능감이 높을수록 사회생활이나 자신에 대한 긍정적인 감정을 더 많이 드러내고 자신감이 높은 것으로 나타났다(고애란·이수경, 1998). 그리고 사회적 자기효능감이 높은 사람이 적극적으로 화장을 하는 것으로 나타났다(조기여·유태순, 1997).

Worell(1977)의 연구에서 우울증을 느끼는 사람은 이런 우울증을 극복하기 위해 적극적으로 의복을 사용하였다. 또한, 김광경·이숙녀(1989)는 의복의 적절한 사용이 스트레스의 해소방법으로서 유용하다고 하였다. 의복과 스트레스와의 연구에서 스트레스가 낮은 집단이 높은 집단보다 유행의복인 미니스타일을 더 선호하였으며(이수지, 1993), 스트레스를 많이 받은 집단이 선명하고 차가운 계통의 색을 선호하였다(이명희, 1987).

즉, 이러한 개인의 심리적 특성은 의복이나 화장에 대한 관심과 태도와 밀접한 관련성이 있다. 심리적 특성에 따라 취향이 다르고, 취향에 따라 선호하는 의복이나 화장스타일이 달라질 수 있다. 따라서 소비자의 심리적 특성은 의복 및 화장품에 대한 구매태도, 구매행동, 선호스타일 등 여러 가지와 관련

이 있다.

이에 본 연구에서는 대구·경북지역에 거주하고 있는 20대에서 40대까지의 여성들을 대상으로 사회적 자기효능감, 우울, 스트레스의 심리적 요인과 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성), 화장도의 관계를 이론적으로 검증함으로써 의복이나 화장이 개인의 부정적인 심리상태를 치료할 수 있는 중요한 방법임을 제안함과 동시에 이러한 심리적 특성에 따른 의류 및 화장품 마케팅 전략수립에 도움이 될 수 있는 기초자료를 제공하고자 한다.

본 연구의 구체적인 연구문제는 다음과 같다.

1. 사회적 자기 효능감이 높고 낮음에 따라서 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성)와 화장도에 차이가 있을 것인가?
2. 우울성향이 높고 낮음에 따라서 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성)와 화장도에 차이가 있을 것인가?
3. 스트레스 정도가 높고 낮음에 따라서 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성)와 화장도에 차이가 있을 것인가?
4. 사회적 자기효능감이 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도에 미치는 영향이 우울성향에 따라 다를 것인가?
5. 사회적 자기효능감이 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도에 미치는 영향이 스트레스 수준에 따라 다를 것인가?

## II. 선행연구의 고찰

### 1. 사회적 자기 효능감

Sherer(1982) 사회적 자기효능감을 정의하기를 어떤 행동을 시작하고 끝마칠 때 까지 노력이 지속되는데 필요한 의지와 어려운 일에 부딪쳤을 때 필요한 자신감의 정도로 사회적 기술과 관련된 구체적인 자신감을 말한다라고 하였다.

자기효능감이 높은 개인은 도전적이고 구체적인 목표를 설정하고, 이를 성취하기 위해 주의와 행동을 잘 방향지우며, 자기효능감이 낮은 개인에 비해

더 많은 노력을 투입하며, 어려움이 닥쳤을 때에도 과제를 지속적으로 해결하려 한다(Latham & Locke, 1991).

이러한 사회적 자기효능감은 의복태도나 화장에 많은 영향을 미치는데 고애란과 이수경(1998)에 의하면 자기효능감은 청소년의 여러 측면의 의복행동에 영향을 나타내었는데 사회적 자기효능감이 높을 수록 유행선도력, 심리적 의복 의존성, 주의집중성이 낮은 것으로 나타났다. 이는 신체적 매력, 미모와 멋진 체격이 인기를 얻는 요인이 되며 사회적 자기 효능감이 높은 여학생들은 또래 수용에 자신을 갖게 되고 새로운 패션 스타일의 채택을 통한 동료집단의 관심과 호감에 대한 필요성을 느끼지 않는다는 것이다.

Lapitsky(1961)는 사회적 불안감이 높은 집단은 의복을 사회적 환경에 적용하기 위한 수단으로 사용한다고 하였으며, 최혜선(1981) 역시 사회적으로 불안한 사람은 사회적으로 안전한 사람보다 자기자신의 심리적 측면에 의존하게 되어 의복이 주는 느낌에 더욱 민감한 반응을 보인다고 한 것과 관련이 있다고 하였다. 그리고 사회적 자기효능감이 높은 사람이 적극적으로 화장을 하는 것으로 나타났다(조기여·유태순, 1997).

이상에서 살펴보았듯이 사회적 자기 효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 사회생활이나 자신에 대해 긍정적인 감정을 더 많이 느끼며 자신감이 높은 것으로 나타났다. 따라서, 사회적 자기효능감에 따라 의복태도가 다르게 나타날 것이며, 화장도에서도 차별적으로 나타날 것으로 기대된다.

### 2. 우 울

홍대식(1985)에 의하면 우울(depression)은 학교나 직업에서의 실패, 사랑하는 사람의 상실 및 질병이나 늙는 것과 같은 측발요인들에 의해 잠재력이고갈되고 있다는 인식으로 슬프고 무감각적인 감정, 부정적 자기개념, 타인들과 일들로부터의 도피, 수면장애, 식욕부진, 성욕상실, 활동수준의 변화와 함께 불안을 수반한다고 한다. 그러나 사람은 불안과 같이 우울에 대처하는 적응방식을 가지고 있으

며 자신에 맞는 대응책을 넓은 범위에서 선택하고 외향성이 높을수록 대인관계 지향행동을 많이 한다(Rohde, Lewinsohn, Tilson and Seeley, 1990).

우울과 의복 흥미간의 관계를 연구한 Worell(1977)의 연구에서도 알 수 있듯이 우울증이 생길수록 의복에 관심이 높아졌으며, Johnson(1979)은 의기 소침한 사람은 의복과 외모에 자신감이 높았다.

이러한 효과를 활용하여 의복을 중심으로 인체에 작용하는 모든 요소들을 사용하여 의모를 개선시킴으로써 자기존중감 형상과 부정적 정서를 감소시켜 치료 및 사회적응에 도움을 줄 수 있는 심리치료 방법 중 하나인 의상치료(clothing Therapy)가 행해지고 있으며(Horn and Gurel, 1981), 또한, 노인성 치매환자나 우울증 환자에 대한 화장방법을지도함으로써 굳어있던 감정이 활성화되고 사회복귀가 촉진되는 화장요법(Cosmetic Therapy)이 있다(浜、淺井, 1993). 이러한 화장요법은 환자에만 국한된 것이 아니라 광범위한 효과를 가져온다고 생각되어 적용대상이 확대되어져야하며(大坊, 1996) 화장의 효과에 대해서 더 많은 연구되어져야 할 것이다 이렇게 화장 자체가 각 환자를 개선하는 것뿐만이 아니라 화장을 함으로서 자신에게 관심을 갖게 하며 사회적인 주목과 더불어 사회성을 증진한다고 할 수 있다.

### 3. 스트레스

현대인은 산업과 의학 등의 발전으로 물질적 풍요와 건강증진의 혜택을 받고 있으나 급변하는 사회현상 속에서 새로운 환경에 대한 적응, 정신적 빈곤과 가치관의 혼란으로 인하여 여러 가지 정신적 고통과 심리적 압력을 경험하게 된다. 이러한 심리적 압력은 스트레스로 개념화되었으며, 최근 스트레스로 고통 받는 현대인이 늘어나면서 중요한 사회문제로 대두되고 있다. 스트레스는 개인에 따라 받 아들이는 정도의 차이가 있기 때문에 대처하는 방법에서도 차이가 있다(최순남, 1997).

스트레스는 개인이 직면하는 삶의 과제들 중에서 현재 개인의 능력으로 대처하거나 견디기 곤란한 새로운 사태에 직면할 때 생기는 생리적, 정서적 긴

장상태를 뜻하며 질병, 슬픔, 상실, 위협, 긴장, 기쁨과 연관된다(신웅섭 외, 1997). 이러한 스트레스의 해소방법으로 의복이 유용하며(김광경, 이숙녀, 1989), 방어기제로서 표현되기도 한다(Horn & Gurel, 1981; Kaiser, 1985).

고독감이나 소외감이 하나의 사회현상으로 문제시되고 있는 현대에서 의복은 자신을 나타내는 중요한 의미를 지닌 것이다. 예를 들면 의복은 인간의 도덕성향상과 스트레스 해소, 적극적인 자신을 표현함에 있어서 유용하다.(大坊・神山, 1996).

성인 남녀의 스트레스와 의복디자인 선호도간의 연구에서 스트레스가 높은 집단은 선명하면서도 차가운 계통의 색(파랑색, 보라색)과 부드럽고 여성적인 곡선과 정장 스타일을 선호한 반면 스트레스가 낮은 집단은 선명하면서도 따뜻한 계통의 색(빨강색)을 선호하였으며 남성적인 직선을 선호하였다(이명미, 1987).

남성의 성 역할과 스트레스와의 연구에서 스트레스는 의복 동조성과는 정적 상관관계가 있었고 의복만족과는 부적 상관관계가 있었다(김광경, 이숙녀, 1989). 그리고 중년기 여성들의 스트레스 인지 수준과 의복행동에 관한 연구에서 스트레스가 높은 여성들은 의복선택시 편안함과 실용적이고 정숙한 의복을 중요시 하였으나 경제적인 문제에서 스트레스가 낮은 집단은 착용이 편안한 의복에 대해서 관심이 적었다(이송희, 1989). 이명희, 이은실(2000))은 고등학생의 스트레스와 의복의 규범적 동조 및 의복 만족도에 관한 연구에서 스트레스에 따라 의복 만족도에 유의한 차이가 있으며 전체적으로 스트레스가 낮을수록 의복만족도가 높다고 주장한다. 그리고 스트레스가 낮은 집단이 높은 집단보다 미니스타일을 더 선호하였다(이수지, 이인자, 1996). 따라서 스트레스가 낮을수록 유행 의복에 관심이 높았고 스트레스가 높을수록 동조성 의복에 관심이 높다고 할 수 있다.

또한 스트레스와 화장과의 관계에서 스트레스가 계속되면 여성들은 혈색이 나빠지고 피부에 윤기가 없어지며 피부에 적합한 화장품을 사용해도 피부결함이나 손상된 피부가 정상으로 회복되는데는 많은 시간과 어려움이 따른다고 하였다(윤여성, 1995).

岩男・松井(1985)에 따르면 여성은 화장을 함으로써 외모 변화에 대한 새로움에 즐거움을 갖게 되고, 외모적 결함을 보상받아 스트레스가 해소되며, 타인들로부터 외모에 대한 평가가 달라지게 됨으로서 이성에 대한 매력도가 상승되는 등 자신의 욕구를 충족시킨다고 한다. 또한 화장을 통해 적극적인 자기표현을 하게 되고 대인관계가 활발해져 자신감을 얻게 된다. 따라서 의복과 화장은 스트레스를 극복하는 데 방어적으로 유용함을 알 수 있다.

#### 4. 여성의 심리적 특성과 의복 태도

Sproles(1979)는 의복에 대한 태도를 “의복의 스타일과 같은 특정대상이나 의복착용과같은 특정상황에 대해 특정방법으로 행동하려는 기질을 말한다”고 정의 하였으며 강혜원과 이은미(1988)는 “의복에 대한 태도, 신념, 지식과 주위를 기울이는 정도, 자신의 의복이나 타인이 착용한 의복에 대한 호기심 등을 포함한다고 하였다.

본 연구에서는 의복태도 변인중에서 여성들의 심리적요인에 가장 영향을 미칠것이라 예상되는 3가지, 유행성, 동조성, 흥미성으로 한정하였으며 그 각각의 개념은 다음과 같다.

##### 1) 유행성

유행성은 유행의 확산과정에서 혁신의 채택 시기가 상대적으로 빠른 정도나 구매 의사 결정 과정에서 다른 사람들에게 영향을 미치는 정도를 말한다. 그리고 유행 스타일을 타인보다 먼저 채택하는 것을 의미한다(강혜원·이은미, 1988).

Humphrey(1971)는 자존심이 강한 사람이 타인에게 주목받는 복장을 해도 별로 그것을 염려하지 않는다고 있으며, 藤原(1986)는 자존심 강한 사람이 눈에 띄는 의복을 좋아하며, 특히 한 디자인의 의복을 착용하고, 유행에 있어서도 다른 사람보다 빠른 시기에 착용한다고 보고하였다. 즉, 자존심 강한 사람일수록 외모에 대한 관심도 많고, 외모의 아름다움이나 개성을 중시하며, 의복을 통해서 자기다움을 표시하고 싶어 한다.

##### 2) 동조성

동조성은 특정 규범의 기준에 맞추어 옷을 입는 것을 의미하며, 의복규범이란 한 사회집단에 의해서 전형적으로 받아들여진 옷차림이며(이영선, 1991) 특정한 집단의 규범에 맞도록 착용하는 것이다(한명숙과 이민경, 1992 : 이은미, 1988 : 이영선, 1984 : Horn, 1988). 또한 동조성은 사회적 상호작용에서 집단이나 다른 사람에게서 받는 심리적 압력 때문에 행하는 행동이며, 따라서 비슷한 행동을 하거나 또는 조화되는 방향으로 자신의 행동이나 생각을 바꾸는 것이라고 할 수 있다(강혜원, 1995).

동조성은 이렇게 특정 집단의 규범에 맞도록 옷을 입는 것으로 일반적으로 동조성이 높은 사람은 사회적으로 불안정한 사람이며 사회적 역할을 좀 더 쉽게 이행하기 위하여 동료집단의 기준에 극도로 동조한다고 하였다(Horn, 1968). 김경희(2000) 남녀 중·고등학생들의 의복태도와 의복 동조성과의 관련성연구에서 여학생의 경우 정보적 동조성을 이용한 동조와 동일시 영향에 의한 동조성이 더 높은 점수를 나타내었다.

##### 3) 흥미성

흥미성은 개인의 의복 구매에 대해 갖는 흥미나 관심도 또는 중요성의 정도를 나타낸다(문선정, 1994). 의복의 흥미성과 유사한 용어들로 의복중요도, 의복에 대한 관심, 의복관여 등이 있으며, 의복에 관심을 두며 중요하게 생각하는 것, 등으로 정의되어 왔다. 따라서 의복에 흥미와 관심을 가지며 중요하게 생각하는 태도라 할 수 있다. 따라서 의복에 흥미와 관심을 가지고 중요하게 생각하는 태도라 할 수 있다.

Ryan(1966)은 개인이 어떤 것에 대해 가지는 흥미가 클수록 더 주목을 하고 관련된 사물들을 더 많이 지각할 것이라고 하였다.

변정선(2000)에 의하면 흥미수준이 높을 때 여러 상표는 만족을 주는 정도가 다르게 지각되고 죄적의 선택에 대한 관심 또한 높아진다. 따라서 정보탐색량이 많아져 채택되는 정보의 수가 많고, 다양한 정보원으로부터 정보를 수집하고, 방문하는 상점의 수도 많아지게 된다고 한다. 그러므로 흥미성이 높

은 여성은 다양한 사회활동과 자신에 대한 투자의 시간이 많아 질 것이다.

### 5. 여성의 심리적 특성과 화장도

본 연구에서 화장도란 평상시 사용하고 있는 기초화장품과 메이크업 화장품의 가짓수를 말한다. 또한 화장도란 보유하고 있는 화장품수로 화장에의 적극적인 행동을 나타내는 것이다. 화장에 대한 적극성은 자신감을 가지게 되어 대인적 관계에 있어서 안정성의 정도를 나타내며 화장을 하면 덜 긴장하며 적극적인 화장은 개성을 중시하는 경향을 반영하는 것이다. 화장도는 자신을 타인에게 잘 표현 할수 있는 기술적인 측면과 연관되며, 자신을 연출하는 동기와 더불어 불안의 감소, 자신감의 증대 등 의 효용이 있는 것으로 기술하고 있다. 그러므로 화장한 얼굴은 자신의 매력성이나 여성적인 느낌이 증가되어 사회적 기술을 포함해 사회적 매너의 하나라고 할 수 있다. (大坊, 1990). 따라서 여성들이 화장을 하는 기본 동기는 타인과의 조화와 더불어 사회적 관심이 높다고 할 수 있다. 화장의 심리적 효과는 자기충실감, 일종의 정화기능이라 할 수 있으며 대인적인 행동의 중요한 동기로 작용하며(松井, 山本, 石男, 1983), 당사자 자신의 자신감과 만족도의 상승이다.(余語, 浜, 津田, 鈴木, 互, 1990). 이러한 자기 만족감은 연령층으로는 30대 후반에 인식되어지며 그 후 점차적으로 습관성이라는 인상이 강하게 느껴질 수 있다. 더욱이 여성은 화장행위 을 함으로서 적당한 긴장감이 생기고 기분전환이 쉬워지며 거울을 봄으로서 자신감을 높이는 효과를 볼수 있다. (永尾, 1983).

여성은 화장을 한 후, 외모 변화를 통해 새로운 모습에 즐거움을 얻게 되고 외모적 결함을 보상받게 되어 자신의 욕구를 충족시킴과 동시에 적극적인 자기 표현을 하게 되고 활발한 대인관계를 통해 자신의 충족감을 얻게 된다(岩男・松井, 1985).

10대에서 50대 여성들을 대상으로 연구한 나명순, 박상학(1998)은 얼굴에 대한 부정적 심리상태를 느끼는 여성은 짜증, 우울성향을 보였고 대인 기피현상을 나타냈다. 이러한 여성들은 색조화장을

할 경우 기분상태에 따라 다르게 선택하였으며 심리상태가 안정적이지 못한 즉흥적인 행동반응이 대인관계로 나타났다. 그러나 이들은 색조 화장의 변화를 통하여 기분의 변화를 느낄 수 있었다. 즉, 화운데이션 색상이 밝아지거나 매니큐어 색상이 핑크 계열 경우 대인 관계가 좋아졌다. 이렇듯 여성에게 색조화장은 그들의 결점을 감추어주므로 우울이나 열등감을 어느 정도 해소시켜주는 역할을 하여 긍정적인 기분으로 전환시켜 줄 수 있는 수단으로 이용되는 것이다(Hirota, 1989).

Gram and Jouhar(1983)은 화장, 색채감각, 머리형 등 외모 전반적인 것에 관한 "외모 훈련 프로그램"을 개발하여 타인으로부터의 반응에 대한 효과를 기대하며 화장모델을 제시하였다. 이것은 특히 우울증, 신경성, 식욕장애와 같은 장애를 가진 사람들에게 효과적이라 하였으며, 藤本, 土肥(2000)는 여대생을 대상으로 한 비대칭 화장의 연구에서 한쪽 눈 끝에만 아이라인을 하거나 좌우대칭에서 벗어나 색상을 약간 다르게 배합하여 아이섀도우를 하는 여성은 그다지 기이한 인상을 주지 않을 뿐만 아니라 오히려 신선했, 매력의 상승, 성숙미, 여성스러움, 화려함, 섹시함과 같은 인상을 준다고 하였다. 그러나 비대칭화장이라 해도 지나치게 부자연스러운 것은 상대에게 좋은 인상을 주지 못하고 본인도 만족할 수 없다고 하였다. 비대칭화장을 할 경우 타인에 대한 의식을 많이 하거나 비판적인 태입의 여성은 부정적인 반응이 부담스러워 우울한 느낌을 가지게 되지만 긍정적인 태입의 여성은 또 다른 자신이 되어보고자 하는 은밀한 변신의 욕구를 자극함과 동시에 만족감으로 기뻐지게 된다고 하였다. 또한 여성의 화장을 하는 이유로는 만나는 사람들마다 더 좋은 인상을 줄 수 있는 수단으로써 평상시에도 자주 하게 되며, 신체적 매력을 더 높여주어, 다른 사람으로부터 인격까지 좋게 평가받는다고 하였다(Graham and Jouhar, 1981). 이렇듯 여성은 화장 후 자신감이 높아지게 되고, 사람들과 만나고 싶어하는 외향적인 자세가 강해지는 등 보다 적극적이고 긍정적인 방향으로 기분의 변화가 이루어지며 (Graham and Kligman, 1985). 화장행위 그 자체에 기쁨을 찾을수 있다(大坊, 1996). 따라서 화장을 하

면 자신의 결점을 커버하고 기분을 좋아지게 하여 외모에 대한 만족감과 함께 대인관계에서 자신감을 가지리라 본다.

### III. 연구방법

#### 1. 연구대상

본 연구의 대상은 대구광역시에 소재하고 있는 여성으로 연구목적을 이해하고 설문문항에 적극 협력하여 줄 것을 약속한(20대: 380명, 30대: 380명, 40대: 380명) 1,140명을 무작위로 표집하였다. 연구 대상으로 20대, 30대, 40대를 선정한 이유로는 이러한 연령의 여성들이 가장 사회적인 활동을 왕성하게 하기 때문에 의복태도 및 화장도 변인에 큰 영향을 미칠 것이라 예상되기 때문이다. 응답내용이 불성실한 자료 35부와 문항내용이 한번이라도 빠진 자료 169부를 제외한 총 936명을 최종분석대상으로 선정하였다.

#### 2. 측정도구

의복태도를 측정하기 위해 이영선(1991), 문선정(1995), 김윤경(1992), 변정선(2000)의 연구에서 사용된 문항 중 유행혁신성, 유행선도력, 동조성, 주위집중성, 흥미성 측면을 포함하는 27문항을 기초로 연구목적에 맞게 수정·보완하여 사용하였다.

화장도를 알아보기 위해 본 연구에서는 세 가지 항목으로 나누어 살펴보았다. 첫째, 사용중인 화장품의 종류와 개수(정미숙, 2000), 둘째, 화장소요시간(이현옥, 1998), 셋째, 화장의 빈도와 화장 관심도(김은선, 1998)이다. 이 척도들을 본 연구의 목적에 맞게 수정·보완하여 사용하였다. 도구의 신뢰도를 알아보기 위해 Cronbach  $\alpha$ 계수를 측정한 결과 .90으로 나타났다.

사회적 자기효능감을 측정하는 도구는 Sherer(1982)의 사회적 자기효능감을 측정하는 도구 SES(Self-Efficacy Scale)에서 사회적 자기효능감 7문항을 연구에 사용하였다.

사회적 자기효능감 측정도구는 일반적 상황이나

사회적 기술과 관련하여 크게 두 가지 요소, 즉 어떤 행동을 시작하고 끝마칠 때까지 노력이 지속되는데 필요한 의지와 어려운 일에 부딪쳤을 때 필요 한 효능감을 측정하도록 되어 있다. 도구의 신뢰도를 알아보기 위해 Cronbach  $\alpha$ 계수를 측정한 결과 .77로 나타났다.

우울 성향의 정도를 측정하기 위해 Beck(1961)의 우울척도를 사용하였다. 도구의 신뢰도를 알아보기 위해 Cronbach  $\alpha$ 계수를 측정한 결과 .83으로 나타났다.

스트레스 경험수준을 측정하기 위한 검사자료는 원호택(1987)의 「스트레스 경험에 관한 질문지」를 사용하였다. 이 검사는 일상생활에서 경험할 수 있는 스트레스가 무엇인지 그리고 스트레스로 인하여 긴장과 과로움을 어느 정도 겪고 있는지를 알아보기 위한 것이다. 도구의 신뢰도를 알아보기 위해 Cronbach  $\alpha$ 계수를 측정한 결과 .82로 나타났다.

#### 3. 자료분석

사회적 자기 효능감이 의복태도와 화장도에 미치는 효과가 우울성향과 스트레스정도에 따라 차이가 나는지 알아보기 위해 사회적 자기효능감(상,하)과 우울성향(상,하)변인을 독립변인으로하고 의복태도 3개 하위척도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도 점수를 종속변인으로 하여 다변인변량분석(MANOVA)을 실시하였다. MANOVA를 통계치가 통계적으로 유의하게 나타난 경우에는 주효과와 상호작용효과를 구체적으로 알아보기 위해 단변인변량분석(ANOVA)을 실시하였다. 자료분석은 SPSS 통계프로그램을 사용하여 이루어졌다.

### IV. 결 과

1. 사회적 자기효능감(상, 하)과 우울성향(상, 하)에 따른 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도의 평균 및 표준편차를 계산한 결과는 아래 <표-1>과 같다.

<표 1>에서 의복태도 중 유행성에서 사회적 자기효능감이 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각

<표-1> 사회적 자기효능감(상, 하)과 우울성향(상, 하)에 따른 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도의 평균 및 표준편차

종 속 변 인	사 회 적 자기효능감	우 울 성 향	M	SD	N(%)
의 복 태 도	유 행 성	낮은	낮은	10.6865	2.9425
			높은	11.2741	3.4042
			전체	10.8359	3.0738
		높은	낮은	12.0102	2.8084
			높은	13.6651	2.9940
			전체	12.8642	3.0179
		전체	낮은	11.1247	2.9628
			높은	12.7267	3.3661
			전체	11.7135	3.2097
	동 조 성	낮은	낮은	12.9126	3.5132
			높은	12.3630	3.6520
			전체	12.7729	3.5536
		높은	낮은	12.1135	3.0395
			높은	10.3309	3.8360
			전체	11.1936	3.5820
		전체	낮은	12.6480	3.3822
			높은	11.1284	3.8886
			전체	12.0895	3.6490
	흥 미 성	낮은	낮은	20.6848	3.5661
			높은	21.6222	3.8919
			전체	20.9231	3.6708
		높은	낮은	21.3660	4.1431
			높은	24.1483	4.1128
			전체	22.8018	4.3511
		전체	낮은	20.9103	3.7771
			높은	23.1570	4.2073
			전체	21.7360	4.0848
	화 장 도	낮은	낮은	43.2006	15.1948
			높은	46.3439	16.3634
			전체	43.9998	15.5450
		높은	낮은	44.6922	14.4767
			높은	52.6308	15.5653
			전체	48.7889	15.5458
		전체	낮은	43.6945	14.9651
			높은	50.1635	16.1548
			전체	46.0720	15.7173

10.8359와 12.8642로 나타났다. 또한 사회적 자기효능감이 낮은 집단내에서 우울성향이 높은 집단의 유행성의 평균값은 11.2742인 반면, 우울성향이 낮은 집단은 10.6865로 나타났다. 사회적 자기효능감이 높은 집단내에서 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단의 유행성의 평균값은 각각 13.6651과 12.0102로 나타났다.

동조성에서 사회적 자기효능감이 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각 12.7729와 11.1936로 나타났다. 또한 사회적 자기효능감이 낮은 집단내에서 우울성향이 높은 집단의 동조성의 평균값은 12.3630

인 반면, 우울성향이 낮은 집단은 12.9126로 나타났다. 사회적 자기효능감이 높은 집단내에서 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단의 동조성의 평균값은 각각 10.3309과 12.1135로 나타났다.

홍미성에서 사회적 자기효능감이 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각 20.9231와 22.8018로 나타났다. 또한 사회적 자기효능감이 낮은 집단내에서 우울성향이 높은 집단의 홍미성의 평균값은 21.6222인 반면, 우울성향이 낮은 집단은 20.6848로 나타났다. 사회적 자기효능감이 높은 집단내에서 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단의 홍미성의 평균값은

&lt;표-2&gt; MANOVA 결과 요약표

Effect		Value	F
사회적자기효능감	Wilks' Lambda	.902	25.285***
우울성향	Wilks' Lambda	.929	17.775***
사회적자기효능감 * 우울성향	Wilks' Lambda	.982	4.355**

\*\*p&lt;.01, \*\*\*p&lt;.001

&lt;표-3&gt; 단변인변량분석 결과 요약표

Source	종속변인	SS	df	MS	F
사회적 자기효능감	유행성	696.251	1	696.251	77.477***
	동조성	404.440	1	404.440	32.707***
	홍미성	519.009	1	519.009	34.753***
	화장정도	3052.881	1	3052.881	13.032***
우울성향	유행성	253.726	1	253.726	28.234***
	동조성	274.442	1	274.442	22.194***
	홍미성	698.133	1	698.133	46.747***
	화장정도	6196.258	1	6196.258	26.449***
사회적 자기효능감 * 우울성향	유행성	57.471	1	57.471	6.395*
	동조성	76.694	1	76.694	6.202*
	홍미성	171.744	1	171.744	11.500**
	화장정도	1160.246	1	1160.246	4.953*
Total	유행성	9632.510	935		
	동조성	12449.561	935		
	홍미성	15601.069	935		
	화장정도	230977.525	935		

\*p&lt;.05, \*\*p&lt;.01, \*\*\*p&lt;.001

각각 24.1483과 20.9103로 나타났다.

화장정도에서 화장정도가 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각 43.9998과 48.7889로 나타났다. 또한 화장정도가 낮은 집단내에서 우울성향이 높은 집단의 화장도의 평균값은 46.3439인 반면, 우울성향이 낮은 집단은 43.2006로 나타났다. 화장정도가 높은 집단내에서 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단의 화장정도의 평균값은 각각 52.6308과 44.6922로 나타났다.

2. 사회적 자기효능감이 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도에 미치는 효과가 우울성향에 따라 다른지를 알아보기 위해 사회적 자기효능감(상,하)과 우울성향(상,하)을 독립변인으로 하고 의복태도 및 화장도를 종속변인으로 하여 MANOVA 를 실시한 결과 아래 <표-2>와 같다.

위의 <표-2>에서 볼 수 있는 바와 같이 주효과인 사회적 자기효능감( $F=25.285, p<.001$ )과 우울성향( $F=17.775, p<.001$ )이 모두 통계적으로 유의한 것으로 나타났다. 그리고 (사회적 자기효능감×우울성향)의 상호작용효과가 역시 통계적으로 유의한 것으로 나타났다( $F=4.355, p<.01$ ).

통계적으로 유의한 것으로 나타난 주효과와 상호작용효과를 구체적으로 알아보기 위해 단변인변량 분석을 실시한 결과 아래 <표-3>과 같이 나타났다.

<표-3>에서 볼 수 있는 바와 같이, 사회적 자기효능감의 경우 유행성( $F=77.477, p<.001$ ), 동조성( $F=32.707, p<.001$ ), 흥미성( $F=34.753, p<.001$ ) 요인 모두에서 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 즉, 유행성 및 흥미성의 경우에는 사회적 자기효능감이 높은 집단이 낮은 집단보다 더 높은 것으로 나타났으나, 동조성의 경우에는 사회적 자기효능감이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 더 높은 것으로 나타났다.

화장도에 있어서도 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다( $F=13.032, p<.001$ ). 즉, 사회적 자기효능감이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 화장도가 더 높은 것으로 나타났다.

우울성향의 경우, 유행성( $F=28.234, p<.001$ ), 동

조성( $F=22.194, p<.001$ ), 그리고 흥미성( $F=46.747, p<.001$ ) 요인에서 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 즉, 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단보다 유행성과 흥미성을 더 추구하는 것으로 나타났으나, 동조성의 경우에는 오히려 우울성향이 낮은 집단이 높은 집단보다 더 높은 것으로 나타났다.

화장도에 있어서도 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다( $F=26.449, p<.001$ ). 즉, 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 화장도가 더 높은 것으로 나타났다.

유행성에 있어서 사회적 자기효능감이 낮은 집단의 경우에는 우울성향이 높은 집단과 우울성향이 낮은 집단간에 차이가 없는 것으로 나타났으나 사회적 자기효능감이 높은 집단의 경우에는 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 유행성을 더 추구하는 것으로 나타났다. 그리고 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단 모두에서 사회적 자기효능감이 낮은 집단보다 사회적 자기효능감이 높은 집단이 유행성을 더 추구하는 것으로 나타났다.

동조성의 경우, 사회적 자기효능감이 낮은 집단에서는 우울성향의 높은 집단과 낮은 집단간에 차이가 없는 것으로 나타났으나, 사회적 자기효능감이 높은 집단에서는 우울성향이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 동조성이 더 많이 나타났다. 그리고 우울성향이 낮은 집단에서는 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단간에 동조성에 있어서 차이가 없는 것으로 나타났으나 우울성향이 높은 집단에서는 사회적 자기효능감이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 동조성을 더 가지고 있는 것으로 나타났다.

흥미성의 경우, 사회적 자기효능감이 낮은 집단에서는 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단간에 차이가 없는 것으로 나타났으나, 사회적 자기효능감이 높은 집단에서는 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 흥미성을 더욱 추구하는 것으로 나타났다. 그리고 우울성향이 낮은 집단에서는 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단간에 흥미성에 차이가 없으나 우울성향이 높은 집단에서는 사회적

<표-4> 사회적 자기효능감(상,하)과 스트레스(상,하)에 따른 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도의 평균 및 표준편차

	스트레스	사회적 자기효능감	M	SD	N(%)
유행성	낮은	낮은	11.0169	3.1580	245(26)
		높은	13.1654	3.1429	254(27)
		전체	12.1105	3.3257	499(53)
	높은	낮은	10.6808	2.9967	286(30)
		높은	12.3576	2.7309	151(16)
		전체	11.2602	3.0122	437(47)
	전체	낮은	10.8359	3.0738	531(57)
		높은	12.8642	3.0179	405(43)
		전체	11.7135	3.2097	936(100)
동조성	낮은	높은	11.9275	3.5104	245(26)
		낮은	10.1899	3.4935	254(27)
		전체	11.0430	3.6047	499(53)
	높은	낮은	13.4971	3.4341	286(30)
		높은	12.8819	3.0655	151(16)
		전체	13.2845	3.3208	437(47)
	전체	낮은	12.7729	3.5536	531(57)
		높은	11.1936	3.5820	405(43)
		전체	12.0895	3.6490	936(100)
흥미성	낮은	낮은	20.8531	3.8638	245(26)
		높은	23.5079	4.4150	254(27)
		전체	22.2044	4.3569	499(53)
	높은	낮은	20.9832	3.5026	286(30)
		높은	21.6141	3.9813	151(16)
		전체	21.2012	3.6828	437(47)
	전체	낮은	20.9231	3.6708	531(57)
		높은	22.8018	4.3511	405(43)
		전체	21.7360	4.0848	936(100)
화장정도	낮은	낮은	45.2667	16.8011	245(26)
		높은	50.6388	15.8777	254(27)
		전체	48.0012	16.5410	499(53)
	높은	낮은	42.9145	14.3230	286(30)
		높은	45.6772	14.4965	151(16)
		전체	43.8691	14.4267	437(47)
	전체	낮은	43.9998	15.5450	531(57)
		높은	48.7889	15.5458	405(43)
		Total	46.0720	15.7173	936(100)

자기효능감이 높은 집단이 낮은 집단보다 더 흥미성을 추구하는 것으로 나타났다.

화장도에 있어서 사회적 자기효능감이 낮은 집단의 경우에는 우울성향이 높은 집단과 우울성향이 낮은 집단간에 차이가 없는 것으로 나타났으나, 사회적 자기효능감이 높은 집단의 경우에는 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 더 높은 화장도를 가지고 있는 것으로 나타났다. 그리고 우울성향이 높은 집단과 낮은 집단 모두에서 사회적 자기효능감이 낮은 집단보다 사회적 자기효능감이 높은 집단이 화장도가 더 높은 것으로 나타났다.

3. 사회적 자기효능감(상,하)과 스트레스(상,하)에 따른 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도의 평균 및 표준편차를 계산한 결과 아래 <표-4>와 같다.

<표 4>에서 의복태도 중 유행성에서 스트레스 수준이 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각 12.1105와 11.2602로 나타났다. 또한 스트레스 수준이 낮은 집단내에서 사회적 자기효능감이 높은 집단의 유행성의 평균값은 13.1654인 반면, 사회적 자기효능감이 낮은 집단은 11.0169로 나타났다. 스트레스 수준이 높은 집단내에서 사회적 자기효능감이 낮은 집단과 높은 집단의 유행성의 평균값은 각각 10.6808과 12.3576으로 나타났다.

동조성에서 스트레스 수준이 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각 11.0430과 13.2845로 나타났다. 또한 스트레스 수준이 낮은 집단내에서 사회적 자기효능감이 높은 집단의 동조성의 평균값은 11.9275인 반면, 사회적 자기효능감이 낮은 집단은

10.1899로 나타났다. 스트레스 수준이 높은 집단내에서 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단의 동조성의 평균값은 각각 12.8819과 13.4971로 나타났다.

흥미성에서 스트레스 수준이 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각 22.2044와 21.2012로 나타났다. 또한 스트레스 수준이 낮은 집단내에서 사회적 자기효능감이 높은 집단의 흥미성의 평균값은 23.5079인 반면, 사회적 자기효능감이 낮은 집단은 20.8531로 나타났다. 스트레스 수준이 높은 집단내에서 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단의 흥미성의 평균값은 각각 21.6141과 20.9832로 나타났다.

화장정도에서 화장정도가 낮은 집단과 높은 집단의 평균값은 각각 48.0012와 43.8691로 나타났다. 또한 화장정도가 낮은 집단내에서 사회적 자기효능감이 높은 집단의 화장정도의 평균값은 50.6388인 반면, 사회적 자기효능감이 낮은 집단은 45.2667로 나타났다. 화장정도가 높은 집단내에서 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단의 화장정도의 평균값은 각각 45.6772과 42.9145로 나타났다.

4. 사회적 자기효능감이 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성) 및 화장도에 미치는 효과가 스트레스 정도에 따라 다른지를 알아보기 위해 사회적 자기효능감(상,하)과 스트레스(상,하)를 독립변인으로 하고 의복태도 및 화장도를 종속변인으로 하여 MANOVA를 실시한 결과 아래 <표-5>와 같다.

아래 표-5에서 볼 수 있는 바와 같이 주효과 사회적 자기효능감( $F=26.003$ ,  $p<.001$ )과 스트레스

<표-5> MANOVA 결과 요약표

Effect		Value	F
사회적 자기효능감	Wilks' Lambda	.899	26.003***
스트레스	Wilks' Lambda	.908	23.418***
사회적 자기효능감 × 스트레스	Wilks' Lambda	.977	5.373***

\*\* $p<.01$ , \*\*\* $p<.001$

( $F=23.418$ ,  $p<.001$ )가 모두 통계적으로 유의한 것으로 나타났다. 그리고 사회적 자기효능감x스트레스의 상호작용효과가 역시 통계적으로 유의한 것으로 나타났다( $F=5.373$ ,  $p<.001$ ).

통계적으로 유의한 것으로 나타난 주효과와 상호작용효과를 구체적으로 알아보기 위해 단변인변량분석을 실시한 결과 아래 <표-6>과 같이 나타났다.

<표-6>에서 볼 수 있는 바와 같이, 사회적 자기효능감의 경우 유행성( $F=87.325$ ,  $p<.001$ ), 동조성( $F=26.180$ ,  $p<.001$ ), 흥미성( $F=38.396$ ,  $p<.001$ ) 요인 모두에서 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 즉, 유행성 및 흥미성의 경우에는 사회적 자기효능감이 높은 집단이 낮은 집단보다 더 높은 것으로 나타났으나 동조성의 경우에는 사회적 자기효능감이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 더 높은 것으로 나타났다(<표-4> 참조).

화장도에 있어서도 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다( $F=15.273$ ,  $p<.001$ ). 즉, 사회적 자기효능감이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 화장도가 더 높은 것으로 나타났다.

스트레스의 경우, 유행성( $F=7.8070$ ,  $p<.01$ ), 동조성( $F=85.886$ ,  $p<.001$ ), 그리고 흥미성( $F=11.062$ ,  $p<.01$ ) 요인에서 스트레스가 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 즉, 스트레스가 낮은 집단이 높은 집단보다 유행성과 흥미성을 더 추구하는 것으로 나타났으나 동조성의 경우에는 오히려 스트레스가 높은 집단이 낮은 집단보다 동조성이 더 강한 것으로 나타났다.

화장도에 있어서도 스트레스가 높은 집단과 낮은 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다( $F=12.345$ ,  $p<.001$ ). 즉, 스트레스가 낮은 집단이 높은 집단에 비해 화장도가 더 높은 것으로

<표-6> 단변인변량분석 결과 요약표

Source	종 속 변 인	SS	df	MS	F
사회적 자기효능감	유행성	806.774	1	806.774	87.325***
	동조성	305.202	1	305.202	26.180***
	흥미성	595.229	1	595.229	38.396***
	화장정도	3648.582	1	3648.582	15.273***
스트레스	유행성	72.129	1	72.129	7.807**
	동조성	1001.246	1	1001.246	85.886***
	흥미성	171.491	1	171.491	11.062**
	화장정도	2949.187	1	2949.187	12.345***
사회적 자기효능감 × 스트레스	유행성	12.267	1	12.267	1.328
	동조성	69.454	1	69.454	5.958*
	흥미성	225.835	1	225.835	14.568***
	화장정도	375.412	1	375.412	1.571
Total	유행성	9632.510	935		
	동조성	12449.561	935		
	흥미성	15601.069	935		
	화장정도	230977.525	935		

\* $p<.05$ , \*\* $p<.01$ , \*\*\* $p<.001$

나타났다.

사회적 자기효능감×스트레스의 상호작용효과도 동조성( $F=5.95$ ,  $p<.05$ ), 흥미성( $F=14.6$ ,  $p<.001$ )은 통계적으로 유의한 것으로 나타났으나 유행성( $F=1.33$ ,  $p>.05$ )과 화장도( $F=1.57$ ,  $p>.05$ )는 통계적으로 유의하지 않는 것으로 나타났다.

동조성의 경우, 사회적 자기효능감이 높은 집단에서는 스트레스의 높은 집단과 낮은 집단간에 차이가 없는 것으로 나타났으나 사회적 자기효능감이 낮은 집단에서는 스트레스가 낮은 집단이 높은 집단에 비해 더 강한 동조성을 가지고 있는 것으로 나타났다. 그리고 스트레스가 낮은 집단에서는 사회적 자기효능감이 높은 집단과 낮은 집단간에 동조성 있어서 차이가 없는 것으로 나타났으나, 스트레스가 높은 집단에서는 사회적 자기효능감이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 더 강한 동조성을 가지고 있는 것으로 나타났다.

흥미성의 경우, 스트레스의 수준과는 관계없이 사회적 자기효능감이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 흥미성이 더욱 강한 것으로 나타났다. 그리고 사회적 자기효능감이 낮은 집단에서는 스트레스 수준에 따른 흥미성에 차이가 없는 것으로 나타났으나, 사회적 자기효능감이 높은 집단의 경우에는 스트레스를 적게 받는 집단이 많이 받는 집단보다 흥미성이 더욱 강한 것으로 나타났다.

## V. 고찰

본 연구는 20대에서 40대까지의 여성들을 대상으로 사회적 자기효능감, 우울, 스트레스의 심리적 요인과 의복태도(유행성, 동조성, 흥미성), 화장도의 관계를 이론적으로 검증하는데 그 목적이 있었다.

사회적 자기 효능감이 높은 집단이 낮은 집단보다 의복에 대한 유행성과 흥미성을 더 추구하는 것으로 나타났다. 즉 자신의 사회적 능력에 대한 신념을 가진 여성이 최신유행의 의복에 많은 관심을 가지고, 착용하게 되며 변화된 자신의 모습에 즐거워하고 자신감을 가지게 되는 것을 보인다. 이는 심성식(1989)의 연구에서 패션의견 선도자는 인쇄매체를 많이 사용하여 유행을 주도하고, 자기 존중감이

높은 여성일수록 의모에 관심이 많다는 이선재(1984)의 연구와도 일치한다. 또한 의복에 대한 만족도는 긍정적인 자아개념을 갖도록 하는데 도움이 되고 사회생활에 있어서 자신감을 갖게 한다는 김순화(1992)의 주장과도 일치한다.

사회적 자기 효능감이 낮은 집단이 높은 집단보다 동조성을 더 추구하는 것으로 나타났다. 즉 자신에 대한 신념이 부족한 여성은 주위의 평가가 부정적이기 때문에 이를 극복하기 위해 사회적으로 허용되는 범위 안에서 의복을 선택하는 것으로 보인다. 이는 이화연(1994)의 연구에서 의류제품 지식이 낮은 집단이 높은 집단보다 쇼윈도우나 점포내 전열을 중요시 한다는 결과와 심성식(1989)의 추종자는 패션 의견 선도자에 비해 관찰 매체만을 상대적으로 많이 사용한다는 결과와 일치한다. 그리고 청소년기에 있어서 의복은 동조의 수단으로 사용되는데, 친구들 간에 인기가 있고 없음에 의복이 주는 영향이 크며, 친구를 선택하는 요인으로서 의모가 중요함을 밝히고 있다(김순구, 1985).

사회적 자기 효능감이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 화장도가 더 높은 것으로 나타났다. 즉 자신에 대한 신념이 강한 사람이 사회활동을 적극적으로 하기 때문에 사회적 성공과 긍정적 피드백을 위해 자신을 꾸미는데 많은 투자를 하는 것으로 보인다.

이는 Miller와 Cox(1982)의 연구에서 사회적 자의식이 높은 사람이 자신의 매력을 강화하려고 노력함으로써 사회적 상황에 대한 준비를 할 수 있다는 것과 일치한다. 또한 大坊과 神山(1996)은 화장으로 자신의 의모를 매력적으로 만들어서 성공한 것이라면 그것은 자신의 능력과 노력에 의한 것이라고 하였으며, 또한 Cash(1985)은 매력적인 의모가 자기에게 유익한 사회적 효과를 가져온다고 판단하면 화장의 사용을 높인다고 한 것과 일치한다.

우울성향이 높은 집단이 낮은 집단보다 유행성과 흥미성을 더 추구하는 것으로 나타났다. 즉 우울성향이 높은 여성의 자신에 대해 자신감이 부족하고 자신에 대해 왜곡된 사고를 하기 때문에 이러한 상태를 극복하기 위해 새로운 스타일을 선호하고, 많은 관심을 보이는 것으로 보인다. 이러한 의모의 변화를 통해 생활이 즐거워지고 자신감을 회복하게

되는 것이다. 이는 Kochanska(1987)의 연구에서 우울한 사람이 나타내는 낮은 자존감과 통제력 결여를 나타낸다는 주장과 일치한다.

우울성향이 낮은 집단이 높은 집단보다 동조성을 더 추구하는 것으로 나타났다. 즉 우울성향이 낮은 여성의 주위의 환경에 영향을 많이 받지 않고, 자신감이 있기 때문에 타인의 시선에 영향을 받지 않고 자신의 생활을 소신있게 할 수 있을 것이다. 그리고 자신을 방어하지 않고 있는 그대로 자신을 받아들이고, 주위환경에 순응한다는 것이다.

이는 Dubler 등(1984)가 Worell(1977)의 연구에 의하면 우울이 방어동기로서 외모향상과 의복행동 욕구가 높다는 결과와 일치한다. 또한 자신이나 타인을 긍정적으로 지각하는 사람은 동조성을 중시하지 않으며(정미실, 1982), 개인적인 능력이나 확신감이 낮고, 자기존중감이 낮으며, 타자 지향적일수록 의복 동조가 높은 편이다(박혜선, 1989)는 연구와도 일치한다.

우울성향이 높은 집단이 낮은 집단보다 화장도가 더 높은 것으로 나타났다. 즉 우울성향이 높은 여성은 자신을 긍정적으로 지각하지 못하기 때문에 화장을 통해 자신의 외모를 변화시켜 자신감을 회복하고자 하며, 타인에게 어려운 자신의 내부를 숨기고자 하는 경향이 있는 것으로 보여진다. 이는 여성은 화장한 후 보다 자신감이 높아지며 긍정적인 방향으로 기분이 변화된다는 Graham 과 Kligman(1985)의 연구결과와 일치한다.

이는 Theberge 와 Kernaleguen(1979)의 연구에 의하면 화장품 사용은 얼굴에 대한 만족과 정적인 관련이 있어 화장품을 사용할 수록 얼굴에 대한 만족도가 높다는 것과 일치한다. 또한 노년 여성의 연령이 높아도 화장을 하여 정리된 용모를 갖추어야 한다는 생각을 지니며 용모에 대한 관심도가 높다는 이옥희(1985)의 연구와도 일치한다.

스트레스가 높은 집단이 낮은 집단보다 동조성을 더 추구하는 것으로 나타났다. 즉 스트레스가 높은 여성은 생활에 활력을 잃기 때문에 자신을 꾸미는데 시간을 투자하거나 사회활동을 할 여력이 없다. 그러므로 사회집단에 의해서 전형적으로 받아들여지는 웃차림을 하게된다.

이는 남성 성역할에 대한 스트레스가 높을 수록 의복동조성이 높다는 김광경, 이숙녀(1989)의 연구 결과와 일치한다. 또한 이명희와 이은실(1999)의 연구에서 스트레스가 높을 수록 의복만족도는 낮아진다는 결과와 일치한다.

스트레스가 낮은 집단이 높은 집단보다 화장도가 더 높은 것으로 나타났다. 이것은 스트레스가 낮은 여성의 사회활동이나 생활에서 적극적으로 표현하고, 활동하기 때문에 자신을 꾸미는데 더 많은 시간과 노력을 기울이는 것으로 볼 수 있다. 이는 화장품을 자주 사용하는 사람은 비교적 유연하게 사회적인 의미에서 여성적인 역할을 가지고 있고 평등한 관점을 가지며 안정성을 지닌다는 大坊과 神山(1996)의 연구결과와 일치한다.

## VI. 결론 및 제언

본 연구결과 요약 및 결론은 다음과 같다.

첫째, 사회적 자기 효능감이 높은 집단이 낮은 집단보다 유행성과 흥미성에 높게 나타났으며, 동조성의 경우에는 사회적 자기 효능감이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 더 높은 것으로 나타났다. 또한 사회적 자기 효능감이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 화장도가 더 높은 것으로 나타났다. 이는 자신의 사회적 능력에 대한 신념을 가진 여성의 타인보다 먼저 최신 유행의 의복을 착용하며 이것이 타인에게 영향을 줌으로써 유행을 선도하며, 동시에 의복에 관심을 많이 가지게 되는 것으로 보인다. 그리고 외모를 가꾸는데도 더 많은 시간과 노력을 투자하는 것으로 보인다. 그러므로 사회적으로 성공하고, 활동이 많은 여성을 대상으로 한 의류나 화장품 시장은 경쟁우위에 서기위한 차별적인 마케팅 전략의 수립이 요구된다고 생각된다.

둘째, 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단보다 유행성과 흥미성을 더 추구하는 것으로 나타났다. 반면 동조성의 경우에는 우울성향이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 더 높은 것으로 나타났다. 그리고 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 화장도가 더 높은 것으로 나타났다. 이는 우울성향이 높은 여성의 자신에 대해 자신감이 부족하고 자신에 대

해 사실과 다른 왜곡된 사고를 하기 때문에 스스로 문제를 해결하기 위해서 죄신 유행의 의복이나 화장에 많은 관심을 보이고, 직접 사용하게 되는 것으로 보인다. 이것은 사회적 자기효능감이 높은 사람과 같은 결과를 보이지만 그 원인에 있어서는 극명한 차이를 보인다.

셋째, 사회적 자기효능감이 높은 집단의 경우에 우울성향이 높은 집단이 낮은 집단에 비해 더욱 유행성을 추구하고 화장도가 높은 것으로 나타났다. 이는 사회적인 활동을 통해 자신에 대한 신념이 높은 사람도 정서적으로 우울한 경우에는 의복이나 화장을 통해 자신을 좀 더 나은 사람으로 보이고자 하는 보상욕구가 있는 것으로 보여진다.

넷째, 사회적 자기효능감이 높은 집단의 경우에 우울성향이 낮은 집단이 높은 집단에 비해 더욱 동조성을 추구하는 것으로 나타났다. 이는 자신에 대한 신념이 높고 사람이 정서적으로 우울하지 않을 경우, 소속집단의 규범에 맞춰서 행동하는 경향이 있음을 나타낸다. 반면, 사회적 자기 효능감이 높고 우울성향이 높은 집단이 흥미성을 더욱 추구하는 것으로 나타났다. 이는 자신감이 높은 사람이라도 정서적으로 우울할 때 자신보다는 주위의 다른 것에 관심을 더 많이 가지게 됨으로써 자신의 문제를 회피하려는 것으로 볼 수 있다.

다섯째, 스트레스가 낮은 집단이 높은 집단보다 유행성과 흥미성을 더욱 추구하는 것으로 나타났다. 반면 동조성의 경우에는 스트레스가 높은 집단이 낮은 집단에 비해 더욱 강한 것으로 나타났다. 그리고 스트레스가 낮은 집단이 높은 집단에 비해 화장도가 더욱 높은 것으로 나타났다. 이것은 사회나 가정 등에서 적절하게 대처하지 못하는 경우 스트레스를 받게 됨으로써 적응의 한 방법으로 사회적 경향에 맞춰서 의복을 착용하게 되는 것으로 해석할 수 있다.

여섯째, 사회적 자기 효능감이 낮은 집단의 경우에는 스트레스가 높은 집단이 낮은 집단 보다 더욱 동조성을 추구하는 것으로 나타났다. 그리고 사회적 자기 효능감이 높은 경우 스트레스를 적게 받는 집단이 스트레스를 많이 받는 집단보다 흥미성을 추구하는 것으로 나타났다. 이는 자신에 대한 신념

이 높은 여성이 의복에 관심을 더욱 많이 보이고 적절한 사회생활을 하기 때문에 스트레스가 적을 것으로 보인다.

결론적으로 잠재적 여성고객 중 사회적 자기효능감이 높은 여성고객은 타인의 눈에 띄는 새롭고 특이한 디자인과 색상을 가진 의복과 고급스러운 의복을 추구한다. 사회적 자기효능감이 높은 집단은 주로 전문가집단이나 대학생집단으로 예상되는 데 이런 집단을 대상으로 한 마케팅 전략은 의복에 대한 유행성과 흥미성에 중점을 두고 접근해야 할 것으로 생각된다. 이러한 여성은 적극적으로 화장을 하므로 화장품선택에서도 고급화가 예상되므로 기능성 화장품과 같은 고품목의 화장제품에 중점을 두어야 할 것이다. 그리고 우울성향이 높은 여성고객은 새롭고 특이한 디자인과 고급스러운 의복을 추구하지만 그 원인이 자신의 단점을 보완하기 위한 경우가 많기 때문에 좀더 화려하고 밝은 색상의 의복을 추구할 것으로 생각된다. 그러므로 우울 성향이 높은 여성고객에 대한 마케팅 전략은 단점을 가려줄 수 있는 보완적인 의복에 중점을 두고 접근해야 할 것으로 생각된다. 이러한 여성은 밝은 색상의 화장이나 색상을 약간 다르게 배합한 눈화장과 같은 색조화장을 통해 기분을 향상시킬 수 있을 것이다. 스트레스가 높은 여성고객은 사회집단에서 전형적으로 받아들여지는 옷차림을 주로 한다. 그러므로 IMF와 같은 사회, 경제적으로 어려운 시기에는 여성고객들이 스트레스수준이 높고 불안하기 때문에 사회적인 의복규범에 맞는 단순한 스타일의 의복에 중점을 두고 접근해야 할 것으로 생각된다. 이러한 여성은 스트레스로 인한 괴부의 결함을 커버할 수 있는 기초화장에 신경 써야 함과 동시에 색조화장을 통한 기분의 변화가 예상되므로 기초화장과 색조화장에 보다 비중을 두어야 할 것이다.

따라서 의복이나 화장을 통해 여성들은 부정적인 요인으로부터 벗어날 수 있을 뿐 아니라 자신감을 갖게 하고 잠재적인 여성 소비자의 행동에 심리적 부담감을 줄여줄 수 있을 것이다. 연구를 통해 소비자의 특성에 따른 적합한 욕구를 충족시켜줄 수 있는 의복과 화장행동에 도움이 되리라 본다.

이상의 연구 결과를 토대로 앞으로의 연구를 위

한 제언은 다음과 같다.

이들 여성의 심리적 특성을 활용하여 기분이나 미의식 및 유행의 민감성에 따른 의복과 화장품의 선호색, 라이프 스타일에 맞는 기호스타일과 같은 세부전략을 파악하여 좀 더 구체적인 마케팅 전략을 수립하여 나가야 할 것이다.

## 참 고 문 헌

- 강혜원 (1995). *의상사회심리학*(개정판). 서울: 교문사. *한국의류학회지*.
- 강혜원, 이은미 (1998). *의류학전공 여대생의 의복에 대한 태도와 사회심리적 요인과의 관계연구*. *연세대 생활과학논집*, 제2권, 1-10.
- 고애란, 이수경 (1998). *여고생의 의복행동과 자기효능감 및 감각추구성향과의 관련 연구*. 22(7), 931-941.
- 김광경, 이숙녀 (1989). *남성 성역할 스트레스와 의복 행동과의 상관연구*: 서울 남자 대학생을 중심으로. *한국의류학회지*, 13(4), 339-346.
- 김경희 (2000). 중, 고등학생들의 의복동조와 의복태도에 관한 연구. *한국의류학회지* 24(3), 401-411.
- 김봉인 (1999). *중년여성의 피부건강관리에 대한 태도와 실천행위에 관한 연구*. *한국미용학회지*, 5, 123-166.
- 김순구 (1987). *자아존중감이 의복행동에 미치는 영향*. *부산대, 학위논문*.
- 김순화 (1992). *교복착용이 학생의 자아개념과 의복행동에 미치는 영향*. *한국교원대, 학위논문*.
- 김윤정 (1992). *남자대학생의 유행선도력 및 성역할 정체감에 따른 의복행동 연구*. *고려대, 학위논문*.
- 김은선 (1998). *기초화장품의 시장세분화전략에 관한 실증적 연구*. *연세대 경영대학원, 학위논문*.
- 나명순, 박상학 (1998). *피부고객실을 찾는 고객들의 심리적 특성*. *조선의대논문집*, 23(2), 259-273.
- 문선정 (1995). *연예인 유행스타일 선호도에 따른 유행 선도력 및 의복태도연구*. *중앙대, 학위논문*.
- 박혜선 (1989). *의복동조성에 대한 이론적 연구*: 동조 유형, 준거집단 및 영향요인을 중심으로. *한국의류학회지*, 13(3), 223-241.
- 변정선 (2000). *20대여성의 감각추구성향과 의복태도가 상표다양성추구에 미치는 영향*. *숙명여대 의류학과, 학위논문*.
- 신웅섭 (1997). *심리학 개론*. 서울, 박영사, P407
- 심성식 (1989). *폐션의견 선도자와 추종자의 정보탐색에 관한 연구*. *이화여대, 학위논문*.
- 조기여, 유태순 (1997). *자기효능감, 화장근접도, 의복근접도의 상관관계*. *한국복식학회지*, 제32호.
- 정미숙 (2000). *여대생들의 피부관리와 화장습관에 관한 연구*(대구·경북지역 여대생을 중심으로). *영남대학교 학위논문*.
- 정미실 (1982). *남자 중·고등학생의 의복행동과 지각 향상과의 상관연구*: 의복의 동조성을 중심으로. *연세대, 학위논문*.
- 원호택 (1987). *고등학교 재학생의 스트레스에 관한 실태조사*. *서울대학교*.
- 이명희, 이은실 (2000). *고등학생의 스트레스와 의복규범태도 및 의복만족도에 관한 연구*. *한국의류학회지*, 245-255
- 이송희 (1989). *중년기 여성들의 스트레스 인지수준과 의복선택행동에 관한 연구*. *전북대, 학위논문*.
- 이수지, 이인자 (1996). *성인여성의 신체만족도 및 스트레스에 따른 미니스타일 선호도에 관한 연구*. *복식학회지*, 30, 59-68.
- 이선재 (1984). *성인여성의 의복행동과 자아개념과의 관계연구*. *숙명여대 아세아 여성문제 연구소 논문집*, 23.
- 이옥희 (1985). *노년기 여성의 의복 선호와 의생활실태에 관한 연구*. *원광대, 학위논문*.
- 이영미 (1987). *스트레스와 의복디자인 선호도간의 상관 연구*. *숙명여대, 학위논문*.
- 이영선 (1991). *소비자의 의복관여와 의적 정보탐색*. *서울대, 학위논문*.
- 이화연 (1994). *소비자 의류제품 지식과 의적 정보탐색 활동에 관한 연구*. *한양대, 학위논문*.
- 이현옥 (1998). *기능성 화장품 사용도와 구매행동에 관한 연구*(의모관련 변인과의 관계를 중심으로). *영남대 의류학과, 석사학위논문*.
- 이현화, 박찬부 (1998). *지각자의 성격 변인에 따른 의복 단서의 인상효과에 대한 연구*. *한국의류학회지*, 22(3).
- 최순남 (1997). *인간행동과 사회환경*. 오산: 한신대학교 출판부, PP.383, 385
- 윤여성 (1995). *新피부관리학*. 가림출판사.
- 홍대식 (1985). *심리학 개론*. 서울 : 박영사.
- Beck, A. T., Ward, C. H., Mendelson, M., Mock, and J. Erbaugh. (1961). An Inventory for Measuring Depression. *Archives of General Psychiatry*, v4, 561-571.
- Cash, T., Rissi, J. & Chapman, R. (1985). Not Just Another Pretty Face : Sex Roles, Locus of Control and Cosmetic Use. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 246-257.
- Condiotte, M. M., and E. Lichtenstein. (1981). Self-efficacy and relapse in smoking cessation programs. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, V49, 648-658.
- Dubler, M. L. J., & Gurel, L. M. (1984). Depression :

- Relationship to clothing and appearance self-concept. *Home Economics Research Journal*, 13(1), 21-26.
- Graham, J. A., & Jouhar, A.J. (1981). The effects of cosmetics on person perception. *International Journal of Cosmetic Science*, 3, 197-210
  - Graham, J. A., & Jouhar, A.J. (1983). The importance of cosmetics in psychology of appearance. *International Journal of Dermatology*, 22, 153- 156.
  - Graham, J. A., & Kligman, A. M. (Eds.) (1985). *The psychology of cosmetic treatments*. New York : Prager Publisher.
  - Hinkle, L. E. (1977). The concept of "Stress" in the biological and Social Science. In Z. J. Lipowski, D. P. Lipsitt & P. C. Whybrow(Eds.) *Psychosomatic medicine: Current trends and Clinical implications*, New York: Oxford University Press.
  - Hirota, H., Fragrance. Jornal 1989-1, Fragrance Journal, 29, 1989.
  - Horn, K. L. (1968). *The second skin: An interdisciplinary study of clothing*, Boston: Houghton Mifflin Co.
  - Humphrey, C., Klassen, M. & Creekmore, A. M. (1971). Clothing and self-concept of adolescent. *Journal of Home Economics*, 63(4), 246-250.
  - Johnson, M. L. (1979). An exploratory study of the relationship of clothing self-concept to depression, Virginia Polytechnic Institute and State University.
  - Kochanska, G., Kuczynski, L., Radke-Yarrow, M., Welsh, J. D. (1987). Resolution of control episodes between well and affectively ill mother and their young child. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 13, 919-932.
  - Miller, L. C. & Cox, C. L. (1982). For Appearance Sake : Public Self-Consciousness and Make-Up Use, *Personal and Social Psychology*, 8, 748-751.
  - Rohde, P., Lewinsohn, P. M., Tilson, M., & Seeley, J. R. (1990). Dimensionality of coping and its relation to depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(3), 499-511.
  - Sherer, M., Maddux, J. E., Mercandante, B., Prentice-Dunn, S., Jacobs, B., & Rogers, R. W. (1982). The Self-Efficacy Scale: Construction and Validation, *Psychological Reports*, 51, 663-671.
  - Theberge, L. & Kernaleggen, A. (1979). 'Importance of Cosmetics Related to Aspects of the Self', *Perceptual and motor Skills*, 48, 827-830.
  - Worell, J. A. (1977). Relationship between clothing interesting and the mental depression. Unpublished master thesis, Virginia Polytechnic Institute and State University.
  - 高本修(監修) 大坊郁夫・神山進(編). (1996). *被服と化粧の社会心理学*. 北大路書房
  - 大坊郁夫. (1990). 社会的スキルとしてのマナー行動 化粧文化, 22, 30-40
  - 大坊郁夫. (1991). 外見印象管理と 社会的スキル 日本グループ・ダイナミックス學會, 第39回 大會發表論文集, 115-116
  - 藤本浩一, 土肥伊都子. (2000). 非對稱化粧の意味を探る. 織消誌, 41(11), 922-930
  - 松松小夜 井 豊・山本眞野子・岩男壽美子. (1983). 化粧の心理的効用 マーケッティング・リサーチ, 21, 30-41
  - 重松剛・宮原幹夫・片岡俊紀・昆宰一・伊崎正勝・横田篤三. (1982). らい患者のリハビリテーションにおける化粧品の心理學的効果 日本化粧品科學會誌, 6, 181-187.
  - 余語眞夫・津田兼六・浜治世・鈴木ゆかり・互 恵子. (1990). 女性の精神的健康に與える 化粧の効用 健康心理學研究, 3, 28-37
  - 永尾松夫. (1983). 女性における化粧意識 化粧文化, 8, 133-144