

УДК 159.99

**ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРА ЧЕЛОВЕКА НА ВЫБОР СТИЛЯ ОДЕЖДЫ****А. А. Филиппова***Менеджер центра развития карьеры,  
ORCID 0000-0002-0233-2848,  
e-mail: flppvsasha@gmail.com,  
НИУ «Высшая школа экономики»,  
г. Москва, Россия***INFLUENCE OF HUMAN CHARACTER ON THE CHOICE OF CLOTHING STYLE****A. A. Filippova***Manager of the Career Development Center,  
ORCID 0000-0002-0233-2848,  
e-mail: flppvsasha@gmail.com,  
National Research University  
Higher School of Economics,  
Moscow, Russia*

---

**Abstract.** The article reveals issues related to the influence of a person's character on the choice of clothing style. The significance of this study is due to the fact that some personality traits have a direct impact on certain preferences in the style of clothing, since in the process of cultural development, clothing has become a continuation, part of the human personality. The purpose of this article is to study the process of forming an individual clothing style, as well as to identify the socio-psychological foundations of the formation of an individual clothing style by young people 18–30 years old, depending on their nature. The object of research is the individual style of clothing as a consequence of choice under the influence of personality traits. In the course of work on the research topic, the following methods were used: the study of socio-psychological literature; testing; analysis and synthesis of the obtained material; statistical analysis of empirical data.

**Keywords:** human character; personality traits; clothing style; character influence.

---

Одежда отражает образ мыслей и жизни человека, его манеры и мораль. Сегодня мода на одежду постоянно меняется, поэтому основными характеристиками современной одежды являются «стиль», «индивидуальность» и «нарядность». Оригинальный дизайн, совершенная конструкция и качественное изготовление – вот три основных составляющих стиля в одежде [1, с. 125].

Стиль – это определенная форма художественного выражения узнаваемая через черты или характеристики, первичная по отношению к моде. Мода в данном контексте определяется как текущий стиль или общепринятая мода в угоду моменту. Словосочетание «общепринятая мода» синонимично понятию стиль в узком значении – это то, что использовалось в прошлом и «занесено» в общество от-

дельными группами населения. Например, стиль «хиппи», сформировавшийся в середине 60-х и проявляющийся до сих пор.

Индивидуальный стиль определяет эстетический вкус – способность человека отличить и оценить, что действительно прекрасно и «идет к лицу». Вкус – это свидетельство индивидуального восприятия, выполняющий функцию механизма индивидуального выбора [7, с. 89].

Принято считать, что потребитель модной продукции определяется степенью развитости эстетического вкуса. Потребитель с развитым эстетическим вкусом ориентируется на создание собственного стиля, прямо не связанного с модой.

Среднеразвитый эстетический вкус предполагает ориентацию на эстетические свойства вещей, но без системно-целостного подхода. Неразвитый вкус –

отсутствие эстетической оценки вещной среды и вещей.

Итак, проявление хорошего вкуса в одежде выражается в способности использовать те элементы моды, которые более всего подходят внешности, соответствуют личностным характеристикам, стилю жизни и обстоятельствам. Индивидуальный стиль обязывает к раскрытию личности [3, с. 103].

Выбор одежды с точки зрения психологии делится на несколько стадий: первичное ознакомление с модным объектом; интерес; оценка модного объекта; испытание субъекта моды и, наконец, принятие решения. Стиль в одежде оказывает свое воздействие на психологию человека, и в то же время человек при выборе одежды руководствуется своими психологическими особенностями. Выбор стиля одежды является созданием собственного образа, который транслирует представление человека о себе в окружающем мире, в картине мира [2].

Таким образом, на выбор в стиле одежды воздействуют множество факторов, как социальных та и психологических. Как нами было выявлено из анализа литературы – стиль одежды обуславливает черты характера личности.

Ученые по-разному трактуют понятие «Характер». Одни ученые характеризуют характер как совокупность индивидуальных особенностей интеллекта, чувств, воли (А. Бен), либо чувств и воли (Т. Рибо), либо только воли (Л. Ф. Лесгафт). Другие ученые определяют данное понятие как свойства целостной личности (В. Штерн, А. Ф. Лазурский, Л. Клагес и др.).

По мнению К. К. Платонова, посвятившего много времени изучению структуры личности, характер не является самостоятельной подструктурой личности. Это синтез других элементов подструктур, пронизываемых спектром основных отно-

шений человека, которые сложились с отдельными людьми, по отношению к различным сторонам жизни, деятельности и к самому себе. По мнению ученого, характер – это «каркас», наложенный на все остальные подструктуры личности [7, с. 84].

Таким образом, характер – есть психологический склад личности, определяющий поступки человека и особенности его поведения, выражающиеся в его отношении к окружающей действительности.

Главной оценкой характера является система отношений человека. В этих отношениях выражается содержание характера и содержание личности.

В отечественной психологии выделяют две большие группы черт характера:

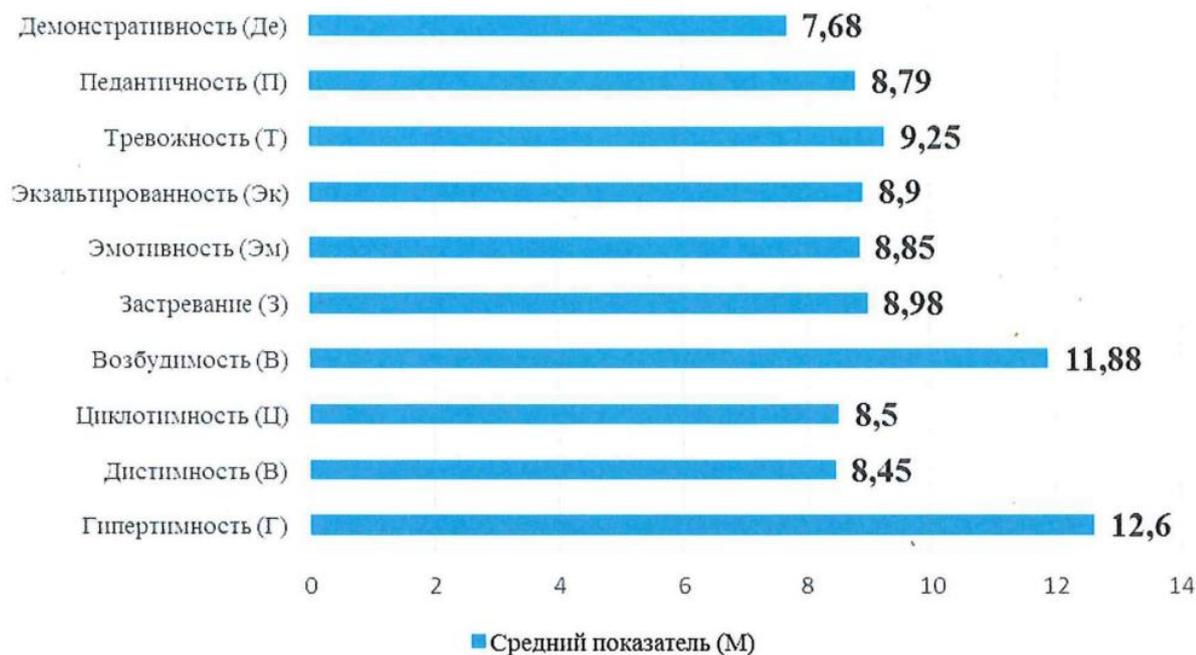
а) черты, вытекающие из всей совокупности отношений, в которые вступает личность в процессе жизнедеятельности;

б) черты, раскрывающие волевые, эмоциональные и интеллектуальные стороны характера личности [6].

Углубляясь в вопрос влияния характера человека на выбор стиля одежды, было проведено исследование, направленное на выявление связи между чертами характера личности молодых людей и их предпочтениями в одежде.

В исследовании приняло участие 40 человек, возрастной категории 18–30 лет, следующих социальных групп: учатся (50 %), работают (45 %), не учатся и не работают (5 %).

Анализ черт характера проводился по методике Г. Шмишека, К. Леонгарда, которая предназначена для диагностики типа акцентуации личности. Респондентам были заданы вопросы следующего характера: «Чувствительный ли вы человек», «Часто ли у вас бывает подавленное настроение» и др. Разрешалось выбирать только два варианта ответов: «Да», и «Нет» (результате приведены на рис. 1).



**Рис. 1. Средние показатели по шкалам акцентуации характера у группы молодых людей от 18 до 30 лет**

В ходе исследования было выявлено, что в группе имеет высокий показатель шкала «гипертимность» – 12,6 баллов в среднем по группе. Это респонденты, склонные к повышенному настроению, не усидчивые, недисциплинированные, склонные попадать под неблагоприятное влияние.

Также высокий показатель был получен по шкале «возбудимость» – 11,88 баллов, что свидетельствует о склонности респондентов к повышенной в сфере влечения импульсивной реактивности.

По всем остальным шкалам были получены средние показатели. Это говорит о нормальном психологическом состоянии респондентов.

Средние показатели были получены по шкалам «демонстративность» – 7,68 баллов. Данная категория людей выражается повышенным эгоцентризмом, стремлением быть постоянно в центре внимания.

Само выражаются с помощью яркой, экстравагантной одежде.

По шкале «педантичность» составила 8,79 баллов. Педантичные люди проявляют ригидность, имеют трудности в выражении эмоций. Иногда у них наблюдается злобно-тоскливое настроение во время их раздражительности. Склонны к агрессии.

По шкале «тревожность» – 9,25 баллов. К данной категории относятся люди, не уверенные в себе с заниженной самооценкой, опасющиеся всевозможных неприятностей для себя и близких, ощущающие частый страх и тревогу.

По шкале «экзальтированность» также средний уровень выраженности по группе – 8,9 баллов. Люди склонные к демонстрации характера, имеющие такие же проявления, только на уровне эмоций.

По шкале «эмотивность» также средний уровень выраженности по группе – 8,85 баллов. У людей, данного типа в большой мере проявляется эмоциональная

чувствительность, а также склонность к переменам настроение по незначительному для окружающих поводу. Крайне болезненно воспринимают хамство, грубость, склонные к депрессивному состоянию.

Также по шкале «застравание» средний уровень выраженности по группе – 8,98 баллов. Такие респонденты педантичные, обидчивые, могут проявлять навязчивые идеи. В эмоциональном отношении – ригидны. Иногда наблюдаются аффективные вспышки, и проявление агрессии.

По шкале «циклотимность» также средний уровень выраженности по группе – 8,5 баллов. Люди склонны к резким перепадам настроения.

По шкале «дистимность» также средний уровень выраженности по группе – 8,45 баллов. Склонность к расстройствам настроения. Настроение пониженное, люди склонны к пессимизму, быстро утомляемы, предпочитающие одиночество.

Поскольку восприятие тела также может быть связано со стилем, было проведено анкетирование на выявление отношения к собственному телу О. А. Скуга-ревской и С. В. Сивухи.

Полученные результаты позволяют утверждать, что у 30 % респондентов присутствует полная удовлетворённость своим телом, что обеспечивает адекватную самооценку, а возможно и ее завышение. Но тем не мене, это свидетельствует о том, что человек обладает психологическим здоровьем при восприятии себя. У 35 % процентов средний показатель. И у 35 % выявлена выраженная неудовлетворённость. Это достаточно большое количество человек, что может быть связано и с наличием акцентуаций характера у респондентов. Можно сделать вывод, что

обратная реакция со стороны окружающих опосредована её собственными убеждениями и поведением.

В ходе исследования, был проведен тест на определение отношения к одежде у молодых людей.

Результаты показали, что большая часть респондентов предпочитают делать сознательный выбор в одежде – 37,5 %. Это говорит о зрелости личности. Чуть меньше респондентов предпочитают практичный стиль в одежде – 35 %. Откровенный стиль близок 12,5 % человек. А стремление соответствовать моде и стилю выявлено у 15 %.

Респонденты, которые руководствуются сознательным выбором одежды могут обладать уравновешенным характером. Те, кто относятся к шкале «эксгибиционизм» вероятно могут быть агрессивны, уверены в себе, общительны, безжалостны, решительны и независимы от окружающих. Так как такой тип очень демонстративно проявляет личность.

Практичность в одежде может обуславливать предусмотрительность, непокорность по натуре, способность поддерживать отношения с окружающими и получать одобрение и признание со стороны авторитетов.

Респонденты, которые же следят за модой и предпочитают быть стильными скорее добры и открыты по натуре, стремятся помочь окружающим.

После анализа предпочтений в одежде и отношению к стилю, было проведено статистический анализ данных для выявления связей между показателями и достижениями цели данного исследования, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Корреляционный анализ (отношение к телу и к стилю одежды)**

Шкалы	Удовлетворенность своим телом
Сознательный выбор	0,568*
Экзбиционизм	0,277
Практичность	-0,341*
«Модельер»	-0,572*
Педантичность	0,335*

\*- значимость ( $p < 0,05$ ).

\*\* - значимость ( $p < 0,01$ ).

Исходя из полученных данных, прослеживается связь между отношением к телу и выбором в одежде. Как видим, что чем больше человек удовлетворен своим телом, тем больше он склонен делать сознательный выбор в своей одежде. Такое отношение на 32 % объясняет сознательный выбор в стиле. В ходе полученных результатов, можно сделать вывод, что чем увереннее человек в своем теле, тем меньше он стремится к практичности в одежде. Это говорит о том, что удовлетворение своим телом способствует более положительному отношению к экспериментам в одежде. Люди с более высокой самооценкой предпочитают одеваться ярко и стильно. Следует отметить, что чем меньше человек удовлетворен своим телом, тем больше он стремится к тому, что

соответствовать моде. Он может переживать факт неудовлетворенности своим телом. И замещать его красивой одеждой или, наоборот, тщательно делая выбор. Была выявлена связь между удовлетворенностью своим телом и такой акцентуацией характера, как педантичность. Люди, которые очень удовлетворены своим телом, характеризуются педантичностью и могут проявлять агрессию. Такая черта может быть связана с завышенной самооценкой у респондентов. Удовлетворенность телом может приводить к желанию состояния идеала во всем. Далее нами был проведен еще один корреляционный анализ данных. Результаты корреляции между стилями в одежде и акцентуациями характера респондентов представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Корреляционный анализ (акцентуации и стиль одежды)**

Шкалы	Сознательный выбор	Экзбиционизм	Практичность	«Модельер»
Гипертимность (Г)	<b>0,387*</b>			
Дистимность (Д)				<b>-0,315*</b>
Циклотимность (Ц)	<b>-0,345*</b>			<b>0,728**</b>
Возбудимость (В)	<b>0,353*</b>			
Застревание (З)			<b>0,535**</b>	
Эмотивность (Эм)			<b>0,390*</b>	
Экзальтированность (Эк)			<b>0,364*</b>	
Тревожность (Т)		<b>0,655**</b>		
Педантичность (П)		<b>-0,463**</b>		
Демонстративность		<b>0,397*</b>		

\* - значимость ( $p < 0,05$ ).

\*\* - значимость ( $p < 0,01$ ).

Гипертивная акцентуация. Респонденты имеют связь между предпочтением к самостоятельному и осознанному выбору одежды и степенью выраженности гипертивной акцентуации их характера. Данный факт объясняется тем, что активные черты гипертивного характера способствуют активному проявлению себя при выборе одежды, которая не выражает душевное состояние.

Застревающий. Преобладание практического стиля одежды у данной группы респондентов демонстрирует способность приспособляться к окружающей действительности. Это слабый тип, потому находясь в условиях, где и респонденту, и его окружающим больше по душе удобная незамысловатая одежда, выбор, например, спортивного стиля кажется вполне оправданным.

Эмотивный. Данные вид респондентов предпочитают практичный стиль одежды. Их эмоциональность выражается в элементах одежды. Такой результат довольно необычный, поскольку чаще всего у таких людей проявляется склонность к романтическому стилю.

Педант. В желаемом стиле респондентов преобладает показатель отрицания откровенного стиля в пользу выбора строгой одежды что демонстрирует их сдержанный характер. Педантичный человек стремится к порядку вокруг себя, и его не может привлекать откровенность и нелепость в одежде. Для них более оптимальным будет выбор практичной и сдержанной одежды.

Тревожный. В желаемом стиле одежды, у респондентов преобладает предпочтение откровенного стиля. Для девушек это может быть идеал женственного обра-

за, в современном мире, что соответствует ощущению себя в мире, данного типа личностей.

**Циклоидный.** Люди с циклоидным типом очень чувственные и глубокие, умеющие хорошо понимать как себя, так и других. Это ранимый и слабый тип респондентов, которые стремятся во всем выражать свои чувства. Именно поэтому преобладающим показателем в актуальном гардеробе вышел показатель «модельер» в котором прослеживается стиль и интеллект. Получившиеся отрицательные показатели с сознательным выбором в желаемом гардеробе говорят о нежелании данного типа принимать ответственность или желание проявить себя не так как все.

**Демонстративный.** Положительный результат, как неудивительно был выявлен с откровенным стилем. Стиль такого человека умеет трансформироваться под удобный для него случай. Характер данного типа характеризуется возбудимостью, вспыльчивостью, что заставляет выражаться эмоционально, а откровенный демонстративный стиль наилучшим образом для этого подходит. У возбудимого типа возникают проблемы с переживанием и выражением эмоций. Строгий, сдерживающий классический стиль помог бы навести «порядок» во внешнем виде с целью создания желаемого к себе отношения.

**Дистивный.** Отрицательный показатель со шкалой «модельер». Респонденты данного типа желают быть незаметными, сливаться с толпой, чтобы не привлекать на себя излишнее внимание.

**Экзонтированный.** Склонны к проявлению практичности в стиле одежды, что

свойственно такому искреннему типу людей. Появление практичности в желаемом стиле объясняется стремлением слегка снизить свою чрезмерность.

Подводя итог, можно сделать вывод, что склонность к большему или меньшему проявлению себя в образах, создаваемых одеждой, зависит от типа характера. Основываясь на проведенном исследовании, можно утверждать, что слабые и эмоциональные типы предпочитают откровенный стиль в одежде, и стиль, который навязывает им современная мода. А сильные типы отдают предпочтение строгим, не глубоким стилям при выборе одежды в связи с проявлением практичности и осознанности в принятии решений.

#### **Библиографический список**

1. Гиппенрейтер Ю. Б. Введение в общую психологию. – М. : Изд-во МГУ, 1988.
2. Звонова Е. В. Символизация и психологический механизм создания картины мира // *European Social Science Journal*. – 2013. – № 11-2 (38). – С. 8–15.
3. Килошенко М. Психология моды: теоретический и прикладной аспекты. – Санкт-Петербург : Речь, 2001.
4. Лазурский А. В. Очерк науки о характерах. – М. : Наука, 1995.
5. Люшер М. Четырехцветный человек или путь к внутреннему равновесию : Сб. Магия цвета. – Харьков: АО Сфера, 1996.
6. Мерлин В. С. Психология индивидуальности: Избр. психол. тр. / под ред. Е. А. Климова. – М. : Изд-во Моск. психолого-социального ин-та, 2005.
7. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. – М. : Высшая школа, 1984.

© Филиппова А. А., 2020.