



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

배 현 숙 교수지도

석사학위청구논문

미국 거주 한인들의 피부 관리실 이용실태와
만족도에 관한 연구

—Los Angeles 지역을 중심으로—

2011 년

성신여자대학교 문화산업대학원

문화산업학과 피부비만관리학 전공

이 유 현

미국 거주 한인들의 피부 관리실 이용실태와
만족도에 관한 연구

-Los Angeles 지역을 중심으로-

배 현 숙 교수지도

이 논문을 석사학위논문으로 제출함

2011년 5월

성신여자대학교 문화산업대학원
문화산업학과 피부비만관리학 전공

이 유 현

인 준 서

이유현의 석사학위 논문으로 인준함

심사위원 _____ 인

심사위원 _____ 인

심사위원 _____ 인

성신여자대학교 문화산업대학원

감사의 글

내 삶의 중심 되시며, 언제나 저의 길을 이끌어 주시는 하나님, 감사합니다. 다른 사람보다 늦게 논문을 준비하기 시작한 저를 포기하지 않으시고, 항상 세심한 지도와 격려를 해주신 배현숙 교수님께 진심으로 존경과 감사를 말씀을 드립니다. 또한 언제나 깊은 관심과 따뜻한 격려를 주신 안홍석 교수님, 이은혜, 이승민 교수님께도 진심으로 감사를 드립니다. 대학원 시작부터 지금까지 늘 큰 힘이 되어준 친구 수진이와 애영 언니에게 고마운 마음을 전합니다. 제가 이 공부를 시작 할 수 있도록 조언 해주시고 많이 지도해 주신 허은영 원장님과 정진성 본부장님께도 깊은 감사를 드립니다. 아울러 설문지 배부에 힘 써주신 멀리 LA 의 이모님 식구들, 세영이 도련님 감사합니다. 논문의 통계적 처리를 제가 직접 할 수 있도록 바쁜 시간에도 많은 도움을 준 친구 효진이, 논문이 완성을 위하여 도움을 준 친구 장미에게 너무나 고맙다는 말을 하고 싶습니다. 저를 위해 늘 기도하고 계신 최덕준 목사님, 사모님, 막내이모, 친구 은실, 선영, 늘 힘이 되어주는 친구 아름, 미희에게도 감사의 말을 전하고 싶습니다. 무엇보다 출가 후에도 공부를 계속 할 수 있도록 지원해주신 아버지, 늘 기도로 제 곁을 지켜주신 어머니께 감사드립니다. 출산 후에도 공부를 포기하지 않도록 많은 배려 해주시고, 격려해 주신 시부모님께도 깊은 감사를 드립니다. 이 논문이 완성되기까지 가장 많은 도움을 준 사랑하는 남편, 감사하고 존경합니다. 존경할 수 있는 남편을 가진 저는 너무 행복합니다. 또, 엄마가 논문 쓰느라 태어나서 처음으로 엄마랑 떨어져서 많은 시간을 보냈던 아들 규민이에게 미안한 마음과 함께 고맙다는 말을 전합니다. 규민이에게 자랑스런 엄마가 되고, 규민이가 더 나은 꿈을 펼칠 수 있도록 더욱 노력 하겠습니다. 사랑한다 규민아.

논문 개요

약 680만명의 재외국민 중 미국은 가장 많은 수의 한국인이 거주하는 국가이며, 재미(在美) 한인들은 미국 생활을 통해 더 나은 삶을 추구하려는 경향이 강한 것으로 알려져 있다. 따라서 피부 관리 산업은 재미 한인 시장에서 큰 경쟁력을 갖추고 있다고 보여진다. 이에 본 연구는 가장 많은 한인들이 거주하고 있는 California 주(州)의 Los Angeles 지역을 중심으로 이들의 피부 관리 행동 양식을 조사하여, 향후 국내 피부 관리 산업이 미국 진출 시 기초 자료로 사용될 수 있도록 수행되었다.

본 연구는 20대 이상의 한인 424명을 대상으로 설문 응답을 실시하여 얻어진 자료를 토대로 연구대상자의 일반적 특성, 응답자의 피부상태, 피부 관리실 이용 실태, 그리고 피부 관리실 서비스에 대한 인식과 만족도에 대한 통계 분석을 실시하여 미국에 거주하고 있는 한인들의 피부 관리실의 이용 실태와 인식을 조사하였으며 연구 결과는 다음과 같다.

첫째, 대상자의 일반적인 특성에 대한 결과는 연령은 40대가 37.3%로 가장 많았으며, 성별은 여성이 79.5% 였으며, 51.2%가 대학교를 졸업하였으며, 직업별로는 사무, 전문직이 27.6%로 가장 높은 분포를 보였다. 결혼 여부는 기혼이 67.2%이고 가정의 월 소득은 4,000-5,000달러 미만이 가장 많았다. 미국 거주 기간은 5-10년이 37%로 가장 많았으며, 응답자의 미국 거주 동기는 이민이 46.0%로 가장 높은 분포를 보였다.

둘째, 가장 큰 피부 문제점으로 32.5%의 한인들이 주름살 및 탄력저하라고 응답하였다. 그 원인으로는 24.1%가 자외선 노출을 이유로 들었다. 여성의 65.0%, 남성의 44.8%만이 피부 관리에 대한 관심을 나타냈다. 학력과 피부

관리에 대한 관심도는 비례 관계를 보였으며, 거주 기간에 따른 관심도는 거주 1년 미만의 응답자에게 가장 높은 것으로 나타났다. 이 지역 응답자들이 피부 관리에 관한 정보를 얻는 경로는 주로 주변 지인을 통한 것(25.5%)이었지만 연령별로 정보 습득 경로는 차이가 있었다. 응답자의 43.4%가 피부 관리를 받은 경험이 있다고 답하였으며 학력, 소득과 유관한 상관성을 보였다. 하지만 27.1%의 응답자가 높은 비용을 피부 관리의 가장 큰 걸림돌이라고 답하였다. 미국 내 한인들은 일반적인 형태의 피부 관리실을 이용하는 것으로 나타났지만, 연령, 성별, 학력, 소득수준 별로 주로 이용하는 피부 관리실의 형태는 다르게 나타났다. 피부 결점 개선(68.8%)과 휴식(26.9%)의 목적으로 일반적인 형태의 피부 관리를 가장 많이 선택(50.0%)하는 것으로 나타났으며 1회에 지출하는 비용은 주로 30불에서 70불 사이가 일반적이었으며, 소득 수준 별로 약간의 차이가 나타났다. 72.3%의 응답자가 피부 관리 후 본인의 피부가 개선되었다고 응답하였지만 서비스의 가격과 개선 정도의 상관성은 나타나지 않았다.

셋째, 이 지역 한인들은 주로 한인이 운영하는 관리실을 이용하는 것으로 나타났지만(74.5%), 관리실에 대한 만족도는 백인이 운영하는 피부 관리실이 언어적인 측면과 관리 시간 등을 제외한 모든 요소에서 한인 피부 관리실보다 더 높은 만족도를 나타냈다. 사후 서비스로는 31.5%의 응답자가 지속적인 관심과 상담을 원했지만 연령에 따라 선호하는 사후 서비스는 차이가 있었다.

위 결과를 통해 미국 내 한인들은 피부 관리에 대한 관심은 있지만 높은 가격이라는 이유로 인하여 피부 관리를 망설이는 경우가 있는 것으로 나타났다. 또한 제한적인 한인 시장에 의존했던 한인 운영 피부 관리실은 언어적 장벽이 상대적으로 낮은 젊은 세대가 주 소비세대가 될 경우, 위기를 맞을 수 있다는 것도 나타났다. 따라서 현재 미국 내 한인 피부 관리실의 지속적인 경쟁을 위해서는 합리적인 가격대의 서비스 제공,

차별화된 홍보 전략, 현재 미진한 고급 시장의 개척, 체계적인 고객 관리 등과 같은 업계 전반적인 개선이 요구되었으며, 이것은 국내의 피부 관리 산업의 미국 진출 시에도 동일하게 고려되어야 할 요소들이라고 생각된다.

목 차

I. 서론.....	1
1. 연구의 필요성	1
2. 연구 목적	3
3. 연구의 가설.....	3
II. 이론적 배경	4
1. 피부 관리의 의미와 용어.....	4
2. 미국 내 한인 사회의 역사와 특성	4
III. 연구 방법	7
1. 연구 대상.....	7
2. 연구 도구.....	7
3. 자료 분석.....	7
IV. 연구 결과	8
V. 고찰 및 결론.....	44

참고문헌

ABSTRACT (영문 초록)

부 록

List of Tables

Table 1. The descriptive characteristics of respondents.....	9
Table 2. Major skin troubles.....	10
Table 3. Major factors that effect on respondents skin troubles	11
Table 4. The level of interest in skin care	13
Table 5. The channels obtaining information for skin care.....	17
Table 6. Experiences of skin care.....	19
Table 7. Period of residence in the United States.....	20
Table 8. The reasons that no experiences on skin care	22
Table 9. The different types of skin care shops.....	24
Table 10. The different skin care services by the type of shops	26
Table 11 The reasons that choosing the different type of skin cares.....	27
Table 12. The costs of skin care for one-time	29
Table 13. The levels of improvement of skin by the levels of cost.....	31
Table 14. The period appealing expected effects.....	33
Table 15. The ethnic groups of skin care owners	35
Table 16. The reasons for choosing the skin care shops according to owners	37
Table 17. The amount of gratuities after skin care service	42
Table 18. The respondents' demands on customer cares by skin care shops	43

List of Figures

Figure 1. The level of interest in skin care	15
Figure 2. The levels of satisfaction for skin care services between one-time costs and ameliorating skin.....	31
Figure 3. The levels of satisfaction for skin care services operated by owners	37
Figure 4. The levels of satisfaction for skin care services operated by between Korean and White person	40

I. 서론

1. 연구의 필요성

최근의 세계화 추세는 한국인의 해외진출을 가속화시키는 원동력이 되고 있다. 현재 약 680만 명으로 추정되는 재외 국민 수는 국내 총 인구의 약 14%에 해당되는 규모로서 한국인의 활발한 해외진출을 뒷받침하고 있다(김태기, 2005). 그 중 미국은 가장 많은 수의 한국인이 활동하고 있는 국가로서, 현재 약 240만 명의 한국인이 미국에 거주하거나 체류 중인 것으로 나타나고 있다(외교통상부, 2009). 이는 30년 전과 비교했을 경우, 약 15배 가량 증가한 수준이며, 현재 미국 전체 인구의 약 0.38%를 차지하는 수치이다. 다른 국가에서 유입된 이민자와 달리 한인들은 도시에서 도시로 이주하는 특성을 지니고 있는 것으로 나타나고 있다. 즉, 이것은 한국의 대도시에서 거주하던 사람이 미국의 대도시 지역으로 이주하는 것을 의미한다. 이는 미국 내 한인 분포에서도 확인할 수 있다. 한국인은 캘리포니아(California) 주, 뉴욕(New York) 주, 뉴 저지(New Jersey) 주에 가장 많이 거주하는 것으로 나타났고, 특히 각각의 주에서도 Los Angeles, New York City와 같이 대도시를 중심으로 밀집되어 살고 있는 것으로 나타났다. 현재 캘리포니아 주에는 미국 내 한인 인구의 1/3 정도에 해당하는 약 34만 명 정도가 거주하고 있으며 뉴욕 주에는 약 12만 명 정도의 한국인이 거주하고 있는 것으로 나타났다. 위의 거주자 빈도가 높은 상위 두 개 주를 합치면 미국 내 한인 인구의 약 43% 정도가 해당되는 정도이다(김태기, 2005). 위 사실은 미국 내 한인의 분포가 특정 지역으로의 집중되고 있다는 것을 보여준다.

한편, 미국 이민의 목적 또한 시대에 따라 변화하고 있다. 초기 이민 시기인 1920년대는 이민 제 1기에 해당되는 시기로서, 본국의 열악한 삶의 환경에서 벗어나 더 나은 삶을 누리기 위한 목적이 컸고, 제 2기에 해당되는 1940-1960년대에는 한국 전쟁 이후, 미군과 혼인한 여성의 이주, 전쟁 고아, 미국

유학 등이 이민의 주 목적이었다. 제 3기는 70년대 이후 현재까지의 이민을 의미하며, 이 시기의 이민자들은 높은 학력 수준의 화이트칼라 직종의 중산층이 다수를 이루고 있다. 따라서 이들은 이미 상당한 수준의 삶의 풍요를 체험한 경험이 있으며, 미국에서도 그 이상의 삶의 질을 누리하고자 하는 욕구가 있을 것으로 사료된다(이철원, 2010).

미국 내 한인의 연평균 개인소득은 약 USD(미국 달러) 25,000-40,000 정도가 22.6%로 가장 많고, USD 40,000-55,000 정도 수준은 약 12.7%로, USD 100,000 이상도 약 11.9%로 나타났다. 가구당 소득 수준은 대체로 개인소득보다 더 높은 것으로 조사되었는데, 이는 미국 전체 인구의 중산층 이상에 포함되는 수준으로 나타났다. 한편, 미국 내 한인 소득 수준은 본국과 비교했을 때, 약 3배 정도 높은 것으로 나타나고 있다(김태기, 2005). 따라서 상당수의 한인 이민자들은 미국 중산층에 상응하는 수준의 생활을 하고 있다고 판단할 수 있다.

피부 관리 산업은 더 나은 삶의 질을 추구하는 현대인의 요구에 따라 최근 급속도의 성장을 보이고 있는 분야이다. 국내 피부 관리실은 약 148,000개 피부 관리실이며 관련 종사자 수는 약 30,000명 정도로 알려져 있고 피부 관리실 이용형태(권혜영, 2008) 및 업계가 나아갈 방향(손현진, 2009) 등과 관련된 관련 연구 또한 활발하게 수행되고 있다. 하지만 국내 피부 관리 산업은 이미 공급이 수요를 초과하는 수준으로 포화상태에 이르렀다. 따라서 향후 국내 업계의 화두는 새로운 활로를 모색하는 것이라고 여겨진다.

위에서 언급된 미국 내 한인 시장은 양과 질적인 측면에서 매우 매력적인 시장이다. 그럼에도 불구하고, 미국 내 한인을 대상으로 하는 피부 관리 산업은 대부분 영세하며, 그 수나 이용 실태 등과 관련된 정보는 전무한 상태이다. 따라서 본 연구는 미국에서 가장 많은 수의 한인이 거주하고 있는 Los Angeles, Riverside, Orange, San Bernardino, Ventura county를 아우르는

California Consolidated Metropolitan Statistical Area (CMSA)의 한인을 대상으로 피부 관리 행동 양식을 조사하여 국내와 상이한 환경에서 생활하는 재외 국민의 피부 관리에 대한 요구를 파악하고, 향후 국내 피부 관리 산업의 미국 진출을 도모하며, 미진한 재외 한인 대상 연구의 기초 자료로 제공하는데 목적이 있다. 본 연구는 미국 내 한인 거주 빈도가 가장 높은 캘리포니아 주 Los Angeles 지역(Barnes, 2010, Friedman et al., 2006)의 한인을 대상으로 인구 통계학적 특성과 이들의 피부 관리실 이용 실태를 파악하여 향후 국내 피부 관리 산업의 미국 진출 및 관련 연구의 기초 자료로 활용될 수 있도록 수행하였다.

2. 연구 목적

본 연구의 목적은 다음과 같다. 첫째, 미국 거주 한인들의 일반적인 특성을 파악하고 고객의 소비심리에 대해 알아본다. 둘째, 미국 거주 한인들의 피부 관리실의 이용실태와 피부 관리에 대한 인식 및 행동에 대해 알아본다. 셋째, 피부 관리실 이용 시의 만족도와 서비스에 대한 다양한 욕구를 알아본다.

3. 연구의 가설

본 연구목적에 대한 구체적 가설은 다음과 같다. 첫째, 피부 관리실을 이용하는 고객들은 인구 통계학적 특성과 미국 거주동기, 미국 내 거주 기간의 차이가 있을 것이다. 둘째, 미국 거주 한인들의 피부 관리실 이용 실태는 인구 통계학적 특성과 미국 거주 동기, 미국 내 거주 기간별로 차이가 있을 것이다. 셋째, 피부 관리실을 이용하는 고객들의 이용 후 만족도는 피부 관리실의 유형, 피부 관리실의 이용 주체 별로 차이가 있을 것이다. 넷째, 피부 관리실을 이용하는 고객들의 서비스에 대한 욕구는 인구 통계학적 특성과 미국 거주동기, 미국 내 거주 기간별로 차이가 있을 것이다.

II. 이론적 배경

1. 피부 관리의 의미와 용어

피부 관리는 학문적인 이론을 바탕으로 한 기술 및 장비 및 기구를 이용하여 두발을 제외한 신체 피부의 모든 기능을 정상적으로 유지시켜 건강한 피부 유지와 미용적 향상을 도모하는 전신 미용술을 의미한다. 피부 관리를 의미하는 Cosmetic(코스메틱)은 고대 그리스어의 Kosmos에서 유래되었으며, 이 용어의 의미는 우주의 질서를 뜻한다. 따라서 적절하게 조화된 질서의 한 부분으로 인간의 건강과 미적 향상을 도모하는 것이라고 해석이 가능하다(김명숙, 2009). 하지만 화장품을 의미하는 Cosmetic과의 구분을 위하여 프랑스에서는 ‘조화된 아름다움’이라는 의미를 가진 Esthetique라는 용어가 새롭게 도입되었다(장원정, 2006). 또한 독일에서는 인간의 감성을 미적 기준에 적용하는 과정에서 Esthetic이라는 용어가 처음 사용되었으며(차영애, 2001), 오늘날 피부미용의 의미로도 사용된다. 또한 피부미용에 종사하는 사람 또는 화장품 판매원은 Cosmetician(영국), Esthetician(미국), Kosmetikerin(독일)이라 불리고 있다. 피부 미용은 두발을 제외한 얼굴과 신체피부의 모든 기능을 정상적으로 유지시켜 건강한 피부를 유지하며, 얼굴과 신체미용상의 모든 문제점들을 아름답게 미화시키는 전신미용술을 의미한다(김명숙, 2009).

2. 미국 내 한인 사회의 역사와 특성

1903년 공식적인 미국 이민 시작 이후, 한인의 이민 역사는 크게 세 시기로 나누어 진다. 제 1기는 1903년부터 1924년까지다. 이 시기의 이민자들은 조세부담, 탐관오리의 횡포, 콜레라 등과 같은 열악한 조국의 삶의 환경에서 벗어나 보다 나은 삶의 조건을 찾아 하와이 플랜테이션 농장으로 이주했다. 제 2기는 1945년부터 1964년까지다. 이 시기 이민자는

한국 전쟁 이후 미군과 결혼한 한국 여성, 전쟁 고아, 미국 유학생으로 구성되었다. 제 3기는 1965년부터 현재까지의 이민을 의미하는데(김선정, 2009, 김영목, 2003, 김지원, 2010), 이 시기 이민자의 특성은 한국에서 이를 수 없었던 사회적, 경제적 신분 상승을 미국에서 달성하려는 목적을 갖고 있었지만 언어장벽, 두 사회의 이질성, 인종 차별 등은 전문직 혹은 화이트칼라 직업으로의 진출을 어렵게 하여 주류 사회 편승을 더디게 했다(정아현, 2010). 하지만 차별적 조항을 갖고 있던 미국 이민법이 1976년 개정되면서 한인들의 이민 양상에 변화가 나타났다(윤인진, 2007, 윤인진, 2008). 이전과 달리 고학력층의 젊은 세대의 이민자가 증가했으며(강정원, 2007, 이주연, 2008), 기독교를 종교로 갖는 이민자의 비율이 높아졌다. 미국 내 한인 교회는 재미 한인들의 친목 장소일 뿐만 아니라 다양한 정보(취업 정보, 주택, 자녀 교육 등)가 활발히 오가는 장소로 자리잡았다(김태기, 2005). 이와 더불어 한인 이민은 도시에서 도시로의 이주라는 특징을 가지고 있다. 즉, 한국의 대도시 환경에서 거주하던 사람이 미국에서도 대도시 환경에 준하는 지역에 거주하는 것이다(Yu Eui-Young, 2003). 미국 내 한인 거주자 빈도가 높은 상위 두 개 주(California, New York)를 합치면 전체의 약 43% 정도의 한인이 거주하고 있는 것으로 나타나는데 이것은 미국 내 한인의 분포가 특정 지역으로의 집중되고 있다는 것을 보여주는 것이며 Los Angeles의 코리아타운, New York city의 Flushing 같은 한인 타운은 이런 한인 이민의 특징을 통해 형성된 것이다(김태기, 2005). 재미 한인들의 경제력을 알 수 있는 개인의 연평균 소득은 약 USD(미국 달러) 25,000-40,000 정도가 22.6%로 가장 많고, USD 40,000-55,000 정도 수준은 약 12.7%로, USD 100,000 이상도 약 11.9%로 나타났다. 또한 가구당 소득 수준은 대체로 개인소득보다 더 높은 것으로 조사되었고, 이는 미국 전체 인구의 중산층 이상에 포함되는 수준으로 나타났는데 본국과 비교했을 때는 약 3배 정도 높은 소득 수준을 보이는 것이다. 이렇듯 1990년대 이후 재미

한인들은 미국 사회에서 자리를 잡았으며(조명덕, 1993) 미국 사회에서 재미한인들은 사회적, 경제적 그리 정치적으로 다른 민족보다 인정을 받고 있으며 재미한인들은 ‘모범적 소수 민족(model minority)’ (이주연, 2008)이라고 일컬어 지고 있다.

III. 연구 방법

1. 연구 대상

본 연구를 위한 대상자는 미국 Los Angeles, Riverside, Orange, San Bernardino, Ventura county를 아우르는 California Consolidated Metropolitan Statistical Area (CMSA)의 지역에 거주하는 20대 이상의 한인이었다. 연구에 사용된 설문 조사 기간은 2011년 3월 27일부터 4월 15일까지 20일에 걸쳐 실시하였으며, 총 500부의 설문지를 방문 및 우편을 이용하여 배부 및 회수하였다. 총 436부의 설문지가 회수되었으며 그 중 불성실하게 답변한 12부를 제외한 총 424부의 설문지를 본 연구에 사용하였다.

2. 연구 도구

본 연구는 선행 연구에서 사용된 설문지를 일부 참고하여 본 연구 목적의 특성에 맞추어 수정 및 보완 과정을 거쳐 완성된 설문지를 사용하였다. 설문지의 항목은 크게 일반적 특성, 피부 상태, 피부 관리실 이용 실태, 피부 관리실의 서비스 및 만족도에 대한 네 가지 요인으로 구성되었다.

3. 자료 분석

수집된 자료는 PASW(Predictive Analytics Software) 18.0 (IL, USA) 을 이용하여 분석하였다. 분석기법으로는 연구대상자의 일반적 특성에 대해서는 빈도 분석을 사용하였고, 응답자의 피부상태와 피부 관리실 이용 실태, 그리고 피부 관리실 서비스에 대한 인식과 만족도에 대해서는 X^2 (Chi-square) 검증 및 빈도 분석을 이용하였다.

IV. 연구 결과

응답자의 일반 사항에 대한 결과는 Table 1과 같다. 응답자 총 424명 중, 연령별로는 40대가 37.3%로 가장 많았으며, 다음으로 20대 25.7%, 30대 25.0%, 50대 이상 연령대가 12.0% 순으로 나타났다. 성별은 남성이 20.5% 여성이 79.5%으로 상대적으로 여성의 비율이 높게 나타났으며 학력별로는 절반 이상의 응답자(51.2%)가 대학교 졸업자로 나타났다. 다음으로는 대학교 혹은 Collage에 재학 중인 학생이 24.3%, 고등학교 졸업 학력을 가진 응답자가 11.3%, 석사 학위 이상을 가지고 있는 고학력자는 10.6%로 나타났다. 기타 응답자는 2.6%였다. 응답자의 직업은 회사원 및 의사 혹은 변호사에 해당하는 사무, 전문직이 27.6%로 가장 높았으며 학생 24.1%, 서비스직 21.5%, 개인사업자 20.0%, 가사 15.1%, 기타 0.7% 순으로 나타났다. 또한 응답자의 67.2%이 기혼자였다. 월 소득수준은 4,000-6,000달러 미만이 22.4%로 가장 많았으며, 2,000달러 미만이 18.9%, 3,000-4,000달러 미만이 18.4%, 2,000-3,000달러 미만이 17.7%, 5,000-6,000달러 미만이 11.8%, 6,000달러 이상이 10.8% 순으로 나타났다. 미국에 거주한 기간은 5-10년이 37.0%로 가장 많았으며, 다음으로는 1-5년 22.2%, 10-15년 19.3%, 20년 이상 11.3%, 1년 미만 7.1%, 15-20년 이상 3.1% 순으로 나타났다. 응답자의 미국 거주 동기는 이민이 46.0%로 가장 많았으며, 다음으로는 학생 25.7%, 취업 10.4%, 사업 6.8%, 기타 6.6%, 주재원 4.5% 순으로 나타났다.

Table 1. The descriptive characteristics of respondents

		Number of respondents (%)
Age	20s	109(25.7)
	30s	106(25)
	40s	158(37.3)
	50s and over	51(12)
Sex	Males	87(20.5)
	Females	337(79.5)
Educational Attainment	High school graduate	48(11.3)
	Current student of university or collage	103(24.3)
	Some college or bachelor's degree	217(51.2)
	Graduate or professional degree	45(10.6)
	The others	11(2.6)
Occupation	Students	102(24.1)
	Professional, office and related occupations	117(27.6)
	Sales occupations	85(20)
	Service occupations	53(12.5)
	Households	64(15.1)
	The others	3(0.7)
Marital Status	Unmarried	139(32.8)
	Married	285(67.2)
Income by personal	Less than \$2,000	80(18.9)
	\$2,000 to \$3,000	75(17.7)
	\$3,000 to \$4,000	78(18.4)
	\$4,000 to \$5,000	95(22.4)
	\$5,000 to \$6,000	50(11.8)
	\$6,000 or more	46(10.8)
Period of residence	less 1 year	30(7.1)
	1 to 5 years	94(22.2)
	5 to 10 years	157(37)
	10 to 15 years	82(19.3)
	15 to 20 years	13(3.1)
	over 20 years	48(11.3)
Resident motivation	Immigration	195(46)
	Students	109(25.7)
	Working	44(10.4)
	Residence for Korean organizations	19(4.5)
	Businesses	29(6.8)
	The others	28(6.6)
Total		424(100)

미국 California주 Los Angeles (LA) 지역 한인들의 대표적인 피부 문제점은 Table 2와 같이 나타났다. 32.5%의 응답자가 주름살 및 탄력저하를 가장 큰 문제점이라고 응답했으며 21.9%가 기미 및 주근깨, 16.3%가 여드름, 12.3%가 예민성 피부, 6.1%가 기타, 5.7%가 아토피성 피부를 본인의 가장 큰 피부 문제점으로 각각 응답했다.

Table 2. Major skin troubles

	Number of respondents (%)
Acnes	69(16.3)
Pigmentations (Freckles)	93(21.9)
Wrinkles and elasticities	138(32.5)
Atopies	24(5.7)
Sensitive skins	52(12.3)
Scars	22(5.2)
The others	26(6.1)
Total	424(100.0)

Table 2에서 나타난 피부 문제점에 영향을 미치는 요인은 Table 3과 같다. 24.1%가 자외선 노출이 가장 큰 영향 요인으로 응답했으며, 다음으로 수면 및 식생활과 같은 일상 생활 습관이 23.1%, 평소의 소홀한 피부 관리가 17.5%, 기후 및 계절과 같은 외부 환경 요인이 13.9%, 유전적인 요인이 7.3%, 기타 이유가 0.9% 순으로 나타났다.

Table 3. Major factors that effect on respondents skin troubles

	Number of respondents (%)
The life styles	98(23.1)
Exposure from ultra-violet rays	102(24.1)
Climates and seasonal conditions	59(13.9)
Genetic factors	31(7.3)
Excessive stress	56(13.2)
Carelessness for skin	74(17.5)
The others	4(.9)
Total	424(100.0)

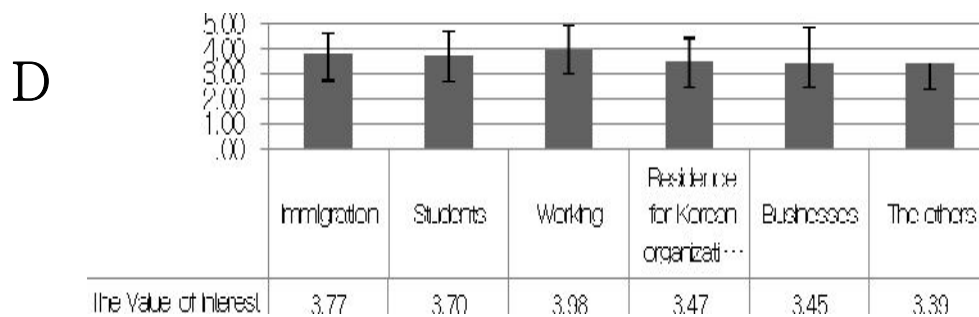
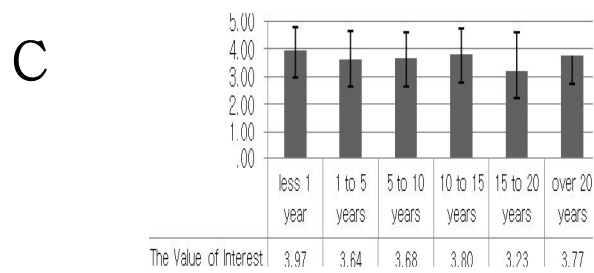
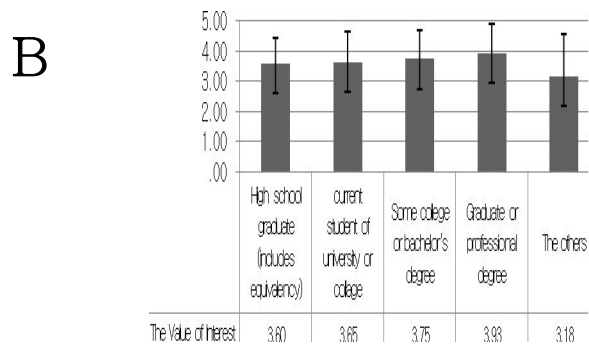
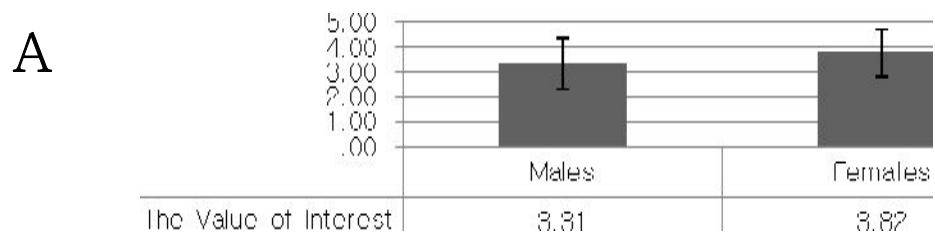
피부 관리에 대한 관심도는 Table 4 과 같이 나타났으며, 이것을 5 점 척도로 나타낸 것은 Figure 1 과 같다. 여성은 65.0%가 피부 관리에 대한 관심이 있던 반면, 남성은 44.8%가 관심이 있다고 응답하여 상대적으로 여성의 관심도가 더 높게 나타났다($X^2=22.565$, $p<.000$). 또한 학력이 높을수록 피부 관리에 대한 관심도 높은 것으로 나타났으며($X^2=26.877$, $p<.043$), 거주 기간 별로는 1 년 미만 거주자의 73.3%가 피부 관리에 관심을 나타냈으며 나머지 거주 기간 별로는 약 50-60% 정도의 관심도를 나타내었다($X^2=49.894$, $p<.000$).

Table 4. The level of interest in skin care

		Very interested	Somewhat interested	Neutral	Not very interested	Not at all interested	Total	χ^2	p-value
Sex	Males	11(12.6)	28(32.2)	31(35.6)	11(12.6)	6(6.9)	87(100.0)	22.565	.000 (**)
	Females	83(24.6)	136(40.4)	99(29.4)	11(3.3)	8(2.4)	337(100.0)		
Educational Attainment	High school graduate (includes equivalency)	5(10.4)	24(50.0)	15(31.3)	3(6.3)	1(2.1)	48(100.0)	26.887	.043 (*)
	current student of university or collage	20(19.4)	43(41.7)	30(29.1)	4(3.9)	6(5.8)	103(100.0)		
	Some college or bachelor's degree	51(23.5)	81(37.3)	69(31.8)	11(5.1)	5(2.3)	217(100.0)		
	Graduate or professional degree	15(33.3)	15(33.3)	13(28.9)	1(2.2)	1(2.2)	45(100.0)		
	The others	3(27.3)	1(9.1)	3(27.3)	3(27.3)	1(9.1)	11(100.0)		
Period of residence	less 1 year	9(30.0)	13(43.3)	6(20.0)	2(6.7)	0(0)	30(100.0)	49.894	.000 (**)
	1 to 5 years	17(18.1)	42(44.7)	23(24.5)	8(8.5)	4(4.3)	94(100.0)		
	5 to 10 years	35(22.3)	52(33.1)	58(36.9)	9(5.7)	3(1.9)	157(100.0)		
	10 to 15 years	20(24.4)	31(37.8)	27(32.9)	3(3.7)	1(1.2)	82(100.0)		
	15 to 20 years	3(23.1)	5(38.5)	1(7.7)	0(0)	4(30.8)	13(100.0)		
	over 20 years	10(20.8)	21(43.8)	15(31.3)	0(0)	2(4.2)	48(100.0)		
Resident motivation	Immigration	45(23.1)	74(37.9)	65(33.3)	8(4.1)	3(1.5)	195(100.0)	39.136	.006 (*)
	Students	21(19.3)	48(44.0)	30(27.5)	6(5.5)	4(3.7)	109(100.0)		
	Working Residence for Korean organizations	14(31.8)	18(40.9)	10(22.7)	1(2.3)	1(2.3)	44(100.0)		
	Businesses	8(27.6)	6(20.7)	10(34.5)	1(3.4)	4(13.8)	29(100.0)		
	The others	6(21.4)	6(21.4)	11(39.3)	3(10.7)	2(7.1)	28(100.0)		

Total	94(22.2)	164(38.7)	130(30.7)	22(5.2)	14(3.3)	424(100.0)
-------	----------	-----------	-----------	---------	---------	------------

*p<0.05 **p<0.005



A relate with sex; B relate with educational achievement; C relative with period of residence; and D relative with motivation of residence in the United States

Figure 1. The level of interest in skin care

LA 지역 한인들이 피부 관리와 관련된 정보를 얻는 경로는 Table 5 과 같았다. 타인을 통한 정보 습득이 25.5%로 가장 큰 비중을 나타냈으며 인터넷(22.5%), 지역 정보지를 포함한 신문류(17.0%), 라디오 광고(16.0%), 우편 광고물(11.6%), 기타(7.8%) 순이었다. 한편, 응답자의 연령은 피부 관리 정보 경로에 큰 영향을 미치는 것으로 나타났는데, 20 대와 같은 젊은 층은 주로 인터넷을 통해 피부 관리실에 대한 정보를 얻었으며, 40 대 이상은 타인의 권유, 50 대 이상은 텔레비전 및 라디오에 피부 관리 정보를 의존했다($X^2=76.94$, $p>.000$). 또한 거주 기간 별로도 피부 관리 정보를 얻는 경로가 차이가 있는 것으로 나타났는데, 거주 년 수 10 년을 기준으로, 이하의 응답자는 인터넷으로 정보를 얻고, 이상 거주자는 타인의 권유를 통해 피부 관리 정보를 얻는다고 응답하였다($X^2=67.69$, $p>.000$).

Table 5. The channels obtaining information for skin care

		Televisio ns	Newspape rs	The internet	Mail Advertisin gs	Recomm endation	The others	Total	χ^2	p
Age	20s	12(11.0)	6(5.5)	50(45.9)	4(3.7)	29(26.6)	8(7.3)	109(100.0)	76.943	.000 (**)
	30s	16(15.1)	28(26.4)	17(16.0)	12(11.3)	23(21.7)	10(9.4)	106(100.0)		
	40s	24(15.2)	33(20.9)	20(12.7)	28(17.7)	43(27.2)	10(6.3)	158(100.0)		
	50s and over	16(31.4)	5(9.8)	7(13.7)	5(9.8)	13(25.5)	5(9.8)	51(100.0)		
Period of residence	less 1 year	1(3.3)	1(3.3)	15(50.0)	0(0)	12(40.0)	1(3.3)	30(100.0)	67.697	.000 (**)
	1 to 5 years	15(16.0)	19(20.2)	26(27.7)	10(10.6)	17(18.1)	7(7.4)	94(100.0)		
	5 to 10 years	20(12.7)	32(20.4)	38(24.2)	23(14.6)	31(19.7)	13(8.3)	157(100.0)		
	10 to 15 years	21(25.6)	12(14.6)	11(13.4)	12(14.6)	24(23.3)	2(2.4)	82(100.0)		
	15 to 20 years	2(15.4)	3(23.1)	2(15.4)	1(7.7)	3(23.1)	2(15.4)	13(100.0)		
	over 20 years	9(18.8)	5(10.4)	2(4.2)	3(6.3)	21(43.8)	8(16.7)	48(100.0)		
Resident motivation	Immigration	43(22.1)	38(19.5)	32(16.4)	21(10.8)	50(25.6)	11(5.6)	195(100.0)	81.526	.000 (**)
	Students	9(8.3)	10(9.2)	45(41.3)	5(4.6)	28(25.7)	12(11.0)	109(100.0)		
	Working	6(13.6)	11(25.0)	9(20.5)	8(18.2)	9(20.5)	1(2.3)	44(100.0)		
	Residence for Korean organizations	5(26.3)	5(26.3)	0(0)	2(10.5)	7(36.8)	0(0)	19(100.0)		
	Businesses	4(13.8)	6(20.7)	2(6.9)	9(31.0)	5(17.2)	3(10.3)	29(100.0)		
	The others	1(3.6)	2(7.1)	6(21.4)	4(14.3)	9(32.1)	6(21.4)	28(100.0)		
Total		68(16.0)	72(17.0)	94(22.2)	49(11.6)	108(25.5)	33(7.8)	424(100.0)		

*p<0.05 **p<0.005

미국에 거주하는 한인들의 피부 관리 경험 유무는 Table 6과 같다. 미국에 거주하는 한인의 43.4%가 피부 관리 경험이 있으며, 학력별로는 대학원 이상의 학력을 가진 응답자가 68.9%로 가장 높은 경험을 보여주었고, 전체적으로도 학력과 피부 관리 경험도가 비례하는 것으로 나타났다 ($X^2=26.0$, $p>.000$). 소득 별로는 6,000달러 이상의 고 소득자는 82.6%가 피부 관리 경험이 있다고 응답한 반면 2,000달러 미만의 응답자는 30% 정도만 피부 관리 경험이 있다고 응답하였다($X^2=41.21$, $p>.000$). 미국 거주기간 별로는 20년 이상의 거주자들이 66.7%로 피부 관리 경험이 있다고 응답하였으며, 다음으로는 15-20년 사이의 거주자의 61.5%가 피부 관리 경험이 있다고 응답하였다.

Table 6. Experiences of skin care

		Never	Once or more	Total	χ^2	p
Educational Attainment	High school graduate (includes equivalency)	29(60.4)	19(39.6)	48(100.0)	26.001	.000 (**)
	current student of university or collage	76(73.8)	27(26.2)	103(100.0)		
	Some college or bachelor's degree	116(53.5)	101(46.5)	217(100.0)		
	Graduate or professional degree	14(31.1)	31(68.9)	45(100.0)		
	The others	5(45.5)	6(54.5)	11(100.0)		
Income by personal	Less than \$2,000	56(70.0)	24(30.0)	80(100.0)	41.216	.000 (**)
	\$2,000 to \$3,000	48(64.0)	27(36.0)	75(100.0)		
	\$3,000 to \$4,000	49(62.8)	29(37.2)	78(100.0)		
	\$4,000 to \$5,000	57(60.0)	38(40.0)	95(100.0)		
	\$5,000 to \$6,000	22(44.0)	28(56.0)	50(100.0)		
	\$6,000 or more	8(17.4)	38(82.6)	46(100.0)		
Period of residence	less 1 year	16(53.3)	14(46.7)	30(100.0)	16.423	.006 (*)
	1 to 5 years	58(61.7)	36(38.3)	94(100.0)		
	5 to 10 years	91(58.0)	66(42.0)	157(100.0)		
	10 to 15 years	54(65.9)	28(34.1)	82(100.0)		
	15 to 20 years	5(38.5)	8(61.5)	13(100.0)		
	over 20 years	16(33.3)	32(66.7)	48(100.0)		
	Total	240(56.6)	184(43.4)	424(100.0)		

*p<0.05 **p<0.005

미국 거주 한인들의 연령대별 거주기간은 Table 7과 같다. 거주기간이 1년 미만은 20대가 73.3%로 가장 많았으며, 1-5년 거주자는 20대 37.2%, 30대 33.0% 순으로 나타났다. 5-10년 거주자는 40대가 39.5% 가장 많았고 10년-15년 거주자는 40대 52.4%가 가장 많았으며, 20년 이상 거주자는 50대가 35.4%로 가장 많았다($X^2=103.42, p>.000$).

Table 7. Period of residence in the United States

		20s	30s	40s	50s and over	Total	χ^2	p
Period of residence	less 1 year	22(73.3)	4(13.3)	3(10.0)	1(3.3)	30(100.0)	103.422	.000 (**)
	1 to 5 years	35(37.2)	31(33.0)	23(24.5)	5(5.3)	94(100.0)		
	5 to 10 years	37(23.6)	45(28.7)	62(39.5)	13(8.3)	157(100.0)		
	10 to 15 years	12(14.6)	13(15.9)	43(52.4)	14(17.1)	82(100.0)		
	15 to 20 years	0(0)	5(38.5)	7(53.8)	1(7.7)	13(100.0)		
	over 20 years	3(6.3)	8(16.7)	20(41.7)	17(35.4)	48(100.0)		
Total		109(25.7)	106(25.0)	158(37.3)	51(12.0)	424(100.0)		

*p<0.05 **p<0.005

미국에 거주 하는 한인들이 피부 관리 경험이 없는 이유는 Table 8와 같다. 미국에 거주 하는 한인들은 높은 비용 때문에 경험이 없다고 응답한 사람이 27.1%로 가장 많았으며 다음으로는 시간이 부족해서 26.3%, 효과를 믿을 수 없어서 11.7%, 관심이 없어서 11.7%, 필요성이 없어서 10.8%, 피부 관리실 정보부족 8.3%, 교통이 불편해서 2.9%, 기타 1.3% 순이었다. 직업별로는 대부분의 응답자가 높은 비용 때문이라고 응답하였으며, 서비스직만이 시간 부족(35.1%)을 이유로 응답하였다($X^2=62.39$, $p>.003$). 소득 별로는 월 3,000달러 정도 소득층만이 시간 부족을 가장 큰 이유로 답한 반면 그 외의 모든 소득층에서는 모두 높은 비용이 관리 경험이 없는 이유라고 응답하였다($X^2=88.68$, $p>.000$).

Table 8. The reasons that no experiences on skin care

		Reasons for									χ ²	P
		Higher cost (%)	Lack of time (%)	Unnecessary (%)	Unintended (%)	Inaccessible (%)	Uncertain effects (%)	Lack of information (%)	The others (%)	Total (%)		
Occupation	Students	23 (31.1)	21 (28.4)	4 (5.4)	12 (16.2)	0 (0)	9 (12.2)	5 (6.8)	0 (0)	74 (100)	62.396 (**)	
	Professional office and related occupations	18 (29.5)	12 (19.7)	11 (18.0)	5 (8.2)	1 (1.6)	6 (9.8)	8 (13.1)	0 (0)	61 (100)		
	Sales occupations	10 (25.0)	9 (22.5)	7 (17.5)	6 (15.0)	0 (0)	4 (10.0)	3 (7.5)	1 (2.5)	40 (100)		
	Service occupations	8 (21.6)	13 (35.1)	2 (5.4)	3 (8.1)	6 (16.2)	4 (10.8)	1 (2.7)	0 (0)	37 (100)		
	Households	6 (24.0)	6 (24.0)	2 (8.0)	2 (8.0)	0 (0)	4 (16.0)	3 (12.0)	2 (8.0)	25 (100)		
	The others	0 (0)	2 (6.7)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (3.3)	0 (0)	0 (0)	3 (100)		
	Income by personal	Less than \$2,000	19 (33.9)	11 (19.6)	3 (5.4)	12 (21.4)	0 (0)	6 (10.7)	5 (8.9)	0 (0)		56 (100)
	\$2,000 to \$3,000	17 (35.4)	14 (29.2)	8 (16.7)	2 (4.2)	1 (2.1)	4 (8.3)	2 (4.2)	0 (0)	48 (100)		
	\$3,000 to \$4,000	12 (24.5)	18 (36.7)	4 (8.2)	3 (6.1)	3 (6.1)	4 (8.2)	5 (10.2)	0 (0)	49 (100)		
	\$4,000 to \$5,000	9 (15.8)	13 (22.8)	5 (8.8)	6 (10.5)	3 (5.3)	12 (21.1)	8 (14.0)	1 (1.8)	57 (100)		
	\$5,000 to \$6,000	4 (18.2)	6 (27.3)	6 (27.3)	5 (22.7)	0 (0)	1 (4.5)	0 (0)	0 (0)	22 (100)		
	\$6,000 or more	4 (5.0)	1 (1.25)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (1.25)	0 (0)	2 (2.5)	8 (100)		
Total		65 (27.1)	63 (26.3)	26 (10.8)	28 (11.7)	7 (2.9)	28 (11.7)	20 (8.3)	3 (1.3)	240 (100)		

*p<0.05 **p<0.005

미국에 거주 하는 한인들이 이용하는 피부 관리실 유형은 Table 9과 같다. 일반적인 형태의 관리실을 이용하는 응답자가 43.5%로 가장 많았으며, 다음으로는 피부과 피부 관리실이 23.9%, 찜질방 내 피부 관리실이 12.0%, 스파가 6%, 가정 내 시설이나 무허가 시설과 같은 비인가 운영시설도 2.7%가 이용하는 것으로 나타났다. 기타 유형은 1.1%가 이용하는 것으로 나타났다. 연령별로는 30대 미만은 피부과 피부 관리실 33.3%에서 주로 관리 받고 있었으며, 다른 연령대에서는 일반적인 형태의 피부 관리실을 가장 많이 이용하고 있었다. 스파 형태의 피부 관리실은 연령이 낮아질수록 이용도가 증가하는 것으로 나타났으며 찜질방 내 관리실의 경우는 50대 이상의 연령이 22.2%로 가장 많았으며 연령이 높을수록 찜질방 시설 이용자가 많았다($X^2=38.64$, $p>.003$). 성별에 따라서는 남성의 경우, 찜질방 관리실을 47.7%의 응답자가 주로 이용한다고 응답하였으며 피부과 관리실(36.3%), 일반관리실(15.8%) 순으로 이용한다고 응답하였다($X^2=31.81$, $p>.000$). 여성의 경우는 일반관리실 이용자가 46.7%로 가장 많았으며 피부과 피부 관리실(22.4%), 미용실 내 피부 관리실(12.1%), 찜질방 내 피부 관리실(7.9%), 스파(6.7%), 기타(1.2%) 순으로 이용하는 것으로 나타났다.

Table 9. The different types of skin care shops

		Sincere salons	Damab gradins	Spas	Sincere inBeauty salons	Sincere inKorean style salons	Unregister edskin care	The others	Total	χ^2	p
Age	20s	14(424)	11(333)	5(152)	1(30)	1(30)	0(0)	1(30%)	33(1000)	38641	.003 (**)
	30s	15(313)	16(333)	5(104)	5(104)	3(63)	4(83)	0(0)	48(1000)		
	40s	41(482)	14(165)	1(12)	13(153)	14(165)	1(12)	1(12)	85(1000)		
	50sandover	10(556)	3(167)	0(0)	1(56)	4(222)	0(0)	0(0)	18(1000)		
Sex	Males	3(158)	7(368)	0(0)	0(0)	9(474)	0(0)	0(0)	19(1000)	31815	.000 (**)
	Females	77(467)	37(224)	11(67)	20(121)	13(79)	5(30)	2(12)	165(1000)		
Educational Attainment	Highschoolgraduate	13(684)	5(263)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	1(53)	19(1000)	61499	.000 (**)
	currentstudentof universityorcollege	10(370)	13(481)	2(74)	1(37)	1(37)	0(0)	0(0)	27(1000)		
	Somecolleger bachelorsdegree	46(455)	18(178)	6(59)	17(168)	12(119)	2(20)	0(0)	101(1000)		
	Graduate professionaldgree	9(290)	7(226)	3(97)	1(32)	9(290)	2(65)	0(0)	31(1000)		
	Theothers	2(333)	1(167)	0(0)	1(167)	0(0)	1(167)	1(167)	6(1000)		
Marital status	Married	17(378)	14(311)	8(178)	4(89)	2(44)	0(0)	0(0)	45(1000)	20901	.002 (**)
	Unmarried	63(453)	30(216)	3(22)	16(115)	20(144)	5(36)	2(14)	139(1000)		
Income by personal	Lessthan\$2000	12(500)	7(292)	5(208)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	24(1000)	63303	.000 (**)
	\$2000to\$3000	9(333)	11(407)	2(74)	3(111)	1(37)	0(0)	1(37)	27(1000)		
	\$3000to\$4000	11(379)	12(414)	1(34)	2(69)	1(34)	1(34)	1(34)	29(1000)		
	\$4000to\$5000	18(474)	6(158)	2(53)	7(184)	3(79)	2(53)	0(0)	38(1000)		
	\$5000to\$6000	14(500)	3(107)	1(36)	4(143)	4(143)	2(71)	0(0)	28(1000)		
	\$6000ormore	16(421)	5(132)	0(0)	4(105)	13(342)	0(0)	0(0)	38(1000)		
Total		80(435)	44(239)	11(60)	20(109)	22(120)	5(27)	2(11)	184(1000)		

*p<0.05**p<0.005

미국 내 거주하는 한인들이 주로 받는 관리의 종류는 Table 10와 같다. 미국 내 거주하는 한인들은 일반 피부마사지를 50.0%로 가장 많이 받았으며 다음으로는 특수 마사지와 기계를 병행한 마사지를 15.8%, 경락 마사지 요법을 13.6%, 아로마 요법을 12.5%, 림프마사지를 4.9%, 발반사 요법을 0.5%, 기타 유형을 2.2% 순으로 이용하고 있는 것으로 나타났다. 피부 관리실 유형에 따라 이용하는 서비스의 경우, 일반 피부마사지와 스웨디쉬 마사지는 일반 피부 관리실에서 주로 받았으며(70.0%) 아로마 요법은 비인가 시설(40.0%)과 스파 (36.4%)에서 받는다고 응답하였다. 특수 마사지와 기계를 병행한 관리는 주로 피부과 관리실(27.3%)과 스파(27.3%)에서 받는다고 응답하였다. 림프마사지는 기타 시설(50%)과 미용실 내 피부 관리실(40%)을 많이 이용한다고 하였으며, 경락마사지는 50.0%의 응답자가 찜질방 내 관리실에서 받는다고 응답하였다($X^2=154.25$, $p>.000$).

Table 10. The different skin care services by the type of shops

		class massages	Aromat therapy	Spacial massage (by equipment)	Lymph Drainage	Meridian	Reflexology	The others	Total	χ^2	p
Types of skincare	Skin care salons	56(700)	3(38)	13(163)	0(0)	6(75)	0(0)	2(25)	80(1000)	154.257	.000 (**)
	Dermatological clinics	14(318)	12(273)	12(273)	0(0)	4(91)	0(0)	2(45)	44(1000)		
	Spas	4(364)	4(364)	3(273)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	11(1000)		
	Skin care in Beauty salons	8(400)	2(100)	1(50)	8(400)	1(50)	0(0)	0(0)	20(1000)		
	Skin care in Korean style salons (Jimbang)	10(455)	0(0)	0(0)	0(0)	11(500)	1(45)	0(0)	22(1000)		
	Unregistered skin care	1(200)	2(400)	0(0)	0(0)	2(400)	0(0)	0(0)	5(1000)		
	The others	0(0)	0(0)	0(0)	1(500)	1(500)	0(0)	0(0)	2(1000)		
Total		93(505)	23(125)	29(153)	9(49)	25(136)	1(5)	4(22)	184(1000)		

*p<0.05 **p<0.005

피부 관리의 종류에 따른 해당 관리 선택의 이유는 Table 11과 같다. 미국 내 한인들은 일반 피부마사지를 선택하는 가장 큰 이유로 피부 결점 개선(68.8%)과 휴식(26.9%) 순으로 응답 하였다. 또한, 아로마 요법은 피부결점 개선(34.8%)과 휴식(34.8%)을 위해서 선택한다고 응답하였다. 특수 마사지와 기계 병행 관리를 하는 이유는 피부의 결점 개선을 위해서가 75.9%, 건강 개선이 10.3%, 비만 및 체형관리가 6.9%, 휴식이 6.9% 순이었다. 림프 마사지 요법은 피부결점 개선을 위한 목적이 77.8%로 가장 높았고 경락마사지 요법은 체형 관리를 위한 목적이 44.0% 로 가장 많았다

Table 11 The reasons that choosing the different type of skin cares

Types of skin care		Reasons to					Total	χ ²	p
		Improve skin blemishes	become healthy	manage obesity	take a rest	The others			
Types of skin care	Classical massages	64(68.8)	1(1.1)	0(0)	25(26.9)	3(3.2)	93(100)	120.185	.000 (**)
	Swedish massage								
	aromatherapy	8(8.48)	7(30.4)	0(0)	8(34.8)	0(0)	23(100)		
	special massage (by equipment)	22(75.9)	3(10.3)	2(6.9)	2(6.9)	0(0)	29(100)		
	Lymph Drainage	7(7.78)	0(0)	0(0)	2(2.22)	0(0)	9(100)		
	Meridian	4(16)	4(16)	11(44)	5(20)	1(4)	25(100)		
	Reflexology	0(0)	1(100)	0(0)	0(0)	0(0)	1(100)		
	the others	0(0)	1(25)	0(0)	2(50)	1(25)	4(100)		
Total		105(57.1)	17(9.2)	13(7.1)	44(23.9)	5(2.7)	184(100)		

*p<0.05 **p<0.005

미국 내 거주하는 한인이 1회 피부 관리에 지출하는 비용은 Table 12과 같다. 피부 관리 1회에 지출하는 비용은 50-70불이 30.4%로 가장 많았고, 다음으로는 70-100불(20.1%), 100-150불(19.0%), 30불(15.2%), 30불 이하(10.9%), 150-200불(3.8%), 200불 이상(0.5%) 순으로 나타났다. 소득 별로는 2,000달러 미만은 1회 피부 관리 시, 30-50불(20.8%), 50-70불(20.8%), 100-150불(20.8%)을 지출하였고, 2,000-3,000달러의 소득을 가진 응답자는 1회 피부 관리 시 30-50불(40.7%) 정도를 지출하였다. 3,000-4,000달러 소득자는 70-100불(27.6%)을 지출하였으며, 4,000-5,000달러 미만 소득자는 50-70불(42.1%)을, 5,000-6,000달러 소득자는 50-70불(50%), 6,000불 이상의 소득자도 50-70불(34.2%)을 지출하였다($X^2=54.34$, $p>.004$). 거주기간 별로는 거주 기간이 길수록 1회 지출 비용이 높았다($X^2=77.81$, $p>.000$).

Table 12. The costs of skin care for one-time

		One-time costs							Total	χ^2	p			
		Under \$30	\$30 to \$50	\$50 to \$70	\$70 to \$100	\$100 to \$150	\$150 to \$200	\$200 and over						
Income by personal	Less than \$2,000	5 (20.8)	4 (16.7)	5 (20.8)	2 (8.3)	5 (20.8)	3 (20.8)	0 (.0)	24 (100.0)	54.342	.004 (**)			
	\$2,000 to \$3,000	3 (11.1)	11 (40.7)	4 (14.8)	2 (7.4)	7 (25.9)	0 (.0)	0 (.0)	27 (100.0)					
	\$3,000 to \$4,000	4 (13.8)	6 (20.7)	4 (13.8)	8 (27.6)	7 (24.1)	0 (.0)	0 (.0)	29 (100.0)					
	\$4,000 to \$5,000	2 (5.3)	2 (5.3)	16 (42.1)	12 (31.6)	4 (10.5)	2 (5.3)	0 (.0)	38 (100.0)					
	\$5,000 to \$6,000	3 (10.7)	2 (7.1)	14 (50.0)	5 (17.9)	4 (14.3)	0 (.0)	0 (.0)	28 (100.0)					
	\$6,000 or more	3 (7.9)	3 (7.9)	13 (34.2)	8 (21.1)	8 (21.1)	2 (5.3)	1 (2.6)	38 (100.0)					
	Period of residence	less 1 year	7 (50.0)	2 (14.3)	3 (21.4)	0 (.0)	2 (14.3)	0 (.0)	0 (.0)			14 (100.0)	77.815	.000 (**)
		1 to 5 years	2 (5.6)	13 (36.1)	8 (22.2)	3 (8.3)	7 (19.4)	3 (8.3)	0 (.0)			36 (100.0)		
	5 to 10 years	3 (4.5)	6 (9.1)	20 (30.3)	17 (25.8)	17 (25.8)	3 (4.5)	0 (.0)	66 (100.0)					
	10 to 15 years	5 (17.9)	3 (10.7)	3 (10.7)	9 (32.1)	7 (25.0)	1 (3.6)	0 (.0)	28 (100.0)					
	15 to 20 years	1 (12.5)	0 (.0)	3 (37.5)	3 (37.5)	1 (12.5)	0 (.0)	0 (.0)	8 (100.0)					
	over 20 years	2 (6.3)	4 (12.5)	19 (59.4)	5 (15.6)	1 (3.1)	0 (.0)	1 (3.1)	32 (100.0)					
	Total	20 (10.9)	28 (15.2)	56 (30.4)	37 (20.1)	35 (19.0)	7 (3.8)	1 (.5)	184 (100.0)					

*p<0.05 **p<0.005

1회 피부 관리 지출에 따른 관리 후 개선 정도는 Table 13와 같다. 지출 비용과 상관없이 피부 관리 이후 본인의 피부가 개선되었다는 응답은 72.3%로 나타났다. 지출 비용에 따라서는 30불 이하의 서비스는 개선된 응답자가 45%, 전혀 개선되지 않은 응답자가 30%로 양극화가 심하게 나타났으며, 30불 이상으로 서비스 비용이 증가함과 동시에 만족하지 못하는 정도는 감소하는 것으로 나타났다($X^2=71.51$ $p>.000$). Figure 2은 피부 관리 서비스의 가격에 따른 응답자의 만족도를 5점 척도로 표현한 것이다. 30불 이하의 서비스는 2.95점으로 불만족에서 보통 수준의 만족도가 나타났으며, 30-50불 서비스는 4.04점으로 만족하는 수준 이상의 만족도가 나타난 반면 50불에서 150불에 이르는 서비스 만족도는 오히려 30-50불 서비스보다 낮은 만족도가 나타났다. 150불 이상의 서비스에 대한 응답자의 만족도는 각각 4.43점(150-200불), 5.00점(200불 이상)으로 나타났다.

Table 13. The levels of improvement of skin by the levels of cost

		Very improv ed	Somew hat improv ed	Neutral	Not very improv ed	Never improv ed	Total	χ^2	p
One time costs	Under \$30	1(5.0)	9(45.0)	4(20.0)	0(0)	6(30.0)	20(100.0)	71.514	.000 (**)
	\$30 to \$50	5(17.9)	19(67.9)	4(14.3)	0(0)	0(0)	28(100.0)		
	\$50 to \$70	5(8.9)	36(64.3)	14(25.0)	1(1.8)	0(0)	56(100.0)		
	\$70 to \$100	4(10.8)	20(54.1)	13(35.1)	0(0)	0(0)	37(100.0)		
	\$100 to \$150	6(17.1)	20(57.1)	9(25.7)	0(0)	0(0)	35(100.0)		
	\$150 to \$200	3(42.9)	4(57.1)	0(0)	0(0)	0(0)	7(100.0)		
	\$200 and over	1(100.0)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	1(100.0)		
Total	25(13.6)	108(58.7)	44(23.9)	1(5)	6(3.3)	184(100.0)			

*p<0.05 **p<0.005

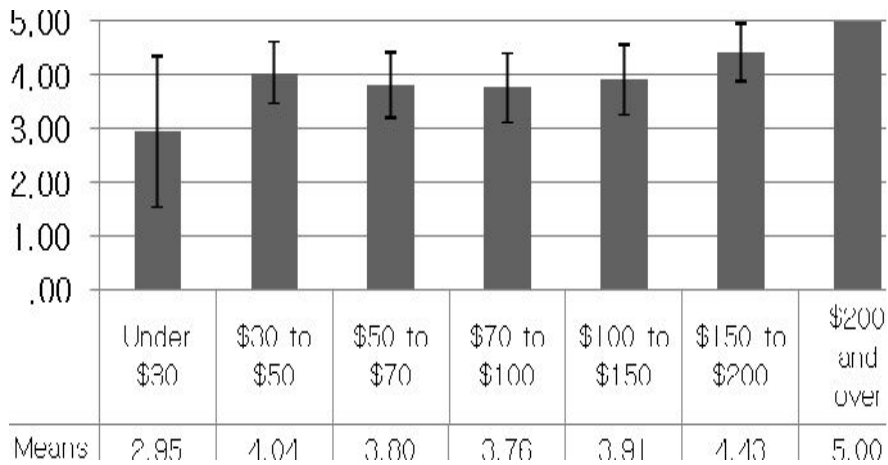


Figure 2. The levels of satisfaction for skin care services between one-time costs and ameliorating skin

피부 관리 후 본인의 피부에 효과가 나타난 시기는 Table 14와 같다. LA지역 한인은 피부 관리실에서 2-4회 관리 후에 그 효과를 보았다는 응답자가 34.2%로 가장 많았으며, 즉각적인 효과 발생(23.4%), 4-6회 관리 후(20.7%), 6-8회 관리 후(7.6%), 12회 이상(6.5%), 8-10회(4.3%), 10-12회(2.7%), 기타(0.5%) 순으로 효과가 나타났다고 응답하였다. 1회 비용에 따른 피부 개선 효과 시점은 30불 이하는 6-8회 관리 후가 40%로 가장 높았고, 피부 관리 1회 비용으로 30-100불을 지불하는 응답자는 2-4회 관리 후 효과를 보았다고 인식하였으며, 100-150불을 지불하는 응답자는 12회 이상이상 후 효과를 보았다고 인식하였다. 또한 150-200불을 지불하는 응답자는 즉각적인 효과가 발생했다고 57.1% 라고 인식하였다($X^2=61.08, p>.000$).

Table 14. The period appealing expected effects

		The period for expected effects								Total	χ^2	p
		At once	2 to 4 times	4 to 6 times	6 to 8 times	8 to 10 times	10 to 12 times	Over 12 times	The others			
One-time costs	Under \$30	4(20.0)	5(25.0)	3(15.0)	8(40.0)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	20(100.0)	114.409	.000 (**)
	\$30 to \$50	7(25.0)	14(50.0)	4(14.3)	1(3.6)	2(7.1)	0(0)	0(0)	0(0)	28(100.0)		
	\$50 to \$70	14(25.0)	25(44.6)	12(21.4)	1(1.8)	0(0)	2(3.6)	1(1.8)	1(1.8)	56(100.0)		
	\$70 to \$100	6(16.2)	11(29.7)	11(29.7)	4(10.8)	4(10.8)	0(0)	1(2.7)	0(0)	37(100.0)		
	\$100 to \$150	8(22.9)	7(20.0)	7(20.0)	0(0)	2(5.7)	1(2.9)	10(28.6)	0(0)	35(100.0)		
	\$150 to \$200	4(57.1)	0(0)	1(14.3)	0(0)	0(0)	2(28.6)	0(0)	0(0)	7(100.0)		
	\$200 and over	0(0)	1(100.0)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	0(0)	1(100.0)		
	Total		43(23.4)	63(34.2)	38(20.7)	14(7.6)	8(4.3)	5(2.7)	12(6.5)	1(5)	184(100.0)	

*p<0.05 **p<0.005

LA지역 한인들이 주로 이용하는 피부 관리실 운영 주체는 Table 15와 같이 나타났다. LA지역 한인들은 한인이 운영하는 피부 관리실을 74.5%로 가장 많이 이용하고, 다음으로는 백인이 운영하는 업체(16.3%), 동남아시아인이 운영하는 업체(6.5%), 흑인이 운영하는 업체(1.1%), 기타 인종(인도인, 아랍인 등)이 운영하는 업체(1.6%) 순으로 이용한다고 응답하였다.

Table 15. The ethnic groups of skin care owners

		Owned by					Total	χ^2	p
		Korean	White	South eastern Asian	Black	The others			
Educational Attainment	High school graduate (includes equivalency)	18(94.7)	0(0)	1(5.3)	0(0)	0(0)	19(100.0)	61.085	.000
	current student of university or collage	14(51.9)	10(37.0)	3(11.1)	0(0)	0(0)	27(100.0)		
	Some college or bachelor's degree	81(80.2)	11(10.9)	6(5.9)	2(2.0)	1(1.0)	101(100.0)		
	Graduate or professional degree	22(71.0)	8(25.8)	1(3.2)	0(0)	0(0)	31(100.0)		
	The others	2(33.3)	1(16.7)	1(16.7)	0(0)	2(33.3)	6(100.0)		
Period of residence	less 1 year	13(92.9)	0(0)	0(0)	0(0)	1(7.1)	14(100.0)	32.621	.037
	1 to 5 years	20(55.6)	11(30.6)	4(11.1)	0(0)	1(2.8)	36(100.0)		
	5 to 10 years	49(74.2)	13(19.7)	3(4.5)	0(0)	1(1.5)	66(100.0)		
	10 to 15 years	21(75.0)	2(7.1)	3(10.7)	2(7.1)	0(0)	28(100.0)		
	15 to 20 years	7(87.5)	0(0)	1(12.5)	0(0)	0(0)	8(100.0)		
	over 20 years	27(84.4)	4(12.5)	1(3.1)	0(0)	0(0)	32(100.0)		
	Total	137(74.5)	30(16.3)	12(6.5)	2(1.1)	3(1.6)	184(100.0)		

*p<0.05 **p<0.005

각각의 운영 주체를 선택하는 이유는 Table 16에 나타나 있다. 한인 피부 관리실의 경우 전문성(27.2%), 관리사의 마사지 기술(26.3%), 언어(24.1%)순으로 나타났으며, 백인과 동남아시아인이 운영하는 피부 관리실의 경우는 전문성(66.7%)을 가장 높은 선택의 이유로 응답했다($X^2=71.23$, $p>.000$). 또한 만족도를 5점 척도로 측정했을 때, 백인이 운영하는 피부 관리실의 만족도는 모든 운영 주체 중 가장 높게 나타났다(Figure 3).

Table 16. The reasons for choosing the skin care shops according to owners

		Reason for choose the shops owned by each race									Total	χ^2	p
		Langu ages	Speci alties	Empl oyees' skills	Servic es	Effect s of care	Amen ities	Acces sibility	Reput ations	The others			
Operated by	Korean	33 (24.%)	38 (27.%)	36 (26.3%)	9 (6.6%)	4 (2.9%)	2 (1.5%)	3 (2.2%)	9 (6.6%)	3 (2.2%)	137 (100.0%)	71.232	.00 0
	White	0 (0%)	20 (66.7%)	2 (6.7%)	2 (6.7%)	2 (6.7%)	3 (10.0%)	1 (3.3%)	0 (0%)	0 (0%)	30 (100.0%)		
	Southern east Asian	0 (0%)	8 (66.7%)	1 (8.3%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	3 (25.0%)	0 (0%)	12 (100.0%)		
	Black	0 (0%)	0 (0%)	1 (50.0%)	0 (0%)	1 (50.0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	2 (100.0%)		
	The others	0 (0%)	0 (0%)	3 (100%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	3 (100.0%)		
Total		33 (17.9%)	66 (35.9%)	43 (23.4%)	11 (6.0%)	7 (3.8%)	5 (2.7%)	4 (2.2%)	12 (6.5%)	3 (1.6%)	184 (100.0%)		

*p<0.05 **p<0.005

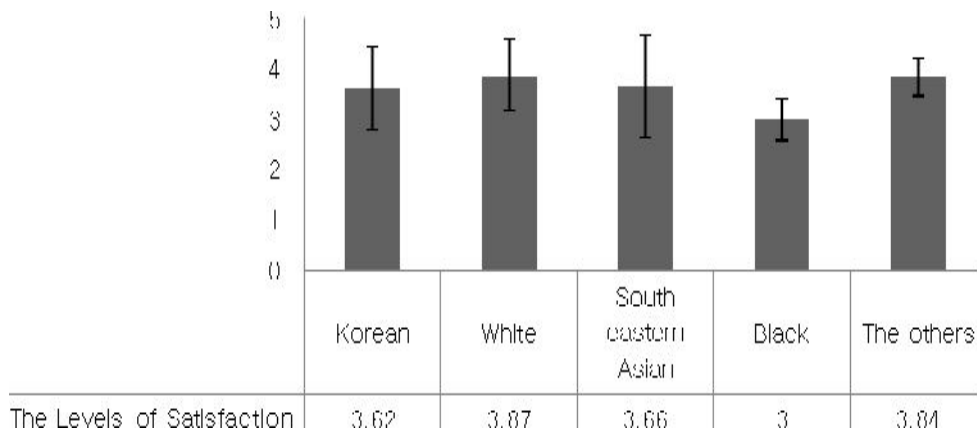
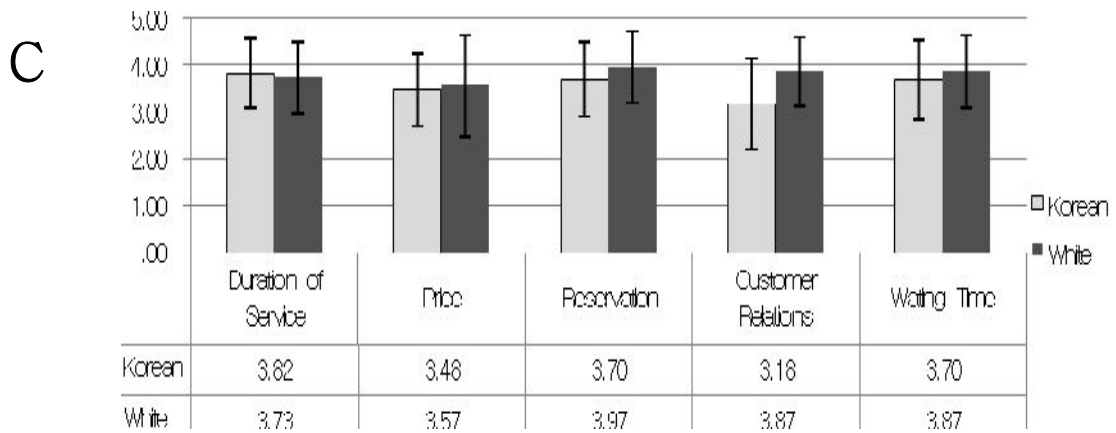
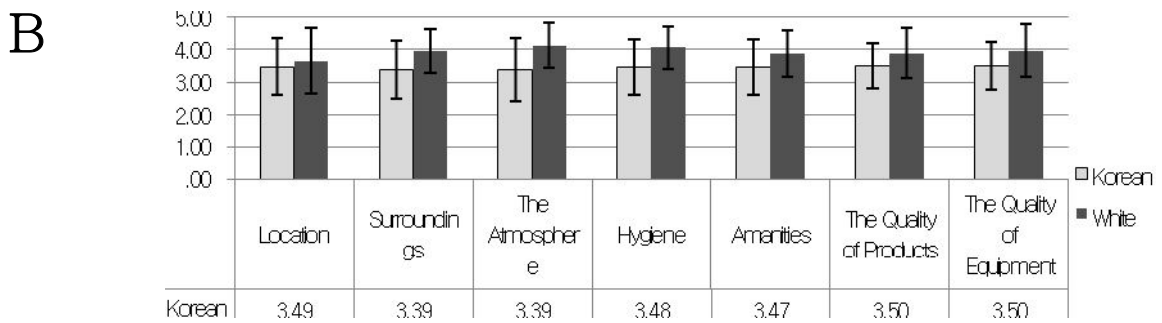
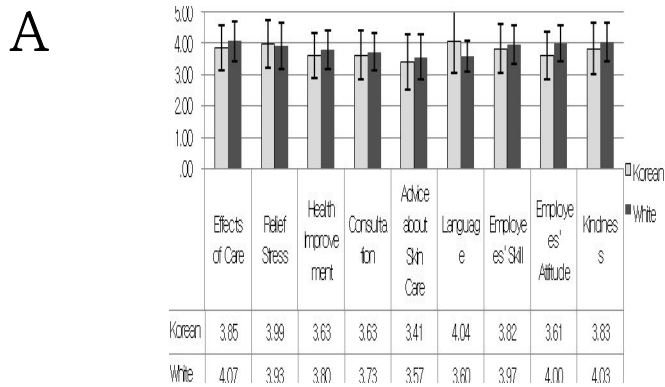


Figure 3. The levels of satisfaction for skin care services operated by

owners

한인 피부 관리실 이용 응답자와 백인 운영 피부 관리실을 이용하는 응답자 간의 만족도는 Figure 4 와 같다. 각각의 만족도는 인적 요인, 물리적 요인, 정책적인 요인으로 나뉘어 5 점 척도로 나타냈다. 우선, 인적 요인에 있어서는 언어적인 측면을 제외하고는 모든 부분에 있어서 백인이 운영하는 피부 관리실이 높은 만족도를 나타내고 있는 것으로 나타났다. 피부 관리실의 위치나 시설 등을 나타내는 물리적인 요인 역시 모든 분야에서 백인이 운영하는 피부 관리실의 만족도가 더 높게 나타났고, 가격이나 고객 관리와 같은 정책적인 요인도 관리 시간을 제외하고는 모든 면에서 백인이 운영하는 피부 관리실이 한인 피부 관리실보다 더 높은 만족도를 나타냈다.



A is the results belong the personal factors; B is the results belong the physical factors; and C is the results belong the policy factors

Figure 4. The levels of satisfaction for skin care services operated by between Korean and White person

LA 지역에 거주하는 한인들이 피부 관리 후 지불하는 봉사료는 Table 17 과 같다. 봉사료는 서구 사회에서 일반화 되어 있는 문화로서 제공 받은 서비스에 대한 만족도를 표현하는 방법이며 미국의 경우, 구입 혹은 이용한 금액의 10-20%를 지불하는 것이 일반화 되어 있다. 응답자들의 48.4%는 관리 비용의 10-20%를 봉사료로 지급하는 것으로 나타났으며 20% 이상이 26.6%, 10% 이하가 18.5%, 전혀 지불하지 않는 응답자는 5.4% 순으로 나타났다. 또한 모든 연령대 별로 10-20% 정도를 봉사료로 지불한다고 응답하였지만 20 대의 경우, 전혀 지불하지 않는 경우가 24.2%나 되었다. 이는 20 대 응답자의 거주 기간과 연관이 있는 것으로 보인다. 20 대 응답자의 73.3%는 미국에 거주한지 1 년 미만으로 나타났다(Table 7), 성별 별로는 57.9%의 남성 응답자가 관리 비용의 20%가 넘는 봉사료를 지불한다고 응답하였고, 여성은 51.5%가 관리 비용의 10-20% 정도의 일반적인 수준의 봉사료를 지불한다고 응답하여 일반적으로 남성이 여성보다 더 높은 수준의 봉사료를 지급하는 것을 알 수 있었다. 또한 거주 기간 별로는 거주기간이 1 년 미만인 응답자는 봉사료를 지불하지 않는다고 응답한 경우가 많았으며 1 년에서 20 년 사이의 거주자는 일반 수준의 봉사료(10-20%)를 지불하는 것으로 나타났다. 또한 20 년 이상 거주자는 20% 이상의 봉사료를 주는 경우가 많은 것으로 나타났다.

Table 17. The amount of gratuities after skin care service

		10% of the total amounts	10 to 20% of the total amount	Over 20% of the total amount	None	The others	Total	χ^2	p-value
Age	20s	4(12.1%)	13(39.4%)	8(24.2%)	8(24.2%)	0(0%)	33(100.0%)	324.39	.001
	30s	12(25.0%)	23(47.9%)	11(22.9%)	1(2.1%)	1(2.1%)	48(100.0%)		
	40s	14(16.5%)	42(49.4%)	27(31.8%)	1(1.2%)	1(1.2%)	85(100.0%)		
	50s and over	4(22.2%)	11(61.1%)	3(16.7%)	0(0%)	0(0%)	18(100.0%)		
Sex	Males	1(5.3%)	4(21.1%)	11(57.9%)	3(15.8%)	0(0%)	19(100.0%)	174.58	.002
	Females	33(20.0%)	85(51.5%)	38(23.0%)	7(4.2%)	2(1.2%)	165(100.0%)		
Period of residence	less 1 year	5(35.7%)	1(7.1%)	0(0%)	8(57.1%)	0(0%)	14(100.0%)	107.297	.000
	1 to 5 years	4(11.1%)	20(55.6%)	11(30.6%)	1(2.8%)	0(0%)	36(100.0%)		
	5 to 10 years	15(22.7%)	36(54.5%)	14(21.2%)	0(0%)	1(1.5%)	66(100.0%)		
	10 to 15 years	5(17.9%)	16(57.1%)	7(25.0%)	0(0%)	0(0%)	28(100.0%)		
	15 to 20 years	0(0%)	4(50.0%)	3(37.5%)	0(0%)	1(12.5%)	8(100.0%)		
	over 20 years	5(15.6%)	12(37.5%)	14(43.8%)	1(3.1%)	0(0%)	32(100.0%)		
Total		34(18.5%)	89(48.4%)	49(26.6%)	10(5.4%)	2(1.1%)	184(100.0%)		

*p<0.05 *p<0.005

피부 관리를 받아 본 응답자가 원하는 사후 고객 관리는 Table 18 과 같다. LA 지역 한인들이 희망하는 고객 관리의 유형은 지속적인 관심과 상담이 31.5%로 가장 높았으며, 다음으로 각종 할인 및 쿠폰(25.5%), 미용 정보 공유(23.4%), 고객 이벤트(15.2%), 기타(4.3%) 순으로 고객 관리를 원하는 것으로 나타났다. 연령별로는 20 대와 30 대는 지속적인 관심과 상담을 가장 원했으며, 40 대 이상은 각종 할인 및 쿠폰을 원하는 것으로 나타났다.

Table 18. The respondents' demands on customer cares by skin care shops

		Providing information on skincare	customer events	Special offers (Discount coupons)	Permanent counseling	The others	Total	χ^2	P
Age	20s	8(24.2%)	2(6.1%)	5(15.2%)	16(48.5%)	2(6.1%)	33(100.0%)	23.470	.024
	30s	12(25.0%)	13(27.1%)	9(18.8%)	14(29.2%)	0(0%)	48(100.0%)		
	40s	22(25.9%)	10(11.8%)	25(29.4%)	22(25.9%)	6(7.1%)	85(100.0%)		
	50s and over	1(5.6%)	3(16.7%)	8(44.4%)	6(33.3%)	0(0%)	18(100.0%)		
Total		43(23.4%)	28(15.2%)	47(25.5%)	58(31.5%)	8(4.3%)	184(100.0%)		

*p<0.05 **p<0.005

V. 고찰 및 결론

본 연구는 미국에서 가장 많은 한인이 살고 있는 LA지역을 중심으로 한인들의 피부 관리 행동 양식을 조사하여 재외국민의 피부 관리에 대한 요구를 파악하고, 향후 국내 피부 관리 산업의 미국 진출을 도모하며 재외 한인 대상 연구의 기초 자료를 제공 하고자 수행하였다. 본 연구는 미국 LA 지역에 거주하는 20 대 이상의 한인 424명을 연구 대상으로 하였다.

LA 지역 한인들의 피부 상태는 자외선 노출이 상대적으로 심한 지역적 특성이 반영되어 나타났다. 한국은 스트레스 요인이 피부에 악영향을 끼치는 요인으로 알려져 있는 반면(박현정, 2010) LA 지역 한인들은 자외선 노출을 가장 큰 요인으로 꼽았다. 실제로 LA 지역은 매년 3월부터 10월까지의 자외선 지수(UV Index)가 위험 수준을 기록하고 있으며, 특히 4월부터 9월은 매우 위험한 수준으로 나타나고 있다(Agency, 2011). 따라서 이 지역 한인들에게는 자외선 노출에 의한 피부 결함을 관리해 줄 수 있는 서비스 제공이 큰 호응을 받을 것으로 예상된다.

또한 미국 내 한인들은 정착 기간이 짧은 사람은 주로 인터넷과 같은 수단을 통해 정보를 습득하며 정착 기간이 길수록 상대적으로 주변 집단의 의견에 의존하고 있는 경향을 보였다. 이는 미국 거주 동기별로 살펴본 결과에서도 유사한 결과를 찾아볼 수 있었는데, 상대적으로 거주 기간이 짧은 학생인 경우, 인터넷을 통한 정보 습득을 선호하며, 이민자와 같이 장기간 거주를 목적으로 하는 사람일수록 타인의 권유를 통하여 정보를 얻는다는 것이다. 따라서 미국 내 한인들을 대상으로 하는 피부 관리실의 마케팅 전략은 관리실을 이용하는 주 연령층을 파악하여 해당 연령층에 쉽게 접할 수 있는 경로를 통한 특화된 마케팅 전략을 세우는 것이 중요하다고 생각된다.

미국 내 한인들의 피부 관리 경험 정도는 40-50대가 가장 많고, 20대가

그 뒤를 이었는데, 그 이유는 40-50대의 경우 상대적으로 미국에서 안정적인 정착을 한 집단이고, 20대의 경우는 주로 외모에 대한 관심이 높고 소비 경향이 강한 집단임과 동시에 미국 내 거주 기간이 대부분 1년 미만으로서 한국 생활에서 갖고 있던 기존의 피부 관리 인식을 유지하고 있기 때문으로 여겨진다.

미국 내 한인들이 피부 관리실에 대한 인식은 ‘가격이 비싸다’는 것이 가장 컸으며, 이것이 피부 관리에 대한 가장 큰 진입 장벽으로 나타났다. 따라서 미국 내 한인 사회를 대상으로 한 피부 관리실이 성장하기 위해서는 보다 합리적인 가격의 서비스를 제공하는 방향이 고려되어야 할 것으로 보인다.

LA 지역의 경우에는 일반적인 형태의 피부 관리실을 여전히 가장 많이 이용하고 있는 것으로 나타났지만, 성별과 연령에 따라서 선호하는 관리실의 형태는 다른 것으로 나타났다. 특히 최근 LA 지역을 중심으로 보급이 확산되고 있는 한국형 찜질방(이재희, 2009)은 남성을 대상으로 선호되고 있는 것으로 나타났으며 피부 관리 외에도 찜질이나 사우나 등 복합적인 서비스를 받을 수 있는 시설이 선호되고 있다는 것을 보여주고 있다. 또한 피부과 피부 관리실의 이용빈도가 높은 것은 남성들은 다른 피부 관리에 비해 여드름 치료가 목적인 경우가 많기 때문이며(김현정, 2010) 또한 피부과가 의학적인 목적의 피부 관리를 제공하는 가장 적당한 시설로 알려져 있기 때문으로 보인다.

미국 내 한인의 경우 대체적으로 50-70불 정도를 1회 피부 관리 비용으로 지불하는 것으로 나타났다. 국내의 경우, 피부 관리에 지출하는 비용은 일반적으로 3-5만원, 7만원 이상, 3만원 이하 순으로 조사되고 있는데(2008, 손현진), 미국에 거주하는 한인들은 상대적으로 더 많은 비용을 피부 관리를 위해 지출하는 것을 알 수 있었다. 하지만 소득 수준의 증가에 따라 고급 피부 관리 서비스를 이용하는 상관 관계는 명확하게 나타나지 않았다. 즉,

소득 수준에 따라 1회 피부 관리에 지불하는 비용의 차이는 크지 않은 것으로 나타났다. 이것은 미국 내 한인이 느끼는 고가의 피부 관리 서비스와 30-50불 서비스를 비교했을 때, 차별성이 없기 때문으로 여겨진다. 이는 각각의 피부 관리 서비스 가격과 그에 따른 만족도를 통해서도 알 수 있었는데, 이 지역 응답자들은 30-50불 서비스와 100불 이상의 서비스를 기준으로 만족도의 변화가 나타났다. 오히려 50불에서 100불 이하의 서비스에 대해서는 만족도가 상대적으로 낮게 나타났는데 이것은 지출 비용과 관리 횟수 간의 관계를 통해서 그 이유를 유추해 볼 수 있었다. 미국 내 한인들은 피부 관리를 통해 기대했던 효과를 얻기 위해서, 30불 이하의 관리는 적어도 180불 이상을, 100-150불 서비스는 최소 1,200불을, 150-200불 서비스 역시, 최소 150불 이상을 지불해야만 했다. 하지만 30-100불 사이의 서비스는 최소 60불을 지불하면 효과를 얻을 수 있었다. 즉, 효과가 나타나기까지 지출하는 총 비용은 30-100불 서비스가 가장 효율적이라는 의미이다. 따라서 100불 이하의 관리 상품은 합리적인 관리 횟수를 통하여 고객이 기대하는 피부 개선 효과가 발현 되도록 서비스를 제공할 필요가 있다고 생각되며, 100불 이상의 고급 서비스 상품의 경우, 고소득층을 위한 차별화된 서비스가 제공된다면 잠재적인 고급 시장을 획득할 수 있을 것으로 보인다.

한국인이 운영하는 피부 관리실에 대한 미국 내 한인들의 만족도는 상대적으로 백인계가 운영하는 피부 관리실보다 열악한 것으로 나타났다. 특히 관리의 전문성을 바라보고 백인계 피부 관리실을 선택한다는 것은 장기적인 측면에서 한인계 피부 관리실에 큰 영향을 미칠 것으로 예상된다. 영어라는 언어적 장벽에 상대적으로 자유로운 젊은 세대가 주요 소비 계층으로 올라 설 경우 현재, 언어적인 면만이 우세함을 보이고 있는 한인 피부 관리실은 더 이상 경쟁력이 없을 것으로 생각된다. 그 동안 한인 피부 관리실은 미국 내 한인만을 대상으로 해도 충분히 경쟁력이 있었으나

앞으로는 개선과 개발이 없으면 경쟁에서 도태될 수 밖에 없다는 것을 본 연구는 보여주고 있다. 이를 위해서는 전반적으로 열악한 피부관리실의 환경을 개선하고, 체계적인 고객 관리 시스템을 도입함과 동시에 전문적인 관리사를 도입하여 주류 사회 피부 관리실과 동등하거나 우월한 조건에서 경쟁해야만 미국 시장에서 살아남을 수 있을 것이다.

본 연구에서는 LA 지역의 재미 한인의 피부 관리실 이용 실태와 만족도를 분석하여 미국 거주 한인들의 피부 관리실 이용 실태와 현지의 피부 관리실 현황에 대한 인식을 알아볼 수 있었다. 하지만 본 연구는 조사 대상이 LA 지역으로 한정되었기 때문에 본 연구 결과를 미국 거주 한인들의 일반적인 사항을 대표한다고 보기에는 한계가 있다고 생각된다. 또한 본 연구의 질문지에 사용된 문항들은 국내를 대상으로 사용된 선행 연구 자료를 참고하여 수정 및 보완 작업을 거쳤지만 재외국 실태를 파악하기에는 부분적인 한계가 있었다. 마지막으로, 응답자의 다양한 욕구 및 만족도를 일반적인 설문 문항만으로 구분하여 설명한 것은 한계가 있었다고 생각된다. 따라서 향후 연구에서는 재외 국민을 대상으로 일정 기간 동안, 피부 관리에 대한 이용 실태 및 만족도를 조사하고, 이러한 변화에 영향을 요인이 무엇인지를 명확하게 규명할 필요가 있다.

참고문헌

1. AGENCY, U. S. E. P. 2011. *UV Index scale* [Online]. U.S. Environmental Protection Agency. Available: <http://www.epa.gov/sunwise/uviscale.html>.
2. BARNES, J. S. 2010. *Asian Population: 2000: Census 2000 Brief*, DIANE Publishing,
3. FRIEDMAN, L., CALLEJAS, L., NESMAN, T., MOWERY, D. & GAMACHE, P. 2006. Asian and Pacific Islander Populations. *Examining the Research Base Supporting Culturally Competent Children's Mental Health Services*.
4. YU EUI-YOUNG, C. P. 2003. Korean Population in the United States as Reflected in the Year 2000 U.S. Census. *Amerasia Journal*, 29, 1-21.
5. 강정원 2007. 재미 한인 사회 무속의 적응과 변화. *한국민속학회지*, 45, 5-35.
6. 권혜영 2008. 연구논문: 피부관리실의 고객만족을 위한 서비스 선호도 연구. *한국미용학회지*, 14, 1287-1306.
7. 김명숙 2009. *피부관리학(이론과 실제)*, 현문사, 145-147
8. 김선정 2009. 한인의 미국 이주 시기 구분과 특징. *남북문화예술연구 통권*, 145-180.
9. 김영목 2003. *미주지역한인이민사*, 국사편찬위원회, 61-65
10. 김지원. 2010. *캘리포니아 한인사회의 변화와 특성 연구 (1903-1945)*. 국내박사학위논문, 명지대학교 대학원.
11. 김태기 2005. *재미 한인 사회 의 경제 환경*, 집문당, 121-140
12. 김현정. 2010. *남성들의 메디컬스킨케어와 미용성형의 인식 및 실태조사*. 국내석사학위논문, 서경대학교 미용예술대학원.

13. 박현정. 2010. *피부관리실의 이용실태 및 개선에 관한 연구*. 국내석사학위논문, 숙명여자대학교 원격대학원.
14. 손현진, 김주덕, 김은주 2009. 연구논문: 일부 지역 여성들의 일반적 특성에 따른 피부관리실 이용 실태 및 만족도에 관한 연구. *한국미용학회지*, 15, 77-99.
15. 외교통상부. 2009. *재미 우리교민 현황('09)* [Online]. Available: http://www.mofat.go.kr/world/nam/intro/20070822/1_12383.jsp.
16. 윤인진 2007. 재미동포 사회의 현안과 정책적 과제. *재외한인학회지*, 18, 31-63.
17. 윤인진, 임창규 2008. 재미한인 차세대의 인구학적 특성과 사회경제적 지위 성취: 세대별 및 민족집단별 비교. *한국세계지역학회지*, 26, 409-438.
18. 이재희. 2009. 대형찜질방 열풍...달아오르는 경쟁. *LA 중앙일보*, 11-15-2009.
19. 이주연 2008. 재미한인의 여가, 그들의 민족정체성. *한국문화사회학회지*, 4, 6-42.
20. 이철원 2010. 재미 한인의 여가스포츠 경험이 문화적응에 미치는 영향. *한국여가레크리에이션학회지 (여가 레크리에이션 연구)*, 34, 157-172.
21. 장원정, 최금주. 2006. 제주도와 수도권 피부관리실의 현황에 관한 연구. *한국인체예술학회지*, 7, 195-215.
22. 정아현. 2010. *미국에 거주하는 한인어머니의 자녀교육 실태와 인식*. 국내석사학위논문, 이화여자대학교 대학원.
23. 조명덕 1993. 뉴욕지구 재미교포의 경제활동과 주거형태. *한국사회학회 사회학대회 논문집*, 165-170.
24. 차영애, 박지영, 양현옥, 정은영, 최은영 2001. *피부관리학*, 훈민사(김정쇠), 37-41

ABSTRACT

The Study on Actual Conditions and Satisfactions of Skin Care Salons in Korean who Residence in the United States

Lee Yuhyun

Major in Skin care and Obesity Management

Department of Cultural Industry

Graduate School of Cultural Industry

Sungshin Women's University

The United States is the one of the country that many Korean residents have lived and they tend to seek the better life through the living in there. Therefore, the skin care is known as the biggest competitive industry in Korean society in the United States. At this point, the present study has concerned about their actual skin condition with focusing on residences of Los Angeles metropolitan area, California, and

this study will be used as elementary data when the Korean skin care industry advance to the United States. In the study, 424 surveyors who are over the age twenty had attended, and answered their the skin conditions, the actual condition of skin care salon usage, and the perception and satisfaction for a skin care then, obtained data were processed by statistical method. First of all, 37.3% are generally in the age of 40, 79.5% are female, 51.2% are university graduate and office employee or professional career is the highest occupation. 67.2% are married and their monthly income is between USD 4,000 to USD 5,000. 5 to 10 years were the highest percentage (37.0%) of living in the United State and the motivation of living is immigration (46.0%). 32.5% of Korean had answered that wrinkle and decreased elasticity of skin are their most serious problem. And 24.1% of them said high level of ultra-violet ray caused this problem. 65.0% of female and 44.8% of male interested in skin care. The education levels is related to the interest of a skin care and when their living period in the U.S is less than 1 year, their interest of a skin care is shown as highest. Friends' recommendation is the main channel getting information of a skin care (25.5%) but there was differences related with their age. Participants have an experience on skin care (43.4%) and it has correlation ships with an educational level and monthly income. However, the expensive price of skin care is main obstacle for their experience (27.1%). General style of skin care salons are used by Korean in the United States but there are some differences which are type of salons by age, sex, educational levels, and monthly incomes. The improvement of skin defects (68.8%) and the rest (26.9%) are the major purpose to take

general style of skin care (50.0%), participants generally spend USD 30 to 70 for a skin care service at a one time but there were little differences by monthly incomes. Participants answered they had improvement on a skin after a skin care (72.3%) however the price of service does not effect on it. The highest level of satisfaction is on the White operated salons although Korean operated salons are mainly used (74.5%).

Unceasing interaction and consultation are preferred customer service demanded by participants (31.5%) but there were little differences by their ages. According to the results, Koreans in the United States hesitate to take skin care services because of high price even if they have interest in it. Moreover, Korean operated salons should be out of place when young generation who are friendly on language, English would be main body of economy. Therefore, Koran operated salon should improve all of fields such as the reasonable price of service, the specific publicity, opening up a luxury markets and organization of customer care for survive. These are also considered when Korean skin care industry finds their way to the United States.

부 록

피부 관리실 이용 실태 파악을 위한 설문 조사

-미국 거주 한인들 중심으로-

안녕하십니까. 바쁘신 가운데 본 설문에 참여해 주셔서 진심으로 감사드립니다. 본 연구는 미국에 거주하는 한인(韓人)의 피부관리실 이용실태를 조사하여, 향후 해외 거주 동포들의 피부 미용 관리 여건에 기여하려는 목적을 가지고 있습니다. 설문 내용은 미국 내 한인들의 피부관리실 이용 실태와 만족도 파악을 위한 문항으로 구성되어 있습니다. 답변해주신 내용은 오로지 학술적인 목적으로만 사용되며 상업적인 용도로는 절대로 사용되지 않습니다. 귀하의 소중한 의견은 향후 미국을 포함한 해외에 거주하시는 해외동포 여러분의 심미적 향상에 큰 도움이 될 수 있습니다. 바쁘시겠지만 한 문항씩 성실히 응답해 주시면 대단히 감사하겠습니다.

성신여자대학교 문화산업대학원 피부비만관리학 전공
교수 배 현 숙
이 유 현

연락처 : dhyhgm0720@gmail.com, +82-10-4815-7922

I. 다음은 귀하의 피부 상태와 관련된 질문입니다. 질문을 읽고 해당되는 곳에 표시 해주시기 바랍니다.

1. 귀하의 피부 상태에 대한 질문입니다 자신의 피부 상태에 해당하는 곳에 표시 해주시기 바랍니다.

순 서	피부상태	예	아니오
1	피부 표면이 윤기 있고 매끄럽다.		
2	피부에 탄력이 있다		
3	세안 후 당기거나 번들거리지 않는다.		
4	혈액 순환이 양호하며 혈색이 좋다.		
5	세안 후 피부가 심하게 당긴다.		
6	피부 표면에 미세한 각질이 보이며, 화장이 잘 뜯다.		
7	기름기가 거의 없으며 모공이 눈에 띄지 않는다.		
8	피부표면이 건조하며 윤기가 없다.		
9	피부가 탁하며 두껍게 느껴진다.		
10	모공이 넓고 피부가 번들거린다.		
11	여드름, 뾰루지가 잘 생긴다.		
12	화장이 잘 받지 않으며 잘 지워진다.		
13	세안 후 볼 부위는 당기는 느낌이 있으나 T-존 부위는 피지 분비가 많다.		
14	부분적으로 당기고, 번들거리는 부분이 있다.		
15	피부결이 전체적으로 일정하지 않다.		
16	T존 부위는 모공이 크며, 여드름, 면포등 트러블이 자주 발생한다.		
17	화장품을 바꾸어 사용하면 처음에 자주 예민 반응을 일으킨다.		
18	기온차가 있을 때 피부가 쉽게 붉어진다		
19	피부표면에 모세혈관이 나타난다		
20	외부자극에 쉽게 반응하며 가려울때가 있다.		

2. 현재 귀하의 피부에 있어서 가장 큰 문제점은 무엇이라고 생각하십니까?

- ① 여드름 ② 기미, 주근깨 ③ 주름살, 탄력 저하
 ④ 아토피성피부 ⑤ 예민 ⑥ 흉터 ⑦ 기타 ()

3. 귀하는 본인의 현 피부 상태에 가장 큰 영향을 미치는 요인을 무엇이라고 생각하십니까?

- ① 수면, 식생활 등 일상생활 습관 ② 자외선 노출
 ③ 기후, 계절 등 외부환경 ④ 유전적 요인
 ⑤ 스트레스 등 정신적인요소 ⑥ 평소 피부 관리 소홀
 ⑦ 기타 ()

※ 6번 문항에서 “없다”라고 답하신 분들만 답변해주시기 바랍니다.

7-1. 귀하가 피부관리실 이용 경험이 없다면 그 이유는 무엇입니까?

- ① 높은 비용 때문에 ② 시간이 부족해서 ③ 필요성이 없어서
- ④ 관심이 없어서 ⑤ 교통이 불편해서 ⑥ 효과를 믿을 수 없어서
- ⑦ 피부관리실 정보 부족 ⑧ 기타 ()

7-2. 귀하가 피부관리를 위해 스스로 행하는 방법은 다음 중 어느 것입니까?

- ① 정기적인 마사지 및 팩 사용 ② 기능성 화장품 사용 ③ 철저한 세안
- ④ 꾸준한 운동 ⑤ 없음 ⑥ 기타 ()

7-3. 귀하는 피부관리실을 이용할 의향이 있습니까?

- ① 매우 그렇다 ② 그렇다 ③ 보통이다
- ④ 그렇지 않다 ⑤ 전혀 그렇지 않다

9번 문항부터 다시 답변해주시기 바랍니다.

- 8-10. 귀하는 피부관리시 어떤 부위의 관리에 중점을 두십니까?
 ① 얼굴 ② 등 ③ 복부 ④ 팔
 ⑤ 다리 ⑥ 전신 ⑦ 기타 ()
- 8-11. 귀하가 피부관리실을 통해 현재 받고 계시거나, 혹은 향후 받고 싶으신 관리는 어떤 것입니까?
 ① 제모 ② 비만관리 ③ 반영구화장(퍼머넨트 메이크업)
 ④ 매니큐어/페디큐어 ⑤ 메이크업 ⑥ 두피
 ⑦ 눈썹정리와 영색 ⑧ 기타 ()
- 8-12. 귀하는 피부관리 비용으로 1회에 얼마나 지출하십니까?
 ① 30불 이하 ② 30 - 50불정도 ③ 50 - 70불정도
 ④ 70 - 100불정도 ⑤ 100 - 150불정도 ⑥ 150 - 200불정도
 ⑦ 200불 이상
- 8-13. 귀하가 이용하는 또는 이용했던 피부관리실의 운영주체는 누구입니까?
 ① 한인계 ② 백인계 ③ 동남아시아계 ④ 히스패닉계
 ⑤ 흑인계 ⑥ 기타 ()
- 8-14. 8-13번 문항에서 답한 주체가 운영하는 피부관리실 이용 이유는 무엇입니까?
 ① 언어 ② 전문성 ③ 관리사의 마사지 기술
 ④ 서비스 ⑤ 관리효과 ⑥ 시설
 ⑦ 인접성 및 교통 ⑧인지도 ⑨ 기타 ()
- 8-15. 귀하가 피부관리실에 방문하시는 시간대는 주로 언제입니까?
 ① 8-12시 ② 12-16시 ③ 16-20시 ④ 20시-24시 ⑤ 기타 시간대
- 8-16. 귀하는 피부관리실에 방문하시기 전에 예약을 하고 가시는 편입니까?
 ① 항상 그렇다 ② 가끔 그렇다 ③ 아니다
- 8-17. 귀하께서 피부관리를 받으실 때, 몇 인실을 선호하십니까?
 ① 1인실 ② 2인실 ③ 3인실 ④ 4인실 이상
- 8-18. 피부관리를 받은 후 귀하의 피부상태는 개선되었습니까?
 ① 매우 그렇다 ② 그렇다 ③ 보통이다
 ④ 그렇지 않다 ⑤ 전혀 그렇지 않다
- 8-19. 피부 관리를 받은 후 귀하의 피부상태가 개선되었다면 그 효과는 언제쯤 나타났습니

