



# **ПСИХОЛОГІЯ ШАФИ**

## ***WARDROBE PSYCHOLOGY***

ПСИХОЛОГІЯ ГАРДЕРОБУ - це своєрідний аналіз людини, за ефектом часто схожий на відвідування психолога.

ШАФА може частково стати нашим психологом - допомогти позбутися комплексів, страхів чи різноманітних установок.

ОДЯГ може не лише красиво «сидіти» чи підходити по кольору, але й бути джерелом ресурсу.

*Wardrobe psychology is a kind of human analysis, often similar in effect to a visit to a psychologist.*

*A wardrobe can partially become our psychologist*

*It can help us get rid of complexes, fears or various attitudes.*

*Clothes can not only fit nicely or match the colour, but can also be a source of resources.*







# ГАРДЕРОБ = РЕСУРС

## *WARDROBE = RESOURCE*

Гардероб може ВПЛИВАТИ на наше життя з точки зору стилістики та іміджу.

Якщо ЧІТКО РОЗУМІТИ, що й чому ми купуємо, тоді гардероб СТАЄ РЕСУРСОМ для досягнення певних цілей.

Це відображення розуму й зовнішності.

*A wardrobe can INFLUENCE our lives in terms of style and image.*

*If we CLEARLY UNDERSTAND what and why we buy, then the wardrobe BECOME A RESOURCE for achieving certain goals.*

*It is a reflection of mind and appearance.*



Часто ми купуємо одяг, НЕ ПІДОЗРЮЮЧИ, що нам його НАВ'ЯЗУЮТЬ і щиро віримо, ніби він допомагає нам досягти цілей.

Про це говорять медіа, лідери думок, експерти, маркетинг, самі бренди: «одягни цей плащ - будеш жіночною», «одягни цю краватку - тебе візьмуть на роботу».

**Often we buy clothes UNAWARE that we are being FORCED into buying them and sincerely believe that they help us achieve our goals.**

**This is what the media, opinion leaders, experts, marketing, and brands themselves say: "Put on this coat-and you'll be feminine", "wear this tie and you will be hired".**





Якщо ви не впевнені в собі, не вмієте перетворювати свої недоліки на переваги, то стаєте заручниками одягу. Ми купуємо речі, щоб подобатися КОМУСЬ: мамі, татові, чоловіку чи бойфренду, начальнику, друзям. І щойно людина купує спідницю, щоб бути сексуальною, або рвані джинси й шкіряну куртку, щоб здаватися брутальною, вона ВТРАЧАЄ СЕБЕ.

If you are not confident in yourself, if you do not know how to turn your shortcomings into advantages, you become a hostage to your clothes. We buy things to please SOMEONE: mum, dad, husband or boyfriend, boss, friends.

And once a person buys a skirt to be sexy, or a pair of ripped jeans and a leather jacket to look brutal, he/she is LOSING himself/herself.

ЯКЩО ми купуємо одяг «ДЛЯ КОГОСЬ» або ховаємося в ньому ВІД ЧОГОСЬ, то в результаті за кілька місяців, років чи десятиліть – у кожного це по-різному – приходимо до НЕЗАДОВОЛЕННЯ СОБОЮ: своїми формами, заробітком, навичками.  
У цьому випадку гардероб не стає ресурсом, навпаки – МИ СТАЄМО ЙОГО ЗАРУЧНИКАМИ.

*IF we buy clothes "FOR SOMEONE" or hide in them FROM SOMETHING, then as a result, in a few months, years or decades - it's different for everyone - we come to DISSATISFIED WITH OURSELVES: with our forms, earnings, skills. In this case, the wardrobe does not become a resource, on the contrary - WE BECOME ITS HOSTAGE.*

Ресурс гардероб дає тільки тоді, коли ми ВПЕВНЕНІ В СОБІ.

Коли ми не комплексуємо, що не можемо в ресторані купити фуа-гра і тим паче не комплексуємо, що в нас сукня не від іменитого дизайнера, коли носимо «леопард», бо він СПРАВДІ ДО ДУШІ.

*A wardrobe provides a resource only when we are confident in ourselves. When we don't feel bad that we can't buy foie gras in a restaurant, and even more so when we don't feel bad that our dress is not from a famous designer, when we wear leopard because we REALLY like it.*



Тоді ми можемо за допомогою комбінацій, кольору та фасонів посилити свої виграшні сторони, додати ще більше впевненості, навіть демонструвати певний меседж – «я проти хутра – тому ношу парку», «я за екосвідомість – тому моя сумочка зроблена зі старих джинсів».

Коли це свідомий вибір людини – це спрацьовує на всі 100%.

*Then we can use combinations, colours and styles to enhance our strengths, add even more confidence, and even demonstrate a certain message - "I am against fur, so I wear a parka", "I am for eco-consciousness, so my handbag is made of old jeans".*

*When it is a conscious choice of a person, it works 100%.*



Скільки б ми не стояли перед дзеркалом у дорогому костюмі й не говорили собі «я молодець», ми НІКОЛИ такими не будемо просто через одяг.

Це залежить тільки від ВІРИ В ЦЕ ТВЕРДЖЕННЯ.

Якщо ми касирку одягнемо у форму медсестри, то скільки вона не говоритиме собі, що вона медсестра, вона нею не стане.

*No matter how much we stand in front of the mirror in an expensive suit and say to ourselves "I'm good at it", we will NEVER be that way just because of clothes.*

*It depends only on BELIEF IN THIS STATEMENT.*

*If we dress the cashier in a nurse's uniform, no matter how much she tells herself that she is a nurse, she will not become one.*

**ЗВІДКИ ЦЕ БЕРЕТЬСЯ?**

***WHERE DOES IT COME  
FROM?***





У психології є поняття СТЕРЕОТИПІВ ТА УСТАНОВОК. З одного боку, вони можуть виконувати негативну функцію, бо заганяють нас у певні рамки, але з другого боку, вони теж мають бути - адже так мозку легше пізнавати світ.

Асоціативне мислення спрацьовує з одягом, у кожного є власні асоціації відповідно до знань, досвіду та мислення.

*Psychology has the concept of STEREOTYPES AND ATTITUDES. On the one hand, they can perform a negative function, because they drive us into certain frameworks, but on the other hand, they should also be - because it is easier for the brain to learn about the world.*

*Associative thinking works with clothes, everyone has their own associations according to knowledge, experience and thinking.*





Ще в дитинстві з різних каналів ми вихоплюємо спортивний костюм - для спорту, класичний костюм - для офісу.

Коли виростаємо, ці установки НІКУДИ НЕ ЗНИКАЮТЬ, на них хіба накладаються нові. Тому коли одягаємо щось, наш мозок спрацьовує так, що наші рухи, емоції і поведінка загалом мають «ВІДПОВІДАТИ» одягу.

*Even in childhood, we grab a sports suit from various channels - for sports, a classic suit - for the office.*

*When we grow up, these attitudes DO NOT DISAPPEAR ANYWHERE, but new ones are superimposed on them.*

*Therefore, when we wear something, our brain is activated in such a way that our movements, emotions and behavior in general have to "MEET" the clothes.*



Так ЗАКЛАДАЄТЬСЯ АСОЦІАЦІЯ: якщо брюки, то - чоловік, чоловіча поведінка.

Через це жінки, що регулярно ходять у класичних брюках на роботу, переймають на себе ЧОЛОВІЧІ ЯКОСТІ.

Стають вольовими, прагнуть керувати, відстоювати свою точку зору, втрачають можливість «ДАТИ СЛАБИНКУ» в емоційному плані.

*This is how an ASSOCIATION IS ESTABLISHED: if pants, then - a man, male behavior.*

*Because of this, women who regularly wear classic trousers to work take on MALE QUALITIES.*

*They become strong-willed, seek to lead, defend their point of view, lose the opportunity to "GIVE UP THE SLACK"*

*emotionally.*





Якщо ми одягаємо кросівки чи кеди, у нас на несвідомому рівні працює установка «біжи в цьому взутті». Та й сама форма дає нам цю можливість.

Суспільство каже: «ти ж дівчинка, тобі треба сукня», а сукня каже: «я не можу бігти, я довга - і взагалі вимагаю підборів». А людина насправді хоче джинсову спідницю й кросівки. Коли ми одягаємо еротичну білизну, мозок розслабляється і налаштовується на кохання.

*If we wear sneakers or trainers, we have a subconscious "run in these shoes" attitude. And the form itself gives us this opportunity. Society says: "you're a girl, you need a dress", and the dress says: "I can't run, I'm tall - and generally require heels". And the person actually wants a denim skirt and sneakers.*

*When we wear erotic underwear, the brain relaxes and adjusts to love.*



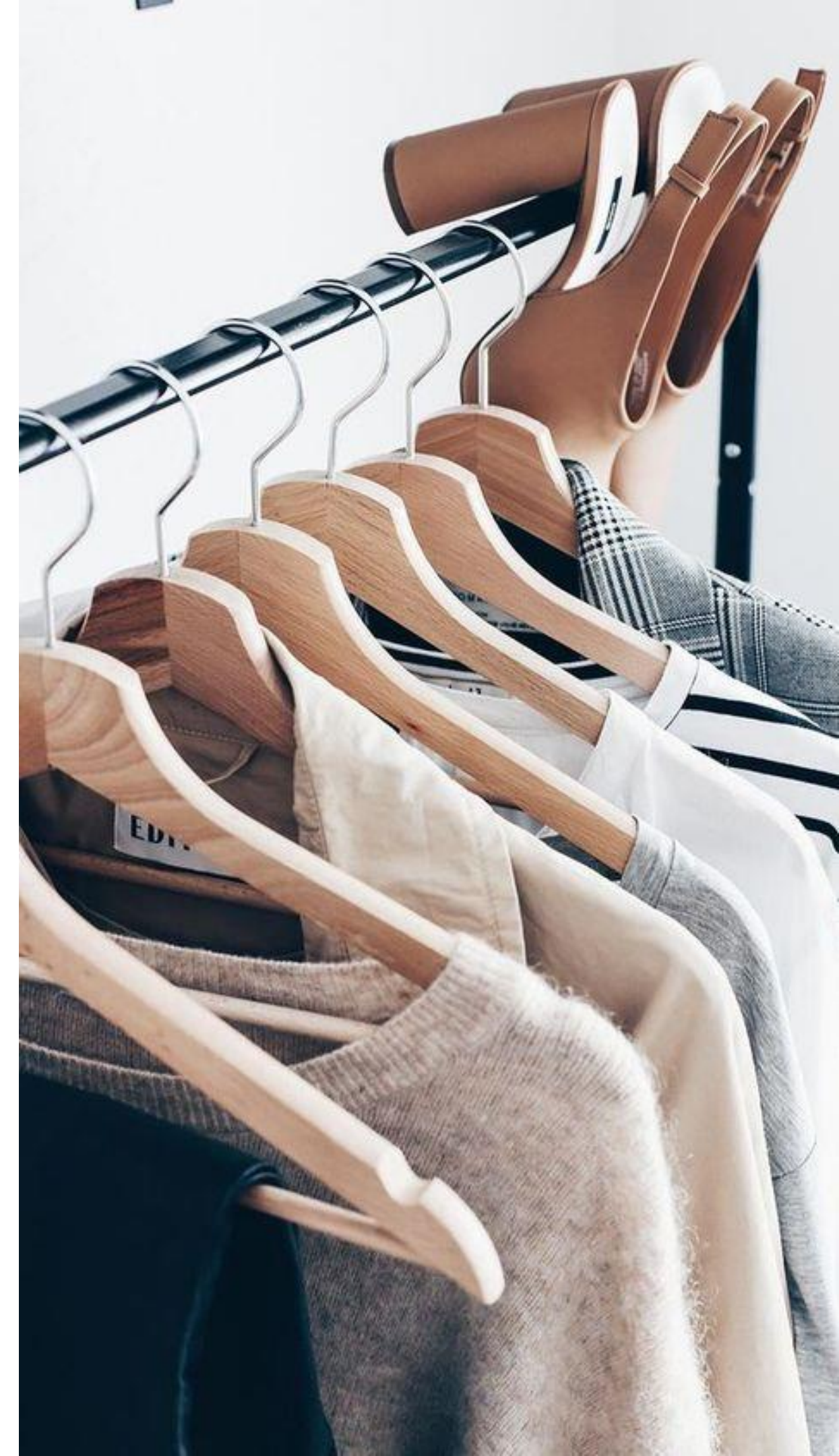


Коли людина приходить купувати якусь річ, вона орієнтується на ВЛАСНІ УСТАНОВКИ, зовнішні впливи (медіа, інфлюенсери, бренди) та суспільну роль (у родині чи на роботі).

Часто навіть не звертаючись до власних емоцій. У такий спосіб весь комплекс багажу просто навалюється на нас - і ми починаємо діяти так, як того вимагає суспільство та якась річ.

*When a person comes to buy something, he or she is guided by OWN SETTINGS, external influences (media, influencers, brands) and social role (in the family or at work).*

*Often without even addressing their own emotions. In this way the whole complex of baggage just piles up on us - and we start acting as society and the thing requires.*







**ЯК ДІЯТИ?**

***HOW TO ACT?***

# 1. ПЕРЕБРАТИ ШАФУ?

## 1. GO THROUGH THE CLOSET?

Для початку варто розібрати шафу й подивитися на власні речі.

Усвідомити, що багато речей - це минуле, а потрібно жити теперішнім.

Чим більший гардероб, тим більше людина боїться позбутися певних речей.

ВОНИ ЯК СПОГАДИ, ЕМОЦІЙНІ ГАЧКИ: «щаслива блуза» (хоча вона вже стара).

*To begin with, you should open your wardrobe and look at your belongings. Realise that many things are the past, and you need to live in the present.*

*The bigger the wardrobe, the more a person is afraid of getting rid of certain things.*

*THEY ARE LIKE MEMORIES, EMOTIONAL HOOKS: "a lucky blouse" (even though it is old).*



## 2. ПОЗБУТИСЯ ЗАЙВОГО

### 2. GET RID OF THE EXCESS

Старий одяг стримує - заповнюйте шафу новими речами.

Ставте собі запитання: «чому я цю річ купувала?», «чи близький мені по духу цей колір зараз?», «чи хочу я носити цю річ?».

Купуйте НОВЕ не просто щось гарненьке або за знижками.

ОДЯГ це ВАШ внутрішній ресурс - підбирайте речі за власними критеріями.

*Old clothes hold you back - fill your closet with new clothes. Ask yourself questions: "why did I buy this thing?", "is this colour close to my heart now?", "do I want to wear this thing?".*

*Buy NEW not just something pretty or at a discount.*

*Clothes are your inner resource - choose things according to your own criteria.*



# 3. ДОДАТИ НОВИХ РЕЧЕЙ

## 3. *ADD NEW THINGS*

Поставте собі питання: «ЧОМУ Я КУПУЮ ЦЮ РІЧ?». Якщо відповідь в дусі «для походу в театр», «на весілля брата», «для зустрічі з друзями», то геть від сукні чи костюма. Відповідь має починатися з того, що «мені комфортно в цьому», «я почуваюся впевнено», «мені до смаку цей колір».

*Ask yourself the question: "WHY AM I BUYING THIS THING?". If the answer is "to go to the theatre", "to my brother's wedding", "to meet friends", then get away from the dress or suit. The answer should start with "I feel comfortable in this", "I feel confident", "I like this colour".*





Якщо ви купуєте щось винятково під подію, то ймовірність, що вам захочеться це одягнути ще хоча б разів з 10, складає менше 10%.

Коли ж ви орієнтуєтеся на власні емоції, то можете носити певний образ близько 50 разів.

*If you buy something exclusively for an event, the likelihood that you will want to wear it at least 10 times more is less than 10%.*

*When you are guided by your own emotions, you can wear a certain look about 50 times.*







**ЕМОЦІЙНА ПОКУПКА**

**=**

**ТИМЧАСОВЕ ЗАДОВОЛЕННЯ**

***EMOTIONAL BUYING***

**=**

***TEMPORARY PLEASURE***







ЕМОЦІЙНУ КУПІВЛЮ, бо у вас був важкий день, посварилися з босом/дівчиною/татом, не здали тест в автошколі, – не робіть цього, задоволення тимчасове, зазвичай, наступного дня будете шкодувати, що «викинули» ГРОШІ НА ВІТЕР.

*EMOTIONAL BUYING because you had a hard day, quarreled with your boss/girlfriend/dad, failed your driving school test - don't do it, the pleasure is temporary, usually the next day you'll regret "throwing" MONEY TO THE WIND.*



ПОРАДА: поміряйте, сфотографуйте себе в образі, поставте собі питання чи дійсно, вам ця річ потрібна й відкладіть купівлю на наступний день. Якщо вам це ДІЙСНО ПОТРІБНО, ви поїдете за цією річчю в любую частину міста. Але дуже часто стається так, що запал зникає.

*TIP: try it on, take a picture of yourself in the outfit, ask yourself if you really need this thing and postpone the purchase until the next day.*

*If you REALLY NEED it, you'll go all over town to get this thing. But very often it happens that the passion disappears.*





# З ЧИМ ПОЄДНУЄТЬСЯ НОВА РІЧ?

## *WHAT IS THE NEW THING COMBINED WITH?*

Це особливо стосується спідниць, брюк, жакетів, тобто того, що доповнюється іншими речами (ви ж не будете носити одну спідницю без «верху»). Сам по собі жакет, наприклад, може бути класним, але одразу прокрутіть у голові, чи підійде він під ваші джинси чи спідницю. Якщо НІ, подумайте, чи готові ви докупити до нього комплект – «низ» і взуття. Якщо ТАК – можете брати.

*This especially applies to skirts, trousers, jackets, that is, what is complemented by other things (you will not wear one skirt without a "top"). A jacket on its own, for example, can be cool, but immediately run through your head whether it will go with your jeans or a skirt. If NO, think about whether you are ready to buy a set for it - "bottom" and shoes. If YES, you can take it.*



# ОБИРАЙТЕ РІЗНІ КОЛЬОРИ

## *CHOOSE DIFFERENT COLORS*

Кожен КОЛІР МАЄ ЗНАЧЕННЯ. Яскраві й теплі кольори – жовтий, помаранчевий, ніжний салатовий – заряджають на позитив, креативність, червоний зараз сприймається як колір сили й лідерства (хоча ще 40 років тому вважався вульгарним у багатьох країнах), чорний – це строгість, сила, елегантність, синій – впевненість, розум, зелений – спокій, розважливість.

*Every COLOR HAS A MEANING. Bright and warm colors - yellow, orange, gentle light green - are charged with positivity, creativity, red is now perceived as the color of strength and leadership (although 40 years ago it was considered vulgar in many countries), black is strictness, strength, elegance, blue - confidence, intelligence, green - calmness, prudence.*







## 4. ПРИБИРАЙТЕ ВСЕ ЗАЙВЕ

### *4. REMOVE ALL UNNECESSARY*

Треба ЧИСТИТИ гардероб раз у півроку чи рік. Річ може дуже подобатись, але за рік «виросли» в емоційному плані. Майте сміливість прибрати речі зі свого життя. Це дасть вам місце для **НОВОГО РЕСУРСУ**.

*It is necessary to CLEAN the wardrobe once every six months or a year. You may like the thing very much, but you have "grown up" emotionally over the year. Have the courage to remove things from your life. This will give you room for a NEW RESOURCE.*