

## 벤처기업가의 정치적 기술과 사회적 네트워크의 하위요인 간의 구조적 관계모형

정대용<sup>1</sup>, 김춘광<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup>승실대학교 벤처중소기업학과, <sup>2</sup>승실대학교 중소기업대학원

### A Structural relationship model in consideration of subordinate factors between venture entrepreneurs' political skill and social network

Dea-yong Chung<sup>1</sup> and Choon-Kwang Kim<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup>Professor, Dept. of Venture and Entrepreneurship, Soongsil University

<sup>2</sup>Lecturer, Dept. of Venture and Entrepreneurship, Soongsil University

**요 약** 본 연구는 중소·벤처기업들의 태생적 약점을 극복하게 해 주는 것으로 알려진 사회적 네트워크와 그 원천인 정치적 기술 간의 관계구조를 실증·고찰한 연구이다.

211명의 벤처기업가 응답을 근거로 한 구조방정식 모형 분석 결과, 첫째 네트워킹 능력은 사회적 네트워크의 약한 유대( $\beta = .527$ , C.R.=3.626), 강한 유대( $\beta = .594$ , C.R.=3.969), 네트워크 중심성( $\beta = .418$ , C.R.=4.884)에 모두 유의하고 강한 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 둘째, 사회적 통찰력 역시 약한 유대( $\beta = .192$ , C.R.=1.701), 강한 유대( $\beta = .269$ , C.R.=2.509) 그리고 네트워크 중심성( $\beta = .228$ ,  $p=2.283$ )에 유의한 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 셋째 대인관계 영향력은 강한 유대( $\beta = -.264$ , C.R.=1.862)와 네트워크 중심성( $\beta = -.394$ , C.R.=2.914)에만 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났는데 부호의 방향이 (-)인 것으로 나타났다. 마지막으로 외형적 진실성은 사회적 네트워크의 하위요인들에 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

연구결과는 사회적 네트워크와 사회적 역량의 관계를 실증 분석했다는 점 외에 중소·벤처기업 기업가들에게 그들의 태생적 한계 극복을 위한 실제적인 정보를 제공했다는 점에서 의의가 있다. 또한 사회적 역량의 구체적 실체인 정치적 기술 개념을 제안하고 실증분석 함으로써, 기업가적 역량 구축에 관심을 둔 향후 연구들의 이론적 토대를 제공했다는 점에 큰 의의가 있다.

**Abstract** This research aims to empirically investigate into the relationship between venture entrepreneurs' social network and their social competence to utilize the network, which is known to help overcome the weaknesses of small-and-medium-sized ventures.

An analysis was made of SEM set up with 211 entrepreneurs' responses, and the following are the findings from the analysis. First, venture entrepreneurs' networking ability has a significant, strong and positive effect on weak tie of their social network( $\beta = .527$ , C.R.=3.626), strong tie( $\beta = .594$ , C.R.=3.969), and the network centrality( $\beta = .418$ , C.R.=4.884). Second, their social astuteness also has a significant and positive effect on weak tie( $\beta = .192$ , C.R.=1.701), strong tie( $\beta = .269$ , C.R.=2.509) and the network centrality( $\beta = .228$ ,  $p=2.283$ ). Third, their interpersonal influence has a significant but negative effect only on strong tie( $\beta = -.264$ , C.R.=1.862) and the network centrality( $\beta = -.394$ , C.R.=2.914). Lastly, their apparent sincerity has no significant effect on the subordinate factors of social network.

This research has not just empirically analyzed the relationship between the entrepreneurs' social network and their social competence. But also, results of the research provide practical and detailed information to entrepreneurs of small and medium ventures. Moreover, the research is significant in that it has suggested and empirically analyzed the concept of political competence, which is a concrete substance of social competence, and that it has offered theoretical foundations for future researches, which will tackle the issue of the entrepreneurs' competence in the sphere of entrepreneurship.

**Key Words** : Social Competence, Political Skill, Social Network, Venture Entrepreneurs

본 연구는 2011년도 승실대학교 학술연구비 지원에 의한 것임.

\*교신저자 : 김춘광(mania0720@hanmail.net)

접수일 10년 09월 02일

수정일 (1차 10년 11월 30일, 2차 11년 02월 09일)

게재확정일 11년 02월 10일

## 1. 서론

많은 중소·벤처기업들이 신생의 불리함(liabilities of newness), 소규모의 불리함(liabilities of smallness) 같은 태생적 한계를 갖는다[3-7]. 따라서 기업가정신 관련 연구의 관심은 단순히 기업성과 창출의 원인을 찾는 데서부터 ‘무엇이 태생적 한계를 극복할 수 있게 하는가’로 이동하였다[4]. 다수의 연구자들이 사회적 네트워크(social network)의 유용성에 주목하면서 그에 따르는 논의와 실증분석이 활발하게 시도되고 있다[25,30,7,3,4].

사회적 네트워크에 대한 연구자들의 활발한 논의만큼 사회적 네트워크 개념은 다양하게 정의되고 있으며, 접근 방식에 따라 각기 다른 부분에 초점을 두고 설명되기도 한다. 그럼에도 사회적 네트워크가 기업성과 창출에 매우 중요한 역할을 감당할 뿐만 아니라 중소·벤처기업의 태생적 한계를 극복하는데 결정적인 요소라는 데에는 연구자들 간에 상당한 동의를 이룬 것으로 보인다[26,28,30,4-6].

최근에는 더 나아가 사회적 네트워크의 원천(source)이 무엇인지에 대한 관심이 대두되고 있다[4]. 이에 따라 연구자들은 기업가들이 사회적 자본 혹은 사회적 네트워크를 활용하는 양태를 조사하면서 사회적 역량이 원천으로써 어떤 작용을 하는지에 관심을 기울이기 시작했다[12,20,28,4]. 사회적 역량(social competence)은 사회적 네트워크를 효과적으로 개발하고 유지할 수 있는 개인의 능력으로 설명되는데[12], Sean[28]은 다수의 사회적 역량 개념들 중에서 이론적으로 가장 완전하고 확실한 측정도구를 제공해주는 정치적 기술(political skill) 개념을 활용하여 사회적 역량을 측정할 수 있다고 주장하였다[4]. 실제로 Ferris et al.[17]은 정치적 기술의 구조와 측정도구의 신뢰성 및 타당성을 모두 실증분석을 통해 검증해 보임으로써 사회적 역량에 관한 연구를 진행하고자 하는 연구자들에게 확실한 동기와 좋은 측정도구를 제공해 주었다.

본 연구는 앞서 소개된 두 개념을 도입하여 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보에 어떤 영향을 미치는지를 확인해보고자 한다. 이러한 시도는 중소·벤처기업들에게 사회적 네트워크 구축방안 뿐만 아니라 활용방안에 대해서도 제시할 수 있을 것으로 기대된다. 또한 이론적 논의에만 그쳤던 정치적 기술과 사회적 네트워크의 관계를 보다 심층적으로 확인할 수 있는 기회를 제공할 수 있을 것으로 보인다[28,1,3,4]. 이를 통해 향후 연구자들에게 사회적 역량 개념으로 정치적 기술을 활용할 수 있는 근거를 제공하고, 중소·벤처기업 기업가들이 실제적인 정보를 근거로 역량개발을 통해서 기업의 태생적 한계를 극

복하는데 도움이 될 수 있을 것으로 기대된다.

## 2. 이론적 배경 및 가설설정

### 2.1 정치적 기술의 개념

조직에 속한 개인들은 반드시 다른 사람들과 의견 조정, 협상, 계약, 제휴 등의 활동을 하게 된다. 특히 그가 조직을 이끄는 리더(leader) 혹은 기업가(entrepreneur)라면 더욱 많은 활동을 할 것이다. 그 과정에서 그들은 “어떻게 영향력을 발휘하고, 자신의 의견에 타인이 따르도록 할 것인가”와 같은 문제에 직면하게 된다. 이럴 때에는 재빠르게 상황을 파악하고 타인의 말과 행동의 의미를 해석할 수 있어야 한다. 그리고 타인이 마치 스스로 원하는 바이며 자신의 생각인 듯 기꺼이 행동하도록 유도할 수 있는 역량이 있어야만 정말로 내가 원하는 바를 얻어낼 수 있다[18]. 이때 타인을 자연스럽게 내 뜻에 따르도록 할 수 있는 역량을 바로 정치적 기술이라고 한다.

정치적 기술은 기업가들에게 더욱 더 유용한 사회적 역량 개념이다. 왜냐하면 협상, 계약, 제휴 등의 활동이 기업운영의 기본을 이루고 있기 때문이다[17]. 성과 창출을 위한 기업가의 활동은 대부분 정치적인 활동으로 볼 수 있으며, 정치적 기술이 기업성과에 도움이 된다고 할 수 있는 것이다[28].

이 같은 정치적 기술 개념은 Pfeffer[24]에 의해서 처음 사용되었는데, 그는 기업을 정치적인 시각으로 봐야 한다고 주장했다. 또한 기업이나 기업가가 성공하기 위해서는 정치적 기술이 필요할 뿐만 아니라 이러한 영역에 대해서 통찰력을 제공해 줄 수 있는 연구가 필요하다고 했다. Mintzberg[21]도 개인이나 기업가가 성공적인 삶을 살기 위해 필요한 능력의 하나로 정치적 기술을 제안했다. 그는 정치적 기술이란, ‘정치(politics)’라는 단어가 의미하는 책략, 계략 등과 같은 부정적 의미의 기술이 아닌 “설득, 조종, 그리고 협상 등을 통해 영향력을 행사하는 것”이라고 정의한 바 있다. 이어서 Ferris et al.[18]은 정치적 기술의 개념을 “업무적인 면에서 다른 사람들을 이해하고, 다른 사람들이 개인이나 조직의 목표를 확장하는데 필요한 행동을 하도록 영향력을 발휘하기 위한 지식을 활용해서 자신 혹은 기업의 목적을 달성하는데 도움이 되는 방향으로 타인들이 행동해 줄 수 있도록 영향력을 미칠 수 있는 능력이다.”고 하였다[9,17,18,4].

### 2.2 정치적 기술의 구성

개인 특히 기업가 역량으로서 정치적 기술은 다음의

중요한 하위 개념들을 포함한다.

(1) **사회적 통찰력**: Ferris et al.[16]은 그의 저서에서 높은 수준의 정치적 기술을 갖춘 개인들을 “예민한 관찰자”라고 했다. 이는 정치적 기술을 갖춘 개인들이 다양한 사회적 상황에 민첩하게 대처하면서 사람들 간의 상호작용과 상황을 정확하게 해석하는 능력을 갖췄음을 의미하는데, 이러한 능력을 일컬어 사회적 통찰력이라고 정의한다. 이것은 자신이 원하는 바를 얻어내기 위해서 먼저 타인이 원하는 바를 알아야 한다는 뜻으로 상대방으로부터 필요한 정보(information)와 자원(resource)을 얻어 내려고 노력하는 기업가들에게는 더욱 중요한 기술이다[24,18,4].

(2) **대인관계 영향력**: 높은 수준의 정치적 기술을 갖춘 개인들은 주변 사람들에게 강력하고도 확고한 영향력을 발휘하는데, 이것은 개인이 가진 인격적 특성으로도 나타난다[18]. 그들은 상대방으로부터 특정반응을 이끌어내기 위해 주어진 상황이나 배경에 맞게 자기 자신을 신속하게 적응시키거나 바꿔 나간다. 따라서 급변하는 비즈니스 환경에 자신을 수시로 적응시켜야 하고, 원하는 목표에 초점을 맞추으로써 상대방으로부터 원하는 것을 얻어내고자 노력하는 기업가들에게 정치적 기술은 더욱 유용한 역량이라고 할 수 있다. 실제로 기업가들은 협상에 임할 때, 그들이 처한 상황과 상대방의 특성을 파악하여 그에 맞게 자신을 바꿔가면서 대응하는 전략을 구사한다. 이러한 특성이 높은 수준의 대인관계 영향력을 구사하는 능력과 유사하다고 할 수 있다[24,18,4].

(3) **네트워킹 능력**: 높은 수준의 정치적 기술을 갖춘 이들은 그들에게 도움이 될 만한 광범위한 인적(人的) 네트워크를 개발하고 활용하는데 능하다. 확보된 네트워크는 기업가들이 미처 보유하지 못한 중요한 자원이나 정보의 제공을 통해 기업경영에 도움을 준다[22,8,4]. 따라서 네트워킹 능력이 뛰어난 개인이나 기업가는 그들에게 도움이 될 만한 핵심적인 자원에 대한 접근, 정보의 획득, 그리고 강력하고 영향력 있는 타인과의 관계를 만들어 자기가 그 관계의 중심이 되려고 할 것이다.

이러한 특성 때문에 정치적 기술을 갖춘 사람들은 타인과의 새로운 관계들을 어렵지 않게 개발하기도 하고 그들과 강력한 상호동맹을 구축하기도 한다. 그렇기 때문에 그들은 네트워킹을 통해 기회를 창출해 나갈 뿐만 아니라 그 속에 존재하는 이익을 추구한다[24,18,4].

(4) **외형적인 진실성**: 이는 진실성(sincerity)이나 신뢰성(credibility)으로 이해하면 적당하다. 대체로 타인에 대한 성실성을 나타내는 능력을 의미하지만 구체적으로는 타인에게 인식된 성실성을 의미한다[28]. 일반적으로 정치적 기술이 뛰어난 사람은 적어도 주변 사람들에게만큼은 정직하고 솔직한 사람으로 여겨진다. 이 때 타인에게

비춰진 그의 말과 행동이 진실한 것으로 인식되어진다는 측면에서 ‘외형적(apparent)’이라는 표현이 사용되는데, 이것은 내면의 진실함이 없는 거짓으로 꾸며진 진실함을 뜻하는 것은 아니지만, 본인의 의도와는 달리 타인에게 인식된 의도나 동기가 여러 형태의 반응으로 나타나기 때문에 진실성의 외형적인 면이 중요하다는 의미이다 [24,18,4].

### 2.3 기업가의 사회적 네트워크

기업가들에게 사회적 네트워크는 성공을 돕는 중요한 요인이다[10,3,13]. 기업가의 네트워크는 사업의 성공에 중요한 영향을 미치는 대상으로 이루어졌을 확률이 높기 때문이다. 효율성을 추구하는 기업가일수록 목표달성을 위해 필요한 자원을 최소의 비용과 노력만으로 확보하려고 하기 때문에, 자신이 이미 보유하고 있는 것과 그렇지 못한 것들을 분류하여, 성공에 필요하지만 아직 보유하지 못한 자원을 찾아 확보하는데 역량을 집중한다[14,19,29]. 이 때 네트워크는 기업가에게 효율성을 제공해주는 좋은 수단이 된다. 그러므로 목표달성을 위해 네트워크의 확보 여부는 중요한 문제이며, 네트워크 확보 자체를 전략적 수단으로 활용하기도 한다[31,3-7]. 그럼에도 불구하고 김용학 등.[1]이 밝힌 바와 같이 여전히 벤처기업에 관한 많은 국내 연구들 중에서 네트워크에 관한 연구는 거의 없었으며 있었다 할지라도 대부분이 서술적 상황묘사에 그치고 있다. 하지만 사회적 네트워크가 가지는 호혜성이나 협력의 효과를 생각한다면 벤처기업가들이 사회적 네트워크를 활용해서 그들의 한계를 극복해 나가는 것은 주요한 과업이 아닐 수 없다.

### 2.4 기업가의 정치적 기술과 사회적 네트워크의 하위요인 간의 관계

일반적으로 기업가가 보유한 사회적 네트워크는 효과적인 정치적 기술을 발휘하고 있다는 신호로 여겨질 수 있으며, 정치적 기술 활용의 핵심적인 증거라고 볼 수 있다[4,16]. 왜냐하면 높은 수준의 정치적 기술을 가졌다는 것 자체가 자신이 보유한 네트워크를 활용해서 필요한 정보와 자원을 효과적으로 이용하는 방법을 잘 알고 있을 뿐만 아니라 상대의 기분을 상하게 하지 않으면서도 주도면밀하게 자신의 뜻을 관철시키는 능력을 가졌음을 의미하기 때문이다[15,3,4].

기업가들은 경영에 필요한 자원과 중요 정보 혹은 아직은 보유하지 못했지만, 영향력 발휘에 필요한 정보와 자원을 가진 대상을 확인하고 있어야만 한다. 또한 경영에 도움이 될 만한 새로운 네트워크를 개발하거나 기존

네트워크에서 정보와 자원을 동원하기 위해서 반드시 네트워크 원천들이 자신을 따르고 지지하도록 자극하고 동기를 부여하는 기술이 필요하다. 이런 점에서 정치적 기술은 사회적 네트워크를 새로 개발하거나 기존 네트워크 원천들로 하여금 스스로 자발적인 의지로 정보와 자원을 제공하도록 하는 매우 유용한 기술(skill)이 될 수 있다 [16,27,4].

이와 더불어 정치적 기술의 네 가지 하부 요인들은 각기 사회적 네트워크 확보에 주요한 원천으로 작용할 가능성이 높다. 이에 대해서 Sean[28]은 이미 정치적 기술의 네 가지 하부 요인들이 사회적 네트워크 확보에 각기 다른 영향을 미칠 것이라고 주장했다. 그러나 이러한 정치적 기술과 사회적 네트워크의 영향관계는 실제 기업을 운영하고 있는 기업가들을 대상으로 한 조사의 어려움 때문에 그동안 이론적 논의에만 그쳤고 실제 기업가들의 데이터 수집을 통한 실증분석 결과가 없었다[4]. 다만 최근에 정대용·김춘광[4]이 국내 벤처 기업가들을 대상으로 정치적 기술과 사회적 네트워크를 이중구조(second-order)로 연결하여 두 변수 간의 영향관계를 실증분석 하였는데 연구결과 벤처 기업가의 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보에 긍정적이고도 유의한 영향을 미치는 것으로 확인된 바가 있다.

이상의 논의는 기업가 역량으로서 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보의 원천으로서 역할을 할 것이라는 사실의 유추를 가능케 한다. 이에 따라 본 연구에서는 정치적 기술과 사회적 네트워크의 관계에 관한 Sean[28], Ferris et al.[16] 등의 논의와 정대용·김춘광[4]의 실증분석 결과를 근거로 관계모형을 수립하여 실증분석 하고자 한다[24,17,28,18,4]. 따라서 다음과 같은 탐색적 성격의 가설을 수립하고자 한다.

**가설1. : 기업가의 정치적 기술은 사회적 네트워크에 유의한 영향을 미칠 것이다.**

*가설1-1. 네트워킹 능력은 강한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-2. 네트워킹 능력은 약한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-3. 네트워킹 능력은 네트워크 중심성에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-4. 사회적 통찰력은 강한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-5. 사회적 통찰력은 약한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-6. 사회적 통찰력은 네트워크 중심성에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-7. 대인관계 영향력은 강한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-8. 대인관계 영향력은 약한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-9. 대인관계 영향력은 네트워크 중심성에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-10. 외형적 진실성은 강한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-11. 외형적 진실성은 약한 유대의 네트워킹 원천 확보에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

*가설1-12. 외형적 진실성은 네트워크 중심성에 유의한 영향을 미칠 것이다.*

**3. 연구방법**

**3.1 표본선정 및 자료수집**

본 연구는 연구목적의 달성을 위해 한국벤처기업협회에 등록된 벤처기업 기업가를 대상으로 하였다. 이를 위해 한국벤처기업협회의 도움을 일부 받았으며, 사전에 작성된 설문지를 협회 소속 회원사의 기업가들에게 배포·회수하는 방법으로 수집되었다. 총 234부가 회수 되었으며 (회수율: 23.4%), 유효한 211부의 설문이 최종 분석에 활용하였다.

**3.2 표본의 일반적 특성**

수집된 자료의 일반적 특성은 표 1에 제시되어 있다.

[표 1] 표본 기업가들의 일반적 특성

항목	범주	빈도	%	항목	범주	빈도	%
업종	반도체 관련	12	5.7	종업원 수	0-6명	100	47.4
	컴퓨터 및 멀티미디어 관련	12	5.7		7-12명	92	43.6
	소프트웨어 및 정보통신 관련	42	19.9		13-18명	8	3.8
	의료생명 및 산업기기 관련	35	16.6		19-24명	7	3.3
	기타	110	52.1		25명이상	4	1.9
업력	1-10년	97	46.0	성별	남	198	93.8
	11-20년	59	28.0		여	13	6.2
	21-30년	29	13.7				
	31-40년	16	7.6				
	41년 이상	10	4.7				
Total	211	100	Total	211	100		

분석결과 종업원 수 6명 이하가 100명(47.4%), 12명 이하가 92명(43.6%)으로 종업원 숫자가 12명 이하인 소규모 업체가 192개로 총 91%를 차지하는 것으로 나타나서 표본이 연구목적에 부합하는 것으로 나타났다.

### 3.3 변수의 조작적 정의 및 설문구성

Ferris et al.[18]은 정치적 기술을 ‘사회적인 관계에서 다른 사람이나 조직들에 대해서 이해하고 다른 사람들이 개인이나 조직의 목표를 확장하는데 필요한 행동을 하도록 영향력을 발휘하기 위한 지식을 활용하는 것’이라고 하였는데, 본 연구에서 사용된 정치적 기술 변수는 그가 제시한 변수를 활용하였기 때문에 그의 정치적 기술에 관한 정의를 활용하였다. 따라서 실제 측정에서는 Ferris et al.[18] 팀이 개발한 PSI(Political Skill Inventory)를 활용하였다[17,28,18]. 다만, 본 연구에서는 정치적 기술과 사회적 네트워크의 구체적인 하위변수들 간 관계를 분석하고자 하였기에 PSI에서 규정된 하위 개념들의 조작적 정의를 간략히 소개하면 다음과 같다. 첫째, 사회적 통찰력은 ‘사회적인 관계에서 타인의 마음을 읽고 이해하는 능력’으로, ‘나는 사람들을 잘 이해한다.’와 같은 형태의 5개 문항이고 둘째, 대인관계 영향력은 ‘사람들로 하여금 자신이 원하는 반응을 이끌어내기 위하여 자신을 적응시키고 조정하는 능력’으로 ‘나는 내 주변 사람들이 편안함을 느끼게 해주는 능력이 탁월하다.’ 등의 4개 문항으로 구성되어 있다. 셋째, 네트워킹 능력은 ‘다양한 인맥관계를 형성하고 활용하는 능력’으로 ‘나는 일을 성취하기 위해서 인맥과 네트워킹을 잘 활용한다.’ 등의 6개 문항이었으며, 마지막으로 외형적 진실성은 ‘타인에게 인식되는 정직, 성실 그리고 진실성’으로 ‘다른 사람들이 나의 언행을 진실하다고 여기는 것은 나에게 매우 중요하다.’ 등의 3개 문항이다.

한편, 사회적 네트워크는 그 정의와 측정 방법에 대한 논란이 여전하다[3,4]. 따라서 각 연구마다 각기 다른 정의와 측정이 제공되고 있다[3,4]. 실제로 벤처기업들의 연결망에 대해서 연구했던 김용학 등.[1]은 벤처기업들 사이의 기술/정보탐색을 위한 연결망을 약한 연결망 즉 약한 유대로 보았으며, 기술이전이나 공동개발을 위해 맺는 계약에 근거한 연결망을 강한 연결망 즉 강한 유대로 보았지만, 정치적 기술과 사회적 네트워크를 연관지어 설명했던 Sean[28]은 사회적 네트워크를 네트워크 원천의 성격과 중심성으로 나누어 설명하였다. 이렇게 네트워크 원천의 성격에 따른 분류는 공식적 성격을 갖는 공공기관이나 정부기관 등을 약한 유대의 원천으로 보았으며, 가족이나 친지 등의 비공식적 성격의 원천을 강한 유대로 보았다. 이는 원천의 성격을 근거로 한 분류로 계약관계

를 기준으로 한 분류법과는 약간의 차이를 가진다. 이러한 분류방법은 네트워크의 성격과 범위 그리고 빈도에 따라 구체적인 경로의 효과를 확인할 수 있다는 것뿐만 아니라 구체적인 수치로 네트워크를 측정할 수 있다는 장점이 있어서 최근에 많이 활용되는 방법이다[3-5]. 더구나 설문에 의존하는 측정방식에서 자주 제기되는 자기 응답 보고에 의한 편중현상을 배재할 수 있으며, 간접측정이면서도 주관의 개입가능성이 낮기 때문에 Sean[28], Watson[30], 정대용·양준환[7], 정대용·김춘광[3] 등 최근에 수행된 다수의 관련 연구들에서 활용되고 있다. 따라서 본 연구에서도 이들 선행 연구들의 측정방법을 근거로 사회적 네트워크를 정의하고 측정하였다.

이에 따라 사회적 네트워크는 “기업가가 사회적 관계를 통해 확보한 네트워크”로 정의 하였고, “기업가 개인이 각종 사회적 네트워크 원천과 갖는 개별적인 접촉”으로 구체화 하였다[28,30,7]. 또한 측정에서는 네트워크 원천의 성격에 따라서 정부부처, 관련협회, 업무상 협력 기관 등으로 이루어진 약한 유대의 네트워크 원천 5개와 부모, 배우자, 형제·자매 등으로 이루어진 강한 유대의 네트워크 5개를 대상으로 접촉 빈도를 측정하는 것으로 하였다[30,7]. 한편, 다양한 네트워크 원천에 대한 접촉범위의 다양성을 의미하는 네트워크 중심성은 변수의 정의나 이론적 내용이 정대용·양준환[5]의 연구에서 제시되었던 사회적 네트워크의 범위의 개념과 같다. 이는 기업가가 자신이 보유한 네트워크 내에서 얼마나 중심적인 위치에 있는가의 여부를 측정함으로써 그의 네트워크 중심성을 측정하는 것을 의미한다. 이러한 방법은 구체적이고도 객관화 된 수치를 제공받을 수 있다는 장점이 있다. 따라서 본 연구에서는 동일 방법으로 네트워크 중심성을 측정하였다[7]. 이를 위해 기업가가 10개의 각 네트워크 원천에 대한 문항을 다시 평균총합 단일 문항으로 변환하여 분석에 활용하였다[7,3,4].

## 4. 실증분석

### 4.1 측정도구의 평가

#### 4.1.1 신뢰성 분석

측정 변수의 신뢰성 분석을 위해 Cronbach's  $\alpha$  계수를 확인하였다. 표 2는 각 변수의 신뢰성 분석 결과이다. 표에서 보듯이 모든 측정변수들이 기준치(.60)를 상회하는 것으로 나타나서 신뢰도는 확보된 것으로 확인되었다[23]. 단, 네트워크 중심성은 10개의 문항으로 측정하였지만, 단일문항으로 변환·측정했기 때문에 신뢰도 분석에

서 제외하였다.

[표 2] 변수의 신뢰성 분석

개념		문항 수	Cronbach's $\alpha$	
정치적 기술	사회적 통찰력	5	.913	.941
	대인관계 영향력	4	.913	
	네트워크 능력	6	.879	
	외형적인 진실성	3	.949	
사회적 네트워크	약한 유대	5	.786	.810
	강한 유대	5	.837	
	네트워크 중심성	1	.	

#### 4.1.2 타당성 분석

이론적 논의의 결과로 구성된 측정도구의 타당성은 확인적 요인분석(confirmatory factor analysis)을 통해 집중타당성(convergent validity)과 판별타당성(discriminant validity) 검증은 실시함으로써 확인하였으며, 최우도추정(maximum likelihood estimation) 방법을 적용하였다.

[표 3] 변수의 타당성 분석

Construct	Item	비표준화 계수	표준화 계수	S.E.	C.R.(p)	개념 신뢰도	AVE
네트워크 능력	NA5	1.000	.803	.	.	.841	.639
	NA3	.784	.678	.080	9.778(***)		
	NA6	.986	.850	.082	12.035(***)		
대인관계 영향력	II4	1.000	.833	.	.	.878	.706
	II3	1.023	.872	.072	14.191(***)		
	II1	.874	.741	.075	11.723(***)		
사회적 통찰력	SA4	.889	.849	.056	15.774(***)	.878	.710
	SA3	1.000	.937	.	.		
	SA2	.709	.655	.066	10.820(***)		
외형적 진실성	AS3	.905	.813	.063	14.419(***)	.916	.785
	AS2	1.000	.888	.	.		
	AS1	.914	.854	.059	15.403(***)		
약한 유대	Wt4	1.000	.674	.	.	.675	.510
	Wt3	1.150	.746	.175	6.562(***)		
강한 유대	St6	1.000	.741	.	.	.802	.578
	St8	1.133	.927	.101	11.269(***)		
	St9	.805	.722	.079	10.229(***)		

Model Fit :  $\chi^2=144.056$ ,  $df=104$ ,  $p=.006$ ,  $GFI=.925$ ,  $AGFI=.890$ ,  $RMR=.042$ ,  $NFI=.929$ ,  $TLI=.972$ ,  $CFI=.979$ ,  $RMSEA=.043$

분석결과 측정모형의 적합도는  $\chi^2=144.056$ ,  $df=104$ ,  $p=.006$ ,  $GFI=.925$ ,  $AGFI=.890$ ,  $RMR=.042$ ,  $NFI=.929$ ,  $TLI=.972$ ,  $CFI=.979$ ,  $RMSEA=.043$ 로 대체로 기준을 충족하는 것으로 나타났다. 표 3에서 볼 수 있듯이, 각 측정 변수의 집중타당성 및 수렴타당성이 확보된 것으로 나타

났다.

다음으로 AVE 값과 각 변수들 간 상관관계 제공값의 비교를 통해 변수들 간의 판별타당성을 확인하였다.

[표 4] 각 변수별 판별타당성 분석

변수명	1	2	3	4	5	6
1. 네트워크 능력	<b>.639</b>					
2. 대인관계영향력	.320	<b>.706</b>				
3. 사회적 통찰력	.217	.306	<b>.710</b>			
4. 외형적 진실성	.160	.287	.241	<b>.785</b>		
5. 약한 유대	.175	.122	.114	.077	<b>.510</b>	
6. 강한 유대	.051	.042	.286	.083	.112	<b>.578</b>

주) 대각선은 AVE 값, 그 아래 값은 두 변수 간 상관계수의 제공값.

분석결과 본 연구의 측정도구는 판별타당성을 확보한 것으로 나타났다(표 4 참조).

#### 4.2 가설검증

가설검증을 위해 구조방정식모형 분석(structural equation modeling analysis)을 실시하였다.

[표 5] 정치적 기술과 사회적 네트워크 간의 관계 분석결과

경로		비표준화 계수	표준화 계수	S.E.	C.R.	P
약한 유대	←	.395	.527(***)	.109	3.626	.000
강한 유대	←	.594	.501(***)	.150	3.969	.000
네트워크 중심성	←	.418	.573(***)	.086	4.884	.000
약한 유대	←	-.117	-.154	.112	-1.048	.295
강한 유대	←	-.318	-.264(*)	.171	-1.862	.063
네트워크 중심성	←	-.293	-.394(***)	.101	-2.914	.004
약한 유대	←	.132	.192(*)	.078	1.701	.089
강한 유대	←	.294	.269(***)	.117	2.509	.012
네트워크 중심성	←	.153	.228(**)	.067	2.283	.022
약한 유대	←	.100	.131	.079	1.259	.208
강한 유대	←	-.141	-.117	.119	-1.187	.235
네트워크 중심성	←	-.025	-.033	.069	-.358	.720

Model Fit :  $\chi^2=227.922$ ,  $df=118$ ,  $p=.000$ ,  $GFI=.892$ ,  $AGFI=.843$ ,  $RMR=.058$ ,  $NFI=.893$ ,  $TLI=.928$ ,  $CFI=.944$ ,  $RMSEA=.067$

\*\*\*  $P<.001$ , \*\*  $P<.005$ , \*  $P<.01$

분석결과, 적합도는  $\chi^2=227.922$ ,  $df=118$ ,  $p=.000$ ,  $GFI=.892$ ,  $AGFI=.843$ ,  $RMR=.058$ ,  $NFI=.893$ ,  $TLI=.928$ ,  $CFI=.944$ ,  $RMSEA=.067$ 로 나타나서 모형 수용에는 무리가 없는 것으로 판단할 수 있다.

가설 검증 결과는 다음과 같다. 먼저 정치적 기술의 하위 구성요소인 네트워킹 능력은 사회적 네트워크의 모든 하위 구성요소들에게 유의확률 0.01 수준에서 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 특히 네트워킹 능력이 약한 유대의 네트워크 원천에 미치는 영향은 .527로 상당히 강한 것으로 나타나서 약한 유대의 네트워크 원천 확보에 매우 중요한 역할을 하는 것으로 나타났다.

두 번째로 대인관계 영향력은 약한 유대의 네트워크 원천 확보에는 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 또한 대인관계 영향력은 강한 유대의 네트워크 원천 확보에 대해서는 유의확률 0.1 수준에서 그리고 네트워크 중심성 확보에는 유의확률 0.01 수준에서 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 하지만 특이할만한 점은 부호의 방향이 마이너스(-)로 나타났다는 점이다. 이러한 결과는 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보에 긍정적인 영향을 미친다는 논의와 비교했을 때 흥미로운 결과라고 할 수 있다. 결과의 원인으로는 Sean[28]이 그의 연구에서 제시했던 정치적 기술의 하위요소들과 사회적 네트워크의 관계에 관한 이론적 논의에서 찾아 볼 수 있는데, 그는 대인관계 영향력을 발휘하려는 지나친 노력이 오히려 네트워크 원천과의 관계를 악화시킬 수 있음을 지적했었다. 이러한 점을 상기해 볼 때, 본 연구의 결과는 그의 지적이 실증분석을 통해 확인된 것으로 볼 수 있을 것이다.

세 번째로 사회적 통찰력과 사회적 네트워크의 하위요소들과의 관계 분석에서 약한 유대의 네트워크 원천 확보에 대해서는 유의확률 0.1 수준에서, 강한 유대의 네트워크 원천 확보에는 0.01 수준에서 그리고 네트워크 중심성 확보에는 유의확률 0.5 수준에서 유의하고도 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 따라서 높은 수준의 사회적 통찰력은 강한 유대의 네트워크 확보에 가장 큰 도움이 되고 네트워킹 능력과는 달리 약한 유대의 네트워크 원천 확보에는 가장 약한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이 같은 분석결과로 미루어 정치적 기술을 이루고 있는 네트워킹 능력과 사회적 통찰력은 상호 보완적인 역할을 하고 있음을 확인할 수 있었다.

마지막으로 외형적 진실성은 사회적 네트워크 원천 확보에 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 이는 상대방에게 외형적으로 진실 되게 보이기 위한 노력이 지나치면 역시 네트워크 원천과의 관계를 확보하는데 실패할 수 있음을 지적한 Sean[28]의 논의 결과와 일치하는

결과인데, 이러한 논의 결과가 국내 벤처기업 기업가들을 대상으로 한 실증분석에서 확인된 것이다. 따라서 벤처기업가들은 정치적 기술의 발휘에서도 상대적으로 외형적 진실성이 지나치게 드러나지 않도록 주의하는 것이 보다 효과적으로 사회적 네트워크를 확보하는데 도움이 된다고 할 수 있겠다.

## 5. 결론 및 논의

### 5.1 논의 및 시사점

본 연구는 최근 벤처중소기업의 생존과 성장을 위해 중요하게 연구되고 있는 사회적 네트워크와 그 원천으로 정치적 기술을 제시하고 이들 두 변수 간의 관계에서 하부요소를 고려한 심층분석을 시도하였다.

연구결과 첫째, 정치적 기술의 하부 요소 중 네트워킹 능력은 사회적 네트워크의 세 가지 하위 구성요들에 대해서 모두 유의한 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 둘째, 대인관계 영향력은 약한 유대의 원천 확보에는 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났을 뿐만 아니라 강한 유대의 네트워크 원천이나 네트워크 중심성 확보에 부(-)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 셋째, 사회적 통찰력은 사회적 네트워크의 모든 하위 구성요소들에 대해서 유의한 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났으나 상대적으로 약한 유대와 네트워크 중심성 확보에 미치는 영향은 적은 것으로 나타났으며 유의수준도 높지 않은 것으로 나타났다. 마지막으로 외형적인 진실성은 사회적 네트워크의 모든 하위 구성요소들에 대해서 유의한 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다.

이와 같은 연구 결과는 정치적 기술과 사회적 네트워크를 이중 구조(second-order)로 구성하여 영향관계를 분석한 정대용·김춘광[4]의 연구에서 밝혀진 바와 같이 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보에 유의하고도 강한 정(+)의 영향을 미칠 뿐만 아니라 정치적 기술이라는 하나의 큰 개념을 설명하는데 있어서 하위 요소들이 각각의 역할을 감당하고 어떤 성격의 네트워크 원천과 접촉하는지 여부에 따라 서로 다른 작용을 하고 있음을 보여주는 결과라는 점에서 흥미로운 결과이다. 이는 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보에 긍정적인 것은 분명하지만, 각각의 하위 요소들은 각각 긍정적이기도 하고, 부정적이기도 하면서 상호보완적 성격을 가졌음을 보여준 최초의 결과로 이론적으로 뿐만 아니라 실무적으로도 대단히 의미있는 결과라고 할 수 있다.

또한 본 연구의 결과는 지나친 정치적 기술의 발휘로

인한 역효과 발생 가능성을 경고해 준다고도 볼 수 있다. 언급된 바와 같이 대인관계 영향력이 네트워킹 원천 확보에 일부 유의한 부(-)의 영향을 미치는 결과를 통해 알 수 있는데, 결국 기업가가 자신의 이익을 추구하기 위해서 네트워킹 원천에 대해 지나친 영향력을 행사하려고 하면, 오히려 부정적 효과를 갖게 된다고 했던 Scan[28]의 주장을 뒷받침하는 결과여서 더욱 주목된다. 일반적으로 대인관계에서 영향력이 높으면 무조건 긍정적인 효과를 가질 수 있을 것으로 생각되지만, 연구결과는 지나친 영향력 발휘 의도가 부정적 효과를 가질 수 있음을 보여 줌으로써 기업가들의 주의를 환기시켰다고 볼 수 있다.

또한 정치적 기술과 사회적 네트워크의 관계를 고찰했던 정대용·김춘광[4]의 연구는 국내 최초로 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보에 긍정적인 영향을 미칠 수 있음을 보여줬다는 점에서 의미가 컸지만, 일부 정치적 기술의 하위변수는 지나칠 경우 역효과를 가질 가능성이 있다는 점을 미처 보여주지 못했다. 이러한 점에서 본 연구는 구체적인 하위 변수들 간의 관계 분석을 통해 일부 하위변수는 사회적 네트워크 확보에 오히려 부정적일 수 있음을 보여 줌으로써 기존 연구의 이론적 공백을 채우고 보다 탄탄한 논의의 토대를 마련하였다.

다만, Ferris et al.[17]이 정치적 기술의 핵심 요소라고 했던 외형적 진실성이 본 연구에서는 사회적 네트워크 확보에 아무런 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 이는 기업가들이 내적인 진실성을 겉으로 드러내는 것을 꺼려했을 수도 있기 때문에 향후에 추가적인 연구와 검토가 필요한 부분이라고 보인다.

마지막으로 국내 벤처기업가들은 본 연구의 결과를 근거로 사회적 네트워크를 확보하기 위한 자신의 사회적 역량인 정치적 기술 연마를 시도할 수 있을 것이다. 구체적으로 사회적 통찰력과 네트워킹 능력을 배가시키고 대인관계 영향력과 외형적 진실성이 드러나지 않도록 하는 훈련은 향후 높은 수준의 정치적 기술을 발휘함으로써 유용한 사회적 네트워크를 원활하게 확보할 수 있는 초석이 될 수 있을 것이다.

## 5.2 연구의 한계 및 향후 연구방향

본 연구는 실제 벤처 기업가들을 대상으로 삼았고 211명이라는 적지 않은 기업가들을 대상으로 했지만, 국내 전체 벤처기업가들의 숫자와 비교하면 매우 적은 숫자이다. 더구나 조사의 어려움 때문에 보다 다양한 벤처기업업종이 존재함에도 불구하고 이를 구체적으로 분류하여 명시하지 못한 점과 업력 구분 단위를 10년 단위로 크게 잡은 것은 벤처기업에 관한 보다 구체적인 정보 제공의 차원에서 보면 아쉬움을 남긴다. 다만 벤처 기업가들을

대상으로 한 정치적 기술과 사회적 네트워크의 관계에 관한 실증을 처음으로 시도했던 만큼 향후에는 조사대상과 연구영역을 확장·적용한다면 더욱 의미 있는 결과를 도출할 수 있을 것으로 기대된다.

마지막으로 본 연구는 향후 기업가의 사회적 네트워크와 사회적 역량의 연결에 관한 이론적 근거를 제공할 수 있을 것으로 기대된다[4]. 그러나 이러한 결과가 보다 중요한 연구주제로 부상되기 위해서는 사회적 역량과 사회적 네트워크가 기업성과와 어떤 영향관계를 갖는지의 여부가 매우 중요하다. 따라서 본 연구를 토대로 향후 연구에서는 정치적 기술이나 사회적 네트워크가 기업가적 성과와 각각 연결되어 있는지를 보여주는 것이 중요하다. 이를 통해 향후 연구자들은 변수의 영향관계에 대한 이론적 토대를 마련할 수 있고, 기업가들은 보다 생산적인 기업가적 활동을 위해 어디에 초점을 두어야 하는지에 대한 구체적인 정보를 제공받을 수 있게 될 것이기 때문이다.

## 참고문헌

- [1] 김용학·한경희·이각범, “벤처기업의 자원동원 네트워크 성과에 관한 연구”, 한국사회학, 제36집 제4호, 89-121, 2002.
- [2] 배병렬, “Amos 7에 의한 구조방정식 모델링”, 도서출판 청람, 2007.
- [3] 정대용·김춘광, “기업가의 사회적 네트워크, 정보·자원 접근 그리고 기업가적 성과 간의 관계 모형에 관한 연구”, 대한경영학회지, 제23권 제4호, 2172-2190, 2010a.
- [4] 정대용·김춘광, “사회적 네트워크 확보에 기여하는 기업가의 정치적 기술에 관한 연구”, 생산성논집, 제24권 제3호, 59-87, 2010b.
- [5] 정대용·노경훈, “벤처기업의 사회적 자본이 조직기업가정신을 매개로 기업성과에 미치는 영향에 관한 탐색적 연구”, 한국산학기술학회논문지, 11(5), 1863-1872, 2010.
- [6] 정대용·박경임, “여성 벤처기업가의 자아효능감과 네트워킹이 기업성과에 미치는 영향”, 상업교육연구, 24(1), 235-252, 2010.
- [7] 정대용·양준환, “한·중 중소기업의 네트워킹이 지각된 기업성과에 미치는 관계모형에 관한 실증적 비교분석”, 국제경영리뷰, 13(2), 27-56, 2009.
- [8] Adler, P. S. & Kwon, S. W., “Social capital: prospects for a new concept”, *Academy of Management Review*, 27, 17-40, 2002.
- [9] Ahearn, K. K., Ferris, G. R., Hochwarter, W. A.,



- Douglas, C. & Ammeter, A. P., "Leader political skill and team performance", *Journal of Management*, 30, 309-327, 2004.
- [10] Anderson A. R. & Jack, S. L., "The effects of embeddedness on entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, 17(5), 467-487, 2002.
- [11] Bacharach, S. B., & Lawler, E. J., "Political alignments in organizations: contextualization, mobilization, and coordination", In R. M. Kramer & M. A. Neale (Eds.), *Power and influence in organizations*: 67-88, Thousand Oaks, CA: Sage, 1998.
- [12] Baron, R. A. & Markman, G. D., "Beyond social capital: The role of entrepreneur's social competence in their financial success", *Journal of Business Venturing*, 18, 41-60, 2003.
- [13] Borgatti, S. P. & Foster, P. C., "The network paradigm in organizational research: A review and typology", *Journal of Management*, 29, 991-1013, 2003.
- [14] Bruderl, J. & Preisendorfer, P., "Network support and the success of newly founded businesses", *Small Business Economy*, 10, 213 - 225, 1998.
- [15] Ferris, G. R., & Judge, T. A., "Personnel/Human resources management: A political influence perspective", *Journal of Management*, 17: 447-488, 1991.
- [16] Ferris, G. R., Davidson S. L. & Perrewe P. L., "Political skill at work", Gasan Books, In Press, 2006.
- [17] Ferris, G. R., Treadway, D. C., Kolodinsky, R. W., Hochwarter, W. A., Kacmar, C. J., Douglas, C., & Frink, D. D., "Development and validation of the political skill inventory", *Journal of Management*, 31, 126-152, 2005.
- [18] Ferris, G. R., Treadway, D. C., pamelal. Perrewe, Robyn L. Brouer, Ceasar Douglas & Sean Lux, "Political skill in organization", *Journal of Management*, 33, 289-320, 2007.
- [19] Hambrick, D., & MacMillan, I., "Asset parsimony-managing assets to manage profits", *Sloan Management Review*, Winter: 67-74, 1984.
- [20] Hoang, h. & Antoncic, B., "Network-based research in entrepreneurship A critical review", *Journal of Business Venturing*, 18, 165-187, 2003.
- [21] Mintzberg, H., "Power in and organizations", Englewood Cliffs, Nj: Prentice Hall, 1983.
- [22] Nahapiet, J. & Ghoshal, S., "Social capital, intellectual capital and the organizational advantage", *Academy of Management Review*, 23, 242-266, 1998.
- [23] Nunnally, Jum C. & Ira H. Bernstein., "Psychometric theory", 3rd ed., New York, McGraw-Hill, 1994.
- [24] Pfeffer, J., "Power in organizations", Boston: Pitman, 1981.
- [25] Portes, A. & Sensenbrenner, J., "Embeddedness and immigration: Note on the social determinants", *American Journal of Sociology*, 98, 1320-1350, 1993.
- [26] Rodan, S., & Galunic, C., "More than network structure: How knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness", *Strategic Management Journal*, 25, 541-562, 2004.
- [27] Rowley, T., Behrens, D. & Krackhardt, D., "Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries", *Strategic Management Journal*, 21, 369 - 386, 2000.
- [28] Sean, L., "Entrepreneur social competence and capital: The social networks of politically skilled entrepreneurs", *Academy of Management Proceedings*, Q1-Q6, 2005.
- [29] Spann, M. & Hudson, R., "Resource acquisition by entrepreneurial firms: another look", In W. Powell and P. DiMaggio, eds., "The new institutionalism in organizational analysis", University of Tennessee, Department of Management, 1988.
- [30] Watson, J., "Modeling the relationship between networking and firm performance", *Journal of Business Venturing*, 22, 852-874, 2007.
- [31] Zhao, L. & Aram, J. D., "Networking and growth of young technology-intensive ventures in China", *Journal of Business Venturing*, 10(5), 349-370, 1995.

## 정대용(Dae-yong Chung)

[정회원]



- 1988년 12월 : 고려대학교 경영학 박사.
- 1983년 3월 ~ 현재 : 숭실대학교 벤처중소기업학부 교수
- 1993년 12월 ~ 1995년 7월 : 미국 펜실베이니아대학교 와튼스쿨 방문교수
- 2001년 8월 ~ 2002년 7월 : 미국 케네디소우 주립대학교 초빙교수
- 2007년 7월 ~ 2008년 12월 : 한국창업학회 회장

<관심분야>

기업가정신, 창업전략, 사회적 기업, 사회적 자본, 리더십

김 춘 광(Choon-kwang Kim)

[정회원]



- 2010년 2월 : 송실대학교 경영학 박사, 기업가정신 및 창업 전공
- 2010년 2월 ~ 현재 : (주)TSP 중소벤처경영전략연구소 선임연구원
- 2009년 8월 ~ 현재 : (사)한국소호진흥협회 이사
- 2010년 9월 ~ 현재 : 송실대학교 중소기업대학원 강사
- 2010년 3월 ~ 현재 : 중앙대학교 산업창업경영대학원 유통산업학과 강사

<관심분야>

기업가정신, 사회적 자본, 사회적 네트워크, 기업가적 리더십, 창업전략