

개인의 기업가지향성과 문제해결전략이 새로운 문제 도전에 미치는 영향*

김진영 (고려대학교 경영학과)**

국 문 요 약

본 연구에서는 개인이 새로운 문제해결을 시도하는 상황에서 개인의 기업가지향성과 문제해결전략이 어떠한 상호작용을 일으키는 지에 대해 분석하였다. 대한민국 국민 10,000명을 대상으로 하는 기업가정신실태조사의 설문 조사 결과를 토대로, 기업가지향성의 세 가지 차원에 해당하는 혁신성, 위험감수, 그리고 진취성은 개인이 새로운 문제를 시도하는 경향에 긍정적인 영향을 미치는 것을 보였다. 서로 상반되는 두 가지의 문제해결전략으로 어려움에 부딪혔을 때 기존의 계획을 고수하며 어려움을 극복하기 위해 노력하는 끈기의 전략과, 이와 반대로 신속히 어려움에 대응하여 기존의 계획을 수정하고 재정립하는 전환의 전략을 측정하여, 이러한 상반된 전략이 개인의 기업가지향성과 새로운 문제에 시도하는 경향성 간의 상관관계에 어떤 조절효과를 미치는 지를 분석하였다. 분석 결과, 끈기의 문제해결전략은 혁신적인 개인이 새로운 문제를 시도하는 경향을 강화시키는데 반해, 위험을 감수하는 성향의 개인이 새로운 문제를 시도하는 경향은 약화시키는 것으로 나타났다. 전환의 문제해결전략은 진취적인 개인이 새로운 문제를 시도하는 경향을 강화시키는 것으로 분석되었다. 이러한 연구 결과는 서로 상반되는 접근방식인 끈기와 전환의 문제해결전략이 일반적이고 보편적인 상황에서의 개인이 새로운 문제를 시도하는 데에 기업가지향성과 더불어 각각 서로 다른 상호작용을 보이는 것을 실증적으로 제시한 것으로, 선행연구에서 주로 제시되었던 기업가지향성의 성과를 확장하여 새로운 문제를 시도하는 일반적인 맥락을 추가하였다. 이와 본 연구에서는 더불어 대규모의 설문 조사 결과를 토대로 일반적인 문제해결 맥락에서의 전략적 접근 방식이 새로운 문제를 시도하는 데에 미치는 영향을 실증적으로 분석하여, 선행연구에서 대규모 자료 수집의 어려움으로 인해 실증연구 결과가 미흡하였던 부분을 밝히는 데 공헌하였다.

핵심주제어: 기업가지향성, 의사결정방법, 문제해결전략, 회귀분석

1. 서론

목표를 달성하기 위해 매진하던 중 장애물에 봉착한 경우 우리는 어떤 전략적인 선택을 해야 할 것인가? 이러한 근본적인 의문점은 개인, 집단, 그리고 조직을 포함하는 모든 사회구성요소들의 크고 작은 의사결정과정에서 빠지지 않는 요소이다. 가장 보편적이며 전통적인 해결방안은 부단한 노력을 통해 어려움을 극복하여 목표를 달성하는 것으로, 최근 이러한 문제해결을 위한 보편적인 전략의 한 방안으로 Angela Duckworth 교수의 저서 "Grit: The Power of Passion and Perseverance(2016)"가 전세계적인 관심을 받고 있다. Duckworth는 다년간의 연구를 바탕으로 누구나 주어진 재능과 노력을 통해 역량을 함양하고, 역량과 노력을 통해 목표를 달성하게 되므로, 목표 달성을 위한 여러 가지 요소 중 가장 중요한 요소는 노력, 즉 이를 악물고 버틴다는 사전적인 의미의 grit임을 주장한다.

이와 반대로, 현재 닦친 장애물을 뛰어넘기 위한 문제해결 방안으로 전략적인 유동성을 강조하는 관점 역시 최근 많은

분야의 관심을 끌고 있다. 특히 불확실성이 높은 상황에서의 의사결정이 필연적인 창업 환경에서는 유동성을 확보할 수 있는 의사결정방법에 초점을 맞추어 활발한 논의가 진행되고 있다. 한 예로, Eric Ries의 린 스타트업 방법론 (Lean Startup Methodology)은 목표를 수립하고 끈기와 투지로 장애물을 해결하여 목표를 달성하는 전통적인 방법론에서 벗어나, 의사결정을 위한 필수정보가 부족한 불확실한 환경에서 점진적으로 정보를 수집하여 유동적이며 빠른 의사결정을 내리는 방법을 설명하고 있다.

끈기와 전환으로 대표할 수 있는 이러한 상반된 의사결정방식은 익숙한 환경, 즉, 이미 경험하거나 이해하고 있는 문제를 해결하는 상황에서는 맥락적 요인에 따라 적절한 의사결정방식을 결정할 수 있으므로 복합적으로 활용될 수 있다 (Mosakowski, 1997). 이에 반해, 새로운 문제에 도전하는 상황에서는 환경을 이해할 수 있는 필수정보가 없으므로, 상반된 의사결정방식을 적절히 선택하기 위한 기준이 되는 맥락적 요소를 파악하기가 불가능하다. 그러므로 새로운 문제에 도전

* 이 논문은 2018년도 정부(중소벤처기업부)의 재원으로 (재)한국청년기업가정신재단의 지원을 받아 수행된 연구사업임.

** 주저자, BK21Plus 연구교수, 고려대학교 경영학과, jinyoungkim@korea.ac.kr

· 투고일: 2018-09-17 · 수정일: 2018-11-26 · 게재확정일: 2018-12-12

하는 상황에서는 끈기와 전환의 의사결정방식이 문제해결 성과에 어떠한 영향을 미치는 지에 대해서는 연구가 부족하며 (Eisenhardt & Zbaracki, 1992), 현재까지의 실증 연구 결과 역시 일반화가 어려운 특수한 맥락에서의 상관관계 분석 결과들이 합의를 이루고 있지 못한 실정이다.

이러한 새로운 문제에 도전하는 경향성에 대한 연구는 특히 기업가정신 분야에서 활발히 진행되어 왔다. 기존의 시장에서 발견하지 못한 기회를 파악 또는 창조하여 현재 시장을 확대하거나 완전히 다른 새로운 시장을 만들어내는 창업자들의 경우, 기존의 알려진 문제에서 벗어나 새로운 문제에 도전하여 해답을 찾아냄으로서 창업의 기회를 만들어낸다. 이러한 창업자들의 혁신적인 정도, 위험을 감수할 수 있는 역량, 그리고 진취적인 정도를 나타내는 기업가지향성은 새로운 기회를 발견하거나 만들어내는데 긍정적인 영향을 미치는 것으로 연구되어왔다(Wiklund, 1999). 기업가지향성과 성과의 관계에 영향을 미치는 다양한 요소들 중 앞서 언급한 끈기와 전환으로 대표되는 상반된 문제해결전략에 대해서는 아직 연구 결과가 미흡하다.

그러므로 본 연구에서는 이러한 선행연구의 문제점을 해결하고자 대한민국 국민 전체를 대상으로 하는 대규모의 기업가정신 실태조사 자료를 분석하여, 문제해결전략으로서의 끈기 또는 전환의 의사결정방식이 일반적인 맥락에서의 기업가지향성을 가진 개인이 새로운 문제에 도전하는 경향성에 어떠한 영향을 미치는지 보이고자 한다. 본 연구의 구성은 다음과 같다. 2장에서는 이론적 배경과찰을 통해 현재까지의 관련 선행연구를 이해하여 본 연구 모형의 가설을 세우고, 3장에서는 연구 방법과 자료 분석, 4장에서는 자료 분석 결과를 제시하고, 마지막으로 5장에서는 결론 및 정책적 제언으로 마무리한다.

II. 이론적 배경과 연구 모형

2.1 기업가지향성과 새로운 문제 도전

기업가지향성의 출발은 기업이 새로운 기회를 추구하는 과정에서 특징적으로 관찰할 수 있는 전략수립 프로세스를 의미하는 데서 시작하였다(Covin & Slevin, 1989; Miller, 1983). Miller(1983)는 기업의 현재 제품/서비스 포트폴리오를 유지 및 확대시키기 위한 일반적인 전략수립 프로세스가 아닌 현재 제품/서비스 포트폴리오와는 상당한 차이가 있는 새로운 기회를 개척하기 위하여 취하는 전략수립의 경우 혁신성 (Innovativeness), 위험감수 (Risk-taking), 그리고 진취성 (Proactiveness)을 수반하는 프로세스로 구성되어 있음을 실증적으로 보였다. 즉, 보다 혁신적이고 위험을 동반하는 의사결정이 가능하며 경쟁자에 비해 보다 앞선 의사결정을 통한 전략수립이 가능할수록 급변하는 환경 속에서도 새롭게 해결할 문제를 찾는 경향성이 있다고 볼 수 있다. 이러한 기업가지향성은 이후 독

립성 (Autonomy)과 경쟁 (Competitiveness)를 추가한 5차원의 이론적 개념으로 확장되었다(Lumpkin & Dess, 1996). 초기의 기업가지향성 개념은 기업, 특히 스타트업과 중소기업을 포함하는 소규모의 기업의 전략수립 프로세스의 특징으로 정의되었으나, 이후 스타트업의 정의와 기업가정신 프로세스의 구체화가 활발히 논의되면서 점차 기업가지향성은 개인 레벨의 개념을 포함하는 이론 개념으로 확장되었다(Lumpkin & Dess, 1996). 그러나 기업가지향성에 대한 선행연구는 아직 기업 레벨에서의 실증연구가 대부분으로, 개인 레벨을 포함하는 연구 역시 경영자의 창의성 등에 해당하는 개인의 특징이 기업 레벨의 기업가지향성에 미치는 영향에 대한 연구에 국한된다(신주훈 외, 2018).

기업가지향성과 새로운 기회를 창조하는 성과에 대한 관계는 다양한 이론적 개념을 포함하는 각도에서 분석되어왔다. 예를 들어, Wiklund와 Shepherd(2003)는 기업가지향성이 높을수록 지식자원과 성과와의 정의 관계는 강화됨을 보였으며, Lumpkin과 Dess(2001)는 신규시장에서는 진취성이 성과에 긍정적인 영향을 미치는 반면, 상대적으로 성숙한 시장에서는 높은 경쟁성이 성과에 정의 영향을 미치는 것을 보였다.

Stam과 Elfring(2008)은 사회적 자본 (Social Capital)이 기업가지향성과 성과의 상관관계에 긍정적인 조절효과를 미치는 것을 보였다. 이렇듯 기업가지향성에 관한 선행연구들은 다양한 환경 또는 조직 요소들과 기업가지향성과의 관계를 분석하였으나, 개인레벨에서의 기업가지향성과 개인의 성과 간의 상관관계, 그리고 나아가 이러한 개인의 기업가지향성과 성과간의 관계에 영향을 미치는 요소들에 대한 연구는 미흡하다.

본 연구에서는 개인의 기업가지향성과 개인의 성과, 특히 개인이 경험해보지 못한 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향에 대한 관계를 분석해보고자 한다. 혁신성, 위험감수, 진취성, 독립성, 그리고 경쟁으로 구성된 기업 레벨의 5차원의 기업가지향성 개념이 개인 레벨로 확장되면서 이론적 개념의 정의는 동일하지만 측정을 위한 설문항목의 개발이 필요하게 되었다. Bolton과 Lane(2012)은 개인 레벨의 기업가지향성을 측정하기 위해 기존의 설문항목을 수정하여 테스트한 결과, 독립성과 경쟁을 제외한 혁신성, 위험감수, 그리고 진취성으로 구성된 3차원의 개념으로 구성되는 것을 발견하였다. 그러므로 본 연구에서도 개인의 기업가지향성은 혁신성, 위험감수, 진취성의 3차원으로 구성되는 개념으로 정의한다.

기업과 개인 모두 기업가지향성의 정의에 따르면 새로운 기회를 만드는 성과에 긍정적인 영향을 미치기 위해선 혁신성, 위험감수, 그리고 진취성을 특징을 가지는 전략수립을 해야한다. 즉, 기업 레벨에서의 기업가지향성과 마찬가지로, 개인 레벨에서의 혁신성, 위험감수, 그리고 진취성 역시 개인의 새로운 기회에 도전하는 성과에는 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단할 수 있다. 특히 소수의 공동창업자의 합의로 전략적 의사결정이 이루어지는 스타트업의 경우 기업의 기업가지향성은 소수의 개인의 기업가지향성이 합으로 볼 수 있으므로, 기존의 기업 레벨에서의 기업가지향성이 새로운 기회를 만들어

내는 성과에 긍정적인 영향을 미치는 관계가 개인 레벨에서도 성립할 것으로 예측할 수 있다.

또한 개인의 인지자원의 관점에서도 개인의 기업가치향성이 새로운 문제를 시도하는 경향에 대해 정의 영향을 미칠 것으로 볼 수 있다. Alvarez와 Buscinitz(2001)는 기존의 자원 기반의 관점 (Resource-Based View)을 보다 확장하여 개인의 인지자원을 포함하는 자원관점에서의 기업가정신 연구가 필수적임을 주장하였다. 개인의 인지자원이 새로운 기업가적인 기회를 파악하거나 만들어내는 데에 긍정적인 영향을 미치는 것을 보임으로써, 기존의 물리적, 인적, 재정적, 조직문화적 자원 이외에도 개인 레벨에서는 개인의 인지자원이 기업가적인 성과, 특히, 새로운 기회를 발견하거나 만들어내는 성과에 긍정적인 영향을 미치는 것을 확인하였다. 이러한 새로운 기업가적 기회를 발견하거나 만들어내기 위해서는 이미 경험한 문제만을 해결하는 것 이상으로 경험하지 못한 새로운 문제에 도전하는 것은 필수적이다.

최근 이러한 개인의 인지적 특징은 기업가들의 행동적인 특징과 함께 연구되어야 한다는 의견이 대두되었다(Baron, 2007). 위험감수성과 같은 개인의 인지적인 특징들을 창업을 시도하거나 새로운 기회를 창조하는 기업가의 행동적인 특징들의 선행요인으로 볼 수 있다(De Carolis & Saporito, 2006). 즉, 개인의 인지적 특징이 새로운 문제를 도전하는 행동의 선행요인으로 본다면, 혁신성, 위험감수성, 그리고 진취성과 같은 개인의 인지자원에 해당하는 인지적 특징이 개인의 행동적 특징에 해당하는 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 예측할 수 있다.

가설 1(H1): 개인의 혁신성이 높을수록 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향이 높아질 것이다.

가설 2(H2): 개인의 위험감수성이 높을수록 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향이 높아질 것이다.

가설 3(H3): 개인의 진취성이 높을수록 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향이 높아질 것이다.

2.2 계획 관점에서의 문제해결전략

불확실성이 높은 환경에서의 전략적 의사결정방식은 크게 장기 목표를 세우고 이를 달성하기 위한 구체적인 계획을 수립하는 계획 (Planning)의 관점, 또는 단기 목표를 환경의 변화에 따라 점진적으로 수정 및 재수립하는 학습/적응 (Learning/Adapting) 관점으로 논의되어왔다(Brews & Hunt, 1999). 목표를 수립하고 이를 달성하기 위한 전략으로서의 계획 관점 (The Planning School)에서는 오차를 최소화하는 예측을 통해 정확한 목표의 설정과 실행 가능한 계획 수립을 우선시한다. 그러므로 이러한 계획 관점에서의 전략수립은 안정적이며 선형적인 환경, 즉, 환경의 변

화가 상대적으로 크지 않아 미래에 대한 예측치의 오차가 허용 범위 내에 존재하는 환경에서 적합한 전략으로 여겨진다 (Miller & Cardinal, 1994).

그러나 예측불가의 상황에 처할 경우 계획 관점에서의 문제해결전략은 해당 상황의 영향을 최소화 하는 것에 초점을 맞추어, 계획 수립자의 기 수립된 목표에 이탈 없이 도달하는 것에 중점을 둔다. 즉, 계획 수립자는 이미 정해진 목표에 도달하기 위해 최소한의 이탈만을 허용하므로, 가장 적합한 문제해결전략은 끈기를 통해 예측불가의 상황, 또는 새로운 문제를 해결하는 것으로 볼 수 있다. Duckworth et al.(2007)는 끈기가 장기 목표를 이탈 없이 달성하는 데 핵심적인 요소임을 실증적으로 보였다.

이러한 끈기와 장기목표 도달의 관계는 기존의 전략 맥락 (Strategic Context)과 전략 행동 (Strategic Behavior)의 선행연구의 틀에서도 해석이 가능하다. 전략 맥락의 변화에 따른 전략 행동의 변화는 전략의 큰 틀 안에서 이루어짐과 동시에, 이러한 전략 행동의 변화에 의해 전략의 큰 틀 역시 변화된다 (Burgelman, 1983). 이러한 맥락과 행동의 관계는 끈기 또는 전환의 맥락과 새로운 문제를 시도하는 전략 행동의 관계에서 재해석될 수 있다. 예를 들어, 기 수립된 계획은 계획을 이행하는 개인의 전략 맥락에 해당하여, 이러한 맥락에서 벗어나는 새로운 문제를 시도하는 맥락의 경우 개인의 전략 행동, 즉, 본 연구의 끈기와 전환의 전략에 해당하는 행동을 변화시켜야 하는 것이다. 이러한 전략적 행동의 변화는 개인 레벨뿐만 아니라 기업 레벨에서도 상당한 인지자원을 투입하지 않고서는 실행에 어려움이 있다(Nadkarni & Narayanan, 2007). 그러므로 끈기의 맥락을 개인의 전략적 맥락의 기반으로 삼은 경우 새로운 문제를 시도하는 맥락의 경우 추가자원의 투입 없이는 행동을 변화하기 어려운 것으로 볼 수 있다.

또한 끈기를 통해 문제를 해결하여 장기 목표에 도달하는 전략의 경우, 계획을 수립하는 개인의 관점에서는 이미 해결한 경험이 있는 문제가 경험해보지 못한 새로운 문제에 비해 상대적으로 계획을 세우는 데에 용이하게 인지될 것이다. 다시 말해, 새로운 문제의 경우 기 경험한 문제에 비해 계획 수립에 필요한 정보와 자원의 양이 더 많으므로 계획을 세우는 개인이 감당해야할 인지자원과 관련 비용은 더 높을 수밖에 없다. 그러므로 끈기에 기반 한 문제해결전략을 주로 채택하는 개인의 경우 새로운 문제보다는 계획 수립이 용이한 기존의 경험한 문제를 선택하는 경향이 있을 것으로 예측할 수 있다.

가설 4(H4): 끈기를 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 혁신성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 약화시킬 것이다.

가설 5(H5): 끈기를 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 위험감수성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 약화시킬 것이다.

가설 6(H6): 끈기를 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 진취성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 약화시킬 것이다.

2.3 전환 관점에서의 문제해결전략

전략의 맥락과 전략 행동의 관점에서 앞서 논의한 끈기와는 반대로 전환의 맥락의 경우 새로운 문제를 시도하는 맥락과 전략적인 합의 관계에 있다. 전략 맥락과 행동이 적합한 경우 전략의 성과가 더욱 강화되므로(Zajac et al., 2000), 전환의 전략은 끈기와는 반대의 영향을 미칠 것으로 예측할 수 있다. 이와 더불어 장기 목표를 수립하여 최소한의 이탈을 통해 목표에 도달하는 계획의 관점과는 반대로, 학습/적응의 관점에서의 문제해결전략은 단기 목표를 수립하고 예측이 어려운 환경의 변화에 따라, 또는 진행 과정에서 추가로 획득된 정보에 따라 단기 목표를 점진적이며 지속적으로 수정하여 재정립하는 전략을 의미한다(Mintzberg, 1991). 이러한 학습/적응의 문제해결전략은 특히 환경의 불확실성이 상대적으로 높은 기업가정신 연구 분야에서 다양한 관점을 통해 논의되어왔다.

목표를 세운 다음 해당 목표를 달성하기 위해 필요한 자원을 획득하는 전통적인 관점에서의 전략과는 반대로, Sarasvathy(2001)는 불확실성이 높아 예측이 불가능한 창업환경에서의 창업자들은 현재 가지고 있는 자원을 여러 조합으로 재구성하여 최소의 비용으로 빠르게 도달할 수 있는 여러 가지의 단기 목표를 세우는 문제해결전략을 주로 활용하는 것을 발견하고 이러한 전략을 이펙추에이션 (Effectuation)으로 정의하였다. 창업자들은 이펙추에이션 전략을 통해 불확실한 창업 환경에서 추가로 획득되는 자원 여부에 따라 지속적이며 반복적으로 단기 목표를 수정하여 새로운 문제 또는 목표를 해결 또는 달성하게 된다.

이러한 형태의 문제해결방식이 최근 창업 현장에서 가장 광범위하게 적용된 예로는 Eric Ries의 린스타트업 방법론 (The Lean Startup Methodology)을 들 수 있다(Ries, 2011). 새로운 시장을 개척하는 스타트업들은 기존의 시장에서는 획득할 수 없는 정보를 얻기 위하여 최소비용으로 최소기능만 구현한 시제품을 개발하여 시장을 테스트하고, 이렇게 얻어진 정보를 통해 목표를 빠르게 전환 (Pivot)한다. 이러한 린스타트업 방법론은 실무적 활용도가 높은 방법론으로 현장에서의 사례연구 역시 활발히 보고되고 있다(김재현·남정민, 2018). 이러한 이펙추에이션 전략과 린스타트업 방법론 모두 새로운 문제를 해결해야하는 상황에서는 전통적인 형태의 장기 목표를 정하고 계획을 수립하여 정확히 목표에 도달하는 전략보다는 단기 목표를 유동적으로 수정 및 재정립하는 전환을 강조하고 있다.

그러므로 개인이 새로운 문제 해결을 위해 도전하는 경우, 예측이 어려운 환경의 변화에 따라 유동적으로 대응하는 전환 관점에서의 문제해결전략이 보다 적합한 전략이 될 것으

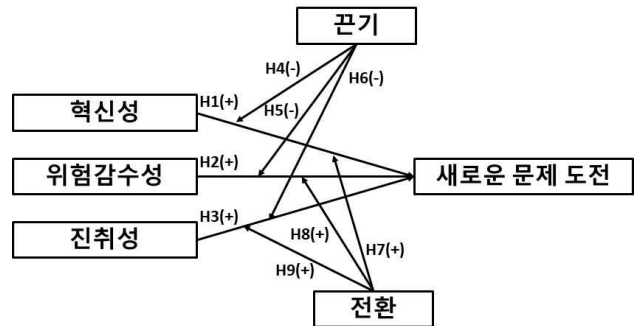
로 판단할 수 있다.

가설 7(H7): 전환을 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 혁신성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 강화시킬 것이다.

가설 8(H8): 전환을 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 위험감수성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 강화시킬 것이다.

가설 9(H9): 전환을 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 진취성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 강화시킬 것이다.

본 연구에서 제안하는 연구 모형과 가설은 <그림 1>에 나타나 있다.



<그림 1> 연구 모형

III. 연구 방법 및 자료 분석

3.1 분석 자료

<표 1> 설문 응답자 정보

성별	남성	5,055 명
	여성	4,945 명
연령	10대(만 13세 이상)	1,401 명
	20대	1,651 명
	30대	1,754 명
	40대	1,836 명
	50대	1,824 명
	60대	1,534 명
창업 경험	유	1,127 명
	무	8,873 명
창업 교육 경험	유	4,672 명
	무	5,328 명

본 연구에서는 한국청년기업가정신재단이 2017년 대한민국 국민 10,000명을 대상으로 설문 조사한 기업가정신실태조사의 답변 자료를 분석하였다. 2017년 기업가정신실태조사는 국내

기업가정신 현황 및 실태를 종합적으로 파악하여 그 수준을 진단하고 기업가정신 통계정보 구축 및 평가지표를 제공하기 위한 목적으로 한국청년기업가정신재단이 기획하고 과학기술 정책연구원과 한국기업데이터가 2017년 8월에서 10월 사이 수행한 설문조사로, 2016년 말 기준 통계청 장래추계인구를 기반으로 10,000명의 표본 크기를 결정 후 만 13세 이상 69세 이하의 일반 국민을 대상으로 한 설문조사이다.

조사방법은 가구방문 면접조사를 통해 총 73개 문항의 구조화된 설문지의 응답을 수집하는 방법으로 이루어졌다. 개인 응답자 10,000명의 인구통계정보와 창업 경험의 유무, 그리고 창업 교육 경험의 유무에 대한 정보는 <표 1>과 같다.

3.2 변수 측정

3.2.1 종속변수

개인의 새로운 문제에 도전하는 경향을 나타내는 종속변수는 기업가정신실태조사 설문 문항 중 7단계 리커트 척도 (7-point Likert Scale)로 측정된 “나는 새롭고 돌발적인 문제나 상황을 해결하는 것을 좋아한다.”의 단일 문항에 대한 응답으로 측정하였다.

새로운 문제에 대한 도전과 관련된 기 수립된 설문 항목은 특정 맥락 또는 특정 경제조건에서 정의된 이론 개념에 대한 항목이 대부분이다. 예를 들어, 새로운 기술을 받아들일 준비의 정도를 측정하는 기술준비도지수 (Technology Readiness Index)는 새로운 문제를 기술에 국한한 개념으로 파악한다(Parasuraman, 2000).

또 다른 예로, 새로운 기회에 도전하기 위하여 현재 자산의 희생을 감수하는 자기감식의사 (Willingness to Cannibalize)의 항목은 기존의 자산을 가지고 있는 조직이 새로운 제품 또는 서비스를 기획하고자 하는 특정 조건을 가정한 개념이다 (Chandy & Tellis, 1998). 즉, 위의 해당 문항으로 측정할 수 있는 새로운 문제에 도전하는 경향성은 기존의 선행연구에서 검증되고 보편적으로 활용되는 설문항목이 없으므로 본 연구에서는 단일 문항 응답 자료만을 활용하였다.

3.2.2 독립변수

개인의 기업가지향성의 3가지 차원인 혁신성, 위험감수성, 그리고 진취성은 아래 <표 2>에서와 같이 기업가정신실태조사 설문문항 중 각각 3개 항목 응답의 평균으로 정의하였다.

Bolton과 Lane(2012)는 기존의 기업 레벨의 기업가지향성 설문 항목을 수정하여 개인 레벨의 기업가지향성 설문 항목을 검증하여, 개인 레벨에서는 기업가지향성은 혁신성, 위험감수성, 그리고 진취성의 3차원으로 구성되어있음을 보였다.

각 설문항목은 혁신성은 ‘새롭고 특별한 일을 시도 (Try New and Unusual Activities)’, ‘고유의 독특한 접근 (Unique, One-of-a Kind Approaches)’, ‘나만의 고유의 방법을 선호 (Prefer to Try my Own Unique Way)’, ‘실험과 독창적인 접근을 선호 (Favour Experimentation/Original Approaches)’으로, 위험감수성은 ‘불확실성이 있더라도 과감히 시도 (Bold Action

by Venturing into the Unknown)’, ‘투자 시 위험 감수 (Invest ... Yile a High Return)’, ‘위험이 포함된 일에 용감이 행동 (Act Boldly Where Risk is Involved)’로, 진취성은 ‘행동을 시작하는 것을 선호 (Prefer to Get Things Going)’, ‘미래 문제를 예상하고 행동 (Act in Anticipation of Future Problems)’, ‘선행계획 수립 (Plan Ahead on Projects)’으로 구성되었다. 즉, Bolton과 Lane(2012)의 설문항목을 국문으로 번역한 항목이 <표 2>의 기업가지향성 설문 항목임을 알 수 있다.

<표 2> 기업가지향성 독립변수 설문항목

혁신성	개선과 혁신을 적극적으로 채택하는 편이다. 운영방법에 있어 ‘독창적 방법’으로 해결하는 편이다. 업무처리에 있어 ‘새로운 방법’을 모색하는 편이다.
위험감수성	‘위험 감수’를 긍정적 속성으로 간주하는 편이다. 새로운 아이디어에 불확실성이 있더라도 받아들이는 편이다. 사업기회에 대한 탐험과 실험을 강조하는 편이다.
진취성	경쟁자보다 먼저 앞서서 전략이나 행동을 시작하는 편이다. 기회 포착에 뛰어난 편이다. 상대방이 따라올 행동을 먼저 시작하는 편이다.

3.2.3 조절변수

본 연구에서는 끈기와 전환의 두 가지 조절변수를 살펴보았다. 개인의 끈기와 전환으로 대비되는 문제해결전략은 각각 ‘한번 시작한 일은 어떤 어려움이 있더라도 끝까지 밀어 붙이는 편이다’와 ‘어려움이 있으면 다른 방법으로 전환하거나 새로운 해결책을 모색하는 편이다’의 단일 항목으로 측정하였다. 끈기와 전환 변수 역시 독립변수인 새로운 문제를 시도하는 경향성과 마찬가지로 선행연구에서 정립된 설문항목이 없으므로 본 연구에서 새롭게 정의된 변수로 측정되었다. 직접적이며 사전적 의미의 끈기를 가지고 기 수립한 계획에 따라 매진하는 끈기의 전략과 어려움이 발생할 경우 맥락에 따라 적절히 목표를 수정하는 전환의 전략에 해당하는 설문항목으로 끈기와 전환의 변수를 각각 측정하였다.

일반적으로 단일설문항목으로 측정된 변수는 낮은 내용 타당도 (Content Validity), 낮은 측정 민감도 (Sensitivity), 그리고 낮은 신뢰도 (Reliability)의 방법론적인 문제가 존재하며 (McIver & Carmines, 1981), 이러한 문제는 복잡한 개념의 변수를 단일항목으로 측정하고자 할 때 더욱 두드러진다. 이와 반대로 명확하며 단순한 개념의 변수를 측정할 경우 단일항목 측정이 내용 타당도와 신뢰도의 문제로부터 크게 영향을 받지 않을 뿐만 아니라(Freed, 2013; Grapentine, 2001), 단일항목 설문이 다항목 설문과 동일한 타당도와 신뢰도를 보이거나(Bergkvist & Rossiter, 2007; McKenzie & Marks, 1999), 단일항목 설문이 다항목 설문보다 높은 정확도를 보이는 경우도 있다(Bush et al., 2010). 본 연구에서 새롭게 측정하고자 하는 끈기와 전환의 변수는 수립한 계획을 그대로 이행하거나 바꾸는 사전적 의미 그대로의 끈기와 전환의 개념으로, 다항목 측정이 필수적인 복잡하고 복합적인 개념과는 거리가 먼 명확하고 단순한 개념 변수이다. 즉, 끈기와 전환은 사전적인

의미와 동일한 명확한 의미의 개념 변수이므로 단일설문항목으로 측정 가능할 것으로 볼 수 있다. 낮은 측정 민감도 문제의 경우 표본의 크기가 클수록 무시할 수 있으므로(McIver & Carmines, 1981), 본 연구의 표본 크기인 10,000명의 응답의 경우 측정 민감도의 문제는 큰 영향을 미치지 않을 것으로 볼 수 있다.

3.2.4 통제변수

본 연구는 개인이 혁신성, 위험감수성, 그리고 진취성을 가지고 새로운 문제를 시도하는 상황에서 끈기와 전환의 문제 해결전략이 미치는 영향을 분석하므로 각 개인의 인구통계적 특징에 해당하는 성별, 나이, 학력을 통제변수로 설정하였다. 또한, 개인의 혁신성, 위험감수성, 그리고 진취성에 해당하는 기업가지향성을 독립변수로 측정하였으므로, 각 개인의 창업생태계 노출 여부와 창업 경험 여부를 통제변수에 추가하였다.

3.3 분석 방법

끈기와 전환의 문제해결전략이 미치는 조절효과를 분석하기 위하여 위계적 조절 회귀분석 (Hierarchical Moderated Regression)으로 제안 가설들을 검정하였다. 각 변수들의 독립적 영향력과 특히

상호 작용 항의 영향력 여부를 검증하기 위하여, 통제변수와 독립변수만을 포함하는 모형 1, 조절변수를 추가한 모형 2, 그리고 상호 작용 항을 추가한 모형 3을 각각 비교하고, 각 모형의 설명력이 각각 유의하게 높아지는지의 여부를 확인하였다.

조절효과는 Aiken et al.(1991)의 사후분석 절차를 따라 조절변수를 기준으로 평균값에서 +1 표준편차 이상인 ‘상위집단’과 -1 표준편차 이상의 ‘하위집단’을 분류하고, 끈기 또는 전환의 조절변수의 높고 낮음에 따라 기업가지향성이 새로운 문제 시도에 미치는 영향의 크기가 어떻게 달라내는지를 상호작용 그래프를 통해 시각적으로도 확인하였다.

IV. 분석 결과

4.1 기술통계 및 변수 간 상관관계

주요 변수의 기술통계와 변수 간 상관관계는 <표 3>와 같다. 독립변수인 혁신성, 위험감수, 진취성 간 상관관계가 높은 것으로 나타나 다중공선성이 문제가 되는지 확인하기 위하여 회귀분석 시 분산팽창계수 (VIF; Variance Inflation Factor)를 확인하였다.

<표 3> 주요 변수 간 상관관계 및 기술통계 (N=10,000)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. 새로운 문제시도	1.000										
2. 성별	.033**	1.000									
3. 연령	-.096***	-.016	1.000								
4. 학력	.031**	.130***	-.235***	1.000							
5. 창업교육	.009	.034**	.117***	.018	1.000						
6. 창업경험	-.001	.067***	.227***	-.076***	.220***	1.000					
7. 혁신성	.483***	.059***	-.167***	.084***	.002	.015	1.000				
8. 위험감수	.530***	.061***	-.158***	.064***	.008	-.006	.700***	1.000			
9. 진취성	.490***	.069***	-.146***	.081***	.020*	.032**	.687***	.685***	1.000		
10. 끈기	.300***	.059***	-.060***	.059***	.025*	.039***	.424***	.414***	.449**	1.000	
11. 전환	-.165***	-.059***	.062***	-.035**	-.030**	-.036***	-.234***	-.246***	-.270**	-.684***	1.000
평균	3.82	.51	3.56	4.69	0.47	0.11	3.93	3.70	3.84	4.08	4.37
표준편차	1.41	0.50	1.64	1.06	0.50	0.32	1.20	1.16	1.14	1.43	1.38

4.2 위계적 조절 회귀분석

먼저 변수들 간 다중공선성의 문제가 없는지 알아보기 위해 독립변수와 조절변수들은 각각 평균중심화 (Mean Centering)을 통한 환산값으로 변환한 뒤 분산팽창계수를 확인하였다. 독립변수인 혁신성, 위험감수, 진취성과 조절변수인 끈기, 전

환 모두 최소값 2.0과 최대값 2.4 사이의 분산팽창계수 값을 보여 다중공선성의 문제는 없는 것으로 확인되었다.

위계적 회귀분석의 결과는 <표 4>에 정리하였다. 모형 1은 통제변수와 기업가지향성의 독립변수만을 포함하고, 모형 2에서는 끈기와 전환의 문제해결전략에 해당하는 조절변수가 추가되었으며, 모형 3에서는 기업가지향성과 문제해결전략의 상호작용항이 추가되었다. 수정된 R2 값이 모형 1,2,3에서 모두

순차적으로 증가하였고 통계적으로 유의($p=.000$)하였다. 즉, 문제해결전략이 기업가지향성과 새로운 문제를 시도하는 경향성의 관계를 조절하는 효과가 있음을 알 수 있다.

<표 4>의 모형 3의 분석 결과를 좀 더 자세히 살펴보면 독립변수인 기업가지향성을 나타내는 혁신성, 위험감수, 진취성 모두 개인이 새로운 문제를 시도하는 경향에 정(+)의 영향을 미친다($p=.000$). 즉, 혁신적이고 위험을 감수하며 진취적일수록 새로운 문제에 도전하는 경향도 높아지는 것으로 분석되어, 연구가설 1, 2, 3 모두 채택되었다. 조절변수인 끈기와 전환의 문제해결전략도 개인이 새로운 문제를 시도하는 경향에 정(+)의 영향을 미치는 것으로 분석되었다($p<.05$).

<표 4> 위계적 회귀분석 결과
(종속변수: 새로운 문제 시도; N=10,000)

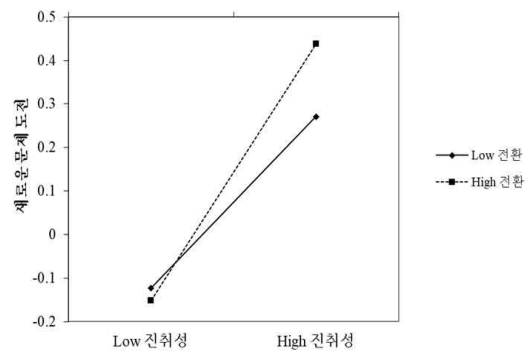
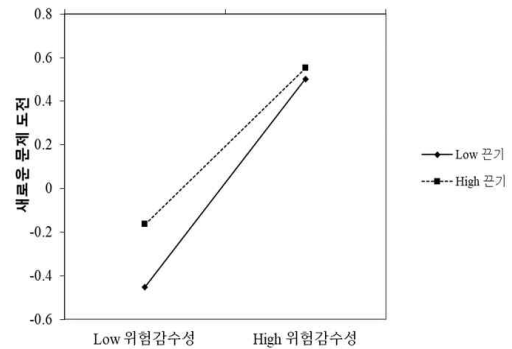
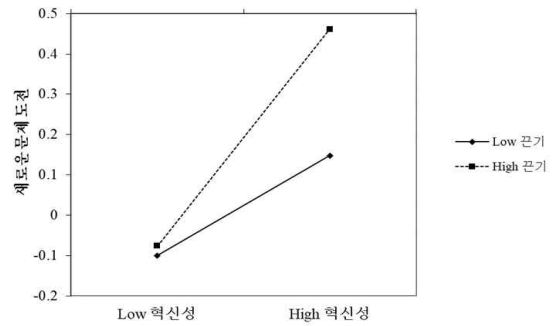
	모형 1	모형 2	모형 3
성별	-.004	-.004	-.004
연령	.000	-.002	-.002
학력	-.016	-.017*	-.018*
창업교육	.005	.005	.006
창업경험	-.009	-.010	-.010
혁신성	.145***	.136***	.138***
위험감수	.302***	.297***	.295***
진취성	.186***	.175***	.174***
끈기		.062***	.059***
전환		.029*	.024*
혁신성x끈기			.054**
위험감수x끈기			-.044*
진취성x끈기			.027
혁신성x전환			.011
위험감수x전환			-.031
진취성x전환			.036*
R2	.321	.322	.324
(Adjusted R2)	(.320)	(.322)	(.323)
F	589.173***	475.065***	299.113***
R2 변화량에 대한 F 변화량		12.981***	4.293***

문제해결전략이 기업가지향성과 새로운 문제를 시도하는 개인의 경향성 간의 관계를 조절하는 효과는 혁신성과 끈기의 상호작용항과 진취성과 전환의 상호작용항이 정(+)의 유의한 조절효과를($p<.05$), 위험감수와 끈기의 상호작용항이 부(-)의 유의한 조절효과를 보였다($p<.05$). 각 조절효과를 확인하기 위하여 <그림 2>에서와 같이 각각 조절변수가 평균보다 +1 표준편차가 높은 상위집단과 -1 표준 편차의 하위그룹으로 나누어 회귀선의 기울기를 비교해보았다. 혁신성과 진취성의 경우 각각의 조절변수인 끈기와 전환에 의해 영향력이 강화되는 것을 상위집단의 증가하는 기울기로 확인할 수 있다. 이에 반해 위험감수의 경우 조절변수인 끈기에 의해 영향력이 약화되는 것을 상위집단의 기울기가 감소하는 것으로 확인할 수 있다.

즉, 끈기의 문제해결전략은 혁신성을 나타내는 개인이 새로

운 문제에 도전하는 경향을 더욱 강화시키는데 반해, 위험을 감수하는 개인이 새로운 문제에 도전하는 영향은 약화시키는 것으로 나타나, 연구가설 5는 채택되었으나 끈기는 혁신성과 새로운 문제 도전 간 관계를 약화시킬 것으로 판단한 연구가설 4는 기각되었다.

이에 반해 끈기의 문제해결전략은 진취성과 새로운 문제 시도의 관계에는 조절효과를 나타내지 않는 것으로 분석되어, 연구가설 6도 기각되었다. 전환의 문제해결전략은 진취성을 나타내는 개인이 새로운 문제에 도전하는 경향을 강화시키는 반면, 위험감수와 진취성과 새로운 문제 도전 간 상관관계에는 통계적으로 유의한 조절효과를 미치지 않는 것으로 나타났다. 따라서 연구가설 9는 채택되었으나, 7과 8은 기각되었다. 전체 연구가설과 위계적 회귀분석에 의한 분석 결과는 <표 5>에 요약되었다.



<그림 2> 문제해결전략의 조절효과

V. 결론 및 제언

본 연구에서는 개인이 새로운 문제를 시도하는 경향성에 직접적인 영향을 미치는 두 가지 요소인 개인의 기업가지향성과 문제해결전략을 살펴보았다.

대한민국 국민 10,000명을 대상으로 하는 2017년 기업가정신실태조사의 개인편 설문조사 분석 결과, 혁신성, 위험감수, 그리고 진취성으로 나타나는 개인의 기업가지향성은 새로운 문제를 시도하는 경향성에 직접적인 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 어려움이 봉착하더라도 계획을 변경하지 않고 기 수립한 목표를 달성하기 위해 계획을 철저히 따르는 끈기와, 어려움이 발생하는 경우 환경에 적절하게 계획을 변경하여 학습 및 적응을 추구하는 전환으로 대비되는 개인의 문제해결전략은 기업가지향성과 새로운 문제를 시도하는 경향성의 관계에 조절효과를 미치는 것으로 분석되었다.

끈기는 개인의 혁신성이 새로운 문제를 시도하는 경향에 미치는 긍정적인 영향을 강화하는 데 반해, 위험을 감수하는 경향이 높을수록 새로운 문제를 시도하는 경향 역시 높아지는 관계의 경우 끈기의 문제해결전략이 부(-)의 조절효과를 보이는 것을 발견하였다. 전환의 문제해결전략은 진취적인 개인일수록 새로운 문제를 시도하는 경향이 높아지는 상관관계를 강화하는 조절효과를 보이는 것으로 분석되었다.

<표 5> 분석 결과 요약

연구가설	내용	분석 결과
연구가설1	개인의 혁신성이 높을수록 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향이 높아질 것이다.	채택
연구가설2	개인의 위험감수성이 높을수록 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향이 높아질 것이다.	채택
연구가설3	개인의 진취성이 높을수록 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향이 높아질 것이다.	채택
연구가설4	끈기를 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 혁신성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 약화시킬 것이다.	기각
연구가설5	끈기를 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 위험감수성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 약화시킬 것이다.	채택
연구가설6	끈기를 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 진취성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 약화시킬 것이다.	기각
연구가설7	전환을 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 혁신성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 강화시킬 것이다.	기각
연구가설8	전환을 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 위험감수성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 강화시킬 것이다.	기각
연구가설9	전환을 기반으로 하는 개인의 문제해결전략은 진취성과 새로운 문제에 도전하고자 하는 경향성의 긍정적인 관계를 강화시킬 것이다.	채택

즉, 혁신성, 위험감수, 그리고 진취성은 개인이 새로운 문제를 도전하는 데에 긍정적인 영향을 강하게 미치는 것으로 나타났다. 선행연구에서는 기업가지향성이 새로운 아이디어를 도출하고 이러한 아이디어를 사업화하는 데에 긍정적인 영향을 미치는 것을 밝혀내었다(Wiklund, 1999).

본 연구에서는 이러한 선행연구 결과를 확장하여, 기업가지향성은 새로운 아이디어 도출을 위하여 지금까지 경험해보지 못한 문제에 도전을 하게 하는 경향에도 역시 긍정적인 영향을 미친다는 것을 밝혔다.

계획을 세우 목표를 달성하는 일반적인 문제해결 맥락에서 개인이 채택할 수 있는 두 가지 상반된 전략에 해당하는 끈기와 전환의 경우, 두 가지 모두 문제를 해결하는 데에 필요한 전략으로 주장되어 왔다. 본 연구에서는 상반된 끈기와 전환의 전략이 끈기의 경우 혁신성과 새로운 문제 도전의 관계를 강화시키는 역할을 하여 혁신적인 개인이 끈기를 가질수록 더욱 새로운 문제에 도전을 하는 경향이 있음을 발견하였다. 이에 반해 위험을 감수하는 성향의 개인이 새로운 문제에 도전하는 상황에서는 끈기의 전략이 부정적인 조절효과를 미치므로, 기존의 계획을 수정하지 않고 더 많은 노력을 통하여 문제를 해결하려는 성향의 개인일수록 새로운 문제에 도전하는 경향은 둔화되는 것으로 나타났다. 즉, 동일한 끈기의 문제해결전략이 개인의 기업가지향성 특징에 따라 강화하는 역할을 할 수도, 이와 반대로 약화시키는 역할을 할 수도 있는 것을 발견하였다. 이는 위험을 감수하는 성향의 개인이 끈기의 문제해결전략을 취할 경우, 실질적으로 리스크가 발생한 상황에서의 결과에 대한 부담이 개인의 심리적인 부담감으로 작용하여 결과적으로는 새로운 문제에 도전하는 행위 자체의 인지 부담이 증가하는 것으로 볼 수 있다.

전환의 문제해결전략의 경우 본 연구의 가설에서 예상했던 기업가지향성 전반에 걸친 긍정적인 조절효과와는 달리, 기업가지향성 중 진취성과 새로운 문제 도전 상관관계를 강화시키는 긍정적인 조절효과를 보이는 것으로 나타났다. 이는 주변 또는 경쟁자에 비해 먼저 앞선 전략을 취하는 경향이 높은 개인일수록 전환의 전략을 취할 경우 새로운 문제에 도전하는 경향이 더욱 강화되는 것을 의미한다. 이는 진취성이 다른 기업가지향성의 2가지 차원인 혁신성과 위험감수에 비해 가지는 행동중심적인 관점을 잘 보여주는 결과로, 현재의 계획을 수정하여 변화를 감수해야하는 전환의 문제해결전략은 인지나 사고보다는 행동중심적인 진취성을 더욱 보완해주는 요소임을 알 수 있다.

본 연구는 새로운 문제를 시도하는 맥락에서 개인의 기업가지향성과 문제해결전략이 미치는 직간접적인 영향을 분석하여, 끈기와 전환의 상반된 문제해결전략이 기업가지향성과 새로운 문제 시도의 관계에 조절효과를 미치는 것을 실증적으로 제시하였다. 특히, 본 연구는 기존의 일반적인 문제해결전략으로서 서로 상반된 접근을 주장하는 끈기와 전환의 전략이 일반적인 개인 레벨에서 어떠한 결과를 야기하는 지 대규모의 설문조사를 통해 밝혀냈다는 점에서 중요한 의의가 있

다. 구체적으로는 아래와 같은 세 가지의 학술적인 주요 공헌점이 있다.

첫째, 혁신성, 위험감수, 진취성을 가지는 기업가지향적인 개인일수록 새로운 문제에 시도하고자 하는 경향이 높은 것을 보임으로서, 선행연구에서 확인되었던 기업가지향성이 새로운 아이디어를 발견 또는 창조하거나 이렇게 파악된 새로운 아이디어를 구체화시키는 과정에 미치는 긍정적인 역할 뿐만 아니라, 이러한 아이디어를 창조하기 위해 선행적으로 요구되는 경험하지 못한 새로운 문제에 시도하고자 하는 경향에도 긍정적인 영향을 미치는 것을 밝혀내었다. 이는 선행연구에서 발견한 기업가지향성이 영향을 미치는 요소를 더욱 확대한 결과로, 기업가지향성과 다양한 성과의 관계를 연구하는 분야에 새로운 성과 요소를 추가하는 이론적인 공헌을 하는 것으로 볼 수 있다.

둘째, 개인의 가장 보편적인 문제해결전략이라고 할 수 있는 끈기와 전환의 전략을 측정하고 일반적인 상황에서의 활용도를 조사하여 서로 상반되는 전략이 각각 다른 기업가지향성에 미치는 영향을 분석하였다. 이러한 보편적인 문제해결 전략은 보편성에 합당할 규모의 표본을 정의하고 자료를 수집하는 어려움으로 인해 측정과 분석이 쉽지 않았다. 본 연구에서는 대한민국 국민 10,000명을 대상으로 하는 대규모의 설문조사 결과를 토대로 일반적인 맥락에서의 문제해결전략을 측정하여, 보편적이고 일반적인 문제해결전략을 측정 가능하도록 하였다.

셋째, 이렇게 측정된 문제해결전략이 기업가지향성과 성과 간의 관계에 미치는 조절효과를 분석하여, 선행연구에서는 아직 연구가 미흡하였던 주제인 문제 해결을 위한 접근방식이 개인의 기업가지향성과 성과에 어떠한 영향을 미치는 지를 실증적으로 보였다. 이는 어떤 문제를 어떻게 해결할 것인지에 대한 일반적인 문제 해결 프로세스에 대한 이해를 좀 더 높여주는 분석 결과로, 후속 연구로 문제해결전략에 해당하는 보다 다양한 발견적 (Heuristic) 접근방식을 연구할 수 있는 토대를 마련하였다.

이러한 학술적 공헌 이외에도 본 연구의 결과는 아래와 같이 실무적인 이슈에도 기여를 할 수 있다. 새로운 문제를 시도하는 맥락은 특히 새로운 아이디어를 구체화하여 사업화하고자 하는 예비창업자들에게 가장 두드러지는 맥락적 요소로 볼 수 있다. 그러므로 예비창업자들이 보다 적극적으로 새로운 사업아이디어를 구체화하고 실질적인 창업의 기회로 만들어어나가도록 장려하기 위해서는 이들이 창업을 시도하기 위한 문제해결전략으로 개인 기업가지향성 프로필에 적합한 문제해결방식을 학습할 수 있도록 도와주는 것이 보다 실효성이 높은 창업 장려 정책이 될 수 있을 것이다.

본 연구의 학술적, 실무적 기여에도 불구하고, 아래와 같은 한계점이 존재한다. 본 연구에 활용된 자료는 2017년 단일 시점에서 측정된 횡단면 자료로, 독립변수, 조절변수, 종속변수 모두 응답자가 본인을 직접 측정하여 대답하는 설문조사 자료를 활용하였다. 그러므로 동일방법편의가 발생하여 변수 간

상관관계가 실제의 변량보다 부풀려져 측정이 될 가능성이 있다. 향후 후속연구에서는 중단 자료 수집을 통해 이러한 동일방법편의에 대한 우려를 최소화할 수 있을 것이다. 또한 본 논문에서 기존의 이론에 기반한 끈기와 전환의 변수를 제안 하였으나, 2차 자료를 활용하는 과정에서의 측정변수개발에 제약으로 인해 단일설문항목으로 끈기와 전환의 변수를 측정 하였다. 본 연구에서 제안된 끈기와 전환의 개념의 경우 표본의 크기가 크고 조작적 정의가 명확하고 단순하므로 일반적인 단일설문항목의 문제점인 낮은 내용 타당도, 측정 민감도, 신뢰도의 문제가 상대적으로 심각하지 않을 것으로 볼 수 있다. 그러나 향후 후속연구에서는 끈기와 전환의 개념을 보다 정확히 측정할 수 있는 측정 설문항목의 개발이 필요하다. 마지막으로, 본 연구는 일반인을 표본으로 측정된 결과물을 분석한 것으로, 해당 연구모형이 보다 기업가정신에 특화된 맥락에서도 동일한 결과를 나타낼지 여부에 대한 후속연구가 이론적 그리고 실무적으로도 큰 공헌을 할 것으로 판단된다.

REFERENCE

- 김재현·남정민(2018). 소상공인의 창업 경영진단과 컨설팅을 위한 린 스타트업의 활용 사례연구, *벤처창업연구*, 13(4), 183-196.
- 신주훈·조근태·박상혁(2018). 경영자의 개인창의성이 기업혁신성에 미치는 영향, *벤처창업연구*, 13(1), 73-87.
- Aiken, L. S., West, S. G., & Reno, R. R.(1991). *Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions*, Sage.
- Alvarez, S. A., & Busenitz, J. L.(2001). The entrepreneurship of resource-based theory, *Journal of Management*, 27(6), 755-775.
- Baron, R. A.(2007). Behavioral and cognitive factors in entrepreneurship: entrepreneurs as the active element in new venture creation, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 167-182.
- Bergkvist, L., & Rossiter, J. R.(2007). The predictive validity of multiple-item versus single-item measures of the same constructs, *Journal of Marketing Research*, 44(2), 175-184.
- Bolton, D. L., & Lane, M. D.(2012). Individual entrepreneurial orientation: development of a measurement instrument, *Education, Training*, 54(2/3), 219-233.
- Brews, P. J., & Hunt, M. R.(1999). Learning to plan and planning to learn: resolving the planning school/learning school debate, *Strategic Management Journal*, 20(10), 889-913.
- Burgelman, R. A.(1983). A model of the interaction of strategic behavior, corporate context, and the concept of strategy, *Academy of Management Review*, 8(1), 61-70.
- Bush, S. H., Parsons, H. A., Palmer, J. L., Li, Z., Chacko, R., & Bruera, E.(2010). Single vs. multiple-item instruments in the assessment of quality of life in patients with advanced cancer, *Journal fo Pain and Symptom Management*, 39(3), 564-571.

- Chandy, R. K., & Tellis, G. J.(1998). Organizing for radical product innovation: the overlooked role of willingness to cannibalize, *Journal of Marketing Research*, 35(4), 474-487.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P.(1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments, *Strategic Management Journal*, 10(1), 75-87.
- De Carolis, D. M., & Saporito, P.(2006). Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: a theoretical framework, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 41-56.
- Duckworth, A.(2016). *Grit: The Power of Passion and Perseverance*, New York, NY, Scribner/Simon & Schuster.
- Duckworth, A. L., Peterson, C., Matthews, M. D., & Kelly, D. R.(2007). Grit: perseverance and passion for long-term goals, *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 1087-1101.
- Eisenhardt, K. M., & Zbaracki, M. J.(1992). Strategic decision making, *Strategic Management Journal*, 13(S2), 17-37.
- Freed, L.(2013). *Innovating Analytics: How the Next Generation of Net Promoter Can Increase Sales and Drive Business Results*, Wiley.
- Grapentine, T. H.(2001). A practitioner's comment on Aimee L. Drolet and Donald G. Morrison's "Do we really need multiple-item measures in service research?", *Journal of Service Research*, 4(2), 155-158.
- Kim, J. H., & Nam, J. M.(2018). A case study on the Lean Start-up in a small business industry for small business start-up consulting, *Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship*, 13(4), 183-196.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G.(1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G.(2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role of environment and industry life cycle, *Journal of Business Venturing*, 16(5), 429-451.
- McIver, J. P., & Carmines, E. G.(1981). *Undimensional Scaling*, Sage.
- McKenzie, N., & Marks, I.(1999). Quick rating of depressed mood in patients with anxiety disorders, *British Journal of Psychiatry*, 174, 266-269.
- Miller, D.(1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms, *Management Science*, 29(7), 770-791.
- Miller, C. C., & Cardinal, L. B.(1994). Strategic planning and firm performance: a synthesis of more than two decades of research, *Academy of Management Journal*, 37(6), 1649-1665.
- Mintzberg, H.(1991). Learning 1, planning 0: reply to Igor Ansoff, *Strategic Management Journal*, 12(6), 463-466.
- Mosakowski, E.(1997). Strategy making under causal ambiguity: conceptual issues and empirical evidence, *Organization Science*, 8(4), 414-442.
- Nadkarni, S., & Narayanan, V. L.(2007). Strategic schemas, strategic flexibility, and firm performance: the moderating role of industry clockspeed, *Strategic Management Journal*, 28(3), 243-270.
- Parasuraman, A.(2000). Technology Readiness Index(TRI): a multiple-item scale to measure readiness to embrace new technologies, *Journal of Service Research*, 2(4), 307-320.
- Ries, E.(2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation To Create Radically Successful Businesses*, Random House LLC.
- Sarasvathy, S. D.(2001). Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency, *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.
- Shin, J. H., Cho, K. T., & Park, S. H.(2018). The effect of creativity of executives on innovative performance of firms: focusing on the mediating effects of entrepreneurial orientation and technological innovation orientation of research organization, *Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship*, 13(1), 73-87.
- Stam, W., & Elfring, T.(2008). Entrepreneurial orientation and new venture performance: the moderating role of intra- and extra industry social capital, *Academy of Management Journal*, 51(1), 97-111.
- Wiklund, J.(1999). The sustainability of the entrepreneurial orientation performance relationship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(1), 37-48.
- Wiklund, J., & Shepherd, D.(2003). Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses, *Strategic Management Journal*, 24(13), 1307-1314.
- Zajac, E. J., Kraatz, M. S., & Bresser, R. K. F.(2000). Modeling the dynamics of strategic fit: a normative approach to strategic change, *Strategic Management Journal*, 21(4), 429-453.

Perseverance or Pivot? The Role of Problem-Solving Strategies on Individual Entrepreneurial Orientation and New Problem-Solving*

Jinyoung Kim**

Abstract

When we face an unexpected challenge, should we stick to the original plan and persevere through the series of challenges? Or shall we pivot and transform our original plan into something new by taking into account the newly acquired information? This perennial question of perseverance versus pivot as two competing problem-solving strategies has puzzled our every day lives. In this study, based on the large-scale, nation-wide survey on entrepreneurship, I found that individual entrepreneurial orientation, which consists of innovativeness, risk-taking, and proactiveness, promotes an individual's tendency to choose new problems to solve. Perseverance strategy was found to positively moderates the relationship between innovativeness and the tendency to choose new problems to solve, whereas the relationship between risk-taking and the tendency to choose new problems to solve was found to be negatively moderated by perseverance strategy. Pivot strategy, on the other hand, was found to be positively moderates the relationship between proactiveness and the tendency to choose new problems to solve. These findings contributes to the stream of individual entrepreneurial orientation research by empirically testing two competing problem-solving strategies of perseverance and pivot to show their interaction effects with entrepreneurial orientation. Also the findings of this study expand the potential outcome of entrepreneurial orientation by adding an individual's tendency to choose new problems to solve rather than what he or she has already experienced before.

Keywords: entrepreneurial orientation, problem solving, perseverance, pivoting

* This research was supported by Research Program through the Korea Entrepreneurship Foundation funded by the Ministry of SME's and startups(2018).

** BK21Plus Research Professor, Korea University Business School, jinyoungkim@korea.ac.kr