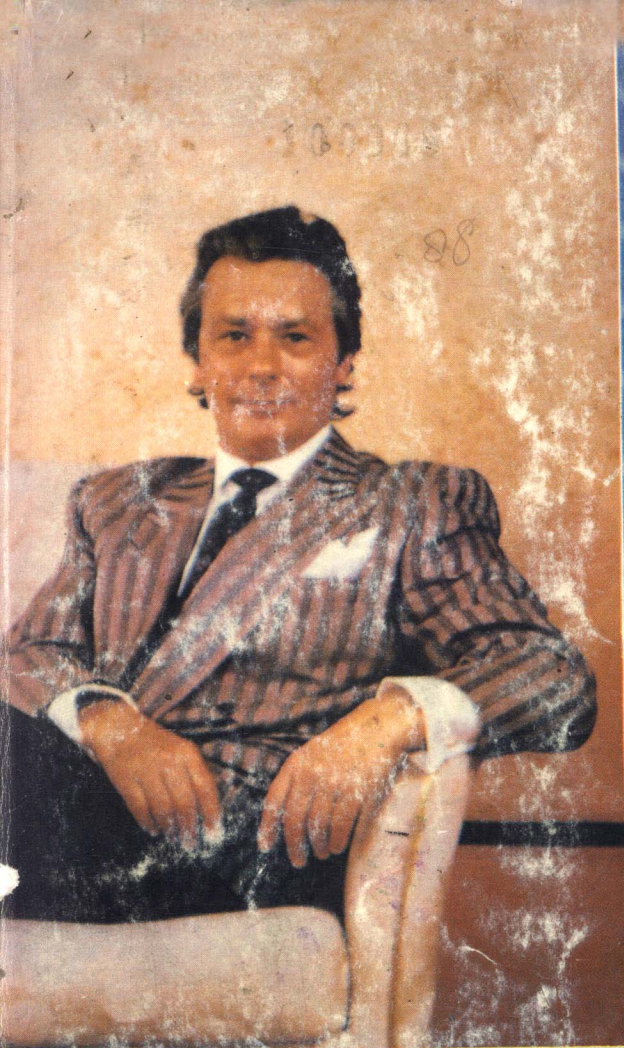




男子 服饰新世界

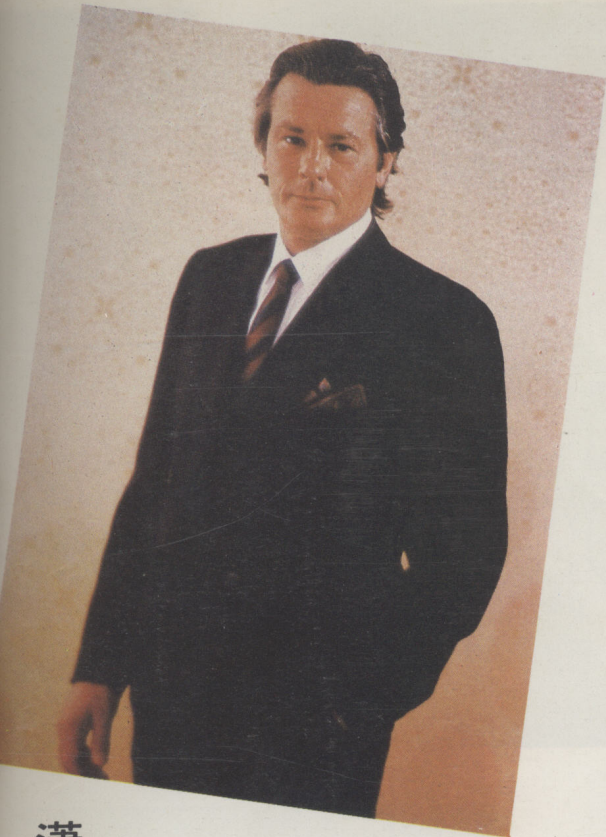
· 姪红 东方 编译

朝气、帅气
充满生气的男子服饰



长春出版社

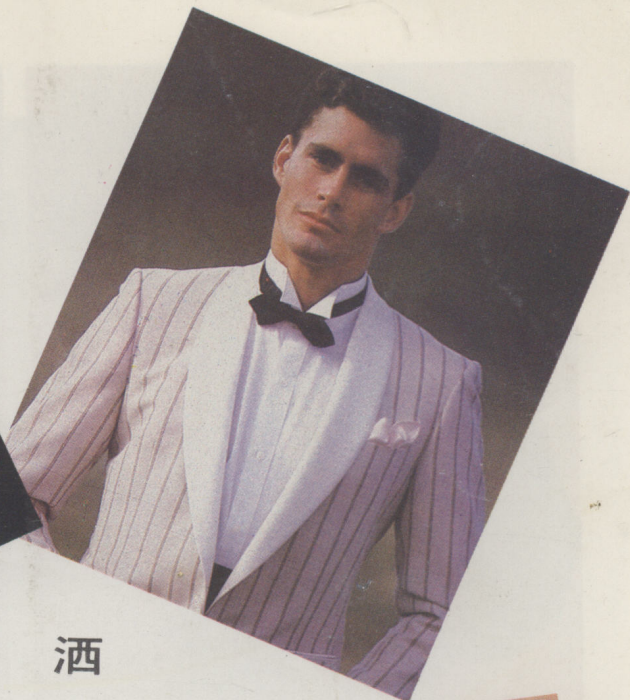
男子汉的气质



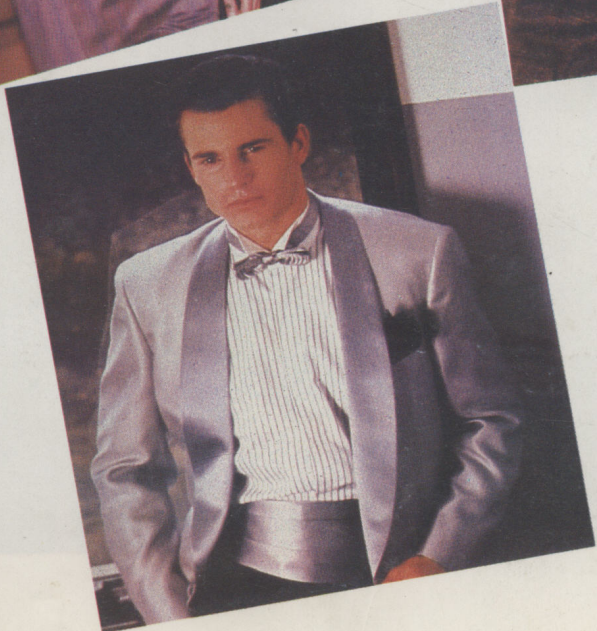
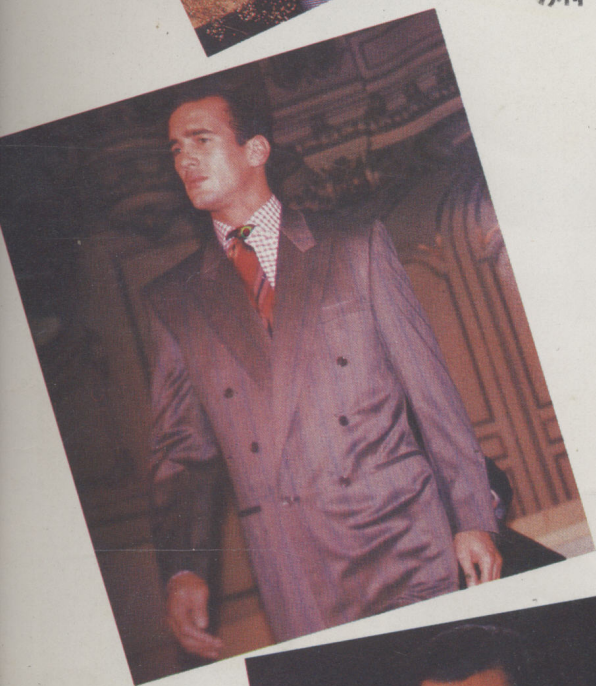
潇 洒



大 方



潇 洒

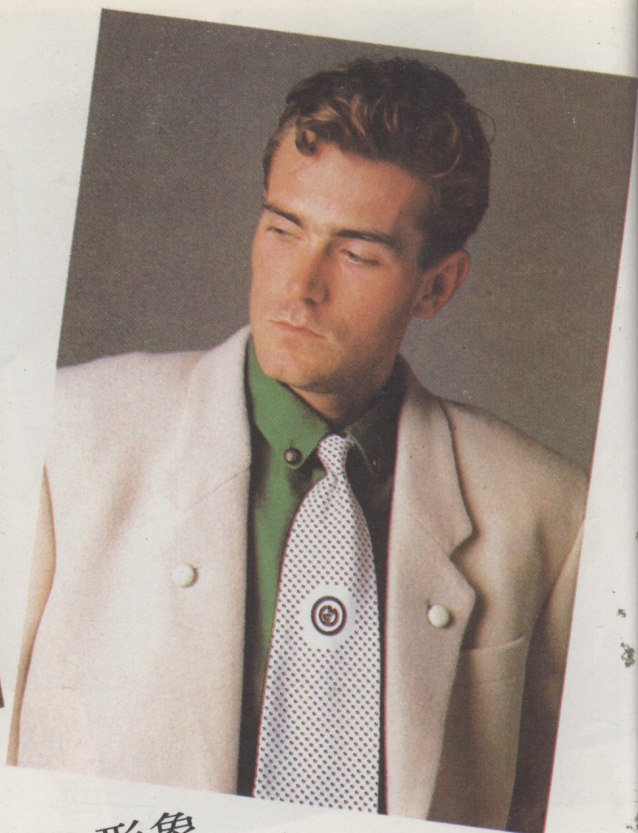
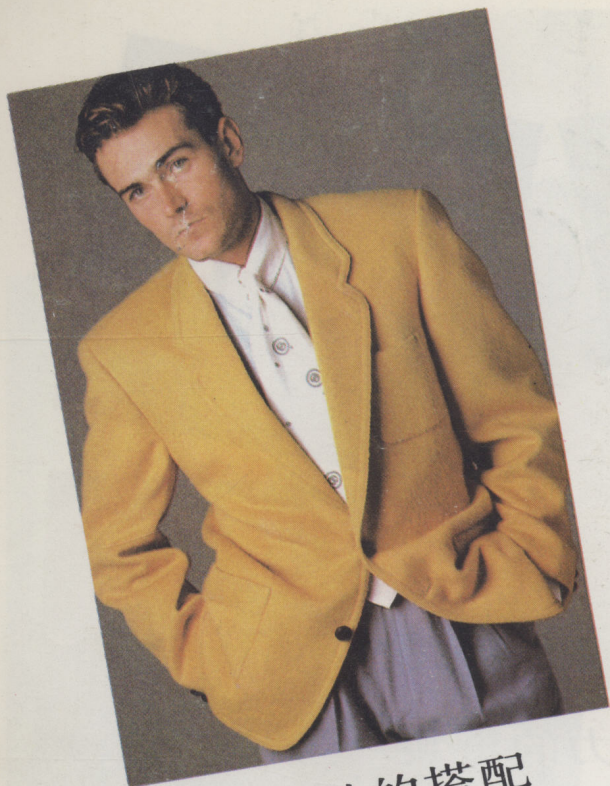


英 俊



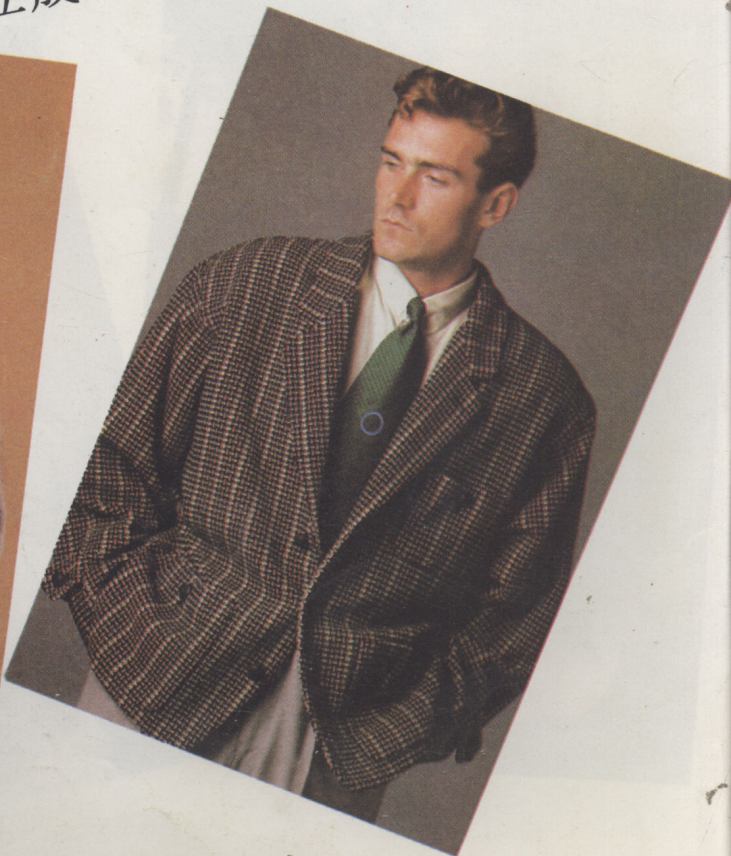
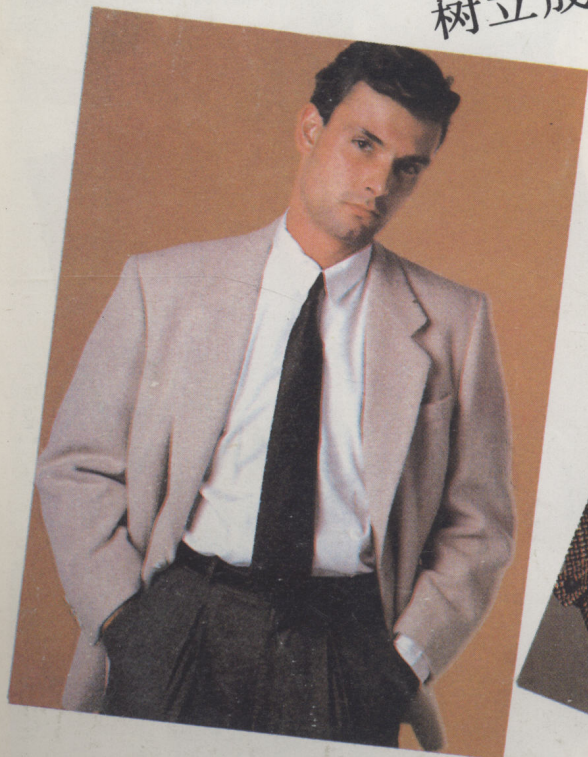
高品质
西装

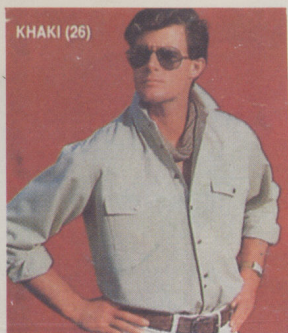




巧妙的搭配

树立成功的形象





原书缺页

原书缺页

原书缺页

原书缺页

原书缺页

原书缺页



第一章 男子服饰博览

如果把世纪这一长河分为两个阶级，我建议以 17 世纪初作为分界线，也就是从法兰西斯·培根把科学方法引进到现实生活的那一时刻起。在这一时期前，医生普遍采用给病人放血的方法治病，这不仅只是医生的无知，而是由于医生对这种方法所采取的赞同或反对的态度，因此属于推理上的幼稚时期。自从把培根的观察法、演绎法和归纳法引用到医学方面后，就科学地得到一个正确的结论，即抽取病人的血是有害而无益的，从而促进了医学的进步。广而言之，科学方法的应用，会使人类登上月球；移植心脏获得成功；征服癌症也将成为可能；那么把科学方法应用于服装的研究也是必然的。

那些把服装的流行趋势只看成是一种人为流行就是绝对科学的，而人们却在有意无意之间形成一种帮助和指导人们应该怎样穿着打扮。

人们要进行穿衣打扮的原因，归纳起来不外乎以下三点：

- (1) 保护自己的身体免遭自然的侵犯。
- (2) 便于适应遵守日常生活的礼节法规。
- (3) 为了显得漂亮有魅力。

一件穿着得体的衣服可以使人看上去觉得舒适、漂亮。一个男子的穿着应该是这样的：看上去很有男子汉气概，既威严又和蔼友善，是个可以信赖的、富有的、又极有权势的男人。

服装界的人士都在尽最大的努力以期把男人打扮得更加漂亮。他们都在竭尽全力地进行工作，由于竞争日益激烈，他们唯有获得真正的成功，才能得以维持他们的生计。不过，就象科学方法发现前的医学界人士那样，如果只凭主观愿望去行事，一切都会枉费心机。就象一位坐在家中苦思冥想搞服装设计的设计师那样，他自认为他坐在家中埋头进行构思设计的服装是漂亮的，他既不向别人寻问对衣服的看法，也不征求别人对衣服的意见，不使用任何科学方法就主观做出决定。结果他的判断就象 17 世纪的医生那样，具有一种同等的效果。而且在证据被驳倒前仍能获得各方面的信赖和支持。而这本书恰恰是证据崩溃初期的探讨和研究。

在开始说下去之前，我想告诉大家一个事实：我是怎样开始涉猎服装这一领域，并从事服装研究的。当然，我可以夸口说我生来具有这方面的远见卓识和聪明才干，甚至可以吹嘘自己在这方面是个天才，但这不是事实。我从事这一行业的研究，只是由于一个偶然的機會。

这起因于 15 年前，我在康乃狄克州史丹佛进修班担任英文老师期间，那时我的薪水很低，我觉得不能再这样下去了，一年后我决定离开这里。班主任知道后，却想留下我，他了解到我是由于经济方面的原因才要离开的，于是就帮我找了一份工作，利用暑

假时间用政府基金帮助当地的穷孩子进行课外辅导。

这时我对服装产生了兴趣，于是我申请把衣着对教学的影响作为研究的课题，意外的是我的申请竟然得到了批准。

由于我缺乏这方面的直接经验，我只好借助图书馆了。我来到图书馆，从中找到所有可供我阅读研究的参考资料，并总结了一套研究方法。

后来我把康乃狄克州的一个学校做为我的研究对象，在那儿我做了一系列的实验，实验结果表明，老师的穿着对学生的学习态度有着直接的影响。在实验中，有一个最明显的例子可以证实以上这一点。这项实验是让两个穿着不同的老师，分别在上午及下午教授同一个班。一个老师的穿着比较随便，打着一条有点儿松开的领带，穿着一双廉价的鞋子；而另一位老师的穿着则比较保守，黑色保守的西装和领带，脚上穿的是传统的系鞋带的鞋子。实验的结果表明，学生在听了一位老师讲课时，能够坚持较长的时间，也比较用功。

可是不幸的是，研究刚刚有了点儿结果，研究基金就被取消了，我的研究工作被迫停了下来。不过我对这项研究已经着了迷，所以我私下里仍继续进行这方面的研究。年底，我的研究已经告一段落，我坚信我的研究成果是教学工作上的一个突破。我把我的研究结果写一个报告，在报告中指出，在课堂上老师的穿着对学生的学习态度造成很大的影响，而且不同经济状况的学生，会对各种不同款式的服装做出不同的反应。

可是当我很有信心地将报告递上去后，他们却对我说，既然已经宣布实验结束了，那么这份报告也就没有什么用了，就算我的研究结果是正确有用的，他们也没心思了解这与他们有什么必然的联系。我的报告被冷落了，虽然我把报告扔在了一边，继续作我的教师工作，可是我没有放弃我的服装研究。

第二年的夏季，机会来了，我到第五街的一家高级服装店去应聘。主管面试的人向我问了一些关于成衣方面的知识，我向他们介绍了我的研究，他们对我的研究颇有兴趣，于是我被分配到一家律师事务所，工作是为职员搭配衣服。我真正从事服装研究工作也就是从这时开起。

为这些律师服务，是很麻烦的，即我从来没有见到过这些律师本人。我只是在接到一套有名字的西装后，便为它配上合适的衬衫和领带。一开始，我便预料到会碰到一些困难。果然，我的工作刚进行了不久，我就听到了许多牢骚，这些牢骚并不是针对我的搭配能力，我的搭配绝对是没问题的。而是针对律师职业应该选用的专用服饰。

当各种不同的抱怨向我袭来时，我感到很困惑，因此我以老板的名义给我的几个大客户写信，告诉他们我已经看到了他们的职员对服装的批评，不过这并没能影响我的观点。我向他们介绍了我在学校的课堂上所做过的实验及实验的结果，我认为其中的道理也同样适用于法庭。我建议他们安排每家公司的一位职员同我见见面，我们可以讨论下一位律师应该在法庭上怎样穿着。

这些客户接受了我的建议后，收到了很好的效果，因此我们合作得很愉快。当店主发现我提供给客人额外的服务时，就决定向这些公司加收费用，可是却不给我加薪。我心里很气愤，最后终于辞职不干了。我所服务过的那些律师事务所对我很欣赏，于是在我辞职后就直接和我签定了合同，我的名声由此而不断地传播开来。

可以说，20年前我就已经成为了美国的第一位服装设计师。我的人生道路从此便

有了转机，从此我便真正开始从事这一行业，一直到现在我仍在继续这方面的工作。

在研究中我发现成功的服饰是一种有效的工具，但不属于学术方面的范畴。我对理论本身并没有太大的兴趣，那是教育家的事。如果把我的所有研究方法、实验、调查过程以及测验都记述下来，来证实这本书的每一个观点和每一句话，那得写上好几千万字，而且不会有任何效用。我不会浪费诸位的时间去看这些无益的东西的，我只挑些研究中的特殊实例加以说明。由于这既不属于文学范畴，又不同于学术报告，我将采用比较通俗的语言向大家介绍我的研究，没有什么华丽的词藻，也不采用任何术语，以便诸位读者能确实明白我的意图。

我的研究工作，在一开始进行得并不十分顺利。由于财团法人对这项基本工作所需的花费十分小气，所以在设计资料的收集方法上，我经常缩小我研究范围，减少研究目标。我可以声称，我的研究结果都是经过多次实验证实的，我的研究结果如果没有一再实验来证实它的可靠性，我是不会开始另一项新的计划的。而且，预言性的效用是我所充分考虑的唯一效用。这效用的标准是社会学科中经常采用的，也是目前的最佳方法。

我在很久以前就发现，衣着对于外界如何评价一位男士的价值，具有非常重要的意义。他的衣着可以决定他将受那种团体的信赖，对那种女性具有吸引力，以及是否能被商业界的人士所接受。面对衣着对男士的这些重要影响，我首先要做的工作之一，就是研究社会对各种类型的服饰的评价。

我的研究从风衣着手，我对国内的男士穿的风衣进行了详细的研究。在美国，灰褐色和黑色是风衣的大众颜色。我凭直觉感到，中上阶层的人一般都偏爱灰褐色的风衣，而中下阶层的人都喜欢穿黑色的风衣。

我在中上阶层人士居住集中的商店，和中下阶层人士居住集中的商店，做过一番调查，证实了我的推测。首先我拜访了几家第五街的商店，希望通过调查来确定一下黑色风衣与灰褐色风衣售出的比例。由于在第五街上居住的大都是中上阶层的人士，所以统计结果是大约有 $1/4$ 的人喜欢灰褐色的风衣。接着我又到中下阶层人士居住集中的地区的商店是进行了观察，发现统计结果恰恰与前者相反，他们售出的黑色风衣与灰褐色风衣的比例为 $4:1$ 。

以上的调查初步证实了我的推测，不过由于许多其它意外情况的发生，会使人们对这一初步的研究结果产生疑问。所以我想开始第二个步骤的研究，好进一步证实我的推测。在进行这项研究中，我雇了一些有责任心的大学生。他们的任务是守在中下阶层居民集中的地下火车站外面，以及纽约所有中上阶层人士居住的郊区车站，负责统计穿黑色风衣和灰褐色风衣的人数。统计的结果是在两种区域中的比例都是 $4:1$ ，正好又一次证实我的推测是正确的。现在我可以肯定地说，在纽约区的中下阶层的人士一般都穿黑色风衣，而中上阶层的人士一般都穿灰褐色风衣。

后来，我把研究范围又进行了扩大。我在芝加哥、洛杉矶、达拉斯等大城市中的两个不同经济区，及6个同样分布的小城市的雨天进行了统计，统计的结果表明：大城市比例为 $4:1$ ，而小城市的比例则为 $3:1$ 。

通过这些统计数字，我可以声明，美国有一半以上的中上阶层的人士都穿着灰褐色的风衣，而大部分中下阶层人士一般都选择黑色的风衣。既然这些风衣属于美国现实生

活中的一部分，那么由此我们便不难判断出人们的社会阶层。

简单地说，就是一个人遇到的是个穿黑色风衣的男士，就会认为他是来自中下阶层的男士；反之，如果遇到的是一位穿灰褐色风衣的男士，则会认为他是中上阶层的男士。

我的这些发现同样可以适用于其它的测验。后来，我又进行了一些测试工作以进一步证实我在这方面的设想。我进行的第一项测试是对 1362 个普遍人进行抽样调查，我给这一试验起了个名称，叫“超常感觉”测验。也就是出题给这些人，并提供可供选择的答案，叫他们选择他们喜欢或认可的一个。挑选时让他们只凭超常感觉做出决定，答对的百分率就是他们超常感觉的商数。参加测验的人都想得到高分，因此他们会力争答对每一道测验题，所以他们不会说谎，也没有必要说谎。

我在这次测验中，玩了一个小花招，就是在这些问题和答案中，安插了两张几乎完全相同的服装画片，而其中只有一点不同。图片中的两个男士长着相同的相貌，以同样的姿态穿着款式相同的西服，衬衫是相同的，领带也是一样的，还穿着同样的鞋子。唯一不同的一点就是风衣，一张图片中的男士穿的是黑色风衣，另一张图片中的男士则穿着灰褐色的风衣。图上附有说明，告诉参加测试的人他们两个是孪生兄弟，让他们从中挑选出一个最有威望的人。结果有 87% 以上的人即选择了穿灰褐色风衣的男士。

到后来，我又身体力行做了一个测验。在测验的两个月中，我和两个朋友轮流穿黑色和灰褐色的风衣，。一个月他穿黑色风衣，我穿灰褐色风衣，另一个月，我们就轮换过来，他穿灰褐色风衣，而我则穿黑色风衣。

在这两个月中，我们设法做了相同的衣服，只是穿着的风衣不同。在月底，我们把记录下来的一般大众对我们的一般态度做了个比较。测试的结果，我们三个人一致认为，灰褐色的风衣能使人们对产生较好的印象，对我们的态度也颇为友好。

我对关于风衣推测所做的最后一项实验是，我穿着不同颜色的风衣，手里拿着装在马尼拉信封里的华尔街报，随便挑选了几家贸易公司，分别送到这些公司的办公室，并要求公司的接待员或秘书允许我进去亲自把它们交给公司的负责人。当我穿着黑色风衣进行这方面努力时，我花了一天半的时间才送走了 25 份报纸，而当我穿着灰褐色风衣时，我在一个早晨就送完了同样份数的报纸。

通过上面的实验我了解到，是我的服装使我遭受了两种不同的待遇。我穿的黑色风衣以及颜色怪异的西装、衬衫和领带，使接待员和秘书对我产生了不良的看法。他们认为我是个洋洋自得的人，所以我得等待一些时间，要么甚至就根本不准我入内。而当我穿着灰褐色的风衣时，里面穿的服饰与穿黑色风衣时相同，他们对我的态度却发生了明显的变化。他们把我误认为上司的朋友，实际上这只是由于我穿灰褐色风衣所给他们的暗示。简而言之，他们的做法反映出多年来经验判断的结果，他们一致认为灰褐色风衣是权势和地位的象征，而且由于同样的原因排斥黑色风衣。

上面这项研究是我在 1971 年进行的，虽然现在由于免烫技术的广泛应用，中下阶层的男士也越来越多地开始选择灰褐色风衣，但是研究结果仍然可以适用，而且我相信在未来的几年里这项研究仍能继续下去。为了适应这个竞争的社会，你有必要使你看上去象个中上阶层的人士，而风衣是个很有效的道具。根据上面的研究结果，你应该穿灰褐色的风衣。其次，在其他颜色的风衣里，深蓝色的风衣也可以达到同样的效果。