

# 신체만족도와 화장태도에 따른 화장후 심리적 기대효과의 관련변인 연구

## A Study on the Relevant Factors of the Psychological Expecter Effects of Make-up according to Body Cathexis and Make-up Attitude

최수경\*

마산대학 뷰티케어학부

Su Koung Choi

Dept. of Beauty & Care, Masan College, Masan, Korea

### Abstract

The women selected by random sampling were classified into four groups according to their body cathexis and make-up attitude in order to investigate influences in psychological expecter effects of make-up. For the study, a questionnaire survey was conducted of 436 women in between their twenties to fifties residing in the Kyeongnam region. Obtained data were analyzed pearson's correlation coefficient and multiple regression analysis. The result are as follows. Cluster was classified into four groups: positive congruity(G1), positive incongruity(G2), negative congruity(G3), negative incongruity(G4). The make-up behaviors were found to be very influential factors, and so were desires and clothing values in some degree. But, the psychological expecter effects of make-up according to body cathexis and make-up attitude of adult women showed a difference in subordinate factors of desire, clothing value, and make-up behavior in view of their peculiarities classified in detail.

Key Words : Psychological Expecter Effects of Make-up, Body Cathexis, Make-up Attitude

### I. 서론

많은 사람들은 외모를 보완할 뿐만 아니라 과시적 효과를 증가시키기 위하여 화장을 하거나 의복과 장신구를 이용하여 치장하는 데 많은 관심을 나타내고 있다. 이 중에서 화장은 인간의 근본적인 미적 욕구를 충족시켜줌과 동시에 자기 자신을 재발견하여 변화된 새로운 모습으로 바꾸어 주어 자신의 모습을 더욱 세련되고 매력적인 이미지, 개성적인 이미지로 나타낼 수 있는 자기표현의 수단이 되고 있다.

화장이 갖는 심리적인 효과나 효용은 화장을 하고 있을 때는 남에 대해 적극적이 될 수 있으며 기초화장이나 화장을 잘하는 사람일수록 이러한 성향은 높게 나타난다고 한다. 이는 여성 자신도 화장의 대인적인 적극성을 더하는 효과를 인식하고 있으며 이 효과가 실제의 화장행동에 결부되어 있는 것을 알 수 있다.(資生堂研究所,

1993) 지금까지 개인에 따른 화장태도나 화장행동에 관한 연구(박선희, 2001; 박정혜, 2002; 김현희, 유태순, 2002; 백경진, 김미영, 2004)는 이루어지고 있지만, 화장을 한 후 심리적으로 기대되는 좋은 이미지나 효과에 관한 연구는 미비한 실정이다. 즉 화장의 심리적인 측면에서 비추어 볼 때 화장행동은 화장후심리적기대효과를 유도하는 중요한 개념이 되므로 화장행동과 화장후심리적기대효과를 나누어 파악할 필요가 있다.

화장은 의복에 비해 변화가 쉽고 용이하며, 다양한 자기 연출이 가능하다. 그러나 화장을 통해 표현하는 방법이나 기대효과는 사람마다 다를 수 있다.

신체만족도는 신체의 여러 부분이나 신체기능에 대한 만족 혹은 불만족의 정도로 정의되는데,(Secord, Jourard, 1953) 자신의 신체이미지에 대한 개인의 주관적 평가를 의미한다. 지금까지 신체만족도를 의복과 관련시킨 국내의 연구들이 활발하게 이루어져 왔다. 황진숙(1998)의 연구에서는 이상적인 신체이미지의 중요성과 특정 부위에

\* Corresponding author: Su Koung Choi  
Tel: 055) 230-1352, Fax: 055) 230-1352  
E-mail: csk5257@hanmail.net

대한 신체만족이 의복추구혜택과 관련이 있는 것으로 나타났다. 이는 특정 부분의 신체에 만족할수록 의복혜택을 통하여 신체만족을 유지 또는 고양시키는 것으로 설명할 수 있다. Sontag와 Schlater(1982)는 성인에게 있어 신체만족도는 의복과 관련된 자아개념 요소 중에서 가장 자주 언급되는 요소라는 것을 알아내었다. 신체와 의복의 관련성을 해석하는 견해 중의 하나는 신체만족과 불만족은 의복으로 옮겨져서 자아존중에 영향을 미치기 때문에 의복은 신체불만족을 보상해 줄 수 있다는 것이다. 전체적인 조화를 중요시하여 통일된 아름다움을 추구하는 토털패션의 요소로 의복과 함께 빼놓을 수 없는 것이 화장과 헤어스타일이라고 보면 화장을 통해서도 신체불만족을 보상해 줄 수 있을 것으로 본다.

의복태도의 의미를 화장태도에 적용하게 되면 화장태도는 화장에 두는 상대적 가치에 관한 태도나 화장을 중시하는 데에 대한 이유를 의미하는 것으로 화장을 얼굴의 약점을 최소화하거나 얼굴이나 신체의 특징을 높이는 하나의 수단으로 인식하는 것을 의미한다. Shim 등(1991)은 신체만족도와 의복태도의 상호작용으로 남성소비자를 4집단 즉 긍정적 일치, 긍정적 불일치, 부정적 일치, 부정적 불일치집단으로 유형화한 후 이들 집단의 의복행동, 구매행동, 개인적 특성에서 차이가 있는지 연구한 결과 자신의 신체와 의복에서 모두 긍정적 태도를 가진 사람들은 다른 집단보다 대부분의 변수에서 가장 높은 점수를 보였다. 강경자와 박정은(2005)은 여대생을 신체만족도와 의복태도에 따라 4집단으로 세분화한 후 충동구매행동과 심리적 특성을 연구한 결과, 충동구매유형과 심리적 특성에서 집단 간에 의미있는 차이를 보여 신체만족도와 의복태도는 다른 차원이며 이들 변수가 의복행동연구에 각각 고려되어야 함을 제시한 Shim 등(1991)의 견해를 지지하였다. 그러나 신체만족도에 관한 많은 선행연구들은 의복의 선택 동기나 의복만족도, 그리고 의복태도와 밀접한 관련이 있음을 밝히고 있으나, 외모를 아름답게 향상시킬 수 있는 화장태도나 행동에 관한 연구는 거의 이루어지지 않고 있다.

Jones와 David(1965)같은 심리학자들은 많은 사람들이 비슷한 상황에서 유사하게 행동하게 되므로 동기로 개인의 행동을 설명하는 것이 상황적인 힘보다 더 중요한 것으로 인식될 수 있다고 하여 내적 동기의 규명은 소비자의 화장행동이 실제로 매우 다르게 나타나는 것을 상당 부분 설명해 줄 수 있을 것으로 생각된다. Ryan(1966)은 그러한 동기 가운데 하나가 욕구충족설임을 지적하였고, Wendall(1947)는 인간행위는 근본적으로 욕구에 의해서 시작되고 유지된다고 보았다. Maslow(1954)도 인간의 욕구를 동기로 설명하면서 어떤 행동은 여러 욕구들에 의

해서 그 강도와 중요도에 따라서 결정될 수 있다고 하였다. 한편 William(1952)은 그러한 태도나 행동의 방향에 영향을 주는 일반적 개념으로 가치관을 지적하였고, Hurlock(1976)은 가치관이 개인의 행동이나 의사를 결정하는 동기로서 작용한다고 보았다. Peter와 Olson(1987)은 가치가 소비자행동의 측면에서 소비자의 가장 기본적이고 근본적인 욕구와 목표의 인지적 표현이라고 하였다. Ryan(1966)은 다양한 가치들의 상대적 중요도에 있어서 동일집단에 속하는 개인들 간에 차이가 있음은 물론 대부분의 사람들이 어떤 하나의 사상에 대해서 유일의 가치보다는 여러 가치를 복합적으로 가지게 된다고 보았다. 강경자(1989, 1992)는 욕구가 의복가치관에 영향을 미치게 된다고 보았고, 욕구와 가치관이 의복행동을 설명하는 변인으로 작용함을 밝혀서 의복과 함께 화장이 코디네이션 되는 토털 패션의 경향을 볼 때 같은 맥락에서 화장행동과 화장후심리적기대효과 또한 규명될 수 있다고 본다. 따라서 대중매체의 발달과 화장품산업의 성장으로 외모에 대한 관심과 요구도가 증대되는 시점에서 다양한 소비자의 요구를 심리적 측면에서 다각도로 분석되어야 할 것이다.

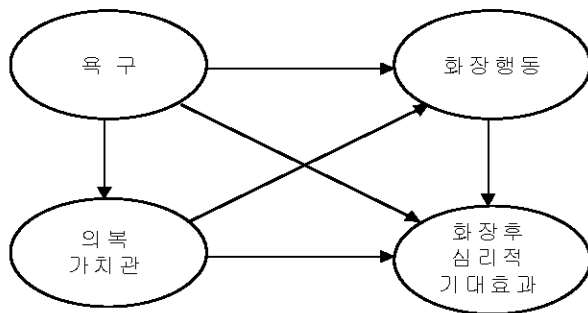
이에 본 연구는 신체에 대한 개념이 화장태도에도 영향을 미칠 것으로 생각되어 성인여성을 신체만족도와 화장태도의 일치여부에 따라 분류한 후 분류집단의 특성에 따라 욕구와 의복가치관 및 화장행동이 어떤 경로를 거쳐 화장후심리적기대효과에 직, 간접적인 영향을 미치는지 그 관련변인을 규명하고자 한다. 이러한 결과는 소비자의 내적 요인을 파악하여 사회심리학적 연구의 기초 자료를 제공함은 물론 화장품 마케팅 전략 수립 시 여성 소비자들의 요구를 파악할 수 있는 실증적 자료제시가 될 것이다.

## II. 연구방법 및 절차

### 1. 연구내용 및 범위

신체만족도와 화장태도에 따라 의복가치관에 영향을 미치는 욕구의 변인, 화장행동에 영향을 미치는 욕구와 의복가치관의 변인, 화장후심리적기대효과에 영향을 미치는 욕구와 의복가치관 및 화장행동의 변인을 밝힌다.

이상에서 신체만족도와 화장태도에 따라 관련변인들이 어떤 경로과정을 거쳐 화장후심리적기대효과에 영향을 미치는지를 밝히기 위한 연구모형은 [그림 1]과 같다.



[그림 1] 연구모형

## 2. 연구방법

### 1) 신체만족도와 화장행동 척도

신체만족도 측정은 Secord과 Jourard(1953)에 의해 개발된 46개 원 척도를 Mahoney과 Finch(1976)가 23개의 신체만족도 항목을 수정한 것을 본 연구에서 21개의 항목만을 사용하였고, 매우 긍정적으로 생각한다는 5점에서 아주 부정적으로 생각한다는 1점까지의 5점 리커트 척도를 신체 차원에 대한 만족도를 표시하도록 하였다. 화장태도 측정은 선행연구(Gurel, Gurel, 1979; Shim 등, 1991; 강경자, 박정은, 2005)에서 인지, 감정, 의도의 세 가지 구성요소가 모두 고려된 의복태도에 관한 문항을 추출한 후 연구에 맞게 수정하여 5점 리커트척도법으로 측정하였다. 선정된 화장태도 문항은 1)화장은 나에게 중요하다 2)나는 화장에 관심이 많다 3)화장을 잘 하는 것은 나의 성공에 중요하다 4)화장을 프로페셔널하게 하는 것은 일의 능력 면에서 존경을 받는데 도움을 준다 5)나에 대한 평판은 화장 하는 방식에 영향을 받는다는 5문항으로 구성하여 5점 척도로 평가하게 하였으며 점수가 높을수록 화장에 대한 태도가 긍정적임을 의미한다. 신체만족도와 화장태도의 Cronbach's  $\alpha$ 계수는 각각 .918, .737로 안정적이고 일관성 있게 나타났다. 신체만족도와 화장태도에 있어 긍정적/부정적 집단으로 나누는 지점을 결정하기 위하여 평균과 중앙값을 근거로 하여 신체만족도의 양분점을 3.0, 화장태도의 양분점을 3.2로 결정하였다. 이 때 응답자의 신체만족도 평균점수는 1점에서 5점까지 가능하고 전체 표본의 평균은 2.96, 중앙값은 2.95이었다. 각 응답자의 화장태도의 평균점수는 1점에서 가장 긍정적인 태도인 5점까지이며 전체 표본의 평균은 3.21, 중앙값은 3.20으로 나타났다. 양분점을 기준으로 신체만족도와 긍정적 화장태도를 가진 집단은 응답자 중 96명으로 '긍정적 일치집단(G1)'으로 명명하고, 전체의 22.0%를 차지하였다. 신체만족도에는 부정적이지만, 화장태도에서는 긍

정적인 집단은 응답자의 110명이며 '긍정적 불일치 집단(G2)'으로 명명하고, 전체의 25.2%를 차지하였다. 신체만족도와 화장태도 두 요인 모두에서 부정적인 집단은 응답자 중 146명으로 '부정적 일치 집단(G3)'으로 명명하고 전체의 33.4%를 차지하여 4집단 중 가장 높게 나타났다. 그러나 응답자의 84명은 신체만족도에는 긍정적이지만 화장태도에서는 부정적인 집단으로 나타나 '부정적 불일치 집단'으로 명명하고 전체의 19.3%로 나타났다.

### 2) 욕구 척도

욕구 척도는 Maslow(1954)의 욕구분류를 기준으로 하여 7개의 욕구변인인 생리적 욕구, 안전 욕구, 소속 욕구, 자기존중 욕구, 자아실현 욕구, 인지 욕구, 미 욕구를 진단하기 위한 35개의 문항으로 구성되고 각 문항은 5단계로 평가되었다. 이 척도는 선행연구들(Creekmore, 1963; 강경자, 1994)가 사용한 척도를 본 연구자가 우리 실정에 맞도록 수정하여 사용하였다. 욕구의 순위별 Cronbach's  $\alpha$ 계수는 각각 .501, .553, .679, .592, .514, .607, .663으로 나타났다.

### 3) 의복가치관 척도

Allport-Vernon-Lindzey의 Study Values(AVL가치관)을 바탕으로 연구된 의복가치관 척도는 8가지 상대적 의복가치를 측정할 수 있도록 작성한 Creekmore(1966)의 "Measure of Eight Clothing Values"(Part I 과 Part II)를 번안한 것이다. 본 연구에서는 Part I의 56문항만이 사용되었고, 각 문항은 2가지 가치관을 나타내는 두 항목의 조합으로 구성되어 두 항목쌍의 상대적인 중요도 정도에 따라 3-0, 2-1, 1-2, 0-3을 평정척도상에 체크하도록 하였다. 이 척도는 국내에서도 여러 연구자들(이인자, 1978; 정명선, 1984; 강경자, 서영숙, 1989)에 의해 사용된 바 있기 때문에 그 신뢰도와 타당도는 별도로 검토하지 않았다.

### 4) 화장행동 척도

화장행동은 선행연구들(고애란, 김양진, 1996; 조기여, 1997; 고애란, 이수경, 1998; 이은실, 2000; 권현숙, 2001; 박선희, 2001; 박정혜, 2002; 전경란, 2002; 백경진, 김미영, 2004; 장남경, 고은주, 2004)에서 도구, 유행, 관습, 동조, 개성, 과시에 관한 문항을 참고로 하여 사용하였으며 5점 리커트 척도로 측정하였다. 각 문항은 도구 6문항, 유행 7문항, 관습 7문항, 동조 7문항, 개성 9문항, 과시 7문항으로 총 44문항을 사용하였으며, 신뢰도를 분석한 결과 각 변인의 Cronbach's  $\alpha$ 계수는 .812, .810, .839, .859,

.803, .777로 나타났다.

### Ⅲ. 결과 및 논의

#### 5) 화장후심리적기대효과 척도

화장후심리적기대효과는 선행연구(松井 등, 1983; 宇山 등, 1990; 조기여, 1997; 이화순, 2002)에서 적극적상승, 긴장해소에 관한 문항을 수정하여 사용하였으며 5점 리커트 척도로 측정하였다. 각 문항은 적극적상승 13문항, 긴장해소 5문항으로 총 18문항을 사용하였으며, 신뢰도를 분석한 결과 각 변인의 Cronbach's  $\alpha$ 계수는 .943, .887로 나타났다.

### 3. 조사대상 및 자료 분석

본 연구는 경남지역에 거주하는 20대-50대사이의 성인 여성을 대상으로 2005년 11월말-12월말 사이에 실시하여 총 500부를 배부하였으며, 응답이 미비한 것을 제외시킨 436부가 분석에 사용되었다. 본 연구의 자료분석을 위하여 SAS통계패키지를 이용하였으며, 신뢰도분석, 상관분석, 다중회귀분석을 실시하였다.

#### 1. 화장후심리적기대효과와 관련변인 간의 상관분석

화장후심리적기대효과와 관련변인들 간의 관계를 알아보기 위해 상관 분석한 결과는 <표 1>과 같다.

적극적 상승은 욕구와 화장행동의 모든 하위변인에서 정적인 상관관계를 보였고, 의복가치관의 하위변인 중 심미적 가치관, 정치적 가치관, 탐구적 가치관과 정적 상관을, 경제적 가치관, 감각적 가치관, 종교적 가치관과 부적 상관을 나타내었다.

긴장해소는 생리적 욕구를 제외한 욕구와 화장행동의 모든 하위변인에서 정적인 상관을 보였으며, 의복가치관의 하위변인 중 심미적 가치관, 정치적 가치관과 정적 상관을, 경제적 가치관, 종교적 가치관과 부적 상관을 나타내었다. 따라서 적극적 상승과 긴장해소는 욕구, 의복가치관, 화장행동과 밀접한 연관성이 있음을 보여준다.

<표 1> 화장후심리적기대효과와 관련변인 간의 상관분석

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	
(1)	1																						
(2)	.384**	1																					
(3)	.369**	.461**	1																				
(4)	.338**	.400**	.525**	1																			
(5)	.379**	.302**	.433**	.503**	1																		
(6)	.342**	.494**	.478**	.537**	.414**	1																	
(7)	.250**	.450**	.522**	.626**	.376**	.571**	1																
(8)	.149**	.163**	.177**	.120*	.118*	.071	.276**	1															
(9)	-.180**	-.144**	-.146**	.021	.042	-.005	-.043	-.367**	1														
(10)	.160**	-.075	-.066	-.176**	-.060	-.180**	-.140**	-.057	-.379**	1													
(11)	-.223**	.000	.058	.234**	.003	.215**	.034	-.275**	.316**	-.449**	1												
(12)	.072	.072	.071	-.046	-.007	.013	-.009	-.116*	-.283**	.088*	-.252**	1											
(13)	-.229**	-.211**	-.173**	.001	-.057	-.026	-.115*	-.196**	.199**	-.350**	.257**	-.307**	1										
(14)	.198**	.071	.012	-.177**	-.013	-.138**	-.040	.020	-.324**	.199**	-.546**	.003	-.386**	1									
(15)	.200**	.193**	.104*	-.056	.010	-.005	.075	.212**	-.389**	.175**	-.513**	.101*	-.544**	.295**	1								
(16)	.076	.036	.045	.196**	.176**	.169**	.040	-.141**	.225**	-.145**	.249**	-.048	.254**	-.192**	-.356**	1							
(17)	.073	.167**	.196**	.322**	.168**	.329**	.189**	-.079	.206**	-.249**	.359**	-.119*	.217**	-.209**	-.316**	.688**	1						
(18)	.082	.110*	.103*	.243**	.150**	.304**	.117*	-.134**	.206**	-.170**	.223**	-.041	.150**	-.155**	-.201**	.741**	.673**	1					
(19)	.186**	.317**	.383**	.332**	.174**	.422**	.277**	-.018	-.035	-.073	.189**	.045	-.073	-.088	.011	.362**	.529**	.495**	1				
(20)	.179**	.196**	.117*	.239**	.239**	.264**	.205**	-.043	.181**	-.143**	.110*	-.109*	.153**	-.031	-.196**	.695**	.586**	.667**	.358**	1			
(21)	.067	.177**	.225**	.336**	.175**	.337**	.188**	-.099*	.205**	-.247**	.403**	-.146**	.155**	-.190**	-.277**	.632**	.722**	.603**	.511**	.615**	1		
(22)	.106*	.157**	.156**	.267**	.142**	.172**	.280**	-.077	.126**	-.148**	.236**	-.046	.096*	-.141**	-.154**	.668**	.612**	.742**	.516**	.626**	.614**	1	
(23)	.088	.190**	.209**	.278**	.126*	.165**	.287**	-.023	.125**	-.162**	.245**	-.068	.027	-.136**	-.104*	.604**	.595**	.704**	.530**	.576**	.604**	.867**	

\*:  $p < .05$  \*\*:  $p < .01$

(1) 생리적 욕구, (2) 안전의 욕구, (3) 소속의 욕구, (4) 자기존중의 욕구, (5) 자아실현의 욕구, (6) 인지의 욕구, (7) 미의 욕구, (8) 이론적 가치관, (9) 심미적 가치관, (10) 경제적 가치관, (11) 정치적 가치관, (12) 사회적 가치관, (13) 탐구적 가치관, (14) 감각적 가치관, (15) 종교적 가치관, (16) 도구, (17) 유행, (18) 관습, (19) 풍조, (20) 개성, (21) 과시, (22) 적극적 상승, (23) 긴장해소

2. 긍정적일치집단의 화장후심리적기대효과에 영향을 미치는 관련변인

긍정적일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 2]에서 살펴보면 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 도구와 개성으로 나타났다. 도구에 영향을 미치는 변인은 생리적 욕구( $\beta=.295, p<.01$ ), 미의 욕구( $\beta=-.244, p<.01$ ), 종교적 가치관( $\beta=-.454, p<.01$ )이며, 미의 욕구와 종교적 가치관은 부적 영향을 미쳤다. 즉 생리적인 욕구가 강하고 미에 대한 욕구와 의복을 통해서 도덕적인 상징이나 종교적인 의미를 나타내려는 가치관이 낮은 사람은 자신의 이미지나 기분을 변화시키는 수단으로 화장행동을 하는 것으로 나타났다. 또한 안전의 욕구( $\beta=.382, p<.01$ )는 종교적 가치관에 영향을 미치는 변인으로 나타나 종교적 가치관을 거쳐서 도구에 간접적인 영향을 주는 변인임을 알 수 있다. 개성에 영향을 미치는 변인은 자아실현의 욕구( $\beta=.271, p<.01$ )로 나타나 자기의 재능에 가장 잘 맞는 일을 하려는 욕망을 가진 사람은 독특한 스타일이나 색을 선택하여 다른 사람과 다르게 보이거나 자신을 표현하는 화장행동을 하는 것으로 나타났다.

적극적 상승에 직접적인 영향을 미치는 변인은 도구( $\beta=.322, p<.01$ )와 개성( $\beta=.430, p<.01$ )이며, 도구와 개성적인 화장행동을 하는 사람일수록 화장후 기분이나 행동이 적극적으로 변하는 기대효과가 높았다.

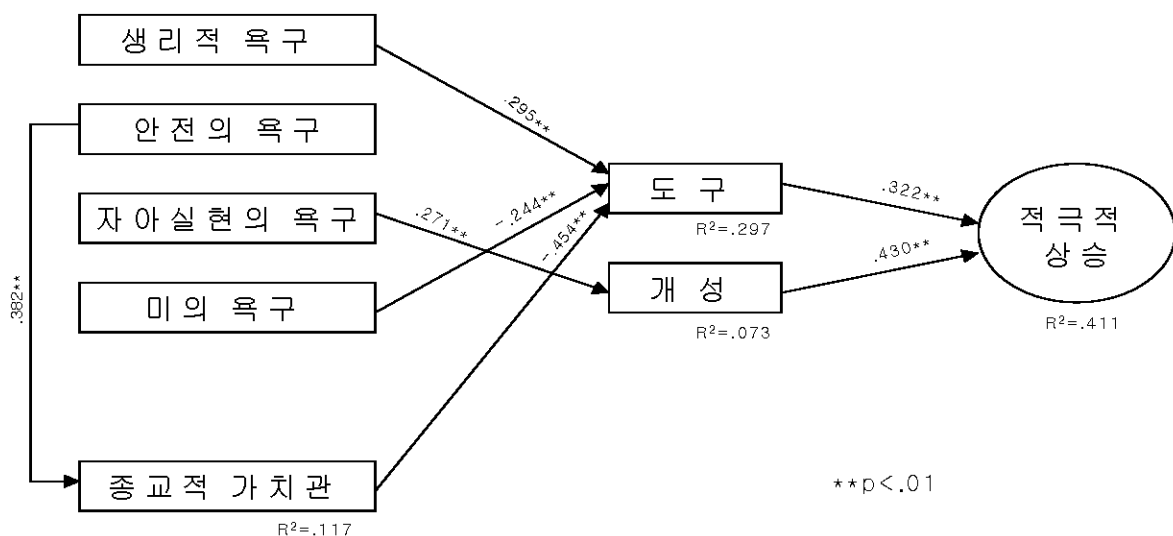
따라서 긍정적일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인은 도구와 개성이 직접적인 영향을 주었고, 생리적 욕구, 미의 욕구(-), 종교적 가치관은 도구를 통해

서, 자아실현의 욕구는 개성을 통해서 간접적인 영향을 주는 것으로 볼 수 있다. 그러나 욕구와 의복가치관은 긍정적일치집단의 적극적 상승에 직접적인 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

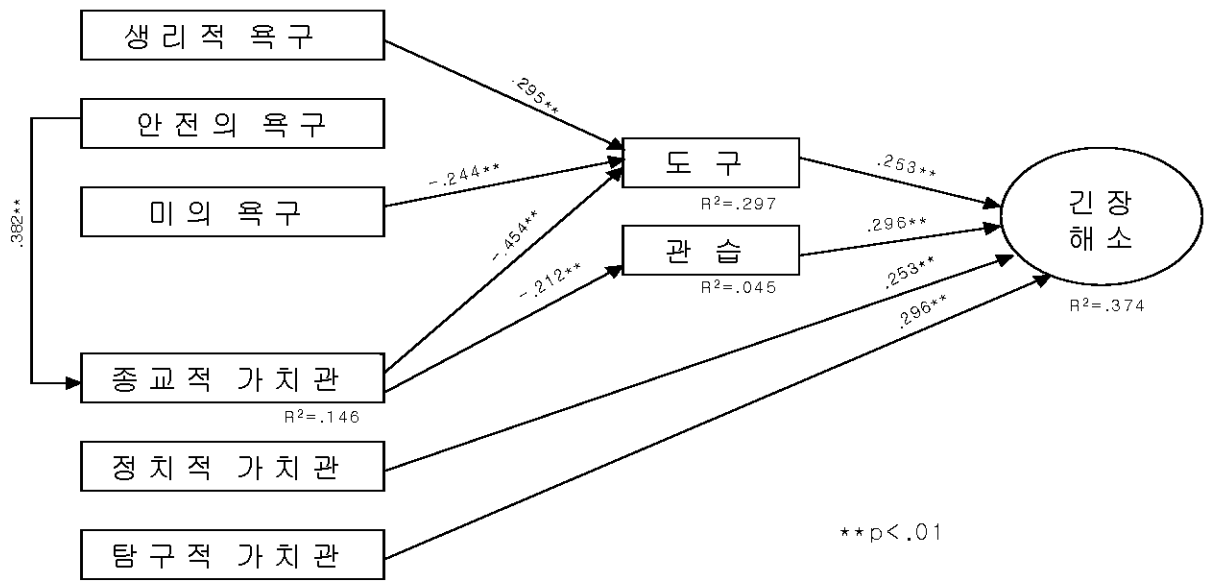
긍정적일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 3]에서 살펴보면 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 도구와 관습으로 나타났다. 도구에 영향을 미치는 변인은 생리적 욕구( $\beta=.295, p<.01$ ), 미의 욕구( $\beta=-.244, p<.01$ ), 종교적 가치관( $\beta=-.454, p<.01$ )이며, 미의 욕구와 종교적 가치관은 부적 영향을 미쳤다. 즉 생리적인 욕구는 높고 미에 대한 욕구와 의복을 통해서 도덕적인 상징이나 종교적 의미를 나타내려는 가치관이 낮을 수록 자신의 이미지나 기분을 변화시키는 수단으로 화장을 한다고 볼 수 있다. 관습에 영향을 미치는 변인은 종교적 가치관( $\beta=-.212, p<.01$ )이 부적적인 영향을 주는 것으로 나타났다. 또한 안전의 욕구( $\beta=.382, p<.01$ )는 종교적 가치관을 거쳐 도구와 관습에 간접적인 영향을 주었다.

긴장해소에 직접적인 영향을 미치는 변인은 화장행동의 하위변인에서 도구( $\beta=.397, p<.01$ )와 관습( $\beta=.294, p<.01$ ), 의복가치관의 하위변인에서 정치적 가치관( $\beta=.169, p<.01$ )과 탐구적 가치관( $\beta=-.291, p<.01$ )이며, 모두 정적인 영향을 미쳤다. 이는 이미지나 기분을 변화시키는 수단과 기본적인 예의나 관습으로 화장을 하고 의복을 통해서 지도력을 나타내며 의복의 원료나 재료를 실험적 재료로 인식할수록 화장을 함으로써 마음이 차분해지고 안정이 된다는 것을 알 수 있다.

따라서 긍정적일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인은 도구, 관습, 정치적 가치관, 탐구적 가치관이



[그림 2] 긍정적일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인



[그림 3] 긍정적일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인

직접적인 영향을 주었고, 생리적 욕구, 미의 욕구, 종교적 가치관(-)은 도구를 통해서, 종교적 가치관은 관습을 통해서, 안전의 욕구는 종교적 가치관을 통해서 간접적인 영향을 미쳤다. 따라서 화장행동과 의복가치관은 긴장해소에 직접적인 영향을 주었으나 욕구는 화장행동과 의복가치관을 통해서 영향을 미치는 것으로 나타났다.

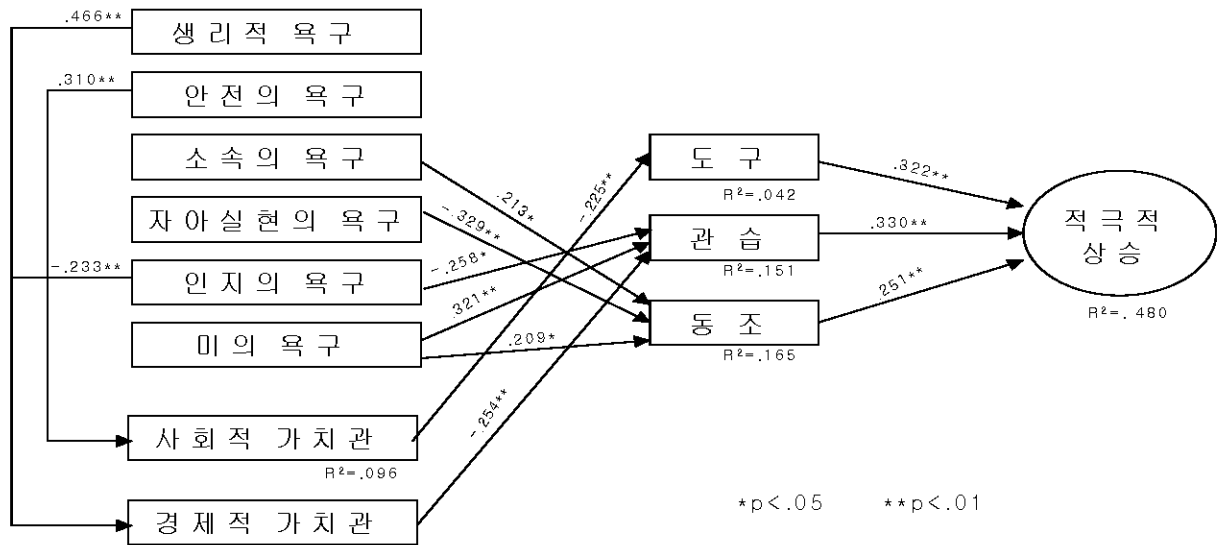
이상에서 긍정적일치집단은 신체만족도와 화장태도가 모두 호의적인 집단으로 도구적인 화장행동이 화장후심리적이대효과에 정적인 영향을 나타내었다. 그러나 적극적 상승은 개성적인 화장행동이, 긴장해소는 관습적인 화장행동이 정적인 영향을 미쳐 동일한 집단이라도 화장후심리적이대효과 하위변인에 따라 화장행동이 미치는 영향은 차이를 보였다. 적극적 상승은 욕구와 가치관이 어떠한 영향도 미치지 않았지만 긴장해소는 정치적 가치관과 탐구적 가치관이 정적인 영향을 미쳐 화장행동과 더불어 의복가치관도 긴장을 해소하는 효과를 나타내는 것으로 볼 수 있다.

3. 긍정적불일치집단의 화장후심리적이대효과에 영향을 미치는 관련변인

긍정적불일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 4]에서 보면 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 도구, 관습, 동조로 나타났다. 도구에 영향을 미치는 변인은 사회적 가치관( $\beta = -.225, p < .01$ )이 부적인 영향을 주는 것으로 나타나 의복을 통해서 타인의 입

장을 고려하는 가치관이 낮을수록 자신의 이미지를 변화시키는 도구와 수단으로 화장행동을 하는 것으로 볼 수 있다. 또한 안전의 욕구( $\beta = .310, p < .01$ )는 사회적 가치관을 거쳐 도구에 간접적인 영향을 주었다. 관습에 영향을 미치는 변인은 인지의 욕구( $\beta = -.258, p < .01$ ), 미의 욕구( $\beta = .321, p < .01$ ), 경제적 가치관( $\beta = -.254, p < .01$ )이며, 인지의 욕구와 경제적 가치관은 부적인 영향을 미쳤다. 이는 미에 대한 욕구가 강한 반면 안전하게 지내는 데 지식이상의 것을 알고자 하는 욕구가 약하고 의복을 선택하여 착용함에 있어 시간이나 돈을 절약하는 가치가 낮은 사람은 사회적인 사회관계 속에서 다른 사람에 대한 예의나 관습으로 화장을 한다는 것을 알 수 있다. 그리고 인지의 욕구( $\beta = -.233, p < .01$ )와 생리적 욕구( $\beta = .466, p < .01$ )는 경제적 가치관을 통해서 관습에 간접적인 영향을 주었다. 동조에 영향을 미치는 변인은 소속의 욕구( $\beta = .213, p < .05$ ), 자아실현의 욕구( $\beta = -.329, p < .01$ ), 미의 욕구( $\beta = .209, p < .01$ )이며, 자아실현의 욕구는 부적 영향을 미쳤다. 즉 다른 사람에게 사랑받으려는 욕구와 미에 대한 욕구가 강하고 타인을 의식하지 않고 자기 이상을 추구하려는 욕구가 낮은 사람이 동조적인 화장행동을 하는 것으로 나타났다. 그러나 의복가치관은 동조에 어떠한 영향도 미치지 않았다.

적극적 상승에 직접적인 영향을 미치는 변인은 도구( $\beta = .322, p < .01$ ), 관습( $\beta = .330, p < .01$ ), 동조( $\beta = .251, p < .01$ )로 나타났다. 이는 자신의 이미지나 기분을 변화시키는 수단이며 기본적인 예의나 다른 사람을 의식하고 소속감의 표시로써 타인과 유사한 화장을 하려는 행동이 강할수록 화장을 한 후 대인관계가 좋아지고 매력적으로 보여 기



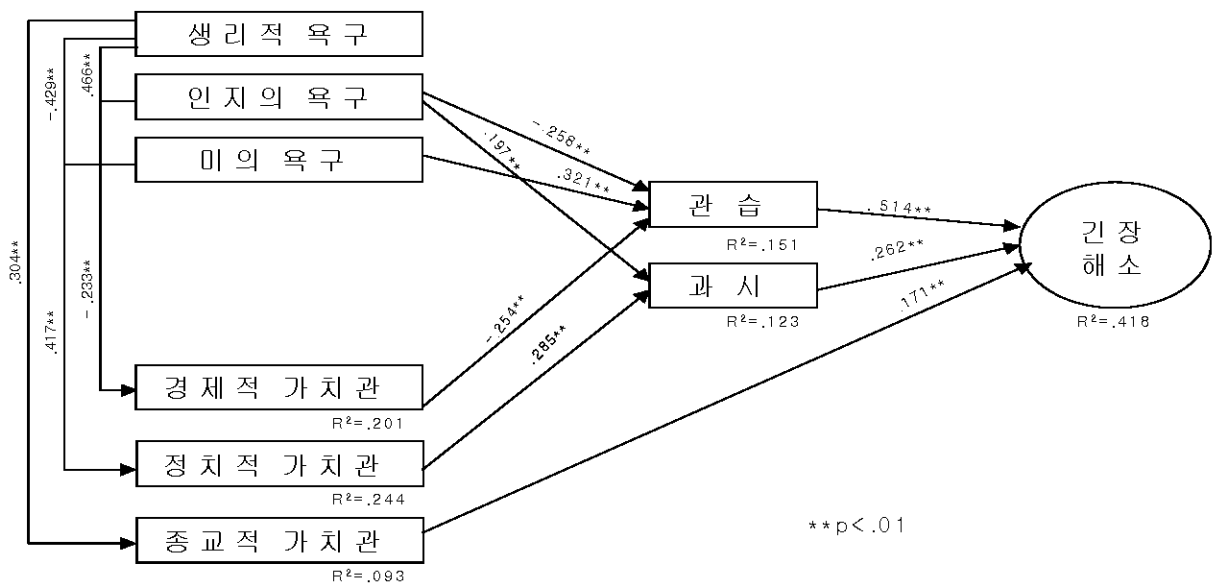
[그림 4] 긍정적불일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인

분이나 행동이 적극적으로 변한다고 볼 수 있다.

따라서 긍정적불일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인은 도구, 관습, 동조가 직접적인 영향을 주었고, 사회적 가치관(-)은 도구를 통해서, 인지의 욕구(-), 미의 욕구, 경제적 가치관(-)은 관습을 통해서, 소속의 욕구, 자아실현의 욕구(-), 미의 욕구는 동조를 통해서, 생리적 욕구와 인지의 욕구(-)는 경제적 가치관을 통해서, 안전의 욕구는 사회적 가치관을 통해서 간접적인 영향을 미쳤다. 그러나 욕구와 의복가치관은 화장후심리적기대효과에 직접적인 영향을 주지 못하고 화장행동을 통해서

영향을 미치는 것으로 나타났다.

긍정적불일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 5]에서 보면 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 관습과 과시로 나타났다. 관습에 영향을 미치는 변인은 인지의 욕구( $\beta = -.258, p < .01$ ) 미의 욕구( $\beta = .321, p < .01$ ), 경제적 가치관( $\beta = -.254, p < .01$ )이며, 인지의 욕구와 경제적 가치관은 부적 영향을 주었다. 즉 미에 대한 욕구는 강하지만 미지의 것에 대한 호기심과 의복을 착용함에 있어 시간이나 돈을 절약하는 가치가 낮은 사람은 소속감의 표시로 동조적인 화장행동을 하는 것으로



[그림 5] 긍정적불일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인

볼 수 있다. 과시에 영향을 미치는 변인은 인지의 욕구와 정치적 가치관으로 나타났다. 또한 생리적 욕구( $\beta=-.429$ ,  $p<.01$ )와 미의 욕구( $\beta=.417$ ,  $p<.01$ )는 정치적 가치관을 거쳐 과시에 간접적인 영향을 주었고, 생리적 욕구( $\beta=.466$ ,  $p<.01$ )와 인지의 욕구( $\beta=-.233$ ,  $p<.01$ )는 경제적 가치관을 거쳐 관습에 간접적인 영향을 미쳤다.

긴장해소에 직접적인 영향을 미치는 변인은 관습( $\beta=.514$ ,  $p<.01$ ), 과시( $\beta=.262$ ,  $p<.01$ ), 종교적 가치관( $\beta=.171$ ,  $p<.01$ )으로 나타났다. 이는 다른 사람에 대한 예의나 관습 또는 과시적인 화장행동을 하고 의복을 통해서 도덕적인 상징이나 종교적인 의미를 나타내는 가치를 지닌 사람은 화장을 한 후 긴장이 해소되는 효과를 나타내었다. 그리고 생리적 욕구( $\beta=.304$ ,  $p<.01$ )는 종교적가치관을 통해 긴장해소에 영향을 미쳤다.

따라서 긍정적불일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인은 관습, 과시, 종교적가치관(-)이 직접적인 영향을 주었고, 인지의 욕구(-), 미의 욕구, 경제적 가치관(-)은 관습을 통해서, 인지의 욕구와 정치적 가치관은 과시를 통해서, 생리적 욕구는 경제적 가치관, 정치적 가치관, 종교적 가치관을 통해서, 인지의 욕구(-)는 경제적 가치관을 통해서, 미의 욕구는 정치적 가치관을 통해서 간접적인 영향을 미쳤다.

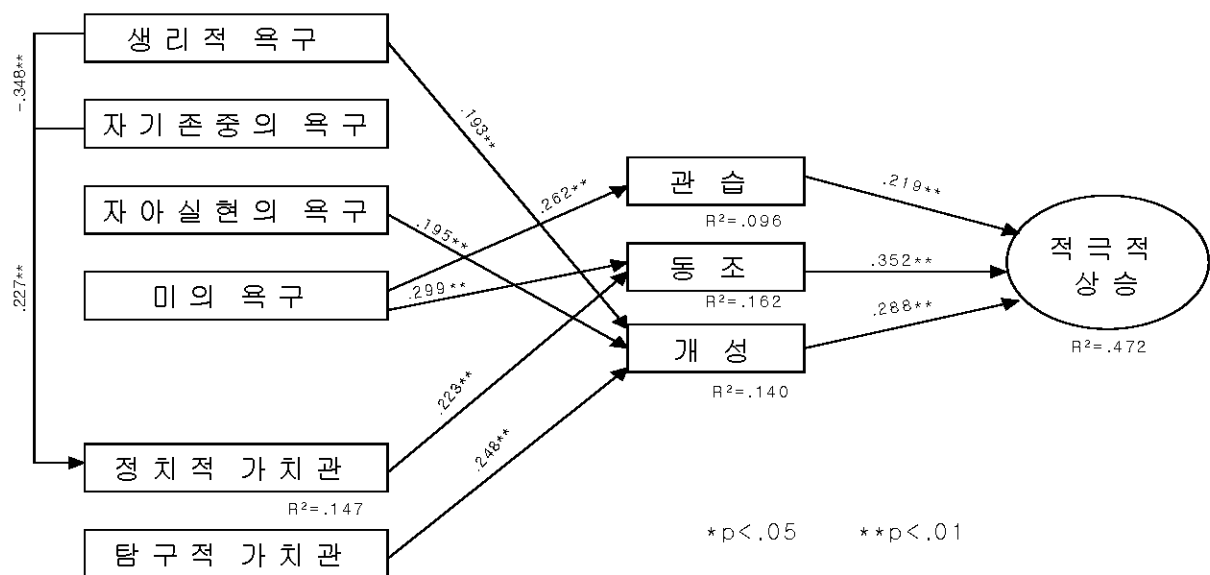
이상에서 신체에 대해서는 만족하지만 화장에 대한 태도는 부정적인 긍정적불일치집단은 사회생활속에서 예의나 다른 사람을 의식하는 관습적인 화장행동이 적극적 상승과 긴장해소에 정적인 영향을 미쳤다. 적극적 상승은 도구와 동조가, 긴장해소는 과시와 종교적가치관이 정적

인 영향을 미쳐 화장후심리적기대효과에 따라 미치는 관련변인은 다소 차이를 나타내었다.

#### 4. 부정적일치집단의 화장후심리적기대효과에 영향을 미치는 관련변인

부정적일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 6]에서 살펴보면 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 관습, 동조, 개성으로 나타났다. 관습에 영향을 미치는 변인은 미의 욕구( $\beta=.262$ ,  $p<.01$ )로 나타나 미에 대한 욕구가 높을수록 여성의 기본적인 예의나 다른 사람을 의식하여 화장을 하는 것으로 볼 수 있다. 동조에 영향을 미치는 변인은 미의 욕구( $\beta=.299$ ,  $p<.01$ )와 정치적 가치관( $\beta=.223$ ,  $p<.01$ )이며, 미의 욕구와 정치적 가치관이 강한 사람이 소속감의 표시로써 소외되지 않기 위하여 타인과 유사한 화장행동을 하는 것으로 나타났다. 개성에 영향을 미치는 변인은 생리적 욕구( $\beta=.193$ ,  $p<.01$ ), 자아실현의 욕구( $\beta=.195$ ,  $p<.01$ ), 탐구적 가치관( $\beta=.248$ ,  $p<.01$ )으로 나타나 생리적 욕구와 자기이상을 추구하려는 자아실현의 욕구가 높고 의복의 원료나 재료를 실험적 재료로 평가하는 가치관이 높을수록 독특한 스타일이나 색을 선택하여 다른 사람과 다르게 보이는 화장을 한다고 볼 수 있다. 그리고 생리적 욕구( $\beta=-.348$ ,  $p<.01$ )와 자기존중의 욕구( $\beta=.227$ ,  $p<.01$ )는 정치적 가치관을 거쳐서 동조에 간접적인 영향을 주었다.

적극적 상승에 직접적인 영향을 미치는 변인은 관습( $\beta$



[그림 6] 부정적일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인



=.219,  $p<.01$ ), 동조( $\beta=.294$ ,  $p<.01$ ), 개성( $\beta=.288$ ,  $p<.01$ )으로 나타났다. 즉 관습, 그리고 동조적인 행동을 하면서도 타인과 다른 개성적인 화장행동을 하는 사람은 화장을 함으로써 대인관계가 좋아지고 매력적으로 보여 기분이나 행동이 적극적으로 변하는 효과를 가진다고 하였다. 이러한 결과는 동조와 개성사이에는 미묘한 관계가 있어 똑같이 높은 영향을 줄 수 있다고 한 강혜원(1974)의 연구와 맥락을 같이한다.

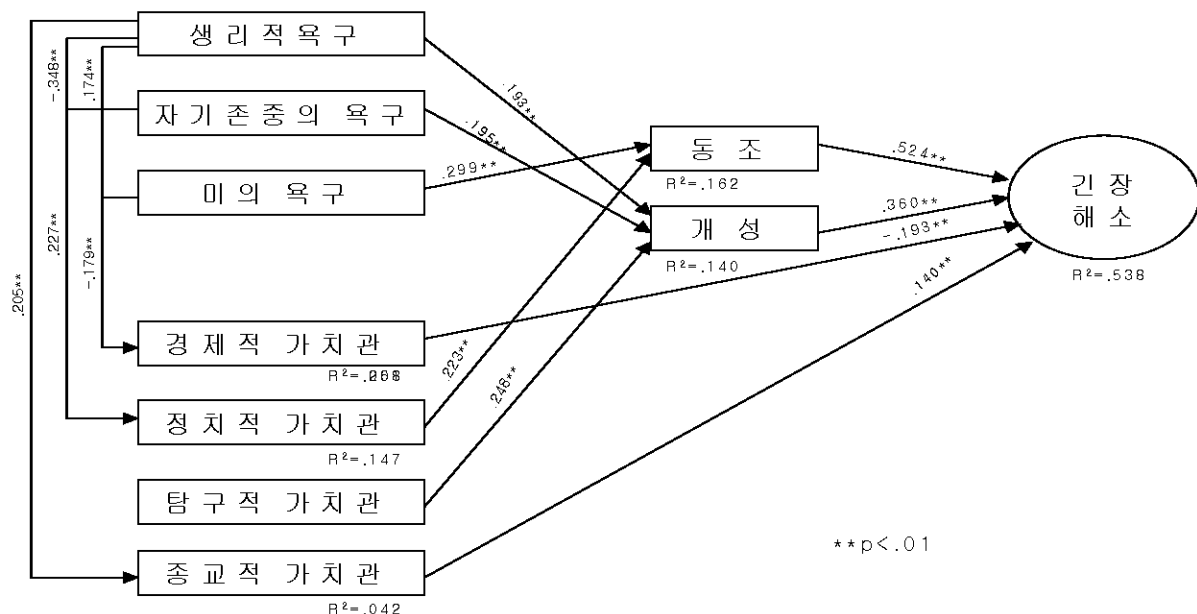
따라서 부정적일치집단의 적극적상승에 영향을 미치는 관련변인은 관습, 동조, 개성이 직접적인 영향을 주었고, 생리적 욕구, 자아실현의 욕구, 탐구적 가치관은 개성을 통해서, 미의 욕구는 관습과 동조를 통해서, 탐구적 가치관은 동조를 통해서, 생리적 욕구(-)와 자기존중의 욕구는 정치적 가치관을 통해서 간접적인 영향을 미치는 것으로 나타났다.

부정적일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 7]에서 살펴보면 긴장해소에 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 동조와 개성으로 나타났다. 동조에 영향을 미치는 변인은 미의 욕구( $\beta=.299$ ,  $p<.01$ )와 정치적 가치관( $\beta=.223$ ,  $p<.01$ )으로 나타나 미에 대한 욕구와 의복을 이용하여 지위나 영향력을 나타내려는 가치관이 높을수록 동조적인 화장행동을 하는 것으로 볼 수 있다. 그리고 생리적 욕구( $\beta=-.348$ ,  $p<.01$ )와 자기존중의 욕구( $\beta=.227$ ,  $p<.01$ )는 정치적 가치관을 거쳐 동조에 간접적인 영향을 미쳤다. 개성에 영향을 미치는 변인은 생리적 욕구( $\beta=.193$ ,  $p<.01$ ), 자기존중의 욕구( $\beta=.195$ ,

$p<.01$ ), 탐구적 가치관( $\beta=.248$ ,  $p<.01$ )으로 나타나 생리적 욕구와 자기존중의 욕구가 강하고 의복의 원료나 재료를 실험적 재료로 인식하는 가치를 지닐수록 독특한 스타일이나 색을 선택하여 자기표현을 하는 개성적인 화장행동을 한다고 볼 수 있다.

긴장해소에 직접적인 영향을 미치는 변인은 화장행동에서 동조( $\beta=.524$ ,  $p<.01$ )와 개성( $\beta=.360$ ,  $p<.01$ ), 의복가치관의 하위변인에서 경제적 가치관( $\beta=-.193$ ,  $p<.01$ )과 종교적 가치관( $\beta=.140$ ,  $p<.01$ )이며, 경제적 가치관은 부적 영향을 미쳤다. 이와 같이 동조와 개성의 이율배반적인 욕구가 동시에 공존하여 나타나는 것은 자기열등감을 극복하면서 정신적인 안정이나 만족을 구하는 인간적 소망의 표현이자 안정을 찾는 자기방어적인 심성이라고 말한 선행연구(이인자 등, 2001)의 견해를 지지해 준다. 따라서 동조와 개성의 상반된 두 요인이 강하게 작용하고 의복을 통해서 도덕적인 상징이나 종교적 의미를 부여하려는 가치가 높은 반면 의복을 선택하고 착용함에 있어 시간이나 에너지를 절약하는 가치가 낮은 사람은 화장을 한 후 긴장이 해소되는 효과를 나타내었다고 볼 수 있다. 그리고 생리적 욕구( $\beta=.205$ ,  $p<.01$ )는 종교적 가치관을 거쳐 긴장해소에 간접적인 영향을 미쳤다.

따라서 부정적일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인은 동조, 개성, 경제적 가치관(-), 정치적 가치관이 직접적인 영향을 주었고, 미의 욕구와 정치적 가치관은 동조를 통해서, 생리적 욕구, 자기존중의 욕구, 탐구적 가치관은 개성을 통해서, 생리적 욕구는 경제적 가치관,



[그림 7] 부정적일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인

정치적 가치관(-), 종교적 가치관을 통해서, 자기존중의 욕구는 정치적 가치관을 통해서, 미의 욕구(-)는 경제적 가치관을 통해서 간접적인 영향을 미쳤다. 그러나 욕구는 긴장해소에 직접적인 영향을 나타내지 않았다.

이상에서 부정적불일치집단은 동조와 개성의 상반된 행동이 공존하여 화장후심리적기대효과에 정적인 영향을 미쳤다. 이는 신체에 만족하지 못하기 때문에 동조적인 화장행동으로 열등감과 불만족한 부분을 보충하여 심리적인 안정감을 유지하는 동시에 화장에 대한 비호의적인 태도가 남과 다른 자기만의 강하고 독특한 개성적인 화장행동으로 나타난 것으로 해석된다. 그러나 관습은 적극적 상승에, 경제적 가치관과 종교적 가치관은 긴장해소에 영향을 미쳐 화장후심리적기대효과와 하위변인에 따라 차이를 나타내었다.

**5. 부정적불일치집단의 화장후심리적기대효과에 영향을 미치는 관련변인**

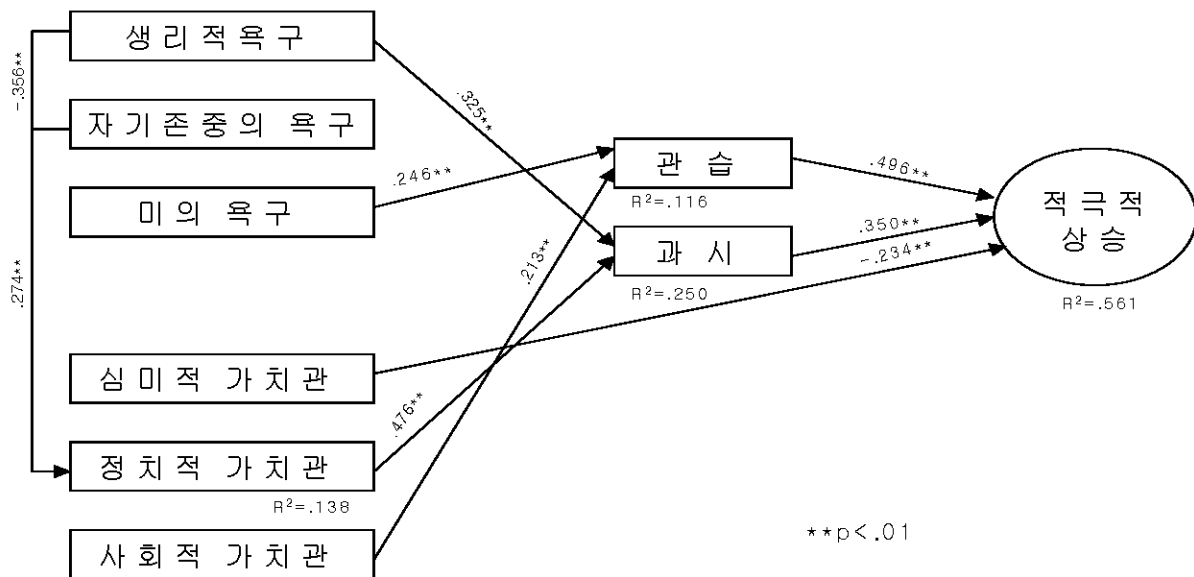
부정적불일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 8]에서 보면 적극적 상승에 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 관습과 과시로 나타났다. 관습에 영향을 미치는 변인은 미의 욕구( $\beta=.246, p<.01$ )와 사회적 가치관( $\beta=.213, p<.01$ )으로 나타나 미에 대한 욕구와 의복을 통해서 타인의 입장을 고려하는 가치가 높을수록 사회적인 예의나 의식에 의해 화장을 한다고 볼 수 있다. 과시에 영향을 미치는 변인은 생리적

욕구와 정치적 가치관이며, 생리적 욕구( $\beta=.325, p<.01$ )와 정치적 가치관( $\beta=.476, p<.01$ )이 높을수록 자신을 부각시키고 유명상표의 화장품을 선택하려는 과시적인 화장행동을 하는 것으로 나타났다. 또한 생리적 욕구( $\beta=-.356, p<.01$ )와 자기존중의 욕구( $\beta=.274, p<.01$ )는 정치적 가치관을 거쳐 과시적인 화장행동에 영향을 미쳤다.

적극적 상승에 직접적인 영향을 미치는 변인은 화장행동의 하위변인에서 관습( $\beta=.496, p<.01$ )과 과시( $\beta=.350, p<.01$ ), 의복가치관의 하위변인에서 심미적 가치관( $\beta=-.234, p<.01$ )이며, 심미적 가치관은 부정적 영향을 미쳤다. 이는 사회적인 상호관계 속에서 기본적인 예의나 타인을 의식하고 자신을 부각시키거나 유명상표의 값비싼 화장품을 선택하지만 미를 중시하여 아름다운 옷을 추구하고 높이 평가하는 가치관이 높을수록 화장을 한 후 기분이나 행동이 적극적으로 변하는 효과를 나타내었다.

따라서 부정적불일치집단의 적극적상승에 영향을 미치는 관련변인은 관습, 과시, 심미적 가치관이 직접적인 영향을 주었고, 미의 욕구와 사회적 가치관은 관습을 통해서, 생리적 욕구와 정치적 가치관은 과시를 통해서, 생리적 욕구(-)와 자기존중의 욕구는 정치적 가치관을 통해서 간접적인 영향을 미치는 것으로 나타났다.

부정적불일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인을 [그림 9]에서 보면 긴장해소에 매개변인으로 작용하는 화장행동의 하위변인은 동조와 개성으로 나타났다. 동조에 영향을 미치는 변인은 미의 욕구( $\beta=.246, p<.01$ )와 사회적 가치관( $\beta=.213, p<.01$ )이며, 미에 대한 욕구와 의복을 통해서 타인의 입장을 고려한 가치관이 강할수록



[그림 8] 부정적불일치집단의 적극적 상승에 영향을 미치는 관련변인

동조적인 화장행동을 하는 것으로 볼 수 있다. 과시에 영향을 미치는 변인은 생리적 욕구( $\beta=.325, p<.01$ )와 정치적 가치관( $\beta=.476, p<.01$ )으로 나타났다. 즉 신체적인 생존을 유지하기 위하여 마시는 것, 따뜻한 것, 성에 대한 욕구와 의복을 통해서 종교적인 의미를 부여하려는 가치가 높을수록 과시적인 화장행동을 하는 것으로 볼 수 있다. 그리고 생리적 욕구( $\beta=-.356, p<.01$ )는 정치적 가치관을 거쳐 과시적인 화장행동에 간접적인 영향을 주었다.

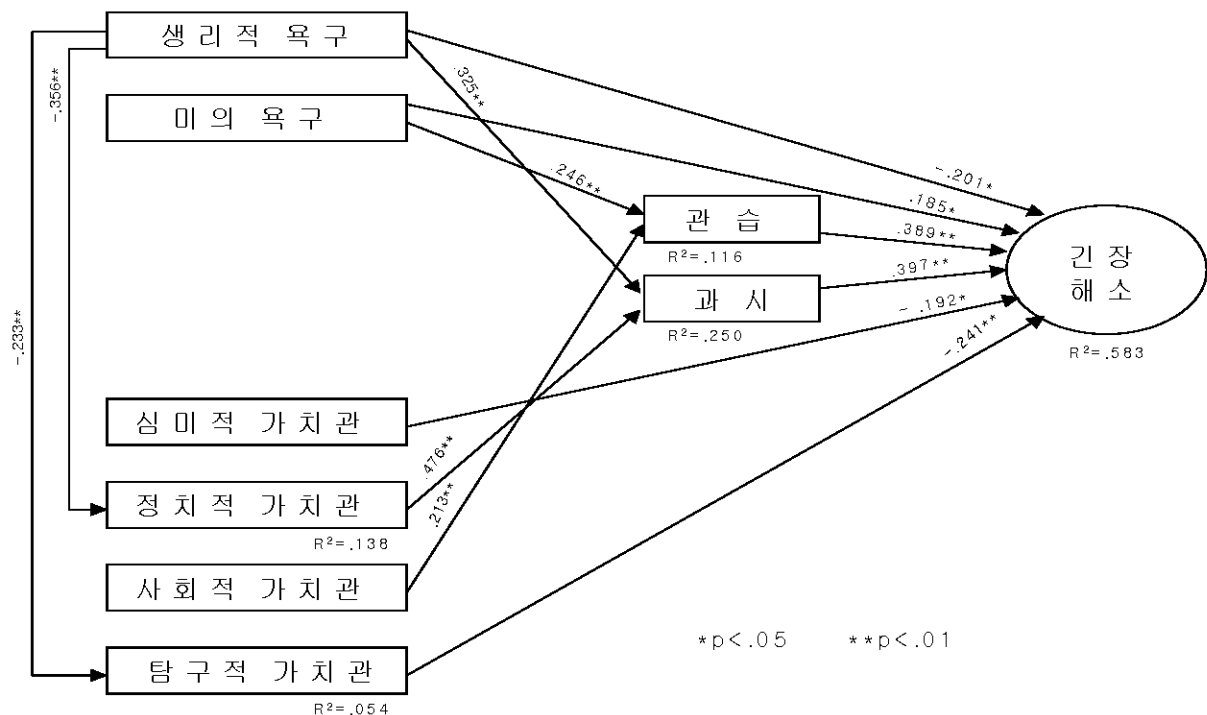
긴장해소에 직접적인 영향을 미치는 변인은 화장행동의 하위변인에서 관습( $\beta=.397, p<.01$ )과 과시, 욕구에서 생리적 욕구( $\beta=.201, p<.01$ )와 미의 욕구( $\beta=.185, p<.01$ ), 의복가치관에서 심미적 가치관( $\beta=-.192, p<.01$ )과 탐구적 가치관( $\beta=-.241, p<.01$ )이며, 생리적 욕구, 심미적 가치관, 탐구적 가치관이 부적 영향을 미쳤다. 또한 생리적 욕구( $\beta=-.233, p<.01$ )는 긴장해소에 직접적인 영향은 물론 탐구적 가치관을 거쳐서 간접적인 영향도 나타나어 중요한 변인임을 알 수 있다. 그러나 긴장해소는 미의 욕구에서 정적인 영향을 나타낸 반면 심미적 가치관에서 부적의 영향을 나타내어 상반된 결과를 보였다. 이는 미에 대한 개념이나 의식보다 욕구와 가치관의 차이에서 오는 것으로 생각된다. 이와 같이 부정적불일치집단의 긴장해소는 다른 집단과 달리 욕구와 가치관 및 화장행동의 하위변인 모두에서 직접적인 영향을 미치는 것으로 나타나 다

양한 심리적 특성이 작용함을 알 수 있다.

따라서 긍정적불일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인은 생리적 욕구(-), 미의 욕구, 관습, 과시, 심미적 가치관(-), 탐구적 가치관이 직접적인 영향을 주었고, 미의 욕구와 사회적 가치관은 생리적 욕구와 정치적 가치관을 통해서, 생리적 욕구와 정치적 가치관은 과시를 통해서, 생리적 욕구(-)는 정치적 가치관과 탐구적 가치관을 통해서 간접적인 영향을 미쳤다.

이상에서 신체에 대한 만족은 긍정적이지만 화장에 대해서 비호의적인 부정적불일치집단은 관습과 과시적인 화장행동이 화장후심리적기대효과에 정적인 영향을 주었다. 이는 자신의 신체를 부각시켜줄 것으로 여기어 다른 사람에게 보여주고 과시하는 화장행동이 화장을 함으로써 적극적으로 변화되고 긴장이 해소되는 것으로 볼 수 있다. 적극적 상승은 심미적가치관이 부적 영향으로, 긴장해소는 미의 욕구가 정적인 영향을 나타낸 반면 생리적 욕구, 심미적 가치관, 탐구적 가치관은 부적 영향으로 나타나 영향을 주는 관련 변인은 차이를 보였다. 특히 긴장해소는 욕구와 가치관 및 화장행동에서 다양한 변인들이 영향을 미쳐 여러 가지 심리적인 요인들이 복합적으로 작용하는 것으로 나타났다.

전체적으로 신체만족도와 화장태도에 따른 성인여성의 화장후심리적기대효과는 화장행동이 매우 영향력 있는



[그림 9] 부정적불일치집단의 긴장해소에 영향을 미치는 관련변인

변인으로 나타났으며, 욕구와 의복가치관도 화장후심리적 기대효과에 어느 정도 영향을 미치는 관련변인임을 알 수 있다. 그러나 유행적인 화장행동은 화장후심리적 기대 효과의 어떠한 변인에서도 영향을 미치지 않았다. 이는 유행이 시대를 반영하고 대중의 승인이라는 두드러진 속성이 있어 개인이나 집단의 내부적인 심리요인보다 광고 매체나 인구통계적 특성 및 주변 환경 등 외부적인 요인이 더 크게 작용할 것으로 사료된다.

## VI. 결 론

성인여성을 대상으로 신체만족도와 화장태도에 따라 집단을 분류한 후 분류집단별로 욕구와 가치관 및 화장행동이 화장후심리적 기대효과에 미치는 관련변인을 분석한 결과는 다음과 같다.

긍정적일치집단을 살펴보면 적극적상승은 도구와 개성이 직접적인 영향을 미치는 것으로 나타났고( $R^2=.411$ ), 생리적 욕구, 안전의 욕구, 자아실현의 욕구, 미의 욕구, 종교적가치관은 적극적 상승에 간접적인 영향을 주는 것으로 나타났다. 긴장해소는 도구, 관습, 정치적가치관, 탐구적가치관이 직접적인 영향을 주었고( $R^2=.374$ ), 생리적 욕구, 안전의 욕구, 미의 욕구, 종교적가치관은 긴장해소에 영향을 미치는 간접적인 변인으로 나타났다.

긍정적불일치집단을 살펴보면 적극적상승은 도구, 관습, 동조가 직접적인 영향을 미치는 변인이었고( $R^2=.480$ ), 생리적 욕구, 안전의 욕구, 소속의 욕구, 자아실현의 욕구, 인지의 욕구, 미의 욕구, 사회적가치관, 경제적가치관은 적극적 상승에 간접적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 긴장해소는 관습, 파시, 종교적 가치관이 직접적인 영향을 미쳤고( $R^2=.418$ ), 생리적 욕구, 인지의 욕구, 미의 욕구, 경제적가치관, 정치적가치관, 종교적가치관이 긴장해소에 간접적인 영향을 주는 것으로 나타났다.

부정적일치집단을 살펴보면 적극적상승은 관습, 동조, 개성이 직접적인 영향을 주었으며( $R^2=.472$ ), 생리적 욕구, 자기존중의 욕구, 자아실현의 욕구, 미의 욕구, 정치적가치관, 탐구적가치관이 적극적 상승에 간접적인 영향을 미치는 변인이었다. 긴장해소는 동조, 개성, 경제적가치관(-), 종교적가치관이 직접적인 영향을 미치는 변인으로 나타났고( $R^2=.538$ ), 생리적 욕구, 자기존중의 욕구, 미의 욕구, 정치적가치관, 탐구적가치관은 긴장해소에 간접적인 영향을 미쳤다.

부정적불일치집단을 살펴보면 적극적상승은 관습, 파시, 심미적가치관(-)이 직접적인 영향을 주었고( $R^2=.561$ ),

생리적 욕구, 자기존중의 욕구, 미의 욕구, 정치적가치관, 사회적가치관이 적극적 상승에 간접적인 영향을 주는 변인으로 나타났다. 긴장해소는 관습, 파시, 생리적 욕구(-), 미의 욕구, 심미적가치관(-), 탐구적가치관(-)이 직접적인 영향을 주었고( $R^2=.583$ ), 생리적 욕구, 미의 욕구, 심미적가치관, 정치적가치관, 사회적가치관이 기본전환에 간접적인 영향을 미치는 변인으로 나타났다.

대체로 적극적 상승은 화장행동이, 긴장해소는 화장행동과 의복가치관이 화장후심리적 기대효과에 영향을 미치는 관련변인으로 나타나 전체적으로 집단에 상관없이 화장행동은 화장후심리적 기대효과에 영향을 크게 미치는 것으로 볼 수 있다. 그러나 화장후심리적 기대효과에 미치는 영향은 신체만족도와 화장태도에 따른 세분 집단의 특성에 따라 욕구와 의복가치관 및 화장행동의 하위변인에서 차이를 보였다. 이러한 결과는 신체만족도와 화장태도가 다른 차원이며, 이들 변수는 화장행동과 화장후심리적 기대효과와의 연구에 고려되어야 함을 알 수 있다.

본 연구는 화장후 심리적 기대효과가 화장행동 후에 일어나는 효과로 간주하였으므로 선행연구의 화장행동에 관한 문항을 본 연구자와 전문가집단(교수, 대학원생)의 임의 판단 하에 화장후 심리적 기대효과와 문항으로 수정, 보완하여 측정도구로 사용되었다. 따라서 본 연구결과 확대해석에는 신중을 기해야 할 것이며, 이런 점을 고려하여 후속연구에서는 본 연구에 포함시키지 못한 개인의 다양한 심리적인 특성과 사회문화적 환경을 폭넓게 선정한다면 보다 의미있는 결과를 도출할 수 있을 것이다.

**주제어** : 화장후심리적 기대효과, 신체만족도, 화장태도

## 참 고 문 헌

- 강경자 (1992) Maslow의 기본욕구가 의복의 동조 및 개성에 미치는 영향. *한국의류학회지*, 16(4), 431-441.
- 강경자, 박정은 (2005) 신체만족도·의복태도에 따른 여대생의 충동구매와 심리적 특성에 관한 연구. *한국생활과학회지*, 14(6), 992-993.
- 강경자, 서영숙 (1989) Maslow의 기본욕구가 의복가치관에 미치는 영향. *한국의류학회지*, 13(1), 1-12.
- 강혜원 (1974) 대학생의 개성과 유행을 중심으로 한 의상행위와 성격특성과의 관계. *연세논총*, 11, 349-376.
- 고에란, 김양진 (1996) 청소년의 의복행동에 대한 자아중심성, 자의식, 신체만족도의 영향 연구. *한국의류학회지*, 20(4), 667-681.

- 고애란, 이수경 (1998) 여고생의 의복행동과 자기효능감 및 감각추구성향과의 관련 연구. *한국의류학회지*, 22(7), 931-941.
- 권현숙 (2001) 여성의 화장이 심리적 만족도에 영향을 미치는 요인. 경산대학교 보건대학원 석사학위논문.
- 김현희, 유태순 (2002) 여고생의 화장행동과 화장품 구매불안에 관한 연구. *한국의류학회지*, 26(2), 82-83.
- 박선희 (2001) 현대여성의 화장행위와 성격유형과의 관계성 연구. 세종대학교 대학원 석사학위논문.
- 박정혜 (2002) 추구의복이미지와 의복태도에 따른 색조화장 행동 연구. 숙명여자대학교 대학원 박사학위논문.
- 백경진, 김미경 (2004) 화장에 관한 기존연구 유형의 분석. *복식문화연구*, 12(1), 182-198.
- 이인자 (1978) 주부들의 의상가치관에 관한 연구. *건국대학교 연구보고*, 2, 63-94.
- 이인자, 이경희, 신호정 (2001) 의상심리. 서울: 교문사.
- 이은실 (2000) 남성의 성 지향 및 심리적 특성에 따른 의복행동과 의외장식에 관한 연구. 성신여자대학교 대학원 박사학위논문.
- 이화순 (2002) 화장의 사회, 심리적 기대효과에 따른 화장이미지와 자의식에 관한 연구. 경희대학교 대학원 박사학위논문.
- 장남경, 고은주 (2004) 청소년의 인터넷 사용특성에 따른 의복행동, 구매평가기준, 정보원에 대한 연구. *복식*, 54(7), 15-26.
- 정명선 (1984) 남녀대학생의 의복에 대한 정속성과 의복가치에 관한 연구. *한국의류학회지*, 8(1), 85-93.
- 전경란 (2002) 여성의 욕구, 자아존중감과 성형 및 의복태도의 관련 연구. 성신여자대학교 대학원 박사학위논문.
- 조기여 (1997) 자기효능감, 퍼스널 스페이스, 의복근접도, 화장근접도와와의 관계. 대구효성가톨릭 대학원 박사학위논문.
- 황진숙 (1998) 신체만족도와 이상적인 신체상의 중요성이 의복추구혜택에 미치는 영향. *한국의류학회지*, 22(3), 293-302.
- 松井豊, 山本眞理子, 岩男壽美子 (1983) 化粧の心理的效用. *マーケティング・リサーチ*, 21, 30-41.
- 宇山侑男, 鈴木ゆかり, 互惠子 (1990) メーキャップの心理的有用性. *日本化粧科學會誌*, 14, 163-168.
- 資生堂研究所 (1993) 化粧心理學. 東京: フラグランスジャーナル社.
- Creekmore AM (1963) *Clothing Behavior & their Relationship to General Values & to the Striving for Basic Need*. Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania.
- Creekmore AM (1966) *Methods of Measuring Clothing Variables*, Michigan Agricultural Experiment Station Project. Michigan State University. *Michigan University Agricultural Experiment Station Research Report*, 239, 13-15.
- Gurel LM, Gurel L (1979) *Clothing Interest: Conceptualization and Measurement*. *Home Economics Research Journal*, 7(5), 274-282.
- Hurlock EB (1976) *The Psychology of Dress*. New York: ARNO Press.
- Jones EE, David KE (1965) *From Acts to Disposition: The Attribution Process in Person Perception*, in L. Berkowitz, ed. *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academy Press.
- Mahoney ER, Finch MD (1976) *The Dimensionality of Body-cathexis*. *Journal of Psychology*, 92(2), 277-279.
- Maslow AH (1954) *Motivation and Personality*. New York: Harper & Bros.
- Peter JP, Olson JC (1987) *Consumer Behavior: Marketing Strategy Perspectives*. Irwin.
- Ryan MS (1966) *Clothing: A Study in Human Behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston Inc.
- Secord PF, Jourard SM (1953) *The Appraisal of Body-cathexis: Body-cathexis and the Self*. *Journal of Consulting Psychology*, 17, 343-347.
- Shim S, Kotsiopoulos A, and Knoll DS (1991) *Body Cathexis, Clothing Attitude, and Their Relations to Clothing and Shopping Behavior Among Male Consumer*. *Clothing and Textiles Research Journal*, 9(3), 35-44.
- Sontag MS, Schalter JD (1982) *Proximity of Clothing to Self Evolution a Concept*. *Clothing and Textiles Research Journal*, 1(2), 1-13.
- Wendall W (1947) *Psychology in Living*. New York: Mac Millan Co.
- Williams RM (1952) *American Society*. New York: Harper & Row.

(2007. 04. 15 접수; 2007. 7. 23 채택)