

자기효능감, 화장근접도, 의복근접도의 상관관계

대구효성가톨릭대학교 대학원 의류학과
박사과정 조 기 여
대구효성가톨릭대학교 의류학과
교수 유 태 순

目 次	
<p>I. 서 론</p> <p>1. 연구문제</p> <p>2. 용어정의</p> <p>3. 연구가설</p> <p>II. 이론적 배경</p> <p>1. 자기효능감 이론의 기본 관점 및 유사한 심리학적 개념들과의 차이</p> <p>2. 화장의 심리적 효용</p> <p>3. 의복근접도</p> <p>4. 자기효능감에 따른 화장근접도 및 의복근접도</p>	<p>III. 연구방법 및 절차</p> <p>1. 연구대상</p> <p>2. 측정도구</p> <p>3. 통계처리</p> <p>IV. 결 과</p> <p>1. 자기효능감에 따른 화장근접도</p> <p>2. 자기효능감에 따른 의복근접도</p> <p>3. 화장근접도에 따른 의복근접도</p> <p>V. 결 론</p> <p>참고문헌</p> <p>ABSTRACT</p>

I. 서 론

인간의 행동은 기대, 사고와 신념, 동기유발과 흥미, 심상 및 상징 등의 인지적(내적)요인과 환경적(외적)요인 사이의 상호작용에 의해 변화된다고 할 수 있다. 기본적으로 자기효능감 이론은 인간이 왜 어떤 행동을 시도하며 어떤 행동은 회피하는가? 왜 어떤 행동은 힘이 들어도 오래 지속하는데 어떤 행동은 그렇게 어렵게 보이지 않는데 중간에서 쉽게 포기하는가와 같은 문제 상황을 설명하는데 적절한 이론이다.

Bandura의 자기효능감 이론은 행동의 변화란 외적 자극에 의해 수동적으로 일어나는 것이 아니라 효능 기대라는 인지적 과정을 매개로 하여 일

어난다는 점을 강조하고 있다. 즉 자기효능감은 행위자 자신이 개인적으로 가지고 있는 행동 수행 가능성에 대한 기대로 정의 할 수 있으며 이로 인해 행동변화가 이루어진다고 보는 입장이다. 또한 그러한 행동 변화로 자신이 얼마나 성공적으로 일을 수행할 수 있느냐 하는 자신의 능력(효능) 정도에 대한 확신 정도에 달려 있다고 보는 것이다. 그리고 자신의 능력(효능) 정도에 대한 확신 정도는 바로 인지적 과정이라는 점이다(허경철, 1991).

Bandura(1977)는 자기효능감 기대가 행동을 수행하고, 얼마만큼 노력을 기울일 것이며 또 역경에 직면했을 때 얼마만큼 저항할 것인가를 처음으로 결정하도록 하기 때문에 행동변화에 있어서 가장 강력한 결정요인이 된다고 한다. 실제 자기

* 이 논문은 대구효성가톨릭대학교 연구비로 연구되었습.

효능감에 대한 지식은 사람들이 추구하는 행위의 방향뿐만 아니라 그들의 사고 유형과 그들이 경험하는 정서적 반응에 영향을 준다고 한다(Bandura, 1981).

환경과의 상호작용으로 인한 경험은 개인의 효능감 형성에 가장 기본적인 것을 제공한다. 또한 인간은 독립적인 유기체라기보다는 주위환경과의 상호작용 속에서 살아가고 있으며, 사회생활에서 외모단장과 의복착용은 중요한 의미를 갖는다.

인간은 외모단장과 의복착용을 통하여 의식적 또는 무의식적으로 그가 속해 있는 사회의 문화적인 이상 그리고 개인특유의 개성을 표현하고자 한다. 그래서 외모단장과 의복착용은 그와 같은 사회 문화적인 것과 개인의 특유한 의미를 상징화시키는 비언어적 의사전달수단으로 인정되고 있다. 화장이나 착장의 배려는 이러한 커뮤니케이션을 원활하게 해 주는 하나의 수단이라고 할 수 있다.

현대의 복식문화는 헤어스타일, 액세서리, 화장 등과 함께 토달폐선화 되어 가고 있다. 특히 화장은 복식의 일부분으로서 사회의 전반적인 문화현상을 단적으로 잘 반영하면서 그 시대 의복의 형태와 함께 다양한 미적 요소를 가지고 변천해 왔다. 또한 여성들은 동서고금을 막론하고 화장에 많은 관심을 나타냈고, 20세기에 들어와서 기성복이 일반화되면서 최근에는 의복보다는 변화가 쉬우며 다양한 자기연출이 가능한 화장에 대한 관심이 높아지고 있다.

인간은 주로 사회적 지위에 따라 자신을 규정하고 인지하는데, 사회적 지위는 그 사회에서 개인이 담당하는 역할기준 즉, 사회적 기대와 연계되기 때문에 자아평가에 중요한 기준이 되며, 외모 단장이나 의복은 착용자의 사회적인 범주를 결정하게 하는 도구로 사용된다. 또한 사회적 지위가 사회적 평가의 기본 자료가 되기 때문에 자아평가 차원인 자기효능감에 미치는 영향이 크다고 할 수 있다.

따라서 본 연구에서는 사회적 평가나 사회적 지위의 기본단서를 제공하는 화장이나 의복과 관련

된 행동과 자아평가차원의 하나인 자기효능감과의 관계를 알아보려고 한다.

1. 연구문제

본 연구의 구체적인 연구문제는 다음과 같다.

1. 자기효능감에 따라 화장근접도는 차이가 있는가?
2. 자기효능감에 따라 의복근접도는 차이가 있는가?
3. 화장근접도에 따라 의복근접도는 차이가 있는가?

2. 용어정의

이 연구에 사용된 용어들은 선행연구를 바탕으로 하여 연구자가 연구의 목적에 맞도록 다음과 같이 정의하여 사용하였다.

- 1) 자기효능감 : 어떤 결과를 얻고자 하는 일련의 행동과정을 성공적으로 조작하고 수행해 낼 수 있는 개인의 능력에 대한 신념을 가리키는 것으로, 특히 상황적으로 구체적인 자신감을 말한다.
- 2) 화장근접도 : 화장과 관련된 행동을 할 때, 자기자신에 대해서 어떻게 느끼고 생각하고 있는가에 대한 정도를 나타내는 것으로 자기자신과 화장행동사이의 심리적으로 친밀한 정도를 말한다.
- 3) 의복근접도 : 의복과 관련된 행동을 할 때, 자기자신에 대해서 어떻게 느끼고 생각하고 있는가에 대한 정도를 나타내는 것으로 자기자신과 의복행동사이의 심리적으로 친밀한 정도를 말한다.

3. 연구가설

자기효능감과 화장근접도, 의복근접도와의 상관관계를 알아보기 위해 다음과 같은 연구가설을 설정하였다.

- 1) 자기효능감이 높을수록 화장근접도가 높을 것이다.

2) 자기효능감이 높을수록 의복근접도가 높을 것이다.

3) 화장근접도가 높을수록 의복근접도가 높을 것이다.

II. 이론적 배경

1. 자기효능감 이론의 기본 관점 및 유사한 심리학적 개념들과의 차이

자기효능감이란 기존의 심리학 이론 및 연구가 지식의 획득이나 반응의 실행에 주로 관심을 가진 반면, 획득된 지식과 반응수행 사이의 상호관계를 도외시켰다는 지적과 함께 이 양자를 연계시키기 위해 Bandura에 의해 제안된 개념으로서 인간의 행동은 환경적 요인과 인지적 요인의 상호작용에 의해 결정되며 환경적 정보는 직접적으로 행동에 영향을 미친다고 하였다. 즉, 인간의 행동을 설명하기 위하여 구상한 자기효능감은 이러한 인지적 매개 과정의 하나로 볼 수 있다.

자기효능감이란 특정의 구체적인 장면에서 의도하는 결과를 산출하는데 필요한 행위를 조직하고 실행하는 능력에 대한 개인적인 신념이다(Bandura, 1977, 1982). 즉 자기효능감은 특정한 활동을 수행할 수 있는 능력에 대한 개인의 판단이므로, 개인이 성취장면에서 자신의 능력에 대해 가지는 기대라고 할 수 있다.

어떤 장면에서 자신이 어떤 성과를 산출하는데 필요한 능력이 있는가를 지각하는 것 - 효능에 대한 자기 지각 - 은 미래의 행위를 단순히 추정하는 것이 아니라, 역동적이고 인지적인 매개 과정으로 여러 가지 효과를 미친다(Bandura, 1982).

Bandura에 의하면 사람들은 자신의 능력을 상회한다고 생각하는 활동을 회피하는 반면 적절하게 대응할 수 있다고 믿는 활동을 선택하는 경향이 있다. 즉 자기효능감이 낮은 사람들은 어떤 과제를 회피하는데 비해 효능감이 높은 사람들은 그 과제를 보다 열심히 수행하려고 하는 경향이 있다

(Bandura, 1977). 또한 자기효능감에는 수준(level), 일반화정도(generality), 강도(strength)의 세 가지 측면이 있다. 수준 차원은 주로 과제의 난이도와 관련된 자신감 측면이다. 우리는 어떤 쉬운 일에 대해서는 자신감을 가질 수 있다. 그러나 어려운 일에 대해서는 자신감을 못 가진다. 따라서 자신감 정도는 수행해야 할 과제의 난이도에 따라 달라지므로 이러한 난이 수준에 따른 자기효능감의 측면을 고려해 볼 수 있다.

그리고 자기효능감은 '일반화'정도에서 다르게 나타난다. 어떤 일에 대한 성공은 그와 유사한 종류의 일에 대한 자신감을 높여 줄뿐만 아니라 그 외의 다른 종류의 일에도 자신감을 갖게 해준다. 그러나 어떤 일에 대한 성공 경험은 개인 효능감을 그다지 높여 주지 못할 수도 있다.

또한 어떤 개인은 다양한 어떤 일에 자신감을 갖고 있으나 어떤 사람은 특정 한 두가지 일에 대해서만 효능감을 가지고 있을 수도 있다. 이와 같이 효능감에는 '일반화'의 정도라는 측면이 있을 수 있다.

마지막으로 어떤 효능감은 쉽게 소멸된다. 그러나 어떤 효능감은 여러 번의 실패에도 불구하고 계속 유지된다. 즉 효능감은 그 강도라는 차원에서 구분될 수도 있다. 자기효능감이란 개념은 이와 같이 단일 개념이 아니라 세 가지 차원이 포함된 복합 개념이며 시간과 행동에 따라 계속 변화되어 나가는 역동적 개념이다.

자기효능감과 유사한 개념으로는 자아개념(self concept)이나 자아존중(self esteem) 등을 들 수 있다. 우선 이 개념들은 인간의 행동에 영향을 미치는 내적 요인으로써 자기 자신에 대한 주관적인 개념을 의미하며 환경을 선택적으로 지각하고 경험을 해석하며 행동의 방향을 결정해 준다는 입장을 취하고 있다는 점에서 자기효능감과 유사한 관점으로 해석될 수 있다.

그러나 각 개념들이 지니는 차이점을 살펴보면 먼저 다차원적인 개념으로 한 개인이 자기에게 부여하는 자기 평가와 관련된 모든 특성들의 구조를

로 정의되는 자아개념은 대부분이 전반적인 자기 이미지에 관여된 것으로서 전반적인 자아개념은 다른 활동이나, 같은 활동의 다른 수준, 또는 환경에 따라 변화되는 인지의 복잡성을 올바르게 나타내지 못한다(Bandura, 1986). 즉, 혼합된 자아 이미지는 수행과 어느 정도 상관성이 있지만 수행자의 내적 타당성을 정확히 예언하는 개념은 되지 못한다고 볼 때 자아개념과 자기효능감은 다른 개념으로 볼 수 있다.

한편 자아존중은 자신의 지각된 성격 또는 특질에 대한 스스로의 평가이며 자신의 속성이나 단면에 대하여 운연중에 배정된 자기평가의 총체라 정의된다. 즉, 자아존중은 자기가치에 대한 평가, 즉 자신의 속성을 얼마나 가치 있게 여기며 자신의 행동이 개인의 가치 기준과 얼마나 잘 일치하느냐에 달려 있는 반면(Sherer & Maddux, 1982), 자기효능감은 자기 능력의 판단 또는 기대에 관한 것이다. 즉, 자기가치에 대한 판단과 자기능력에 대한 판단이라는 점에서 차이를 보인다.

2. 화장의 심리적효용

역사적으로 볼 때 고대 이집트의 여성이 뜨거운 태양으로부터 피부를 보호하기 위해 황토를 얼굴에 바르고, 벌레가 눈에 들어가는 것을 방지하기 위해 눈 주위를 검은색으로 칠했었다는 사실에서도 알 수 있듯이, 화장의 첫번째 효용은 생리학적인 건강을 유지하기 위한 것이었다. 또한 제를 올리는 무용수의 화장에서 볼 수 있듯이 종교적인 목적으로 화장을 하는 것도 간과해서는 안될 화장 효용의 하나이다(春山, 1976). 그러나 현대 문명 사회의 여성에 있어서 화장은 생리적 효용이나 종교적 목적 그 이상으로 심리적인 효용을 가지는 행위라고 생각된다.

사회심리학적 관점에서 보면, 화장은 비언어의 사전달수단의 하나이다. 다른 사람과 상호작용을 할 때에, 그 사람의 외모나 얼굴모양, 표정은 대화의 내용이나 몸짓, 행위 이상으로 그 사람을 상대

방에게 전달하는 도구가 될 것이다. 화장을 하는 것은 이러한 커뮤니케이션을 원활하게 그리고 효과적으로 행하기 위한 하나의 수단이라고 볼 수 있다(Theberge & Kernaleguen, 1979).

화장을 하는 여성은 맨 얼굴의 자신과는 다른 자기를 표현함으로써, 자기를 적극적으로 주장하고 보다 활발한 대인행동을 할 것이다. 또한 이러한 활발한 대인행동이 그 여성에게 자신감이나 자기충족감을 부여하는 파급적 효과도 생각할 수 있다(松井, 1983; 余語, 1995).

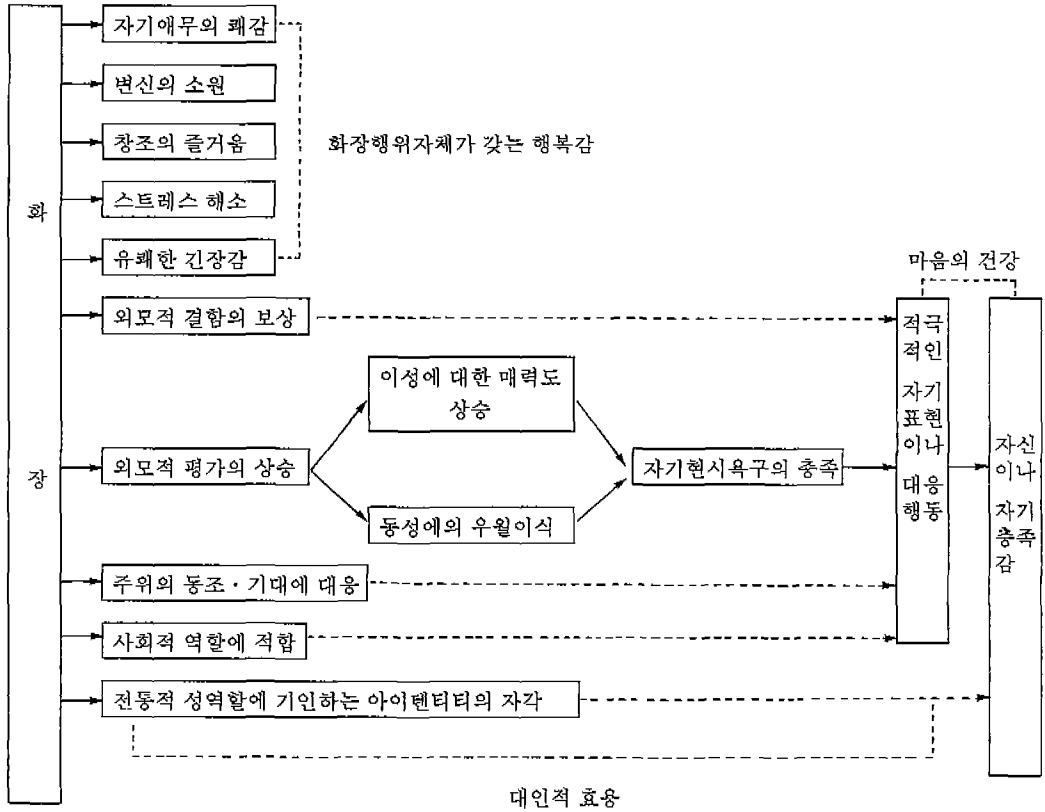
鮑戶(1982)와 吉田(1986)은 화장행동을 사회심리학적으로 분석하여 연구하였으며, 鮑戶(1982)는 성인여성 600명에게 질문지 조사를 행하여 화장에 대한 태도에 대하여 연구하였는데, 요인 분석한 결과 '자기에 대한 의식 차원', '타인에 대한 의식 차원', '그 외 기타'의 3가지요인으로 분류하였으며, 이 연구는 화장의 효용의식보다는 소비의식에 중점을 두고 있다.

永尾(1883)의 연구에서는 연령에 따라 화장에 대해 갖는 느낌이 다르다는 것을 밝히고 있으며, 松井(1985)은 화장도를 분석하고 화장행동과 화장의식, 화장을 안했을 때와 화장했을 때의 심리 변화 등 화장의 심리적 효용에 대한 연구를 하였다. 화장을 하는 행동에는 다양한 심리적 효용이 존재하며, 이러한 효용을 정리해 보면 <그림 1>과 같다.

3. 의복 근접도

우리는 의복을 우리 자신의 몸과 같이 생각하기도 하고, 우리 자신을 더욱 더 나아 보이게 만드는 하나의 수단으로 생각하기도 한다. 역할 수용 과정에서 외모는 사회적 계약 즉 서로에 대한 판단의 첫 단계이며, 옷차림이나 몸짓과 같은 무언의 상징에 의해 의사가 전달된다. 또한 의복은 우리가 누구인지에 대한 개념을 발전, 유지, 수정시키기도 한다(김순심 외, 1991).

이선재(1984)는 자아 존중감이 높은 여성일수



<그림 1> 화장의 심리적 효용(松井, 1985)

록 외모에 관심이 많고 개성적인 의복행동을 원하며 자존심이 강한 여성은 개성적이고 편안한 의복을 중시한다고 하였다. 또한 적극적으로 행동하는 여성은 개성을 중시하고, 관리면에도 관심이 높다고 하였다. Humphrey, Klaasen 및 Creekmore (1971)는 남녀 고등학생을 대상으로 자기존중감 및 자아 개념의 안정성과 의복 사용과의 관계를 연구하였는데 남녀 모두 자기존중감이 높은 학생들은 의복을 타인의 주의를 끌기 위한 수단으로 사용하였다.

Ford와 Drake(1982)은 서로 다른 두 인종 사이에 나타나는 의복, 육체 그리고 자아에 대한 태도를 알아보았으며 두 인종 그룹은 경제적인 여유, 성적으로 매력적인 의복 그리고 자아 평가에 있어서는 차이가 있었고, 육체적 만족, 색다른 의복에

대한 태도 그리고 옷입는 감각에 대해서는 차이가 없었다. 또한 두집단 모두 자아존중감이 높을수록 신체에 대한 평가가 높았다.

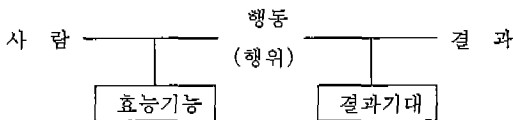
Sontag(1978, 1982)은 의복과 자아의 다차원적인 관계를 ‘자아에 대한 의복의 근접성(proximity of clothing to the self)’이라는 개념으로 정립하였으며, 의복이 자아의 한 부분으로써 지각되는 범위를 확장시켜서 자아에 대한 의복의 심리적인 근접성을 측정함으로써, 자아가 형성되고 확인되는 의도의 한 측면으로써, 그리고 사람의 신분, 분위기 그리고 태도의 상징으로써, 또한 자기 가치, 자존심, 자기 평가 그리고 신체적 만족에 대한 감정적인 반응의 한 요소로써 옷이 표현되는 범위를 확장시켰다. 자아 개념은 의복이나 외모로부터 어느 정도 영향을 받기 쉬운가이고 이것을 나타내는

지표의 하나가 의복의 근접도이다. 즉 의복 근접도는 자기 자신과 의복 사이의 심리적인 친밀감을 가리키고, “옷은 나의 표시이다” “옷에 따라 기분이 변한다” “옷이 항상 신경이 쓰인다” “옷으로 나를 나타낸다” 등은 의복 근접도가 높은 표시라고 할 수 있다(神山, 1990).

의복 근접도는 개인차가 있으며, 남성보다 여성이, 나이 많은 사람보다는 젊은 사람이 의복 근접도가 높게 나타났다(神山, 1985). 神山(1986)는 의복 근접도가 높은 사람은 색, 무늬, 스타일 등의 의복의 디자인 요소를 중요하게 생각하고, 적극적으로 자기현시를 피한다고 하였다. 동시에 이와같은 사람은 의복을 이용하여 자기의 불확실함이나 불안정함을 보완하려고 하는 경향도 있다(神山, 1987). 즉 의복은 자기현시와 자기 불확실함의 보상이라는 두 가지 역할을 하고 있으며, 특히 의복 근접도가 높은 사람의 옷에서는 이러한 두 가지 현상이 나타나기 쉽다고 하였다.

4. 자기효능감에 따른 화장근접도 및 의복 근접도

Bandura는 자기효능감을 자기효능기대라는 말로 표현하고 있는데, ‘자기효능기대’란 개념의 의미를 명확히 하기 위해 자기효능기대가 그동안 여러 학자들(Bolles, 1972 ; Heneman & Schwab, 1972 ; Irwin, 1971)로부터 연구된 ‘행위-결과기대’ 이론에서의 그 ‘결과 기대’와 어떻게 다른지를 <그림 2>와 같이 설명하였다.



<그림 2> 효능기대와 결과 기대의 차이(Bandura, 1977)

<그림 2>에서 결과 기대는 어떠한 행동이 어떠한 결과를 초래하리라는 개인의 예상 또는 판단을 의미한다. 주어진 상황에서 어떤 과업이 성공적으로 수행되기 위해서는 어떠한 종류의 행동들이 필

요할 것이냐 하는 것에 대한 판단, 예상, 기대가 결과 기대의 내용이며 단순히 문제 그대로 ‘결과를 예상하는 것’도 포함한다(허경철, 1991). 예를 들면, 높이 뛰기 선수가 세계 기록을 세운 후 수많은 관중들로부터 박수를 받는 장면을 기대, 예상하는 것과 여성이 예쁘게 화장을 하고 멋있는 의복을 착용하고 나서 다른 사람들로 부터 찬사를 받는 장면을 기대하고 예상하는 것도 ‘결과 기대’의 한 측면이 될 수 있다.

‘효능 기대’는 그러한 결과를 초래할 행동을 얼마나 성공적으로 수행할 수 있느냐 하는 정도에 대한 개인의 기대나 신념, 즉, 자신감을 말한다. ‘일을 성공적으로 끝내는 데 필요한 행동들을 나는 충분히 해 낼 수가 있다’는 자신감 정도나 세계 기록을 세울 만한 높이를 충분히 뛸 수 있으리라는 자신감, 기대, 예상 등이 바로 자기효능기대의 내용인 것이다.

Bandura는 ‘효능감 기대’는 인간이 특정 목적에 유효하다고 생각되는 행동을 시작하고, 그리고 장애를 극복하면서 일의 완성을 위해 노력을 지속하는 정도에 영향을 미친다고 생각한다. 적정한 수준의 자신감을 가진 사람은 문제 상황을 두려워하거나 회피하지 않고 적극적으로 도전하고 끈기있게 노력함으로써 자신의 능력을 신장시켜 나가며 이러한 능력을 바탕으로 더욱 높은 수준의 자기효능감을 형성하게 되어 계속적인 성장을 하게 된다. 그러나 낮은 자기효능감을 가진 사람은 자신에 대한 부정적인 평가로 인하여 시도하면 성공할 문제상황도 회피하게 되고, 조금 더 노력하면 성공할 수 있는 일도 중간에서 포기함으로써 성공적인 경험이나 발전적인 경험을 갖지 못한다(허경철, 1991).

환경과의 상호 작용으로 인한 경험은 사람들의 효능감 형성에 많은 영향을 미친다. 인간은 독립적인 유기체라기 보다는 사회생활을 하면서 여러 가지 주위환경과의 사회적 상호작용을 하게 되는데, 이때 화장이나 의복은 단순히 외적인 표현만을 하는 것이 아니라 사회적 표현 도구로서, 또한,

자기표현의 도구로서 언어를 대신하여 이용될 수도 있다. 이러한 표현과정을 통한 경험에 의해 개인의 자아개념이 형성되고 유지되며 변화된다고 볼 수 있다.

대부분의 사람들의 경우 의복은 자기 고양의 욕구를 만족시키는 긍정적인 수단이 된다. 의복은 외모를 아름답게 하고, 신체적 자아를 좀더 바람직하게 만들고 집단적 수용을 증가시키며, 거부를 막아 준다. 의복은 또한 공공연한 찬사의 근거가 되기도 하며, 자부심, 자존심, 자기 확신 및 안정성을 높여 준다(Horn, 1981). Horn(1981)은 Stone의 말을 인용하여 모든 사회적 상호작용은 외모와 대화로 이루어져 있고, 외모는 대화만큼 자아의 확립과 유지에 중요하므로 외모에 대한 연구는 자아개념을 알 수 있는 중요한 수단이 되며, 외모는 각 발달 단계에서 중요한 것이라고 하였다. 의복은 신체적 자아와 연결되는 또 하나의 만질 수 있는 대상이며, 자아 개념에 관한 정보를 전달하기도 한다.

神山(1984)은 자아개념, 신체적 자아개념, 신체에 대한 만족-불만족, 자아에 대한 만족-불만족, 신체적 특징이나 매력도와 의복행동사이의 관계를 <그림 3>과 같이 나타내고 있다.

여성들이 화장을 하는 이유 중의 하나는 맨 얼굴과는 다른 자기를 연출하고 싶어서이며, 화장을 하면 자신감이 생기고 적극적으로 자기를 표현하게 된다. 그리고 화장도가 높은 사람일수록 적극적으로 다양한 화장행동을 취한다(松井, 1983 : 永

尾, 1987).

화장은 자기자신을 확인하며 강화시켜 주는 역할을 하는데, 이러한 방법을 이용하여 환자를 치료하는 방법으로 화장요법(cosmetics therapy)이 있는데, 이것은 적절한 화장품의 사용을 통해 얼굴을 변화시켜서 자아개념의 변화, 특히 자아개념의 개선을 꾀하고자 하는 것이다(神山, 1990).

Ⅲ. 연구방법 및 절차

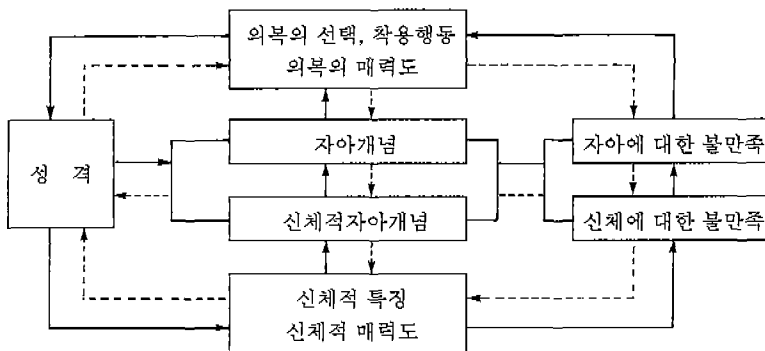
1. 연구대상

연구대상은 외모와 화장에 관심이 많은 여자 대학생으로 대구효성가톨릭대학교와 경일대학교에 재학중인 여학생 중 이 연구의 목적을 이해하고 설문조사에 응하여 준 250명을 대상으로 하였으며, 회수된 자료 중에서 잘못이 있거나 한 문항 이상이 누락된 자료를 제외한 172명을 최종 연구대상으로 하였다. 예비조사는 1996년 9월 1일부터 1996년 9월 6일 사이에 이루어졌으며, 예비조사를 토대로 하여 만들어진 본 설문지는 1996년 11월 5일에서 1996년 11월 12일 사이에 배포, 회수하였다.

2. 측정도구

1) 자기효능감 측정도구

사회적, 일반적 자기효능감을 측정하는 도구로는 Sherer, Mercadante, Maddux, Rrentice-



<그림 3> 성격, 자아개념, 만족-불만족, 신체적특징과 의복행동 사이의 관계(神山, 1984)

Dunn, Jacobs & Rogers(1982)가 제작한 도구를, 신체적 자기효능감을 측정하는 도구로는 Ryckman, Roddins, Thorton & Cantrell(1982)이 제작한 도구를 연구자가 번안하여서, 연구 목적에 맞게 수정, 보완하여 사용하였다. 예비조사를 실시하여 문항적 차이로 인해 적합하지 않거나 어렵다고 생각되는 문항과, 요인부하량이 낮은 문항을 본 설문지에서는 제외하고, 일반적 자기효능감 11 문항, 사회적 자기효능감 5문항, 신체적 자기효능감 3문항 등 총 19문항을 최종 선정하였다.

사회적, 일반적 자기효능감 측정도구는 일반적 상황이나 사회적 기술(social skill)과 관련하여 크게 두 가지 요소, 즉 어떤 행동을 시작하고 끝마칠 때까지 노력이 지속되는데 필요한 의지와 어려운 일에 부딪혔을 때 필요한 효능감을 측정하도록 되어 있으며 신체적 자기효능감 측정 도구는 지각된 신체적 능력 요인과 신체적 자기 표현에 대한 확신 요인으로 구성되어 있다.

각 문항은 5점 척도로 측정하였고 점수가 높을 수록 자기효능감 수준이 높은 것을 의미한다. 이 연구에서 얻은 자기효능감 측정도구의 신뢰도는 Cronbach $\alpha=.76$ 이었다.

자기효능감 측정도구의 요인분석결과는 <표 1-1>과 같다.

2) 화장근접도 측정도구

화장근접도 측정도구는 연구자가 연구 목적에 맞게 개발한 것을 사용하였다. 학생들을 대상으로 “평소 화장과 관련된 행동을 할 때 자신이 어떻게 느끼고 생각하고 있습니까?”라는 질문에 자유 기술식으로 답하게 하였으며, 여기서 나온 응답을 전공자 6명과 상의한 것을 연구자가 연구 목적에 맞게 수정, 보완하여서 1차 설문지를 만들었다. 1차 설문지로 예비조사를 실시하여 적합하지 않다고 생각되는 문항과 요인 부하량이 낮은 문항은 본 설문지에서 제외하였으며, 요인 분석결과 5개

<표 1-1> 자기효능측정도구의 요인분석 결과

요 인	문 항	요인 부하량	고유치	누적 설명량
일반적 자기 효능감	어떤 일을 처음에 잘 못 했더라도 나는 될 때까지 해본다.	0.69966	5.51085	26.2(%)
	일이 너무 어렵게 느껴지면 시도하려는 노력조차 하지 않는다.	0.64192		
	나는 내 자신을 믿는 사람이다.	0.61758		
	나는 무슨 일이든지 쉽게 포기한다.	0.60827		
	나는 어떤 일을 하기도 전에 포기하는 경우가 많다.	0.60301		
	어떤 계획을 세울 때 나는 그것을 해낼 수 있다고 확신한다.	0.59573		
	즐거운 일이 아닐지라도 그 일을 끝낼 때 까지 계속한다.	0.53509		
	나는 어떤 일이 너무 복잡해 보이면 해 볼 시도조차 하지 않는다.	0.55940		
	나는 뭔가 해야 할 일이 있을 때 바로 그 일을 시작한다.	0.54322		
	어려운 일은 피해버린다.	0.53324		
실패는 나를 더 강하게 만든다.	0.46646			
사회적 자기 효능감	새로운 친구를 사귀기가 어렵다.	0.85172	1.97653	35.7(%)
	새 친구를 사귀는 것은 어려운 일이다.	0.80473		
	사교적인 모임에서 자신을 잘 조절하지 못한다.	0.65447		
	지금의 친구들은 내 사교성 덕분에 사귀었다.	0.43448		
	신체적 결점 때문에 하고 싶은 일을 제대로 못한다.	0.41936		
신체적 자기 효능감	나는 운동에 자신이 없다.	0.83533	1.68603	43.7(%)
	나는 빨리 달리지 못한다.	0.82212		
	첫눈에 호감가지 않는 사람이라도 나는 그 사람과 사귀는 것을 쉽게 그만두지 못한다.	0.40371		

의 하위 요인이 나왔다. 5개의 하위 요인으로는 사회적 자신감 요인 5문항, 변화의 즐거움 요인 5문항, 피부 관리 요인 4문항, 자기 충족감 요인 4문항, 변신의 도구 요인 3문항 총 21문항으로 구성되어 있다.

각 문항은 5점 척도로 측정하였고 점수가 높을수록 화장 근접도가 높은 것을 의미한다. 화장 근접도 측정 도구의 신뢰도는 Cronbach $\alpha=.89$ 로 높게 나타났다.

화장근접도 측정도구의 요인분석결과는 <표 1-2>와 같다.

3) 의복 근접도 측정 도구

의복 근접도 측정 도구는 Sontag(1978)의 연구를 연구자가 변안한 것과 학생들을 대상으로 “평소 의복과 관련된 행동을 할 때 자신이 어떻게 느끼고 생각하고 있습니까?”라는 질문에 자유 기술

식으로 답하게 하였으며, 여기서 나온 응답을 전공자 6명과 상의하여서 연구자가 연구 목적에 맞게 수정, 보완하여서 1차 설문지를 만들었다. 1차 설문지로 예비조사를 실시하여 적합하지 않다고 생각되는 문항과 요인 부하량이 낮은 문항은 제외하였으며, 요인 분석결과 6개의 하위 요인이 나왔다. 하위 요인으로는 즐거움 요인 4문항, 자기 가치의 표현 요인 5문항, 자기에 대한 의식 요인 4문항, 타인에 대한 의식 요인 4문항, 새로움에 대한 요인 3문항, 신체 만족에 대한 요인 3문항 총 23문항으로 구성되어 있다.

각 문항은 5점 척도로 측정하였고 점수가 높을수록 화장 근접도가 높은 것을 의미한다. 의복 근접도 측정 도구의 신뢰도는 Cronbach $\alpha=.88$ 로 높게 나타났다.

의복근접도 측정도구의 요인분석결과는 <표 1-3>과 같다.

<표 1-2> 화장 근접도 측정도구의 요인분석 결과

요 인	문 항	요인 부하량	고유치	누적 설명량
사회적 자신감	화장을 하지 않은 사람보다 화장한 사람이 훨씬 능력있어 보인다. 화장한 사람이 화장하지 않은 사람보다 훨씬 자신감있어 보인다. 화장을 나를 더욱 자신있게 만들어 준다. 화장을 하면 적극적으로 행동한다. 화장은 나를 능력있는 사람으로 보이게 한다.	0.82295 0.78758 0.73465 0.71431 0.58672	6.97370	33.2(%)
즐거움	화장을 하면서 자기 만족을 느낀다. 화장을 하고 나면 달라진 내 모습에 즐거워진다. 화장할 때 즐겁다. 새로운 나를 연출하기 위해 화장을 바꾸어 보기도 한다. 예쁘게 화장했을 때 남이 봐주었으면 좋겠다.	0.76956 0.70476 0.63786 0.63390 0.58419	1.74550	41.5(%)
피부관리	그날의 옷차림에 맞추어 메이크업을 바꾸는 편이다. 맛사지나 팩 등의 피부관리에 신경을 쓰는 편이다. 유행하는 메이크업에 관심이 많다. 갖고 싶었던 화장품을 사면 기분이 좋다.	0.74012 0.71050 0.62667 0.44354	1.61100	49.2(%)
자기 충족감	화장이 잘 되었느냐 못 되었느냐에 따라 나의 기분이 좌우된다. 외출을 해서도 화장에 신경이 쓰인다(립스틱을 고쳐 바르는 등). 외출시에는 화장에 신경을 쓰는 편이다. 화장이 마음에 들면 나도 모르게 표정이 밝아진다.	0.72150 0.64259 0.60176 0.54936	1.25529	55.2(%)
변신의 도구	화장은 악세사리와 같다고 생각한다. 화장은 변신의 도구라고 생각한다. 화장은 나의 이미지를 새롭게 만들어 준다.	0.72254 0.62476 0.60954	1.06900	60.3(%)

〈표 1-3〉 의복근접도 측정도구의 요인분석 결과

요 인	문 항	요인 부하량	고유치	누적 설명량
즐거움	옷이 마음에 들면 즐겁다 사람들이 옷을 멋있게 입었다고 하면 기분이 좋아진다. 옷이 잘 어울린다고 하면 기분이 좋아진다. 마음에 드는 옷을 입으면 외출할 때 자신감이 생긴다	0.77588	7.61433	31.7(%)
		0.76957		
		0.74759		
		0.72014		
자기 가치의 표현	옷은 나의 외모를 돋보이게 해 준다. 옷은 내가 어떤 사람인지를 나타내준다. 옷은 나의 매력을 높여준다. 옷은 나의 특성을 나타내 준다. 어떤 옷을 입는가에 따라 나의 인상이 달라진다.	0.75722	1.77906	39.1(%)
		0.71625		
		0.69640		
		0.64915		
		0.55586		
자기에 대한 의식	옷이 나와 어울리지 않으면 아는 사람을 만날까봐 신경쓰인다. 외출할 때 옷이 마음에 들지 않으면 하루종일 신경이 쓰인다. 옷차림을 보고 사람을 판단하기도 한다. 옷차림이 매력적인 사람에게는 호감이 간다.	0.73780	1.57321	45.7(%)
		0.61142		
		0.53208		
		0.51522		
타인에 대한 의식	다른 사람이 나를 어떻게 볼 것인가를 의식하면서 옷을 입는다. 옷으로 그 사람의 경제적인 생활수준을 알 수 있다. 외출시에는 항상 옷차림에 신경이 쓰인다. (칼라를 정리한다던가 실밥을 뜯어내는 등) '옷이 날개다'라는 말을 실감한다.	0.69354	1.26907	51.0(%)
		0.65194		
		0.54588		
		0.54268		
새로움	새옷을 사서 입으면 만 사람이 된 것 같다. 새옷을 입으면 새로운 기분이 든다. 새로운 스타일의 옷이 나와 어울리면 새로운 나를 발견하는 것 같다.	0.57099	1.15100	55.8(%)
		0.49124		
		0.46225		
신체만족	나의 신체 중에서 마음에 들지 않는 곳을 옷으로 감추기도 한다. 나의 몸매는 멋있는 옷을 잘 소화해 내지 못한다. 날씬하면 어떤 옷을 입어도 잘 어울린다고 생각한다.	0.65631	1.03523	60.1(%)
		0.63172		
		0.59386		

3. 통계 처리

자료의 통계 처리는 SPSS package를 사용하였다. 가설에 따라서 먼저 자기효능감과 화장 근접도, 자기효능감과 의복 근접도, 화장 근접도와 의복 근접도에 대한 평균 및 표준편차를 구하였다. 가설을 검증하기 위해 다변인변량분석(multivariate analysis of variance)을 실시하였으며, 통계적으로 유의하게 나타난 다변인변량분석결과를 구체적으로 알아보기 위하여 각 하위 요인별로 단변인 변량분석(one-way ANOVA)을 하였다.

유의성이 인정된 하위 요인에 대해서는 Scheffé의 사후 검증을 실시하였다. 측정도구의 신뢰도는 Cronbach α 로 산출하였다.

IV. 결 과

1. 자기효능감에 따른 화장근접도

자기효능감에 따른 화장근접도의 평균 및 표준편차는 〈표 2-1〉과 같다.

자기효능감이 높을수록 화장근접도가 높을것인가를 검증하기 위하여 다변인변량분석(MANOVA)을 실시한 결과는 〈표 2-2〉와 같다.

〈표 2-2〉에서 볼 수 있는 바와 같이, 자기효능감의 정도에 따른 화장근접도의 다변인변량분석 통계치가 Wilks값을 포함하여 모두 통계적으로 유의한 것으로 나타났다. 통계적으로 유의하게 나타난 다변인변량분석결과를 구체적으로 알아보기

<표 2-1> 자기효능감에 따른 확장근접도의 평균 및 표준편차

구 분		화 장 근 접 도														
		사회적 자신감			즐거움			피부관리			자기충족감			변신의 도구		
		평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N
자기 효능감	저	15.43	3.29	60	17.63	2.65	60	12.70	2.73	60	14.72	2.36	60	10.68	1.57	60
	중	16.06	3.35	66	18.65	2.62	66	13.76	2.52	66	15.06	2.42	66	11.27	1.62	66
	고	15.91	4.58	46	19.04	2.72	46	14.46	3.34	46	14.78	3.08	46	11.02	1.65	46
전 체		15.80	3.67	172	18.40	2.71	172	13.58	2.90	172	14.87	2.58	172	11.00	1.62	172

<표 2-2> 자기효능감에 따른 확장근접도의 다변인변량 분석결과

Test Name	Value	Approx.F	Hypoth.DF	Error DF	Sig.of F
Pillais	.12943	2.29715 *	10.00	332.00	.013
Hotellings	.14407	2.36267 *	10.00	328.00	.010
Wilks	.87244	2.33016 *	10.00	330.00	.012
Roys	.11287				

*P<.05

위해 확장근접도의 각 하위요인별로 단변인변량 분석을 실시한 결과는 <표 2-3>과 같다.

<표 2-3>에서 나타나 있는 바와 같이, 즐거움 (F=4.14, p<.05)과 피부관리(F=5.24, p<.05)에서는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 사회적 자신감(F=.49, p<.05), 자기충족감(F=.39, p<.05), 변신의 도구(F=2.11, p<.05)

<표 2-3> 자기효능감에 따른 확장근접도의 단변인변량분석결과

Variable	Hypoth.SS	Error.SS	Hypoth.MS	Error.MS	F	Sig.of F
사회적 자신감	13.13599	2288.14308	6.56799	13.53931	.48511	.616
즐거움	58.48854	1192.83123	29.24427	7.05817	4.14332 *	.018
피부관리	83.88319	1352.13426	41.94159	8.00079	5.24218 *	.006
자기충족감	4.15742	1135.76700	2.07871	6.72051	.3931	.734
변신의 도구	10.94750	439.05250	5.47375	2.59794	2.10695	.125

*P<.05

<표 2-4> 자기효능감에 따른 확장근접도의 사후검증결과 (즐거움)

평 균	M저	M중	M고
M저=17.63	-	1.02	1.41*
M중=18.65		-	0.39
M고=19.04			-

*P<.05

05)에서는 통계적으로 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

통계적으로 유의하게 나타난 즐거움과 피부관리요인에 대해 자기효능감 정도에 따른 집단간의 구체적인 차이를 알아보기 위한 Scheffé의 사후 검증결과는 <표 2-4> <표 2-5>와 같다.

<표 2-5> 자기효능감에 따른 확장근접도의 사후검증결과 (피부관리)

평 균	M저	M중	M고
M저=12.70	-	1.06	1.76*
M중=13.76		-	0.70
M고=14.46			-

*P<.05

<표 2-4>에서 볼 수 있는 바와 같이 즐거움의 경우 자기효능감이 높은 집단(M=19.04)과 낮은 집단(M=17.63)간에는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 자기효능감이 낮은 집단과 중간 집단(M=18.65), 자기효능감이 높은 집단과 중간 집단간에는 통계적으로 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

〈표 2-5〉에서 볼 수 있는 바와 같이 피부관리의 경우 자기효능감이 높은 집단(M=14.46)과 낮은 집단(M=12.70)간에는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났으나, 자기효능감이 낮은 집단과 중간 집단(M=13.76), 자기효능감이 높은 집단과 중간 집단간에는 통계적으로 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

즉 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 즐거움을 더 많이 느끼며 화장을 하는 것으로 나타났고, 피부관리에 있어서도 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 더 많이 관리하는 것으로 나타났다. 그러나 사회적 자신감, 자기충족감, 변신

의 도구에 있어서는 자기효능감이 높은 사람과 낮은 사람사이에는 차이가 없는 것으로 나타났다.

2. 자기효능감에 따른 의복근접도

자기효능감에 따른 의복근접도의 평균 및 표준편차는 〈표 3-1〉과 같다.

자기효능감이 높을수록 의복근접도가 높을것인가를 검증하기 위하여 다변인변량분석(MANOVA)을 실시한 결과는 〈표 3-2〉와 같다.

〈표 3-2〉에서 볼 수 있는 바와 같이, 자기효능감의 정도에 따른 의복근접도의 다변인변량분석

〈표 3-1〉 자기효능감에 따른 의복근접도의 평균 및 표준편차

구 분	의 복 근 접 도																		
	즐거움			자기가치표현			자기에 대한 의식			타인에 대한 의식			새로움			신체만족			
	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	평균	표준 편차	N	
자기 효능감	저	17.30	1.81	60	18.32	2.33	60	15.07	2.22	60	15.03	1.87	60	11.17	1.62	60	11.27	1.61	60
	중	17.09	1.79	66	18.94	2.54	66	14.89	2.45	66	14.80	2.17	66	11.26	1.99	66	10.47	1.77	66
	고	17.33	1.99	46	19.76	2.55	46	15.09	2.43	46	15.28	2.15	46	11.96	1.75	46	10.28	2.09	46
전 체	17.23	1.84	172	18.94	2.52	172	15.01	2.36	172	15.01	2.06	172	11.41	1.82	172	10.70	1.85	172	

〈표 3-2〉 자기효능감에 따른 의복근접도의 다변인변량분석 결과

Test Name	Value	Approx.F	Hypoth.DF	Error DF	Sig.of F
Pillais	.15177	2.25825 *	12.00	330.00	.009
Hotellings	.17332	2.35429 *	12.00	326.00	.007
Wilks	.85042	2.30629 *	12.00	328.00	.008
Roys	.13564				

*P<.05

통계치가 Wilks값을 포함하여 모두 통계적으로 유의한 것으로 나타났다. 통계적으로 유의하게 나타난 다변인변량분석결과를 구체적으로 알아보기 위해 각 의복근접도의 하위요인별로 단변인변량 분석을 실시한 결과는 〈표 3-3〉과 같다.

〈표 3-3〉에서 나타나 있는 바와 같이, 자기가치표현(F=4.46, p<.05)과 신체에 대한 만족

〈표 3-3〉 자기효능감에 따른 의복근접도의 단변인변량분석결과

Variable	Hypoth.SS	Error.SS	Hypoth.MS	Error.MS	F	Sig.of F
즐거움	1.99374	578.16324	.99687	3.42108	.29139	.748
자기가치표현	54.30813	1029.11047	27.15407	6.08941	4.45923*	.013
자기에 대한 의식	1.35110	947.64308	.67555	5.60736	.12048	.887
타인에 대한 의식	6.27793	719.69881	3.13896	4.25857	.73709	.480
새로움	18.82427	548.86759	3.24774	3.24774	2.89806	.058
신체만족	30.78026	553.49881	15.39013	3.27514	4.69907*	.010

*P<.05

($F=4.70$ $p<.05$)에서는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났으나, 즐거움($F=.29$, $p<.05$), 자기에 대한 의식($F=4.46$, $p<.05$), 타인에 대한 의식($F=.74$, $p<.05$), 새로움($F=2.90$, $P<.05$)에서는 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

통계적으로 유의하게 나타난 자기가치표현과 신체만족요인에 대해 자기효능감정도에 따른 집단간의 구체적인 차이를 알아보기 위한 Scheffé의 사후검증결과는 <표 3-4> <표 3-5>와 같다.

<표 3-4> 자기효능감에 따른 의복근접도의 사후검증결과(자기가치표현)

평균	M저	M중	M고
M저=18.32	-	0.82	1.44*
M중=18.94		-	0.82*
M고=19.76			-

* $p<.05$

<표 3-5> 자기효능감에 따른 의복근접도의 사후검증결과(신체만족)

평균	M저	M중	M고
M고=10.28	-	0.19	0.99*
M중=10.47		-	0.80
M저=11.27			-

* $p<.05$

<표 3-4>에서 볼 수 있는 바와 같이 자기가치표현의 경우 자기효능감이 높은 집단($M=19.76$)과 낮은 집단($M=18.32$)간에는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났으나, 자기효능감이 낮은 집단과 중간 집단($M=18.94$), 자기효능감이

높은 집단과 중간 집단간에는 통계적으로 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

<표 3-5>에서 볼 수 있는 바와 같이 신체만족의 경우 자기효능감이 높은 집단($M=10.28$)과 낮은 집단($M=11.27$)간에는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났으나, 자기효능감이 낮은 집단과 중간 집단($M=10.47$), 자기효능감이 높은 집단과 중간 집단간에는 통계적으로 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

즉, 자기가치 표현에 있어서 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 더 적극적으로 표현하고, 신체에 대한 만족에 있어서도 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 더 높은 만족을 하는 것으로 나타났다. 그러나 즐거움, 자기에 대한 의식 그리고 타인에 대한 의식, 새로움에 있어서는 자기효능감이 높은 사람과 낮은 사람사이에는 차이가 없는 것으로 나타났다.

3. 화장근접도에 따른 의복근접도

화장근접도에 따른 의복근접도의 평균 및 표준편차는 <표 4-1>과 같다.

화장근접도가 높을수록 의복근접도가 높을 것인가를 검증하기 위하여 다변인변량분석(MANOVA)을 실시한 결과는 <표 4-2>와 같다.

<표 4-2>에서 볼 수 있는 바와 같이, 화장근접도의 정도에 따른 의복근접도의 다변인변량분석 통계치가 Wilks값을 포함하여 모두 통계적으로

<표 4-1> 화장근접도에 따른 의복근접도의 평균 및 표준편차

구분	의복근접도																		
	즐거움			자기가치표현			자기에 대한 의식			타인에 대한 의식			새로움			신체만족			
	평균	표준편차	N	평균	표준편차	N	평균	표준편차	N	평균	표준편차	N	평균	표준편차	N	평균	표준편차	N	
화장근접도	저	16.03	1.60	33	17.42	2.13	33	13.08	2.06	33	14.08	1.61	33	10.37	1.68	33	10.66	1.94	33
	중	17.05	1.63	88	18.67	2.22	88	14.92	2.16	88	14.89	1.91	88	11.22	1.77	88	10.61	1.80	88
	고	18.57	1.59	46	20.78	2.29	46	16.76	1.52	46	16.02	2.27	46	12.65	1.30	46	10.89	1.89	46
전체	17.23	1.84	172	18.94	2.52	172	15.01	2.36	172	15.01	2.06	172	11.41	1.82	172	10.70	1.85	172	

〈표 4-2〉 화장근접도에 따른 의복근접도의 다변인변량 분석결과

Test Name	Value	Approx.F	Hypoth.DF	Error DF	Sig.of F
Pillais	.40497	6.98219 *	12.00	330.00	.000
Hotellings	.65379	8.88069 *	12.00	326.00	.000
Wilks	.60104	7.92341 *	12.00	328.00	.000
Roys	.38955				

*p<.05

위해 각 의복근접도의 하위요인별로 단변인변량 분석을 실시한 결과는 〈표 4-3〉과 같다.

〈표 4-3〉에서 나타나 있는 바와 같이, 즐거움 (F=26.89, p<.05), 자기가치표현 (F=25.61, p<.05), 자기에 대한 의식 (F=35.98, p<.05), 타인에 대한 의식 (F=10.67, p<.05) 그리고 새로움 (F=21.59, p<.05)에서는 통계적으로 유의한 차

〈표 4-3〉 화장근접도에 따른 의복근접도의 단변인변량분석결과

Variable	Hypoth.SS	Error.SS	Hypoth.MS	Error.MS	F	Sig.of F
즐거움	140.03076	440.09621	70.03038	2.60412	26.89215*	.000
자기가치표현	251.96572	831.45288	125.98286	4.91984	25.60711*	.000
자기에 대한 의식	283.41828	665.57590	141.70914	3.93832	35.98214*	.000
타인에 대한 의식	81.37169	644.60506	40.68584	3.81423	10.66685*	.000
새로움	115.51725	452.17462	57.75862	2.67559	21.58725*	.000
신체만족	2.40628	581.87279	1.20314	3.11303	.34944	.706

*p<.05

〈표 4-4〉 화장근접도에 따른 의복근접도의 사후검증결과(즐거움)

평균	M저	M중	M고
M저=16.03	--	1.02*	2.54*
M중=17.05		--	1.52*
M고=18.57			--

*p<.05

이가 있는 것으로 나타났으나, 신체에 대한 만족 (F=.35, p<.05)에서는 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

통계적으로 유의하게 나타난 즐거움, 자기가치표현, 자기에 대한 의식, 타인에 대한 의식, 새로움에 대해 화장근접도정도에 따른 집단간의 구체적인 차이를 알아보기 위한 Scheffé의 사후검증결과는 〈표 4-4〉〈표 4-5〉〈표 4-6〉〈표 4-7〉과 같다.

〈표 4-4〉에서 볼 수 있는 바와 같이 즐거움의 경우 화장근접도가 높은 집단(M=18.57)과 낮은 집단(M=16.03), 화장근접도가 높은 집단과 중간 집단(M=17.05), 화장근접도가 중간 집단과 낮은 집단, 모든 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다.

〈표 4-5〉에서 볼 수 있는 바와 같이 자기가치표현의 경우 화장근접도가 높은 집단(M=20.78)과 낮은 집단(M=17.42), 화장근접도가 높은 집단과 중간집단(M=18.67), 화장근접도가 중간 집단과 낮은 집단, 모든 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다.

〈표 4-5〉 화장근접도에 따른 의복근접도의 사후검증결과(자기가치표현)

평균	M저	M중	M고
M저=17.42	--	1.25*	3.36*
M중=18.67		--	2.11*
M고=20.78			--

*p<.05

〈표 4-6〉 화장근접도에 따른 의복근접도의 사후검증결과(자기에 대한 의식)

평균	M저	M중	M고
M저=13.08	--	1.84*	3.68*
M중=14.92		--	1.84*
M고=16.76			--

*p<.05

유의한 것으로 나타났다. 통계적으로 유의하게 나타난 다변인변량분석결과를 구체적으로 알아보기

〈표 4-6〉에서 볼 수 있는 바와 같이 자기에 대한 의식의 경우 화장근접도가 높은 집단(M=16.

〈표 4-7〉 화장근접도에 따른 의복근접도의 사후검증결과
(타인에 대한 의식)

평 균	M저	M중	M고
M저=14.08	-	0.81*	1.94*
M중=14.89		-	1.13*
M고=16.02			-

*p<.05

〈표 4-8〉 화장근접도에 따른 의복근접도의 사후검증결과
(새로움)

평 균	M저	M중	M고
M저=10.37	-	0.85*	2.28*
M중=11.22		-	1.43*
M고=12.65			-

*p<.05

76)과 낮은 집단(M=13.08), 화장근접도가 높은 집단과 중간집단(M=14.92), 화장근접도가 중간 집단과 낮은 집단, 모든 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다.

〈표 4-7〉에서 볼 수 있는 바와 같이 타인에 대한 의식의 경우 화장근접도가 높은 집단(M=16.02)과 낮은 집단(M=14.08), 화장근접도가 높은 집단과 중간집단(M=14.89)간에는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났으나, 화장근접도가 중간 집단과 낮은 집단간에는 통계적으로 유의한 차이가 없는 것으로 나타났다.

〈표 4-8〉에서 볼 수 있는 바와 같이 새로움의 경우 화장근접도가 높은 집단(M=12.65)과 낮은 집단(M=10.37), 화장근접도가 높은 집단과 중간 집단(M=11.22), 화장근접도가 중간 집단과 낮은 집단, 모든 집단간에 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다.

즉, 즐거움, 자기가치표현, 자기에 대한 의식, 타인에 대한 의식, 그리고 새로움에 대한의식에서 화장근접도가 높은 사람이 낮은 사람보다 더 높은 반응을 보이나, 신체에 대한 만족에 있어서는 화장근접도가 높은 사람과 낮은 사람 사이에 차이가 없는 것으로 나타났다.

V. 결 론

이 연구의 목적은 자기효능감과 화장근접도, 의복근접도와의 상관관계를 알아보기 위함이다.

연구를 위해 사용된 측정도구로 일반적·사회적 자기효능감은 Sherer, Mercadante, Maddux, Rentice-dunn, Jacobs & Rogers(1982)가 제작한 도구를, 신체적 자기효능감도구는 Ryckman, roddins, Thorton & Cantrell(1982)이 제작한 도구를, 의복근접도 도구는 Sontag(1978)의 연구를 기초로 수정, 보완하였고, 화장근접도는 연구자가 개발하여 사용하였다.

연구대상은 여자대학생 172명으로 하였으며, 자료는 MANOVA 통계방법으로 처리하였으며 Scheffé의 사후검증과 Cronbach α 를 실시하였다.

연구의 결론은 다음과 같다.

1. 자기효능감(Self-efficacy)이 높은 사람일수록 화장근접도(Proximity of cosmetic to self)의 하위요인 중 즐거움, 피부관리가 높은 것으로 나타났으나, 사회적 자신감, 자기충족감, 변신의 도구에서는 집단간에 차이가 없었다. 즉, 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 화장을 할 때 즐거움을 더 많이 느낀다고 할 수 있으며, 피부관리도 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 더 많이 관리하고 있다고 할 수 있다.
2. 자기효능감(Self-efficacy)이 높은 사람일수록 의복근접도(Proximity of clothing to self)의 하위요인 중 자기가치표현과 신체만족이 높은 것으로 나타났으나, 즐거움, 자기에 대한 의식, 타인에 대한 의식, 새로움에서는 집단간에 차이가 없었다. 즉, 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 의복을자기의 가치를 나타내 주는 수단으로 생각하고 있으며, 또한 자기효능감이 높은 사람이 낮은 사람보다 자기의 신체와 관련시켜서 의복행동을 한다고 할 수 있다.

3. 화장근접도(Proximity of cosmetic to self)가 높은 사람일수록 의복근접도(Proximity of clothing to self)의 하위요인 중 즐거움, 자기가

치표현, 자기에 대한 의식, 타인에 대한 의식, 새로움이 높은 것으로 나타났으나, 신체만족에서는 집단간에 차이가 없었다. 즉, 화장근접도가 높은 사람이 낮은 사람보다 의복과 관련된 행동을 할 때 즐거워 지거나 기분이 좋아짐을 느끼며, 또한 의복을 자기의 가치를 나타내기 위해 착용한다고 할 수 있다. 그리고 화장근접도가 높은 사람이 낮은 사람보다 더 많이 자기 자신과 다른 사람을 모두 의식하면서 의복을 착용하고 있으며, 의복을 새롭게 자기를 변화시키는 수단으로 생각하고 있다고 할 수 있다.

본 연구에서는 연구대상자를 여자대학생만으로 하였으므로 확대해석에는 신중해야 할 것이며, 따라서 대상의 연령대를 확대 조사하여서 비교, 분석해 볼 필요가 있다고 생각한다.

또한, 자아평가차원의 하나인 자기효능감과 화장과 관련된 행동을 의복과 관련시켜서 처음으로 시도한 연구이므로 좀더 체계화시키는 후속연구가 이루어져야 할 것이다.

참고문헌

- 김순심, 유은희, 이유경, 이은숙 역, 복식사회심리학, 서울 경춘사, 1991.
- 신호정, 자아개념과 의복동조성에 관한 연구, 이화여자대학교 대학원 석사학위논문, 1992.
- 이선재, 성인여성의 의복행동과 자아개념과의 관계연구, 숙명여자대학교, 아세아여성문제 연구소 논문집 제23집, 1984.
- 허경철, Bandura의 자아효능감 발달 이론과 자주성 함양을 위한 교수-학습방법, 한국교육, 18, 1991, 67~84.
- Bandura, A., Social Foundations of Thought and Action : A Social Cognitive Theory, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1986.
- _____, Social Foundations of Thought and Action : A Social Cognitive Theory, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1985.
- _____, Self-efficacy Mechanism in Human Agency, American Psychologist, 37(2), 1982, 122~147.
- _____, & Schunk, D. H., Cultivating Competence, Self-efficacy, and Intrinsic Interest through Proximal Self-motivation, Journal of Personality and Social Psychology, 41, 1981, 586~598.
- _____, Self-system in Reciprocal Determinism, American Psychologist, 32, 1978, 344~358.
- _____, Self-efficacy : Toward a Unifying Theory of Behavioral Change, Psychological Review, 84, 1977, 191~125.
- Bolles, R. C., The Avoidance Learning Problem, In G. Bower(Ed.), The Psychology of Learning and Motivation(6), N. Y. : Academic Press, 1972.
- Ford, I. M. & Drake, M. F., : Attitudes Toward Clothing, Body and Self : A Comparison of Two Groups, Home Economics Research Journal, 11(2), 1982, 189~196.
- Heneman, H. C. & Schwab, D. R., Evaluation of Research on Expectancy Theory Predictions of Employee Performance, Psychological Bulletin, 78, 1972, 1~9.
- Horn, M. J. & Gurel, L. M., The Second Skin, 3ed ed., Boston : Houghton Mifflin Company, 1981.
- Humphrey, C. & Klaasen, M. & Creekmore, A. M., Clothing and Self-concept of Adolescents, Journal of Home Economics, 63(4), 1971, 246~250.
- Irwin, F. M., International Behavior and Motivation, A Cognitive View. Philadelphia, Lippincott, 1971.
- Kefgen, M. & Touchie-Specht, P., Individuality in Clothing Selection and Personal Ap-

- pearance, 4th ed., N. Y., Macmillan, 1986.
- Ryckman, R. M., & Robbins, M. M., & Thorton, B. & Cantrell, P., Development and Validation of a Physical Self-efficacy Scale, *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(5), 1982, 891~900.
 - Schunk, D. H., Self-efficacy Perspective on Achievement Behavior, *Educational Psychologist*, 19, 1984, 48~58.
 - Sherer, M., & Maddux, J. E., & Mercanante, B., & Prentice-dunn, S., & Jacobs, B., & Rogers, R. W., The Self-efficacy Scale : Construction and Validation, *Psychological reports*, 51, 1982, 663~671.
 - Sontag, M. S., Clothing as an Indicator of Perceived Quality of Life, (Doctoral dissertation, Michigan State University) Ann Arbor, Mich. : University Microfilms, 1978.
 - Sontag, M. S. & Schlater J. D., Proximity of Clothing to Self : Evolution of a Concept, *Clothing and Textiles Research Journal*, 1, 1982, 1~8.
 - Theberge, L. & Kernalegceen, A., Importance of Cosmetics Related to Aspects of the Self, *Perceptual and Motor Skills*, 48, 1979, 827~830.
 - 吉田西亭, 化粧の社会学, *日本繊維製品消費科学誌*, 27(11), 1986, 471~477.
 - 松井豊, 化粧の心理学①, *日本衣生活研究*, 17(1), 1990, 38~41.
 - 松井豊, 化粧の心理学②, *日本衣生活研究*, 17(2), 1990, 34~37.
 - 松井豊, 化粧の心理学③, *日本衣生活研究*, 17(3), 1990, 31~35.
 - 松井豊, パッケージ性格の心理, 化粧と性格, プレ-ン出版, 1986, 55~66.
 - 松井豊・岩男壽美子・菅原健介, 化粧の心理的效用(V)-生きがい・充實感との関係から-, *日本社会心理学会 第26回大会発展論文集*, 1985, 104~105.
 - 松井豊・山本美理子・岩男壽美子, 化粧の心理的效用, *マーケティング・リサーチ*, 21, 1983, 30~41.
 - 神山進, 衣服と装身の心理学, *関西衣生活研究会*, 1990.
 - 神山進・牛田聡子・木升田庸, 自己と被服との関係, (第1報), *日本繊維製品消費科学誌*, 28(2), 1987, 78~84.
 - 神山進・小島洋司, 衣料品の美的/実用的特性にかかわる態度と行動の検討, *日本繊維製品消費科学誌*, 27(11), 1986, 478~484.
 - 神山進・小島洋司, テクスタイルおよびアパレル製品の二次元モデルと消費者満足・不満足, *日本繊維製品消費科学誌*, 26(4), 1985, 163~169.
 - 神山進, 被服心理学, 光生館, 1984.
 - 岩男壽美子・松井豊, 化粧の心理的效用(Ⅲ)-化粧後の心理的変化-, *日本社会心理学会 第25回大会発展論文集*, 1985, 128~129.
 - 岩男壽美子・菅原健介・松井豊, 化粧の心理的效用(Ⅳ)-化粧行動と化粧意識-, *日本社会心理学会 第26回大会発展論文集*, 1985, 102~103.
 - 永尾松夫, 女性における化粧意識, *化粧文化(ポ-ラ文化研)*, 8, 1987, 133~144.
 - 余語莫夫, 感情の傳染現象ならびに化粧の心理的效用をめぐって, *日本繊維製品消費科学誌*, 36(9), 1995, 561~566.
 - 春山行夫, 化粧-おしゃれの文化史-, 平凡社, 1976.
 - 鮎戸弘・鈴木裕久・田崎篤郎・嶋田智光, 化粧意識と化粧行動の研究, *経済心理学-マーケティングと広告のための心理学-*, 朝倉書店, 1982.

ABSTRACT

The mutual relations of self-efficacy, proximity of cosmetics to self and proximity of clothing to self

The purpose of this study was to find out the mutual relations of self-efficacy, proximity of cosmetic to self and proximity of clothing to self.

The researcher used the scale of Sherer, Mercadante, Maddux, Rrentice-Dunn, Jacobs and Rogers(1982) for a general and social self-efficacy. The scale of Ryckman, Roddins, Thorton, and Cantrell(1982) for a physical self-efficacy. The researcher corrected and supplemented the tools on the basis of Sontag (1978)'s scale for proximity of clothing to self. The researcher developed proximity of cosmetic to self.

The subjects of this study were 172 girl students in the university. The research was analyzed by MANOVA, Scheff post hoc test and Cronbach α .

The results of this study were as follows :

1. The person who had a higher self-efficacy was higher in the joy and skin-carve in the sub-causes of proximity of cosmetic to self. There was no difference in social-confidence, self-satisfaction and disguise.

2. The person who had a higher self-efficacy was high in the self-expression and the physical satisfaction in the sub-causes of proximity of clothing to self. There was no difference in the joy, self-consciousness, the consciousness of others, and the novelty.

3. The person who had a higher proximity of cosmetic to self was higher in the joy, self-expression and self-consciousness, of others and the novelty. There was no difference in the physical satisfaction.