Journal of the Korea Academia-Industrial cooperation Society
Vol. 12, No. 8 pp. 3421-3429, 2011

http://dx.doi.org/10.5762/KAIS.2011.12.8.3421

중소·벤처기업가의 정치적 기술, 사회적 네트워크 그리고 기업가적 성과 간의 매개모형

정대용[1], 김춘광[1*]
[1]숭실대학교 벤처중소기업학과

A mediation model among the political skills, social network and entrepreneurial performance of SEMs entrepreneurs

Dae-Yong Chung[1] and Choon-Kwang Kim[1*]
[1]**Department of Venture and Entrepreneurship Graduate School Soongsil University**

요 약 본 연구는 중소·벤처기업 성과에 가장 큰 영향을 미치는 기업가를 대상으로 정치적 기술, 사회적 네트워크 그리고 기업가적 성과가 어떤 영향관계를 갖는지 고찰한 연구다.
연구결과 기업가의 정치적 기술은 사회적 네트워크와 기업가적 성과에 유의하고도 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 사회적 네트워크는 일부 하위 요소만 성과에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 그러나 약한 유대의 네트워크 원천은 정치적 기술과 기업가적 성과를 완전매개 하는 것으로 나타나서 중요한 요인임이 밝혀졌다.
이 같은 결과는 중소·벤처기업 기업가를 대상으로 역량과 성과의 관계를 고찰했다는 점, 그리고 기업가의 정치적 기술과 기업가적 성과 사이에서 작용하는 사회적 네트워크의 매개역할을 구체적으로 밝혔다는 점에서 의의가 크다. 또한 정치적 기술이라는 구체적이고도 새로운 선행변수의 도입과 사회적 네트워크의 역할 수립이라는 점, 성과의 전(前)단계에 해당하는 기업가 역량 개발에 관한 실제적인 정보를 제공했다는 점에서 이론적·실무적 공헌이 크다.

Abstract This is an exploratory study intended to clarify any mutually influential relationship among the political skills, social network and entrepreneurial performance of SMEs entrepreneurs who are known to have the most important influence upon the business performance.
The results of this study show that as entrepreneur's social competence, political skills have significant influence on both social network and entrepreneurial performance, and that only some sub-factors of social network have significant influence on entrepreneurial performance. Especially, it was found that the source of weak ties mediates completely political skills and entrepreneurial performance.
The above-mentioned results are meaningful in the light of considering any relationship between the capabilities and performance of SMEs entrepreneurs who have critical influence upon performance creation, and also clarifying concretely the bridging role of entrepreneur's social network between his/her social competence, or political skills and entrepreneurial performance. In addition, it is considered that this study has made a theoretical contribution in the light of introducing a concrete and new antecedent variable of political skills and establishing the role of social network, as well as a practical contribution in the light of presenting the real-world information on development of entrepreneur's competence which corresponds to a preparatory stage for performance creation.

Key Words : Entrepreneurs, Political Skill, Social Network, Entrepreneurial Performance, SMEs

본 논문은 2011년도 숭실대학교의 연구비 후원으로 수행되었음.
*교신저자 : 김춘광(mania0720@hanmail.net)
접수일 11년 04월 08일 수정일 (1차 11년 06월 24일, 2차 11년 07월 21일, 3차 11년 08월 01일) 게재확정일 11년 08월 11일

1. 서론

대다수 중소·벤처기업의 경우, 해당기업의 성과에 가장 결정적인 영향을 미치는 요인은 바로 기업가(entrepreneur)일 것이다. 그렇기 때문에 '신생의 불리함(liabilities of newness)'이나 '소규모의 불리함(liabilities of smallness)'과 같이 작은 기업들의 태생적 한계 극복에도 무엇보다 기업가의 존재가 중요하게 대두된다[3,4]. 이러한 중요성에 대한 인식은 기업가들이 성공을 이루기 위해서 어떤 사회적 역량(social competence)을 갖추었는지, 어떤 사회적 자본(social capital)을 가져야 하는지, 혹은 그것을 어떻게 활용하는지 등에 대한 연구자들의 관심을 불러 일으켰다[4,5,6,7,38].

이와 같은 관심의 증대는 연구자들을 기업가의 사회적 역량, 사회적 자본 확보와 활용 여부에 대하여 연구하도록 이끌었다[5,6,7,42]. 이미 선진 연구에서는 기업가의 사회적 역량과 사회적 자본의 관계에 관한 논의가 상당히 진행되고 있으며[8,13,36], 일부 실증연구 시도를 통해 각 변수들의 긍정적인 관계가 입증되기 시작하고 있다[3,40]. 이는 기업가정신 관련 연구들이 꾸준히 관심을 기울이고 있는 '어떻게 하면 중소·벤처기업의 태생적 한계를 극복할 수 있을 것인가?' 그리고 '그러한 극복의 도구들은 어떻게 좀 더 수월하게 확보할 수 있는가?'라는 연구 질문(Research Question)에 대한 답을 제공할 수 있다는 점에서 대단히 중요하다[1-4,24,36,37,40,41].

관련 연구들은 사회적 자본으로 대표되는 기업가의 신뢰(trust) 기반 사회적 네트워크(social network)가 기업이 아직 확보하지 못한 중요 자원(resource)과 정보(information) 등의 무형 자본(intangible capital)을 보다 쉽게 동원할 수 있도록 하는 방식으로 그들의 태생적 한계 극복에 도움을 준다고 주장하면서[2-5,30,41], 사회적 네트워크 및 사회적 역량의 중요성을 부각시키고 있다[33,36,39,41].

실제로 Sean[36]은 사회적 역량의 여러 개념들 중에서 이론적으로 가장 완전하고 확실한 측정을 제공해주는 정치적 기술(political skill) 개념을 제안하고, 그것이 사회적 네트워크의 확보를 원활하게 할 수 있을 뿐만 아니라 기업의 성과 제고에도 도움이 될 것이라고 주장하였다. 그의 제안은 기업가적 성공을 돕는 사회적 역량과 사회적 네트워크를 연결하여 동시에 고려할 수 있을 뿐만 아니라 기업가적 성과에 대한 영향여부를 확인한다는 점에서 중요하지만, 그것이 실증분석을 통하여 확인된 것이 아니라는 점에서 약점을 갖는다[3,4].

최근 정대용·김춘광[3,4]은 Sean[36]의 제안을 수용하여 기업가의 사회적 역량인 정치적 기술과 사회적 네트워크의 관계에 관한 실증분석 연구를 시도한 바 있다. 연구결과는 정치적 기술이 사회적 네트워크 확보에 중요한 긍정적 요인임을 보여주었다. 그러나 그들이 연구에서 밝혔듯이 여전히 두 변수가 기업가적 성과(entrepreneurial performance)에까지 긍정적인 영향을 미치는지의 여부는 아직 확인되지 않았기 때문에 보완적 측면에서 기업가적 성과를 고려한 추가 연구가 필요한 상황이다[3,4,22,27].

이상의 상황을 근거로 본 연구는 국내 중소·벤처기업가들을 대상으로 그들의 사회적 역량인 정치적 기술과 사회적 네트워크 그리고 기업가적 성과 간의 관계를 실증고찰 하고자 한다.

이와 같은 시도는 기업에서 가장 중요한 요소인 성과를 고려하지 못했던 기존 연구의 공백을 보완한다는 측면에서 의미가 클 것으로 사료된다. 더불어 기업가의 사회적 역량과 네트워크의 관계만을 중심으로 논의하고 실증분석 했던 Sean[36]의 연구와 정대용·김춘광[3,4]의 연구를 근거로 보다 발전된 연구결과를 제시 할 수 있을 것으로 기대된다. 즉, 기업가적 역량인 정치적 기술과 그 결과로 나타나는 성과 사이에서 사회적 네트워크가 어떻게 성과에 공헌하는지를 구체적으로 밝혀 그동안 논의되었던 사회적 네트워크의 효과 발생 프로세스를 확인할 수 있다는 점과 사회적 네트워크의 매개효과를 실증분석을 통해 밝혀줌으로써 기업성과에 긍정적 영향을 미치는 과정을 증명해 낼 수 있다는 것이다. 이는 기업가적 역량인 정치적 기술과 사회적 자본인 사회적 네트워크의 유용성을 기업가적 성과와 연계하여 확인한 최초의 연구결과일 것이다.

2. 이론적 배경 및 가설설정

2.1 정치적 기술과 기업가적 성과의 관계

기업가들은 기업가적 성과를 만들어 내기 위하여 협상, 계약, 제휴 등과 관련된 활동에 많은 시간을 할애한다[2,4]. 정치적 기술은 그러한 기업가적 활동의 근간이 되기 때문에 기업가들에게 특히 유용하게 활용될 수 있는 사회적 역량 개념이다[2-4,12,19].

정치적 기술은 대인관계의 상호작용이나 타인에 대한 이해를 근간으로 개인 및 조직의 목표를 달성해 내는 능력을 분석하는데 적합한 매우 정밀한 기술이라고 했던 Kenneth et al.[28]의 연구·분석은 그것이 성과 창출의 시발점(始發點)이 되는 기업가적 활동들을 더욱 원활하게 해 줄 뿐만 아니라 더 높은 수준의 성과를 이끌어 내는데 도움이 된다는 사실을 반증한다[36,29,3,4].

흔하지 않지만 보다 구체적인 증거들이 존재하는데, Ahearn et al.[10]은 리더의 정치적 기술이 팀 성과에 정(+)의 영향을 미친다는 사실을 발견하였다. 또한 Treadway et al.[39]은 리더의 정치적 기술이 직무만족과 신뢰에 정(+)의 영향을 미침을 입증하였다. 최근에는 국내에서도 정대용·김춘광[3]에 의해 기업가의 정치적 기술이 기업가적 성과에 정(+)의 영향을 미치는 것이 확인된 바 있다. 이상의 연구들은 정치적 기술이 기업가적 성과에 직접적이고 긍정적인 영향을 미칠 수 있음을 보여주는 실증적 증거가 된다.

이상의 증거들로 기업가의 정치적 기술이 기업가적 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이라는 사실을 유추해 볼 수 있다. 이에 본 연구에서는 다음과 같은 가설을 제시한다.

가설 1. 기업가의 정치적 기술은 기업가적 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

2.2 정치적 기술과 사회적 네트워크의 관계

Sean[36]은 정치적 기술에 대해서 “타인과의 관계에서 영향을 미치고자 하는 사람이 영향을 받는 대상의 반응을 어떻게 관리하는가의 여부”라고 설명하였다. 이는 높은 수준의 정치적 기술을 가진 개인은 그렇지 못한 사람들보다 수월하게 사회적 네트워크를 확보할 수 있음을 의미한다. 왜냐하면 사회적 관계에서 상대방의 반응을 잘 관리할 수 있는 역량은 보다 많은 종류의 네트워크 원천들과 좋은 관계를 유지할 수 있는 능력을 의미하기 때문이다[2-4]. 따라서 높은 수준의 정치적 기술을 가진 개인일수록 목표달성에 필요한 네트워크를 가지고 있을 확률이 높을 뿐만 아니라 자신이 가진 다양한 네트워크 원천으로부터 좀 더 수월하게 도움을 이끌어 낼 가능성이 높다[2,18-21].

이러한 가능성이 Sean[36]에 의해 제시된 이후 정대용·김춘광[2,4]에 의해 실증·확인된 바 있는데, 그들은 실제 중소·벤처기업 기업가들을 대상으로 한 실증분석을 통해 기업가의 정치적 기술은 사회적 네트워크 확보에 상당히 강한 정(+)의 영향을 미칠 뿐만 아니라 그 하부 요인들 간에도 동일한 영향관계가 성립됨을 보여줌으로써 두 변수 간의 관계가 상당히 직접적인 선후관계로 이루어져 있음을 보여준 바 있다.

이를 근거로 본 연구에서는 정치적 기술과 사회적 네트워크 간의 관계를 포함한 네트워크 원천에 따른 영향관계를 새롭게 파악하고자 하는 탐색적 시도로 다음과 같은 가설을 수립하고자 한다.

가설 2. 기업가의 정치적 기술은 사회적 네트워크 확보에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

가설 2-1. 기업가의 정치적 기술은 약한유대 네트워크 확보에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

가설 2-2. 기업가의 정치적 기술은 강한유대 네트워크 확보에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

가설 2-1. 기업가의 정치적 기술은 네트워크의 중심성 확보에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

2.3 사회적 네트워크와 기업가적 성과의 관계

최근 기업가정신(entrepreneurship) 분야의 선행연구들은 소규모의 신생기업들이 지속적으로 성장할 수 있는 가능성 확보하는데 있어서 기업가의 사회적 네트워크(social network)가 중요함을 강조하고 있다[9,16,26,10]. 이는 기업가의 사회적 네트워크가 ‘신생의 불리함’ 이나 ‘소규모의 불리함’을 극복하거나 보완할 수 있는 대안적인 도구로써 매우 유용하게 활용될 수 있다는 사실에 근거하고 있기 때문이다[5-7,22,23,32,38].

이 같은 사실은 이미 다수의 연구들을 통해 확인되고 있는데, 중국에서 기술 집약적 벤처기업의 성장에 사회적 네트워크가 직접적이고 긍정적인 영향을 미침을 발견했던 Zhao and Aram[41]의 연구, 네트워크가 기업성과에 정(+)의 영향을 미침을 확인했던 Watson[40]의 연구, 한·중 기업가들의 네트워킹 활동이 성과에 정(+)의 영향을 미침을 보여주었던 정대용·양준환[7]의 연구 그리고 기업가의 사회적 네트워크가 직·간접적으로 기업가적 성과에 정(+)의 영향을 미침을 보여준 정대용·김춘광[3]의 연구가 그것이다.

이상의 연구들은 기업이 성과를 이어나가는데 있어서 네트워크의 유용성을 강조하면서 기업가들이 확보하고 있는 사회적 관계들이 그들 기업의 성장·유지·발전에 긍정적인 영향을 미친다는 공통적인 주장을 하고 있다[27,1,2,4].

이에 근거하여 본 연구에서도 기업가의 사회적 네트워크와 기업가적 성과 간의 심층 관계를 파악하고자 하는 탐색적 시도의 일환으로 두 변수 간의 관계를 설정하고 다음과 같은 가설을 제안한다.

가설 3. 기업가의 사회적 네트워크는 기업가적 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

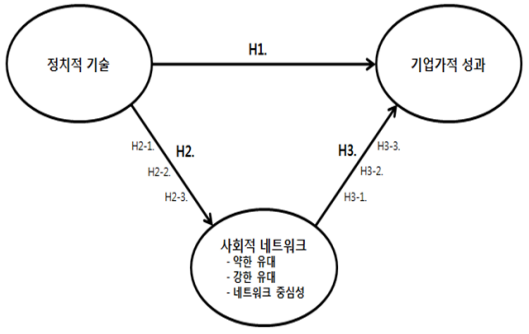
가설 3-1. 기업가가 확보한 약한유대의 네트워크는 기업가적 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

가설 3-2. 기업가가 확보한 강한유대의 네트워크는 기업가적 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

가설 3-1. 기업가가 확보한 네트워크 중심성은 기업가적 성과에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

2.4 연구모형

이상에서 논의된 가설들을 근거로 도출된 연구모형은 그림 1과 같다.



[그림 1] 연구모형
[Fig. 1] Study Framework

3. 연구방법

3.1 변수의 조작적 정의 및 설문구성

본 연구는 Sean[36], Watson[40], 정대용·양준환[7], 정대용·김춘광[3,4]으로 이어지는 정치적 기술과 사회적 네트워크, 사회적 자본 그리고 사회적 네트워크의 관계에 관한 연구들의 연장선상에 있으므로 측정도구 역시 그들 선행연구들에 의해 유효성이 확인된 것을 활용하였다.

구체적으로 정치적 기술의 경우 Ferris et al.[21] 가 정의했던 '사회적인 관계에서 다른 사람이나 조직들에 대해서 이해하고 다른 사람들이 개인이나 조직의 목표를 확장하는데 필요한 행동을 하도록 영향력을 발휘하기 위한 지식을 활용하는 것'으로 정의하고 측정에는 그들이 개발한 PSI(Political Skill Inventory)를 활용하였다[20,21,36]. PSI의 경우 기업가적 역량에 대해 가장 구체적이고 확실한 측정을 제공한다고 평가받고 있다[36,2-4].

다음으로 사회적 네트워크는 Sean[36], Watson[40], 정대용·양준환[7], 정대용·김춘광[1-4] 등의 연구를 근거로 "기업가 개인이 각종 사회적 네트워크 원천과 갖는 개별적인 접촉"으로 정의하였으며[36,40,3], 이를 약한 유대, 강한 유대 그리고 네트워크 중심성으로 분류하여 측정하였다[1-4].

마지막으로 기업가적 성과는 '기업가적 활동 결과로 얻어지는 기업성과의 향상에 관한 기업가의 지각'으로 정의하였으며, 기업가의 주관적 측정 척도를 제안했던 Covin and Slevin[17]이 벤처기업의 성과측정을 위해 사용한 주관적 지표와 Sean[36], 정대용·양준환[7], 정대용·김춘광[3]의 연구에서 사용된 척도를 활용하여 측정하였다[4-7,17,40,41].

3.2 자료수집 방법 및 일반적 특성

연구목적 달성을 위하여 실제 중소·벤처기업을 경영하고 있는 경영자들을 대상으로 설문을 배포·회수하는 방식으로 자료를 수집하였다. 자료는 전국단위로 국내 중소벤처기업가들을 대상으로 하였으며, 벤처기업협회에 등록된 회원기업들을 주요 대상으로 하였다.

수집된 기업가들의 일반적인 특성을 살펴보면, 전체 211명 중에서 93%에 달하는 198명이 남성이었으며, 비즈니스 규모 상으로는 90%인 192명이 종업원 12명 이내의 소규모 비즈니스를 하고 있는 것으로 나타났다. 다만 업력으로는 10년 미만이 46%은 97명이었던 것에 반해, 11-20년이 59명, 21-30년이 29명으로 11년 이상 30년 미만의 업력을 가진 기업가도 88명이나 되었던 것으로 나타났다.

4. 실증분석

4.1 측정도구의 평가

4.1.1 신뢰성 분석

측정도구의 신뢰성 평가를 위하여 Cronbach's α 계수를 확인하였다. 분석결과 모든 변수에 대한 신뢰도 값이 기준치를 초과하는 것으로 나타나서 측정도구의 신뢰성은 확보되었다고 볼 수 있다[31](표 1참조).

[표 1] 신뢰성 분석 결과
[Table 1] Result of Reliability Analysis

개념		문항 수	Cronbach's α	
정치적 기술	사회적 통찰력	5	.913	.941
	대인관계 영향력	4	.913	
	네트워킹 능력	6	.879	
	외형적인 진실성	3	.949	
사회적 네트워크	약한 유대	5	.786	.810
	강한 유대	5	.837	
	네트워크 중심성	1	·	
기업가적 성과	질적·양적 성과	12	.924	

4.1.2 타당성 분석

타당성 검증을 위하여 확인적 요인분석(Confirmatory Factor Analysis; CFA)을 실시하였다. 분석과정에서 타당성을 저해하는 것으로 나타난 일부 문항들을 제거하는 방식으로 측정변수의 타당성을 확보했다[1-7]. 분석결과 활용된 측정문항들의 요인 적재량은 모두 기준치를 충족하는 것으로 나타나서 측정도구의 집중타당성 및 수렴타당성이 확보되었다[31](표 2 참조).

[표 2] 타당성 분석 결과
[Table 2] Result of Validity Analysis

변수		문항	표준화 계수	S.E.	C.R.(p)	개념 신뢰도	AVE
정치적 기술	네트워킹 능력	5	.803	·	·	.841	.639
		3	.678	.080	9.778(***)		
		6	.850	.082	12.035(***)		
	대인관계 영향력	4	.833	·	·	.878	.706
		3	.872	.072	14.191(***)		
		1	.741	.075	11.723(***)		
	사회적 통찰력	4	.849	.056	15.774(***)	.878	.710
		3	.937	·	·		
		2	.655	.066	10.820(***)		
	외형적 진실성	3	.813	.063	14.419(***)	.916	.785
		2	.888	·	·		
		1	.854	.059	15.403(***)		
사회적 네트워크	약한 유대	4	.674	·	·	.675	.510
		3	.746	.175	6.562(***)		
	강한 유대	6	.741	·	·	.802	.578
		8	.927	.101	11.269(***)		
		9	.722	.079	10.229(***)		
기업가적 성과		5	.948.	.043	24.490(***)	.904	.705
		4	.921	·	·		
		1	.746	.054	14.177(***)		
		6	.880	.045	20.183(***)		
Model Fit : χ^2=249.596, df=168, p=.000, GFI=.900, AGFI=.863, RMR=.046, NFI=.913 TLI=.962, CFI=.969, RMSEA=.048							

*** P<0.01

마지막으로 각 변수 간 판별타당성 검토를 위하여 잠재변수들의 AVE값과 변수들 간 상관계수를 비교하여 보았다. 분석결과 변수들 간의 판별타당성 역시 문제없는 것으로 확인되었다(표 3참조).

[표 3] 판별타당성 분석 결과
[Table 3] Result of Discriminant Validity Analysis

변수명	1	2	3	4	5	6	7
1. 네트워킹 능력	**.639**						
2. 대인관계영향력	.320	**.706**					
3. 사회적 통찰력	.217	.306	**.710**				
4. 외형적 진실성	.160	.287	.241	**.785**			
5. 약한 유대	.175	.122	.114	.077	**.510**		
6. 강한 유대	.051	.042	.286	.083	.112	**.578**	
7. 기업가적 성과	.024	.063	.054	.054	.119	.000	**.705**

4.2 주요 가설검증

먼저 주요가설에 대한 검증결과 표 4의 결과를 얻었다.

[표 4] 주요가설 검증 결과
[Table 4] Result of Main-Hypothesis

가설	비표준화 계수	표준화 계수	S.E.	C.R.	P	채택 여부
H1.	.441	.264(***)	.167	2.636	.008	채택
H2.	.503	.500(***)	.117	4.316	***	채택
H3.	-.010	.192(*)	.169	-.059	.953	기각
Model Fit : χ^2=289.575, df=180, p=.000, GFI=.888, AGFI=.856, RMR=.071, NFI=.892 TLI=.948, CFI=.956, RMSEA=.054						

*** P<0.01, ** P<0.05, * P<0.1

4.3 하위가설 검증을 위한 추가분석

다음으로 사회적 네트워크의 3개 하위 요인들과 주요 변수들 간의 관계를 탐색하기 위하여 사회적 네트워크를 잠재변인으로 하는 추가적인 구조방정식모형 분석을 실시하였다. 이는 앞서 제시되었던 주요 가설 검증과 별개로 하위 가설에 대한 검증을 위한 추가분석으로 이를 위해 사회적 네트워크의 하위 요인들을 각각 잠재변인으로 고려한 분석이다. 분석결과 주요 변수들 간의 관계에서 사회적 네트워크가 기업성과에 미치는 영향이 유의하지 않았던 것과는 다르게 사회적 네트워크의 약한 유대가 정치적 기술과 기업가적 성과를 완전매개 하는 상이한 분석결과가 추가로 발견되었다(표 5참조).

[표 5] 하위 가설 검증을 위한 추가분석 결과
[Table 5] Result of Sub-Hypothesis

가설		비표준화 계수	표준화 계수	S.E.	C.R.	P	채택 여부
1.		.189	.109	.217	.869	.385	기각
2.	2-1.	.715	.621(***)	.150	4.779	***	채택
	2-2.	.707	.384(***)	.165	4.291	***	채택
	2-3.	.408	.358(***)	.091	4.458	***	채택
3.	3-1.	.541	.362	.183	2.966	.003	채택
	3-2.	-.151	-.162	.074	-2.043	.041	기각
	3-3.	-.062	-.041	.110	-.562	.574	기각
Model Fit : χ^2=332.003, df=179, p=.000, GFI=.870, AGFI=.832, RMR=.067, NFI=.876 TLI=.927, CFI=.938, RMSEA=.064							

*** P<0.01, ** P<0.05, * P<0.1

5. 결론 및 논의

5.1 논의 및 시사점

본 연구의 주요 가설 검증에서 첫째, 정치적 기술은 사회적 네트워크 확보에 중요한 영향을 미치는 것으로 나타났을 뿐만 아니라 기업가적 성과에도 직접적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이는 개인의 사회적 역량이 사회적 네트워크 확보의 원천이 될 뿐만 아니라 기업성과와 긍정적인 연관성을 가졌을 것이라고 했던 Sean[36]의 주장과 일치한다. 이는 기업에 미치는 기업가의 영향력이 절대적이라고 할 수 있는 중소·벤처 기업에게 매우 중요한 함의(含意)를 갖는다. 즉, 학습과 훈련으로 습득이 가능한 사회적 역량이라는 것이 성과를 개선하는 효과를 갖는다는 점에서 향후 보다 높은 성과를 창출하려는 해당 기업의 기업가들이 자신의 역량 구축을 위한 노력을 기울일 근거가 될 수 있기 때문이다[2-4]. 또한 사회적 네트워크 확보의 원천으로서 뿐만 아니라 기업가적 성과에도 긍정적인 영향을 미치는 선행요인으로 정치적 기술의 연결가능성을 보여주었다는 점에서 중요한 이론적 의의를 갖는다고 할 수 있겠다[2-4].

다음으로 주요가설 검증과정에서 사회적 네트워크는 기업가적 성과에 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 이는 개인 혹은 기업가의 사회적 네트워크는 확보 자체가 개인이 동원하기 힘든 자원과 자본을 동원할 수 있게 함으로써 기업성과에 도움이 된다고 하는 최근 다수의 연구들과 일치하지 않는 결과이다[5-7,11,40,41]. 그러나 이러한 결과로 인하여 네트워크의 유용성이 부정되는 것은 아니다[14,15]. 왜냐하면 사회적 네트워크의 하부 요소를 고려한 하위가설 검증과정에서 약한 유대의 네트워크 원천은 정치적 기술과 기업가적 성과를 완전매개 하는 것으로 나타나서 매우 중요한 역할을 하는 것이 확인되었기 때문이다. 더구나 주요 가설 검증에서 기업가적 성과에 직접적인 영향을 미치는 것으로 나타났던 가설1.이 사회적 네트워크의 하위 요소들을 모두 고려한 분석에서 기각된 것은 약한 유대의 네트워크 원천이 얼마나 강력하고 중요한 역할을 하는지 간접적으로 보여주는 결과라고 할 수 있겠다[34,35]. 또한 중소·벤처기업에게 있어서 공식적인 관계를 대변하는 약한 유대의 네트워크 원천들은 자금과 정보를 제공하는 매우 중요한 요소이다[1,2]. 따라서 주요 가설 검증 과정에서는 마치 없는 것처럼 보였던 실제효과(real-effect)를 심층분석을 통하여 정확하게 찾아낸 본 연구의 시도는 자칫 간과되고 넘어갈 수도 있었던 실제효과에 관한 구체적이고 정확한 정보를 제공했다는 측면에서 중요한 발견을 제공했다고 볼 수 있다.

한편, 사회적 네트워크가 기업가적 성과에 중요한 영향을 미친다고 하는 기존 다수의 연구결과와는 달리 본 연구에서는 주요 가설 검증에서 뿐만 아니라 하위 가설 검증과정에서도 세 개중 두 개의 네트워크 원천이 기업가적 성과에 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 이는 사회적 역량과 사회적 네트워크는 각각 따로 성과에 연결되어 있다고 했던 Hoang and Antonic[25]의 주장과는 차이가 있지만 이를 근거로 사회적 네트워크와 기업가적 성과 사이에 존재할 수 있는 매개변수의 가능성을 제시했던 Sean[36]의 연구를 상기해 보면 사회적 네트워크와 기업가적 성과 사이를 매개하는 요인을 고려해 볼만하다. 실제로 정대용·김춘광[1,3]은 사회적 네트워크가 사회적 자본 확보의 원천이 되고 그 효과(혹은 결과)로 정보와 자원에 대한 접근성을 높일 수 있게 되면서 그것이 성과에 연계될 수 있다고 하였는데 이러한 선행연구 결과와 본 연구의 결과를 연결하여 유추해 보면 사회적 네트워크와 기업가적 성과 사이에 매개 변수의 존재 가능성을 제시할 수 있다[3]. 따라서 그동안 사회적 네트워크와 성과의 관계가 일관되지 못했던 연구흐름에서 한 발 더 나아가 기존 연구들이 놓치고 있었던 사회적 네트워크와 기업가적 성과 사이에 존재하는 매개변수의 존재가능성을 연구결과를 근거로 제시했다는 점에서도 큰 의의를 갖는다.

5.2 연구의 한계 및 향후 연구방향

이상의 공헌에도 불구하고 본 연구의 결과를 해석하는데 몇 가지 주의가 필요함을 밝혀 둔다. 첫째, 설문조사의 특성상 본 연구의 결과를 일반화 하는데 주의가 요구된

다. 왜냐하면 기존 설문조사 방식의 연구들이 갖는 자기 응답식 보고에 의한 편의(bias)가 존재할 우려가 있기 때문이다. 게다가 자료 수집의 어려움으로 인해 수집된 자료의 숫자가 제한적이기 때문에 향후 보완이 필요하다. 둘째, 본 연구는 사회적 네트워크 확보와 기업가적 성과에 긍정적인 영향을 미치는 정치적 기술이라는 중요한 사회적 역량 변수를 제시했지만 이로 인해 사회적 네트워크가 기업가적 성과에 미치는 영향이 상당부분 기각되면서 자칫 사회적 네트워크의 역할 혹은 중요성 축소라는 생각지 못한 부정적 인식을 초래할 수도 있다. 다만 사회적 네트워크에 대한 정의가 각 연구자마다 다르고 그에 따라 서로 다른 결과가 도출된다는 점을 고려하여 향후에는 사회적 네트워크를 좀 더 깊이 연구할 필요가 있다. 이를 통해 향후 실제 신생의 불리함과 소규모의 불리함이라는 태생적 한계에 시달리고 있는 중소·벤처기업가들에게 보다 확고한 연구결과가 제시될 수 있기를 기대하는 바이다.

References

[1] Chung, Dea-yong & Kim, Choon-Kwang, “A Study on relationship model among social network, information, resource access, and entrepreneurial performance ”, *DAEHAN Journal of Business*, 23(4), 2173-2190, 2010a.

[2] Chung, Dea-yong & Kim, Choon-Kwang, “A Study on the Political Skill of Entrepreneurs Contributing to Social Network Guarantee”, *Productivity Review*, 24(3), 59-87, 2010b.

[3] Chung, Dea-yong & Kim, Choon-Kwang, “A mediation model among the political skills, social network and entrepreneurial performance of SEMs entrepreneurs”, *Proceedings of the KAIS Fall Conference*, 716-720, 2010c.

[4] Chung, Dea-yong & Kim, Choon-Kwang, “A Structural relationship model in consideration of subordinate factors between venture entrepreneurs' political skill and social network”, *Journal of the Korea Academia-Industrial cooperation Society*, 12(2), 718-727, 2011.

[5] Chung, Dea-yong & Roh, Kyung-hoon, “An Exploratary Study on the Effects of Social Capital mediated Corporate Entrepreneurship of Venture upon Corporate Perfoemance", *Journal of the Korea Academia-Industrial cooperation Society*, 11(5), 1863-1872, 2010.

[6] Chung, Dea-yong & Park, Kyung-Im, “The Effects of Woman Entrepreneur Self-Efficacy and Networking on the Performance of Venture Business", *Journal of Research in Commercial Education*, 24(1), 235-252, 2010.

[7] Chung, Dea-yong & Yang, Jun-Hwan, “An Empirical and Comparative Study of Modeling the Relationship between Networking and Perceived Firm Performance of SMEs of Korea and China", *International Business Review*, 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] Aldrich H. E., Rosen, B. & Woodward, W., “The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study in: churchill”, N.S. et al. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 154-168, 1987.

[10] 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.

[11] Anderson A. R. & Jack, S. L., “The effects of embeddedness on entrepreneurial process”, *Journal of Business Venturing*, 17(5), 467-487, 2002.

[12] 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.

[13] 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.

[14] Borgatti, S. P. & Foster, P. C., “The network paradigm in organizational research: A review and typology”, *Journal of Management*, 29, 991-1013, 2003.

[15] Bruderl, J. & Preisendorfer, P., “Network support and the success of newly founded businesses”, *Small Business Economy*, 10, 213-225, 1998.

[16] Carsrud, A. L. & Johnson, R. W., “Entrepreneurship: a social psychological perspective”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 1, 21-31, 1989.

[17] Covin, J. G. & Slevin, D. P., “New venture strategic posture, structure, and performance: An industry life cycle analysis”, *Journal of Business Venturing*, 5, 123-135, 1990.

[18] Ferris, G. R., & Judge, T. A., “Personnel/Human resources management: A political influence perspective”, *Journal of Management*, 17, 447-488, 1991.

[19] Ferris, G. R., Davidson S. L. & Perrewe P. L.,

"*Political skill at work*", Gasan Books, In Press, 2006.

[20] 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.

[21] Ferris, G. R., Treadway, D. C., pamela L. Perrewe, Robyn L. Brouer, Ceasar Dougalas & Sean Lux, "Political skill in organization", *Journal of Management*, 33, 289-320, 2007.

[22] Fornel, C. A., "A national customer satisfaction barometer: The Swedish experience", *Journal of Marketing*, 56, 6-21, 1992.

[23] Freyer, W. & Kim, B. S., "Competitive strength of german trade fair industry and its implication on tourism", *Sejong Research Institute*, 21-57, 2001.

[24] Hambrick, D., & MacMillan, I., "Asset parsimony-managing assets to manage profits", *Sloan Management Review*, Winter: 67-74, 1984.

[25] Hoang, h. & Antoncic, B., "Network-based research in entrepreneurship A critical review", *Journal of Business Venturing*, 18, 165-187, 2003.

[26] Huggins, R., "The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure", *Entrepreneurship and Regional Development*, 12(2), 111-135, 2000.

[27] Julie, M. H., "Patterns of multidimentionality of embedded network ties in emerging entrepreneurial firms", *Academy of Management proceedings*, E1-E6, 2000.

[28] Kenneth, J. H., Randia, B. H. & Robyn, B., "LMX and Subordinate political skill: Direct and interactive effects on turnover intentions and job Satisfaction", *Journal of Applied Social Psychology*, 39(10), 2373-2395, 2009.

[29] Mintzberg, H., "*Power in and organizations*", Englewood Cliffs, Nj: Prentice Hall, 1983.

[30] Nahapiet, J. & Ghoshal, S., "Social capital, intellectual capital and the organizational advantage", *Academy of Management Review*, 23, 242-266, 1998.

[31] Nunnally, Jum C. & Ira H. Bernstein., "*Psychometric theory*", 3rd ed., New York, McGraw-Hill, 1994.

[32] Pfeffer, J., "*Power in organizations*", Boston: Pitman, 1981.

[33] Portes, A. & Sensenbrenner, J., "Embeddedness and immigration: Note on the social determinants", *American Journal of Sociology*, 98, 1320-1350, 1993.

[34] Rodan, S., & Galunic, C., "More than network structure: How knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness", *Strategic Management Journal*, 25, 541-562, 2004.

[35] 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.

[36] Sean, L., "Entrepreneur social competence and capital: The social networks of politically skilled entrepreneurs", *Academy of Management Proceedings*, Q1-Q6, 2005.

[37] Shane, S., & Venkataraman, S. "The promise of entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, 25, 217-226, 2000.

[38] 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.

[39] Treadway, D. C., Hochwater, W., Ferris, G. R., Kacmar, C. J., Douglas, C., Ammeter, A. P., "Leader political skill and employee reaction", *Leadership Quarterly*, 15, 493-513, 2004.

[40] Watson, J., "Modeling the relationship between networking and firm performance", *Journal of Business Venturing*, 22, 852-874, 2007.

[41] Zhao, L. & Aram, J. D., "Networking and growth of young technology-intensive ventures in China", *Journal of Business Venturing*, 10(5), 349-370, 1995.

정 대 용(Dae-yong Chung) **[정회원]**

- 1988년 12월 : 고려대학교 경영학 박사
- 1983년 3월 ~ 현재 : 숭실대학교 벤처중소기업학부 교수
- 1993년 12월 ~ 1995년 7월 : 미국 펜실베니아대학교 와튼스쿨 방문교수
- 2001년 8월 ~ 2002년 7월 : 미국케네소우 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 : 숭실대학교 경영학 박사. 기업가정신 및 창업 전공
- 2010년 2월 ~ 현재 : (주)TSP 중소벤처경영전략연구소 선임연구원
- 2009년 8월 ~ 현재 : (사)한국소호진흥협회 이사
- 2011년 3월 ~ 현재 : 숭실대학교 벤처중소기업학과 강사
- 2009년 8월 ~ 현재 : 중앙대학교 산업창업경영대학원 유통산업학과 강사

<관심분야>
기업가정신, 창업, 사회적 자본, 사회적 네트워크, 기업가적 리더십