

浅析服装社会心理学

◆刘雪亚

(长春工业大学 艺术设计学院)

摘要: 服装在社会的文化发展中起到一定的作用,在当代社会,衣着不仅是生理的需求也是心理的一种满足。服装反映着一个人的个性,服装不仅属于人的保护层还与穿着者的自我概念有很大的关系。自尊心和安定的心理会对服装的选择有很大的影响。服装对个体的气质发挥着至关重要的作用。适合的服装不仅会起到美化外观的作用,也对一个人的评价和心理发挥着重大的作用。

关键词: 态度;性格;心理;场合;人际关系

临床心理学家詹妮弗·鲍姆加特纳博士撰写了一本书,她称之为“服饰心理学”(You Are What You Wear: What Your Clothes Reveal About You)一书中,她首先解释了心理学是如何决定我们对于服饰的挑选的,然后又教我们如何在日常生活中,利用衣橱克服重要的心理学问题。

“购物和花销行为通常来自于情感、经历和文化等内在动因,”鲍姆加特纳博士表示,“如果你研究购物或储存行为,甚至是服饰搭配,人们觉得那些都是毫无价值的东西。然而任何行为的背后都有其深层次的东西。我研究的是选择背后的深层原因,正如我在为来访者理疗过程中所做的那样。”向我们阐述了服饰为何能传达如此多的信息。“衣服对你说什么,而不是衣服说了你什么。”

今年西北大学的一项研究,探究了叫做“穿衣认知”的概念。研究人员在报告中将这一概念定义为“能够自我处理的系统性影响”,即衣服对你说什么,而不是衣服说了你什么;以及衣服让你产生的感觉。

研究人员将标准白色实验室外套分发给受试人员,告知一些人说这是医生的白大褂,告诉另一些人说这是漆匠的工作服。所有受试人员都执行了相同的任务,但穿着“医生白大褂”的人更为仔细专注。他们的行为被自己所穿的衣服影响了。你也可能一样,当你在失恋、面试失败、过了糟糕的一天之后,你的朋友拉你出门,告诉你“穿上衣服!你会感觉更好!”时,他/她可能意有所指。“当你穿上某种风格的衣服时,就能改变你的内在自我,”鲍姆加特纳博士解释说,“我们化妆后就能感觉到这种改变,甚至连演员也表示,穿上戏服能够加速角色性格的表达。”

“穿衣认知”因此提供了一种明确的依据:你穿衣服的时候,应该按照你想要呈现的效果而不是你现在的视觉效果作为标准。哪些衣服能让你感觉强势?性感?有掌控力?富有?你所选择的服饰向你周围的人展示着什么样魅力,也向你自己想要传达的魅力。

在《你穿什么,你就是什么》一书中,鲍姆加特纳博士特别提到了一些最为常见的衣橱典型和印象问题。你是下面的哪种类型?

如果你……你可能……考虑……

留着自己的每一件衣服恋旧,想保留衣服的情感价值采取“黄金衣橱比率”:剔除三分之二的衣服,包括任何尺寸不合适的、破损或式样过时的。衣服过大认知自己身体的方式不同于他人,或还停留在以前的认识上让一个肯说真话的朋友陪你逛街,找出适合你的衣服,忽略尺寸并习惯于穿着真正合身的衣服。只穿中性服装,大多数时间不带配饰陷入了心理惯性,太过于习惯,不想改变,或是害怕引起注意小小地偏离自己习以为常的东西,轻微刺激大脑,令其感觉兴奋。

曾被告知穿衣不恰当或太性感每一种场合都考虑同一种风格,或是想要获得错误的关注考虑在特定环境中准备服装,而不是按照特定的年龄进行选择,总是穿着工作服主要通过工作和工作相关的成就来评估自己找出自己除工作以外的其他天分(艺术家、富有激情、有趣等)。全身名牌认为需要传达自己很富有的信息,让别人重视自己尝试穿着无品牌服装,只在他人重视你本人更甚于品牌的情况下强调品牌。总是穿牛仔裤和兜帽衫的“妈妈装”将家人的需求置于自己需求的前面多花点心思在自己身

上。记住:妈妈不快乐的话,谁都不会快乐的。

论述人类的服饰动机?

人类的服装动机一般为满足欲求说、本能说、和精神分析说三个方面。本能说:1.自然环境2.社会环境(遵守TPO原则:时间、地点、场所,与周围环境相一致,顺应角色和工作需要)、保暖防寒、保护身体)心理装饰美化,满足欲求说:用量标识、用型标识、用色标识、用质标识、炫耀财富、取悦异性,精神分析学说:服装是强化自我的主要力量,对提高一个人的自尊心和安全感有正面作用。服装还具有提高自我价值感的正面作用。

服装在印象形成中有什么作用?

藤原康晴对服装和隐含的性格间的关系进行了实证研究。他采用外向的、自信的、阳刚的、知识的等22种描述性格的形容词和16对描述服装特征的词语,分别向被试者逐一提示,请他们联想与某些性格特征有关的服装特征。结果,对强硬性格的人联想到的服装特征为暖色系的、明快而活力的、耀眼的服装;对阴柔性格的人联想到的服装特征为寒色系的、阴郁而谨慎的、简朴的服装。

什么是人际吸引,服装在人际吸引中有什么作用?

在对人认知的基础上,被他人所吸引,产生所谓喜欢或喜爱的感情,称为人际吸引。服装在人际关系中的作用表现在两个方面,即服装的展现性和服装的类似性。服装展现性是指一个人的衣着服饰产生的形象对他人的魅力值。服装的类似性即交往双方服装的相似度,相同的服装给人以亲切的感觉,能增加人与人之间的吸引力。服装在人际关系中的作用反映了服装对人产生的距离关系。服饰是人外表的一部分,也是可以直接察看或发觉品德的一部分。在人际交往中,根据相似吸引原理,外表的近似性,可以加强相互间的吸引力,所以穿着衣饰的类似性会直接影响双方之间的交往。

参考文献:

- [1]赵平 吕逸华 蒋玉秋 《服装心理学概述》 中国纺织出版社 2014
- [2]赵宏斌 郭红芳 服装心理学 合肥工业大学出版社 2015
- [3]SUSAN B.KAISER/著 李宏伟/译 《服装社会心理学》 中国纺织出版社,2000

