

창업소비자의 관점에서 본 창업 성공과정에 대한 근거이론적 분석

A Grounded theory Analysis of the Successful Process : Consumer perspective of Entrepreneurial

백재화 · 서정희*

울산대학교 아동가정복지학과

Back, Jae Hwa · Seo, Jeong Hee*

Dept. of child & Family Welfare, Ulsan University

Abstract

The purpose of the study was to qualitatively analyze how entrepreneurs would succeed in business from the consumer perspective of entrepreneurial. In particularly, this study understood what has made the entrepreneurs do their own business, learning contextual and mediating conditions. In order to achieve the research goals, the study conducted in-depth interviews to a total of 11 entrepreneurs and based on data from the interviews, carried out a grounded theory analysis. According to the results, the successful entrepreneurship process paradigm model from the consumer perspective of entrepreneurial was observed with some central phenomenon, 'change of course', via casual circumstances as 'self-realization' and 'material value realization.' For the contextual conditions, there found 'anxiety for survival', 'organic motive', 'confidence in a market' and 'relational role element' as well. The interaction strategies consisted of 'internal capability improvement', 'internal and external activity directivity growth' and 'marketability judgement ability.' The mediating conditions were observed to be 'strategic cognition improvement' and 'growing of desire to succeed'. The analysis results reported that there were two different aspects as 'increase of stable dailiness' and 'productivity enlargement'. In terms of the core category, it was 'securing of stable dailiness and competitiveness in the market as well by developing characteristics and abilities of an individual for the life value realization.' Those results confirmed that once pleasure and satisfaction in daily life increase, the confidence of the entrepreneurs improves too, which would encourage them to continue the business.

Keywords: A grounded theory, successful entrepreneurs, career change, steady increase, increase capacity everydayness

I. 서 론

우리나라는 청년실업을 해소하고 창조경제를 활성화하기 위하여 창업을 중요한 정책 과제로 삼고 있다. 창업은

소비자가 소비는 물론 제품개발, 유통과정까지 직접 참여하는 생산적 소비자의 역할이 강조되고 있는 소비자학을 포함하는 생활과학 전공자들에게 있어서 중요한 취업 대책이 될 수 있다. 창업은 경제성을 높이고 시장에 혁신을 불어 넣으며, 일자리를 창출하고 고용 율을 일정

* Corresponding Author: Seo, Jeong Hee
Tel: +82-52-259-2884
E-mail: jhseo@ulsan.ac.kr

하게 유지하기 때문에 중요하다(Shane & Venkataraman, 2000).

세계 54개국에서 18세에서 64세에 해당하는 2000명 이상을 대상으로 조사한 글로벌 기업가 정신 2011 연구보고서(Global Entrepreneurship Monitor, 2012)에 의하면 약 4억 명의 창업 기업가가 활동하고 있는 것으로 추정되며, 우리나라의 초기 창업활동 비율은 7.8%로 나타났다. 직업을 선택할 때 창업 선호 정도가 61%, 언론의 창업에 대한 관심도도 62%로 나타났다. 특히, 베이비 붐 세대(1955~1963년생)들이 은퇴 연령에 접어들면서 퇴직한 뒤 창업에 나서는 사례도 크게 증가하고 있다. 2011년 10월 기준 50대 이상의 자영업자는 3,103,000명으로 전년 대비 169,000명이 늘었으며 2011년 한 해 동안 신설 법인 수도 전년 대비 8% 이상 늘어난 65,510개로 사상 최대치를 기록했다("Startups Hit Record High Last Year", 2012)

정부가 2013년에 확정된 창조경제 실현 계획과 창조경제 생태계 조성 방안의 6대 전략 중 첫 번째가 창의적 아이디어와 기능만으로도 자금 조달이 가능한 투자 환경을 조성하고 상상력, 창의성과 기술이 쉽게 창업으로 연결되도록 창업의 전 과정을 지원하며 지식재산이 제 가치를 인정받고 활발히 유통될 수 있도록 제도를 개선하고, 성실한 실패가 용인되고, 재도전이 가능한 창업 안정망 구축을 준비하고 있다("The Government's Commitment for The Realizing Creative Economy And the Creation Future value", 2013). 대학생의 창업이 활발해지고 있고, 청년창업지원 프로그램이 다양해지고 있으며, 중장년층, 여성 창업 등에도 사회적 관심과 지원이 심화·확대되고 있다.

그러나 소기업의 27.6% 정도가 창업 후 1년 이내에 폐업하게 되고, 2년 째 도산하는 기업은 18.3%, 3년 이내에 창업자의 50% 이상이 폐업한다는 외국의 사례가 있고(Corman & Lussier, 1996), 음식업의 경우 5년 뒤 폐업율이 80%로 사회적 비용이 매우 크다는 보고도 있다(Seo & Yun, 2002). 우리나라는 2012년 현재 신설법인은 전년 대비 13.9% 증가했으나, 생계형 업종이 많고, 평균 생존율이 1년은 72.6%, 2년은 56.5%, 3년은 46.4%로 자영업자 절반 이상이 3년 이내 폐업하는 것으로 나타났다(Small & Medium Administration, 2013).

창업소비자의 관점에서 창업가와 창업 과정에 대한 연구는 프로슈머의 복지 추구하고 삶의 질 향상 그리고 무엇보다 사회적 비용의 손실에 대한 대비라는 측면에서 소비

자와 생활과학에서 연구되어야 하는 중요한 영역이다. 소비자의 행태를 연구하는 소비자학은 성공적인 창업의 중요한 측면을 지원할 수 있다는 점에서 창업지원정책 및 프로그램 개발에 필요한 교육적, 정책적 지침을 제시하는 기능을 담당함으로써 연구와 실천의 지평을 넓힐 수 있다.

지금까지 창업과 관련된 선행 연구는 대부분 벤처 창업, 인터넷 창업, 소상공인 창업 등과 같은 영역에서 창업자의 특성과 재무성과의 관계를 분석하거나 고객 및 기업 측면에서 성과 요인을 찾는 연구들이 많았다. 그러나 창업의 성공률을 제고시키기 위해서는 창업 과정에서 창업가들이 어떤 문제를 경험하고 어떻게 대처하며, 어떤 과정을 통하여 창업에 성공하게 되는지를 밝히는 질적 연구가 필요하다. 이러한 문제의식을 가지고 이 연구는 개괄적인 현상 분석을 넘어 창업 성공 과정에 대한 이론적 모형을 제시하여 창업 과정에서의 성공적인 경험에 대한 심층적인 이해를 돕고자 하였다. 연구 문제를 보다 구체적으로 제시하면 창업가들이 창업에 성공적으로 정착하는 과정에서 경험한 문제의 현상과 원인이 무엇이고, 그것을 강화 또는 약화시키는 맥락과 조건이 무엇이고, 이것이 어떠한 장애 요인과 대처 행동의 상호작용을 거쳐서 성공적인 창업에 이르게 되는지를 창업의 전 과정에 초점을 맞추어 분석하고자 한다.

이 논문에서는 구조화된 설문지로는 창업 과정에서 경험한 독특한 경험이나 삶의 총체적인 맥락을 탐구하는데 한계가 있다고 보고 질적인 연구 방법을 이용하였다. 다양한 질적 연구 방법 중에서 실제 자료에서 이론을 발달시키는 과정을 체계적으로 지원하고, 어떤 현상에 대한 기초 지식이 한정되어 있어서 중요한 변수들을 알 수 없고 서로의 관계들이 명확하지 못할 때 적합한 귀납적인 연구 방법인 근거이론적 접근방법(Lee, 1987)을 활용하였다. 근거이론은 인간이 자신이 접하는 문제에 기계적으로 반응하는 것이 아니라 자신이나 타인과의 상호작용을 통해서 자신이 부여한 의미에 따라 행동한다고 하는 상징적 상호작용이론에 바탕을 둔 것으로(Kim, 2003), 창업의 성공과정에서 나타난 현상을 단순히 기술하는 것을 넘어 그 현상의 맥락과 창업가의 대처행동과 상호작용을 밝히려는 이 연구의 접근방법으로 매우 적절하다고 볼 수 있다.

창업소비자의 관점에서 창업을 하고 적어도 5년 이상 사업장을 성공적으로 운영하고 있는 사업가들을 연구 대상으로 선정하여 생산적 소비자의 관점에서 창업의 성공과정에 대한 심층적인 연구는 성공적

인 창업을 지원하는 교육적 정책적 방안을 보다 구체적으로 제시하는 기능을 담당할 수 있다. 성공적인 창업을 가능하게 하는 순환관계의 전 과정에 창업지원 정책과 교육이 세밀하고 체계적으로 개입한다면 합리적인 창업 환경을 조성하여 창조적인 경제정책의 효율성도 제고시킬 수 있을 것이다.

II. 이론적 배경

1. 창업성공의 개념

창업이란 새롭게 사업을 만들어 운영하는 것으로 본 연구에서는 창업활동을 과정적 의미가 강한 창업활동의 개념으로 사용하였다. Park(2004)은 창업의 성공을 측정하는데 고려할 점 세 가지를 제시하였다. 첫째, 초기투자 이후 이익이 발생하기까지는 어느 정도의 시기가 필요하며, 둘째, 단기적인 성과가 나쁘더라도 장기적으로는 성과가 좋을 수 있고 그 반대의 경우도 발생된다는 점이며, 셋째, 소기업의 경우 창업 이후 기업을 유지하는데 어려움이 많다는 것이다.

선행 연구에서는 창업성공을 계량적 성공(QIS : Quantified Initial Success)으로 측정한 연구들로 창업성공을 매출액, 연평균 순수익, 고용성장률, 수익률, 종업원 대비 매출액과 동종업체 대비 매출액 등으로 측정하고 있다(Stuart & Abetti, 1987; Park, 2001; Seo, 2005; Park, 2005; Lee, 2006).

둘째, 주관적 개념으로 성공 개념을 측정한 연구들은 목표기대를 달성한 정도, 생존확률, 외부 자본을 조달할 수 있는 능력, 종업원 만족도 등이다(Seo, 2001; Kim, 2003; Park, 2004).

창업성공의 개념을 과정적 의미로 해석하여 근거이론으로 접근하면 계량적 접근이나 주관적 접근이 가지고 있는 한계를 보완할 수 있고, 보다 구체적이고 실제적으로 개념을 정의할 수 있다. 그러나 선행연구를 고찰한 결과 근거이론적 접근방법으로 창업을 다룬 논문이 거의 없는 상태이다.

2. 창업자 특성

기존의 많은 창업 연구에서는 창업기업의 성공 여부에 가장 큰 영향을 미치는 요인으로 창업자의 특성을 강조

하였다. 특히 규모가 작고 영세한 업체의 창업을 준비하는 과정에서부터 그 업체의 운영에 이르기까지 매우 지대한 영향을 미친다는 것을 알 수 있다 (Begley & Boyd, 1987; Box *et al.*, 1993; Gartner, 1985).

Stuart와 Abetti(1987)는 창업자의 관리경험의 유무가 신생기업의 초기 성공에 영향을 미치는 것으로 나타났으며, Hornaday와 Aboud(1971)은 창업인의 연령과 성격, 경험, 교육, 가족배경 등을 주요 요인으로 간주 하였으며, Vesper(1980)는 ‘과거 직장에서의 다양한 경험과 창업 경험’이 성공적인 창업의 중요가 지표가 될 수 있음을 강조 하였다.

Timmons(1994)는 성공적인 창업자가 되기 위해서는 문제 해결에 대한 집요함이나 개인적 희생을 감수하려는 의욕, 극기와 같은 몰입과 신념, 능동적인 업무 추진과 타인에 대한 조언과 격려, 신뢰감을 주고 공평한 업무 처리를 하는 리더십, 고객의 필요에 부합하는 정도, 시장 중심적 또는 가치 창조와 행상에 전력하려는 기회 추구 행동, 계산된 위험추구자의 형태나 불확실성에 대한 적응과 수용도, 변화에 따른 발 빠른 적응력, 실패에 대한 두려움이 적고 창조적인 문제 해결을 하려는 창의력과 적응력, 그리고 목표와 결과 중심, 협조적인 대인 관계, 사물에 대한 안목, 유머 감각, 관련업계에서 최고가 되는 의지가 필요하다고 하였다.

Lee(1997)는 성공적인 창업 기업은 창업자의 분명한 비전과 목표, 그리고 경영이념과 같은 동기와 관련된 특성들이 중요한 요인이라고 하였다. 높은 성취 욕구를 가진 창업자는 그렇지 못한 창업자들보다 스스로 도전적인 목표를 수립하고, 수립한 목표를 달성하려고 노력하며 성과를 높이기 위해 노력하며(Park, 2001), 자신에게 일어난 것들에 대해 스스로 책임지려고 하고, 도전적이면서도 명확한 목표를 수립하기를 즐기며, 계산된 위험을 감수하면서 기꺼이 결과를 자신이 책임지려고 한다(Cho, 2004).

Kim(2008)의 연구에서는 성별, 연령, 학력, 경험과 같은 배경특성, 성취욕구, 통제 위치, 위험감수성향, 모호성 수용력 등과 같은 심리적 특성이 매출액, 순이익, 시장 점유율, 원가 절감, 재무성과 등에 미치는 영향을 분석하였다. Box *et al.*(1993)은 성공한 창업자는 이전 창업 경험, 관련 산업에 대한 경험, 경영자로서의 경험, 연령, 그리고 학력에 있어 유사한 특징을 보이고 있다고 하였다. 기업가 정신에 관한 연구들은 창업자의 심리적 특성이 창업자와 비창업자를 구별하는 특성이 될 뿐 아니라 성과에 영향을 미치는 개인적 특성으로 주목받았다(Gartner,

1989; Jung & Kim, 2001). Becherer와 Maurer(1999)는 통제 위치, 위험감수성향, 모호성 수용력 등이 중요한 심리적 특성이 된다고 하였다.

선행 연구를 고찰한 결과 창업자의 여러 가지 특성은 창업 성공 과정에 중요한 영향을 미친다는 것을 알 수 있었다. 그러므로 이 연구에서는 창업자의 특성을 창업 성공 과정을 이해하는 아주 중요한 맥락적 배경으로 보고, 다른 여러 가지 상황과 어떻게 상호작용하는 지를 분석하였다.

3. 우리나라의 창업지원제도

1986년에 제정된 창업지원법에 의한 민간 창업투자회사가 설립되어 기술집약형 중소기업의 육성을 지원하고 있다(Lim, 2012). 창업지원정책으로는 조세 지원, 금융 지원, 기술 지원, 경영 지원, 창업 인프라 지원 등이 있다. 창업 중소기업에 대한 조세지원제도는 투자를 유도하여 창업을 활성화하고 경쟁력을 높이기 위하여 실시되고 있으며, 금융지원제도는 사업 규모가 영세하고 경영 자원이 취약한 중소기업의 자금 조달을 돕기 위해서 지원하고 있다. 창업 기업의 기술력 제고를 위하여 아이디어에 대한 타당성 평가에서부터 사업화까지 전 분야에서 기술지원제도를 실시하고 있다.

경영지원제도는 창업자가 사업의 초기계획을 수립하고 경영자원을 배분하고 투입하여 재화의 생산 또는 용역의 제공을 통해 수익을 창출할 수 있도록 지원하는 제도이고, 창업 인프라 지원제도는 창업에 필요한 공간, 창업 절차의 간소화, 창업에 따르는 각종 규제의 완화, 창업 정보의 제공, 창업 지원인력의 양성 및 공급, 연구기자재 지원 등과 같이 총체적인 창업 기반을 지원한다. 기업 지원서비스는 금융, 인력, 입지, 교육 및 훈련, 기술, 마케팅, 창업 등을 지원하여 창업기업이 핵심 역량을 구축하게 한다(Song, 2010).

특히 청년창업을 지원하기 위하여 고용부의 청년창업 역량 강화, 교육과학기술부의 산학 협력을 통한 대학생의 창업 역량 강화, 중소기업청의 청년창업 활성화 사업 등이 이루어지고 있다. 그러나 청년창업 활성화 정책은 시작된 지 얼마 되지 않았지만 효과에 대한 논란이 제기되고 있다. 즉 자영업 청년창업의 증가, 치열한 경쟁으로 인한 낮은 자영업 생존율, 청년창업자 가게 중심의 자금 조달 등으로 인하여 부실

가능성이 높은 창업이 창출되고 있다(Yang *et al.*, 2012).

Ⅲ. 연구 방법

1. 근거이론적 접근

근거이론이란 Glaser와 Strauss(1967)에 의해 고안된 연구 방법으로 상징적 상호작용론의 관점에서 사회 현상을 이해하기 위해 개발되었다. 근거이론적 접근은 실제 자료에 근거해서 이론을 도출하는 귀납적 연구 방법으로, 체계적으로 수집되고 분석된 자료로부터 가설적 관계를 추출하는 과정을 통해서 연구 참여자가 당면한 문제를 스스로 어떻게 해결하는 가를 밝히는 것이다(Choi, 2005).

근거이론은 인간에게는 다양한 사회심리적 문제가 존재하고 자신이나 타인과의 상호작용을 통해서 그 문제에 자신이 부여한 의미에 따라 행동한다고 가정한다. 그러므로 인간 행동을 이해하기 위해서는 행위자가 상황을 어떻게 보고, 무엇을 고려하며, 어떻게 해석하는 지를 분석해야 한다. 이처럼 근거이론적 접근은 인간이 경험하는 다양한 문제를 탐구해서 중범위 이론을 개발하는 것을 목적으로 하고 있다. 또한 특정 단위를 기술하기보다는 사회 현상에 내재하는 주요 과정을 발견하는데 초점을 둔다는 점에서 다른 질적 연구 방법과 차별화된다. 각 자료는 다른 자료와 비교하여 분석되고, 이를 통하여 개념들을 발견하고 개념 간의 관계를 설명하기 위한 틀로 공식화한다. 다시 말하면 인간 행위의 상호작용을 이해하고 개념화하기 위하여 인간의 실제행위 영역에서 수집된 자료를 근거로 사용하는 근거이론은 실제에서 이론을 발달시키는 귀납적 이론 구축을 통하여 관련 변수를 찾고 관련 변수들 간의 관계를 설명하는데 매우 유용한 방법이다(Kim, 2003; Lee, 1987; Son, 2013). 이 연구는 Strauss와 Corbin(1998)이 제안한 코딩절차에 따라 성공창업의 경험을 구성하는 개념들을 도출하고, 개념들 간의 관계를 파악하였다.

2. 연구 대상

연구 참여자 선정은 의도적 표집 방법을 이용하여 이루어졌다. 우선 현업을 창업하기 전에 창업 경험이 있는 소

비자를 대상으로 하였고, 창업 기간은 초기로 간주되는 3년 6개월이 지난 소비자를 대상으로 하였으며 적어도 5년 이상 현업을 유지하고 있는 사업가를 ‘창업 성공자’로 분류하여 대상으로 하였다. 우리나라에서 창업이 가장 많이 이루어지고 있는 연령대는 40대, 50대 중장년층이며, ‘성별’에 따른 연구 결과는 차이 유무에 따른 결과가 교차하여 고려하지 않았으며, 업체 성과에 어느 정도 영향을 미치는 지가 명확하진 않지만 심리적 특성들과 능력이 ‘학력’에 의해 상당한 영향을 받는 것으로 고려되어 대학을 졸업한 창업자로 그 대상을 한정하였다. 연구의 윤리성을 확보하기 위해 연구에 참여하기 전 연구의 목적과 면접 내용 및 녹취에 대한 사항을 다시 설명하고 동의를 얻었으며, 최종 표본의 크기는 11명이었다. 연구 참여자의 특성은 <Table 1>과 같다.

3. 자료 수집과 분석

자료는 심층 면접을 통해 수집되었다. 최초 면접은 2008년 7월에서 8월까지 성공과정과 요구도를 중심으로 20명을 대상으로 면접하였고 2013년 5월까지 창업한 사업장을 성공적으로 유지하고 있는 대상자를 선별하여 11명을 대상으로 2013년 5월에서 6월까지 1회 2시간가량의 심층 면접과 전화 면접을 통한 추가 면접을 진행하여 결과를 얻었다. 면접 내용은 사전 허락하에 모두 녹음되었으며, 반 구조화된 면접을 사용하였다. 면접은 창업 동기와 창업을 하게 된 과정과 현재의 창업 전략 등 창업 과정 전반에 관한 내용으로 자유롭게 기술하도록 하였다.

본 연구는 Strauss와 Corbin(1998)이 제안한 근거이론 접근 방법을 채택하여 코딩절차에 따라 창업소비자의 창업 성공 과정에 구성하는 개념을 도출하고, 개념들 간의 관계를 파악하였다. Strauss와 Corbin(1998)의 자료 분석

<Table 1> Characteristics of study participants

Case	Sex	Age	Education	Year of establishment	Before the establishment of Work experience	Establishment period of preparation	Type of establishment	The initial capital(won)	Amount of sales for the month
case 1	female	53	college graduate	2002	have experience	3 months	Jewelry Shop	Two hundred million	Fifty million
case 2	male	53	college graduate	2003	have experience	1 year	Footwear specialty stores	Two hundred million	Forty million
case 3	male	47	college graduate	2006	have experience	3 months	Manufacturing	Fifty million	Ten million
case 4	male	49	college graduate	1996	have experience	3 years	Construction Materials Dealer	-	-
case 5	male	46	college graduate	1997	have experience	1 months	GYM	Fifty million	Three million
case 6	male	41	college graduate	2006	have experience	3 months	Jewelry Shop	Two hundred million	-
case 7	male	48	college graduate	1994	have experience	1 year	Manufacturing	-	-
case 8	male	40	college graduate	2005	have experience	3 months	Clothing wholesale	Forty million	Five million
case 9	male	42	college graduate	2002	have experience	1 year	Clothing wholesale	Seventy million	Ten million
case10	male	44	college graduate	2007	have experience	4 years	Health product	Fifty million	-
case11	female	48	college graduate	2007	have experience	1 year	Climbing clothes	Forty millin	Seven illion

은 개방코딩, 축코딩, 그리고 선택코딩이라는 일련의 과정을 제시하였다. 개방코딩은 면밀하게 자료를 검토해서 개념을 추출하고 속성을 파악하며, 개념들 간의 유사점과 차이점을 비교하여 범주화하는 작업이다. 축코딩은 인과적 조건, 현상, 맥락적 조건, 작용/상호작용 전략/결과를 포함하는 일련의 개념적 모형을 사용하여 새로운 방식으로 자료를 조합하는 과정이다. 중심현상이란 중심이 되는 사건으로서 일련의 전략을 통해 해결하려고 노력하는 대상 또는 목표를 의미한다. 인과적 조건은 어떤 현상을 일으키거나 발전시키는 사건을 말하며 맥락적 조건이란 어떤 현상이 발생하는 일련의 구조적 장으로써, 인과적 조건에 의하여 중심 현상을 일으키는 정도의 차이에 영향을 준다. 중재적 조건은 어떤 현상에 반응하는 작용/상호작용 전략에 영향을 주는 상황을 말하며, 특정한 전략을 촉진하거나 억제한다. 작용/상호작용 전략은 특정하게 인지된 상황들 아래서 현상을 관리하고 대응하려는 개인 또는 집단의 작용/반작용을 말한다. 근거이론에서 결과란 작용/상호작용 전략에 따라 중심 현상이 조정되면서 최종적으로 나타나는 것이다. 이러한 축코딩은 현상이 처해있는 구조적 상황과 범주의 연결을 통합하는 패러다임 모형으로 제시될 수 있다. 근거이론 접근의 마지막 단계인 선택코딩은 이론을 통합시키고 정교화 하는 단계인데, 중심 현상을 해결해 나가는 과정을 압축적으로 표현한 핵심 범주를 선택하는 과정이다(Choi, 2005; Strauss & Corbin, 1998; Son, 2013). 그리고 축을 차원으로 구분하여 과정이 다른 패턴을 선택적으로 나누는 작업을 실시하였는데, 중요한 속성에 대해서 적절한 차원명을 명명하였고, 대상자들의 경험 양상을 고려한 선택적 해석을 부여하였다.

본 연구는 첫째, 구체적으로 창업을 하게 되는 ‘현상과 원인’이 무엇인지를 알아보고 기존에 이루어진 연구들과 어떠한 차이가 있는 지를 알아보고자 하였다. 둘째, 그것을 ‘강화’ 혹은 ‘약화’ 시키는 ‘맥락적 조건’이 무엇인지, 셋째, 이것이 어떤 ‘장애 요인’과 ‘대처 행동’의 ‘상호작용’을 거쳐서 성공적인 정착에 이르게 되는 지를 전체적 과정에 초점을 두고 이해해 보고자 한다. 마지막으로 각각의 차원에 따른 창업성공의 유형을 알아보았다.

4. 자료 분석의 타당도

본 연구 자료의 타당도를 검증하기 위해 Lather(1986)가 제안한 검증 방법으로서 ‘연구 참여자에 의한 연구 결

과의 검토와 평가 방법’을 사용했다. 연구에 참여했던 참여자의 일부를 선정하여 연구 결과를 검토하고 평가하도록 했다. 연구 결과의 분석과정에 참여자를 참가시킴으로써, 참여자의 생활 세계의 의미를 얼마나 근접하게 표현하고 분석하였는가를 물었으며 그 결과를 확인했다.

VI. 결 과

1. 창업소비자의 창업 성공 과정에서 경험하는 개념과 범주들

본 연구에서 창업소비자들이 창업 성공 과정에서 얻는 자료에 대한 심층 면접 자료와 비교하기를 통해 개념을 명명하였다. 이러한 개념들을 무리지어 범주화하고, 각 속성과 차원을 계속적으로 발달시켜 나갔으며, 개방코딩을 통해 최종적으로 86개의 개념, 21개의 하위 범주와 이들을 포괄하는 14개의 상위 범주가 도출되었으며 그 결과는 <Table 2>와 같다.

2. 창업소비자들이 창업 성공 과정에서 겪는 경험에 대한 이해(패러다임 분석)

1) 인과적 상황

인과적 상황은 어떤 현상이 발생하거나 발전하도록 이끄는 사건이나 일들을 의미한다(Strauss & Corbin, 1998). 본 연구의 중심 현상인 진로 방향의 변화(창업)는 ‘자아실현’과 ‘물질적 가치실현’이라는 인과적 상황에 의해 유발된다. 소위 내가 해나갈 수 있는 일, 좋아하는 일, 잘하는 일을 통해 행복감을 맛보고 싶고, 현재 생활에 대한 막연한 불만족감을 극복하고 새로운 성취감을 느끼고 싶어한다. 또한 사회적으로 가치 있는 일을 하는 데에는 반드시 경제적 기반이 수반되기 때문에 재정적인 도움을 주고 싶고, 일반적으로 창업을 한다는 것은 직장 생활을 하는 것보다 훨씬 더 자유롭고 정당한 대가를 받을 수 있기 때문인 것으로 나타났다.

일단 직장생활보다 월급이 훨씬 더 많고 내 시간, 내가 자유롭게 쓸 수 있고 좋죠

그리고 어릴 때부터 체육을 아주 잘 했는데, 직장 교대 근무하고 하니깐 몸이 제일 먼저 상해서 직장생활 하기 싫더라구요.....(사례5)

<Table 2> Consumer perspective of Entrepreneurial education, the successful process of this process, the concept of entrepreneurship categorization

Paradigm	Top Categories	Sub category	Concept
Causal-conditions	Self-actualization needs	Self- initiative	My business, I drove in one go
		Complacency	You will want to make money while working. I can do it better. Dream a little bit early to discover. To the pursuit of happiness.
		Check their capabilities	To experience a sense of accomplishment, confidence in success, the current vague dissatisfaction about life
	Material needs to value	Material needs to value	Financial assistance to worthy and would like to give, I want to be rich, I want to make quick money, family business succession Unprecedented incentives, work life and more income, large salary expectations, More income
Contextual situations	For survival Anxiety	For survival Anxiety	Of small businesses with risks, faltering position, interpersonal conflict, anxiety
	Organic motivation	Organic motivation	Check his aptitude, dreams reaffirm, reaffirm goals for your life, realize the value of life, 'I am I', narcissistic
			Creativity, adventure, achievement of smart people, curiosity
	Confidence in the Market	Confidence in the Market	Competitive products, competitive market certainty for
	Element relationship role	The role of the house owner	The need to increase household income, leading day-to-day life, the role and authority of houseowner
The desire for relationship		Communication problems within the organization, role and become aware, character education	
Central phenomenon	Changing career direction	Changing career direction	High-risk high- return, the establishment of a new one Self-realization (goals), promoting one likes to make a career Planning founder, one of which has been extended / changed
Intervention conditions	Strategic Recognition	Strategic Recognition	Promote sales techniques, such as household staff, good character, ownership, enhance mental, financial leverage
	Enhance the perception of success	Market / social development	Communication skills, culture, social groups, join utilize community education program
		Establish the concept of success	Success studies, success stories, successful personals
Action / interaction	Strengthen the internal capacity	Established system of values	Classics / Humanities through the philosophical system, strengthening the Buddha way, the value of life afflicted Hebrews
		Life feedback	success concept with the subconscious implantation, and ongoing management enthusiasm, motivation and a sense of purpose check, positive way of life, self- comfort, crisis management capacity building, a stable emotional
	Internal and external activities enhance directional	The joy of the relationship	Utilization of community education programs, social groups and join training, meetings and communication activities of the joy.
		The joy of self-growth.	Tokoname qualities appropriate to the market, and not just those who trade, credit and humanity
	Marketable judgment.	Marketable judgement.	Industry group targeting, Trend reading, execution
Result	Steady increase in everydayness	The joy of life.	Believe that can operate as a family household staff, ensuring sales network is operating smoothly
		The fullness of life.	Formation of a stable society network, Formation of a stable family network, Supporters, give or take. Contributing to society, Filled with a sense of accomplishment
	Increase capacity	Pride in one	Confidence in my stuff, and my confidence in trading, revenue growth, market judgment, the relevant sector / observation skills Category

집안의 가업처럼 어른들이 계속 귀금속 가게를 한 거라. 나는 그냥 거기다가 포장만 더 하는 거지 뭐.....그래도 고정적으로 오는 분들 계시니깐 수익엔 이상 없고...애들 뒷바라지...약속...자유롭게 하니깐 좋지...(사례1)

저는 기술 창업인데... 귀금속 기술자라고 급여에 불안족이 없었는데... 실제 내가 만들 물건이 가게에서 판매되는 금액을 보니... 좀 그렇더라고요...

그래서 내가 남들보다 수리도 잘 해줄 수 있고 재질에 대해서 더 잘 설명해 줄 수 있고 그러면 내가 지금 기술자로 받는 월급보다 세 배 정도는 수익을 예상하겠더라고요...그래서 아내랑 같이 가게를 하게 되었지요.....(사례6)

남편이 경제 활동을 하니깐 생활비는 원 없이 쓰는데, 나는 민주화 운동하는 아이들 도와주고 싶더라고.....근데 그걸 남편 돈 가지고 할 수 없으니깐.....(사례11)

2) 맥락적 상황

맥락적 상황은 중심 현상에 영향을 미치는 특별한 조건이나 현상이 나타나는 구체적인 상황을 뜻한다(Strauss & Corbin,1998). 진로 방향의 변화인 창업을 하게 되는 맥락적 상황은 ‘생존에 대한 불안감’, ‘개인 기질 요소’, ‘시장에 대한 확신’, ‘관계 역할 요소’로 나타났다.

① 생존에 대한 불안감

창업소비자의 대부분은 사회 초년기 직장 생활을 경험하게 되는데, 작은 영세업체의 경우 조그마한 사회 경제적 환경의 변화에도 쉽게 휘청거리는 현상을 자주 경험하게 되고, 자주 긴장 상태를 경험하게 되고 쉽게 지치고 불안감을 가지게 된다.

뭐 대기업 같은 경우에는 자원이 무한하니까 뭐 A 해보고 싶으면 B, C 할 수 있지만 작은 영세업체에서는 당연히 심사숙고해서 A, 틀리면 B에서 휘청거리거든요.....(사례2)

직원이 나가면 사람을 뽑질 않아.. 예전에 3명이 했던 일을 계속 혼자 해야 하니깐 미칠 지경이지...(사례3)

② 개인 기질 요소

불안정한 일상 가운데 본인이 현재 직장과 일에 잘 맞지 않다는 생각을 많이 하게 된다. 그러면서 자신이 어떤 일을 할 때 가장 행복해 하는 지 등 자신의 꿈을 환기하게 되면서 인생 목표를 재점검하게 된다.

개인 기질 요소 중에서도 ‘한 번뿐인 내 인생 내가 하고 싶은 것 하면서 행복하게..’라는 의식이 예전보다 강하게 자리 잡고 있는 듯하다. 그래서 좋아하는 일을 하면서 생활에 필요한 자원을 충족시킬 수 있는 방안에 대한 관심을 많이 가지게 되고, 많은 수익이 보장되지 않아서 과감하게 진로를 바꾸는 것으로 나타났다. 본 연구에서는 이를 자기애(愛)라고 명명하였는데, 이는 창업 시장의 다양화를 촉진시키는 중요한 요인이 됨을 시사하고 있다.

나의 경제적 표현의 한계는 어디까지인가. 궁금증, 호기심이 있습니다. 내가 얼마만큼 내 표현을 경제적 표현을 잘하고 내가 생각한 아이디어를 좀 플랜을 제대로 짜 가지고 내가 몇 십억 벌 수 있는 아이디어인가. 한 번 확 인해 보고 싶어요 거기에 대한 궁금증이 호기심이 굉장히 제일 큼니다.....(사례2)

사람이 두 번 사는 거 아니잖아요..

이왕 한 번 사는 거 하고 싶은 거 하고 살아야 안 되잖나.... 언제 죽을 지도 모르는데...호호호.....(사례4)

③ 시장에 대한 확신

이번 연구에 참여한 대상자의 대부분은 자신의 과거로부터 해 왔던 일을 토대로 창업을 한 경우가 많은데, 이는 한 가지 일을 오래한 사람의 직관적인 능력으로써, 본인의 능력에 부합하는 경쟁력 있는 제품과 시장에 대한 확신을 가지게 된다.

딱 되겠다 느꼈죠 그리고 인자 우리 회사에 그 때 연구진이 한의사, 양의사 합쳐서 약 20명 가까이 됐는데..... 우리나라 고전에 내려오는 거 아직 제대로 한약으로 선포되지 않은 거 그런 걸 인자 연구하는... 나름대로 꽤 창의성 있고 경쟁력 있는 그런 제품을 주로 개발하는...(사례2)

④ 관계역할 요소

최근 한국에서는 40대, 50대 연령에서 창업이 가장 활발하게 이루어지고 있다. 한국 가게에서 원하는 가장 역

할에 대한 부담감을 많이 느끼고 있었다. 가족 내 역할과 자리매김에 대한 중요성을 사회적 관계 못지않게 중요하게 생각하고 있었으며, 함께 영화보기, 식사하기, 여행하기 등의 시간을 많이 할애해야 한다는 의식을 가지고 있어서 과거 가장으로서의 권위적 관계 역할과는 변화된 역할을 인지하고 있었다. 더 많은 수입을 통해 가문의 권위를 누리고 싶어 하고, 가장으로서 경제적 책임과 도리를 다 하고 싶어 하며, 가족 내에서도 가장 중심이 되는 핵심 역할자로서 자리매김하기를 원한다. 그럼으로써 중심 현상인 진로 방향의 변화(창업)를 하게 되는 것이다.

가장이니깐 집 식구들 먹여 살리고 애들 교육 시켜야겠는데, 월급 가지고는 안 되겠는 거야... 언제 짤릴 지도 모르고...(사례5)

최소한 애들 하고 싶은 건 하게 해야 아빠로서 권위가 서지...(사례7)

뻘뻘해야지요... 식구들한테...그라고 돈 걱정하고 살면 아무것도 못해.. 식구들끼리 사이도 안 좋아지고.... 확실합니다...(사례6)

가족의 생계가 문제가 걸려 있으니깐 가장으로서 역할이나 이런 것들이 결국은 ...요거 때문에 창업을 하게 된 거고...(사례10)

3) 중심현상

중심현상은 ‘무엇이 발생되고 있는가?’를 분석하는 것으로, 작용/상호작용을 통해 조절하거나 해결하려는 중심 생각이나 사건을 의미한다(Strauss & Corbin, 1998). 본 연구에서는 창업소비자들이 창업 성공 과정의 중심현상을 ‘진로 방향의 변경(창업)’으로 보았다. 창업소비자들은 많은 위협의 존재를 인지하였지만, 앞서 살펴본 맥락적 상황 요인으로 인해 보다 더 많은 기대 이익에 대한 욕구 충족을 위해 진로의 방향을 바꾼 경우들이다.

이들은 첫째, 'high risk, high return'의 경우 위협이 먼저 선행되고 그 이후에 보답이 성과물로 오는 경우라 할 수 있다. 특히, 사업 아이템과 시장성에 대한 확신이 생기면서 이러한 동기가 발생했다. 둘째, 자아실현(목표 달성) 추진의 요소는 그 무엇보다도 삶의 가치실현, 자기에, 자

기적성에 많은 가치를 두는 경우로 일이 끝나 자신을 표현하는 가장 좋은 방법이라는 인식을 가지고 있었고, 자신에 대한 동기 부여를 끊임없이 하게 하는 추진 요소가 되었다.

셋째, 기획 창업자의 경우는 이 업종을 가장 잘 아는 사람에게 이야기를 듣고 노하우와 적시성을 가진 정보를 바탕으로 면밀한 자료 분석과 시장 조사에 의해 나온 결과를 가지고 진로 방향을 바꾸는 경우이다.

내가 이런 업종에서 사업 잘 하려면 이 업종을 가장 잘 아는 사람한테 이야기를 듣고 노하우를 수습하는 게 최고예요 창업 준비 기간에 했는데 가장 좋은 것이 그 일 등 점포에 대리점주의 사업 경험, 축적된 노하우, 사업 방향, 등등을 상세히...(사례2)

어차피 성공한 사람들은 1%의 사람이 아니겠습니까? 1%의 사람들은 결국은 스스로 스케줄을 짜고 스스로 움직일 수 있고 자기 스스로에게 동기를 부여하고 목표 점검하고, 누가 뭐래도 자기 길을 꿰뚫어 가는 사람들, 그럼 그 인간들은 1% 밖에 없지 않습니까? 나머지 20~30%는 그 사람들에게 의해서 긍정적으로 움직여 주는, 나머지 40~60%는 인제 뭐 피동적으로 움직이는 사람들...(사례 5)

4) 중재 조건

중재 조건은 주어진 상황 또는 맥락적인 조건에서 취해진 작용/ 상호작용에 영향을 미치는 요인들이다(Strauss & Corbin, 1998). 본 연구에서는 ‘전략적 인식 변화’, ‘성공에 대한 인식 강화’라는 두 가지 중재 조건이 확인되었으며 작용/상호작용에 영향을 미치는 것으로 나타났다.

① 전략적 인식 변화

창업소비자들은 사업의 본질적 요소인 판매 기술 개발 증진, 식구같이 신뢰할 수 있는 파트너를 구하는 것과 같이 진행되는 사업을 통해 가장 큰 수익을 얻을 수 있는 핵심 전략의 강화를 필요로 하는 것으로 나타났다.

사업은 혼자 해 나갈 수 없는 만큼, 훌륭한 파트너를 만난다는 것이 사업 성패의 관건으로 여기고 있고, 또한 창업소비자의 정신력을 강화할 수 있는 방법을 시도하는 것으로 나타났다. 타인과의 관계와 자신과의 싸움에서 이길려면 좋은 성품의 소유자인 경우 훨씬 더

수월하게 성공할 수 있다고 인식되고 있었다. 연구 대상자 대부분이 '자금의 확보 능력'을 키우는 것이 중요한 과제이며, 실제 제도적인 부분을 활용할 수 있는 능력이 많이 필요함을 강조하였다.

스피치 하는 방법도 가르치고 그래서 말 할 때 그냥 직선적으로 쓰지 말고 장단과 음향을 조율하면서 말을 리드미컬하게 리듬을 주라고 이야기 합니다. (사례2)

진정한 세일즈맨은 상대방의 눈을 쳐다보면서 상대방이 어떻게 반응하느냐 라는 걸 생각해 가면서 말의 고저 장단과 음향을 조절하면서 말을 해야 합니다. 그 다음에는 딱 눈빛을 짝 지나가는 순간이 있습니다. 아 지금은 절제해야 할 타이밍, 그걸 클로징이라 합니다. 클로징을 이끌어내야 합니다. 근데 그걸 잘하면은 굉장한 세일즈맨으로서의 성취감...(사례3)

창업 할 때는 힘 하나도 안 들어요 어렵지. 그 돈의 문제 때문에 그 자금이나 그런 것들이 담보나 담보가 없으면 대출 자체가 안 되니까 자본금을 모으기가 어렵지.....(사례4)

② 성공에 대한 인식

성공하기 위해서는 많은 연구와 자기 계발서에서 피력하는 것처럼 조직 사회와 사람과 소통하는 커뮤니케이션 능력이 가장 중요하고, 그러기 위해서는 사회 교육 프로그램들을 활용해서 자신의 소통 능력을 개발하는 것이 중요하다. 그래서 본 연구의 창업 소비자들도 대부분 여러 사회단체에 가입을 하면서 자연스럽게 자신의 업종을 알리는 방법으로 활용되고 있었다. 또한, 성공학 공부, 성공 사례 분석, 성공한 사람과 친하게 지내면서 성공의 요소들을 머리끝에서 발끝까지 답습해 보는 것이 가장 효과적인 것으로 인지하고 있었다.

내가 .. 학교에서 배워왔으면 제일 좋았을 과목이 사실은 성공학이예요 성공학.. 성공학 강의에도 0000의 성공학 강의 책하고 나폴리언 힐의 성공학 강의로만 그렇게 정통으로 줘. 어렵다 라고 이야기 합니다. 작용과 반작용 뭐 이런 이야기 있으니까. 줘 어렵다고 이야기 하는데, 그거 이해하고 그것만 명확하게 받아들이면 많은 사람들이 성공하지 않을까...(사례2)

내가 인자 00하는 게. 빠지기 잘하는 빠짐이가 있고 따지기 잘하는 따짐이가 있고, 빠지기를 잘하는 빠짐이가 있는데..그 순서가 그렇다고.. 빠짐이가 빠짐이 되고, 빠짐이는 나중에 따짐이가 된다고 그래서 농담인데.. 부정적인 생각을 가지고 있으면 성공하기 힘듭니다. (사례5)

5) 작용/상호작용

작용/상호작용이란 중심 현상에 대처하기 위한 실제 행동을 의미한다(Strauss & Corbin, 1998). 본 연구에서는 '개인 내적 변화', '내/외적 활동 지향성 강화', '시장 인지 능력 강화'라는 세 가지 작용/상호작용이 확인되었다.

① 내적 능력 강화

진로 방향을 바꾼 소비자는 창업의 활성화를 위해 '일상의 기쁨'과 '생활피드백'을 통해 개인 내적 능력 강화를 위한 노력을 하게 된다. 연구 대상자들 중 절반 이상이 고전과 인문학으로 멘탈의 기본을 다지고 있었고, 특히, 고전의 내재화는 관계와 위기 때마다 자신을 지켜준 커다란 지침이며, 삶의 가치 기반을 다지는 중요한 역할을 한 것으로 보인다.

잠재의식을 이용하여 성공 개념을 항상 상기하게 되는데, 24시간 '성공', '돈'을 생각하며 생활하게 되는데 그럴 때 원하는 것을 얻을 수 있으며, 지속적인 열정과 목표 의식을 유지하기 위해 자기만의 동기 부여 방식을 가지고 있었다. 위기 상황이 되면 가장 먼저 자기 위로와 함께 자기 치료 프로그램이 작동한다고 표현한다. 그리고 창업의 길이란 것이 오랜 시간이 필요한 길이므로 가장 중요한 내적 변화는 긍정적인 생활 방식과 안정적인 정서를 만드는 것이 가장 중요하다고 인식한다.

오늘은 아침에 직원들하고 모여서 논어를 같이 읽었어요 그 한 구절 가지고 하루를 사는데... 어쩌나 정확하고 이치에 맞는 지 정말 신기할 때가 많아요..... 이 기쁨을 누가 알런지.... ㅎㅎㅎ(사례5)

그래서 얼마 전에 외경에도 백만장자의 공통된 6가지 원칙 이라고 하는 마지막 6번째가 한 번 실패하더라도 위기를 겪더라도 포기하지 말라...(사례7)

돈 버는 생각하면은 끊임없이 매출에 대한 생각, 목표에 대한 생각, 나에 대한 동기 부여. 자체. 자체력. 그리

고 피드백 이런 걸 부지런떨어야 됩니다. 절대로 게으르면 돈 벌수가 없어요 그러면 피드백 하려면 매일매일 저녁에 15분간, 내 스케줄 우선순위 A,B,C 정하는, 그다음 주간 계획 피드백, 한 달에 한 번씩 모든 업무 전표하고 뭐 호텔이나 레스토랑 커피숍 한 달 가는 피드백, 1사분기, 2,3사분기 피드백, 하반기 상반기 피드백, 연간 피드백, 그다음 연간 스케줄 잡아야 되고.....(사례2)

왜냐하면 잘 될 때에 다른 사업을 리스크 차원에서 찾아봐야만 내가 느긋하게... 대뜸 눈에 보이지... 심리적으로 그 주식이나 골프는... 골프는 안 치지만 주식도 멘탈 게임이거든. 맹자에 의하면. 아무리 주가 단속 잘하고 머리가 유식한 친구들도 심리가 나빠져 버리면 항상 불안해서 오관하기 마련이거든요. 골프의 특징도 그렇다.....(사례4)

② 내/외적 활동 지향성 강화

내/외적 활동 지향성의 강화는 '관계의 기쁨', '자기 성장의 기쁨'이라는 하위 범주를 내/외적 활동 지향성 강화라는 상위 범주로 통합하였다.

업무의 질을 높이기 위해 전국 동일업체 프로그램을 벤치마킹하는데 집중하여 계속 피드백 적용을 함으로 인해 사업장의 프로그램 질을 향상시키고, 사회단체 가입을 해서 스피치, 표현법, 리더십 등의 전문적인 훈련과 함께 라이온스, 로터리 등 단체 지향적인 봉사과 실천에 대한 가치와 관계의 기쁨을 만끽한다. 관계하는 업종에 맞는 기질과 성품을 배양하게 되는데, 많은 대상자가 아름다운 성품과 신용을 쌓는 것이 가장 중요하다고 인식하고 있었다. 그리고 소통 능력을 잘 다지게 되고 그래서 그냥 장사하는 사람이 아닌 기업을 정신과 철학을 바탕으로 하는 일에 정진하는 기업가로 성장된다는 것이다.

1년 365일 중에 100일 이상은 전국에 출장 다녔어요 다른 곳은 어떤 프로그램을 해서 사람이 저렇게 많이 모이나 싶어....그래서 배우고 적용하고 바꾸고 배우고 적용하고 그렇게 하다 보니깐 저희 체육관이 업계 몇 위..이렇게 인식이 되어 있다 라구요.....(사례5)

매장을 찾는 사람에 맞게 우리의 외양과 말도 차이가 있어야지.... 별별 사람 다 있어서 그 사람들 다 아우를 수 있을려면 훨씬 더 위에 있던가, 아님 차라리 아래에서 올려다보던가 해야 해.....(사례1)

중요한 건 누구하고도 소통이 되어 해.. 시장 바닥에 아줌마가 와서 어느 날 천만 원짜리 목걸이 해 가는 사람도 있고.....초월할 수 있어야지.....(사례6)

그렇지. 소양이라 하면은 인성 문제고 특히 신용이죠 일단 신용, 근데 사람이 신용을 여기면서도 이겨내는 게 아니라 피치 못할 경우가 있어요 그런데 결국은 모든 게 규율이 되는 게 원만한 대인 관계, 신용을 가진 대인 관계가 결국.. 자금 문제도 극복을 해 나가게 만들고 또 임시 방편이지만 물론 마음이 끝이죠 뭐 신용이고 나팔이고 아무 것도 없는데. 가장 중요한 거는 그런 부분이죠 일단 신용 이에요 신용...(사례4)

③ 시장 인지 능력 강화

창업을 하면서 가장 중요한 능력 중의 하나가 시장의 트렌드를 파악하는 일이라고 인식하고 있었고, 속해 있는 업종의 중요성이 아니라 산업군을 인식하고 공략할 수 있어서 지속적인 성장을 할 수 있다는 것이다. 이러한 시장성 판단 능력이 보다 안정된 일상을 증대시킬 수 있다고 한다.

산업군을 볼 수 있어야지..내가 비록 건강 신발을 팔고 있지만....신발 업종을 보는 것이 아니라 크게 웰빙이라는 트렌드를 볼 수 있어야 하고 그 트렌드가 이 상품과 어떤 관련이 있는가에 대한 데이터가 확 나와야 건강 신발 하 나를 제대로 팔 수 있는 거야.....(사례2)

6) 결과

결과는 현상에 대처하기 위한 작용/상호작용에 의해 나타나는 현상이다(Strauss & Corbin,1998). 연구의 중심 현상인 진로 방향의 전환(창업)을 경험한 소비자들은 개인 내적 변화와 내/외적 활동 지향성 강화, 시장 인지 능력의 강화로 '안정된 일상성 증대', '능력 증대'라는 결과를 얻었다.

① 안정된 일상성 증대

연구 대상자들은 앞서 설명한 작용/상호작용의 활성화로 얻는 능력으로 신뢰할 수 있는 인력의 확보로 사업장의 안정을, 자연스럽게 운영되는 영업망을 구축함으로써 대상자들이 부재 시에도 영업장이 원만히 잘 운영될 수 있는 시스템을 구축하게 되면서 일상의 기쁨은 커지게 된

다. 또한 사업장의 안전망과 함께 사회적 관계, 가장 중요시하는 안정적인 가족 관계망을 형성하게 되면서 삶의 성취감을 가지게 되고, 그러면서 이웃을 돌아보게 되면서 사회에 기여하기 위한 나름의 방법을 찾게 된다. 대상자들이 보다 더 상위 지향적인 사회 서포터 역할을 감당하고자 노력하는 걸 볼 수 있다.

내 자신만큼 믿는 직원 한 명 있어요 그 친구는 자리 비우면 안 되죠..근데 거의 모든 의사 결정을 그 친구가 해요. 그래도 아직 별 일 없어요....(사례8)

내 바로 밑에 있는 매니저가 일 다 알아서 한다. 내가 없는 게 도와주는 거다..내가 있으면 더 깎아 주고 말도 못하는데....그 친구한테 혼난다. 내 만큼 알아서 일을 해주니깐 좋지..나는(사례1)

② 능력 증대

일에 대한 자신감이 증만해지면서 내 물건과 상품에 대한 확신을 가지게 되고, 그러면서 매출이 급격히 증가하게 된다. 관련 업종/업태를 관망하게 되면서 한 걸음 앞서서 시장 변화를 준비하게 된다.

내 물건이 이 정도다...알아서 하세요 근데 중간상들이 물건 달라고 막..연락 와요 기분 많이 좋죠...(사례9)

내가 부사장한테도 교육시키고, 매출에 대한 노하우를 오히려 갑인 회사에 가르치게 되지....(사례2)

3. 핵심 범주와 창업 성공 유형

근거 이론의 마지막 단계인 선택코딩을 통해서 핵심 범주와 창업 소비자의 창업 성공 유형을 도출하였다. 본 연구는 개방코딩과, 축코딩을 통해 드러난 자료의 연관성을 통합적으로 비교 분석한 결과, “삶의 가치 실현을 위해 개인의 특성과 능력을 잘 변화시켜 안정된 일상성과 시장에서의 경쟁력 확보”를 창업소비자의 성공 과정에 대한 핵심 범주로 도출하였다. 이러한 패러다임 분석을 기초로 선택적으로 구분이 가능한 유형을 도출하였고, 그렇게 도출된 유형에 기초하여 유형화 분석을 실시하였다. 즉, 창업은 두 가지 인지적 요인으로 세 가지 형태의 구체적 활동을 실시하는데 그 과정에서 맥락적 요소와 작용/상호작용의 영향이 결과적으로 어떤 형태의 가치를 실현하는지를 보여 주고 있다.

실제적으로 창업소비자들이 창업 성공 과정을 근거 이론적 분석을 통해 도출한 패러다임의 연결성을 반영하고 있었으며, 연구자가 명명한 관계 가치 실현, 자기에 가치 실현, 사회 가치 실현, 능력 가치 실현, 수익 가치 실현 형으로 구분하고 다음과 같이 설명할 수 있다. 결과는 <Table 3>과 같이 제시한다.

1) 관계 가치 지향형

이들이 창업을 하는 주된 이유는 성취감을 경험하거나 내 사업, 내가 맡고 갈 수 있는 일이 무엇인지에 대한 확

<Table 3> The type of the Successful process of entrepreneurship

Motive	Practical Actions	Reaction	Result	Type
self-actualization needs	the establishment of da new one	Strengthen the internal capacity	Steady increase in everydayness.	Value -oriented type of the relationship
	promoting one likes to make a career	Internal and external activities enhance directional	Steady increase in everydayness.	Value -oriented type of the narcissistic
	one of which has been extended/changed	Marketable judgment.	Increase capacity	value -oriented type of the market
material needs to value	the establishment of da new one	Marketable judgment.	Increase capacity	Value -oriented type of skills
	one of which has been extended/changed	Marketable judgment.	Increase capacity	Value -oriented type of earning

인 등의 자아실현에 대한 욕구로 창업을 하게 된다. 그래서 기존의 가지고 있는 직업을 다른 것으로 변경하거나 시장성이 있을 것으로 판단되는 산업군으로 진입하게 된다. 이들은 창업 시장에서는 연속적인 선택의 문제를 경험하게 된다고 설명하면서 합리적인 선택을 하기 위해서 개인의 내적 능력이 무엇보다 중요함을 강조한다. 따라서 내적 능력 다지기에 심혈을 기울인다. 특히 많이 이용하는 방법이 고전 읽기, 인문학 강좌 듣고 토론하기, 부처님 공부 등. 소그룹 모임을 통해서 정신적 능력을 강화하기를 도모하고, 이런 과정에서 금전적 가치보다 더 큰 일상의 기쁨을 만끽하는 유형이다. 개인 내적 능력이라는 것이 무엇보다 일상의 힘을 기반으로 하는 것이므로 하루 24시간 자기 자신과 성공에 대한 생각을 하며 강력한 멘탈을 주 무기로 하여 지속적인 열정 관리, 자기 관리, 동기 부여 등의 위기관리 능력을 배양하게 되고 가족과 같은 파트너들을 만나고 함께 일을 하면서 일상의 만족과 행복을 추구하는 유형이다.

2) 자기에 가치 지향형

직업을 가지고 있으면서 좋아하던 취미생활을 연속적으로 하고 싶어서 진로방향을 바꾼 유형이다. 취미 생활의 연속이라는 측면에서 가족들에게 먼저 미안함을 어느 정도 가지고 있었고, 그래서인지 수익성에 대한 부담을 어느 정도 가지고 있는 유형이다. 좋아하는 일을 직업으로 할 수 있다는 장점 때문인지 내외적 활동 지향성을 강화하여 개인의 내적 기쁨과 수익성 창출을 함께 추구하는 경향이 있다. 그래서 타인에게 그냥 장사하는 사람이 아니라는 모습으로 보여지고 싶어 하고, 또한 수익성과 가치를 함께 실현하기 위해 사회 교육 프로그램을 매우 다양하게 활용하는 것으로 나타났으며, 모임과 소통을 위해 이벤트, 프로모션 등 다채로운 활동을 전개하는 유형으로 나타났다. 또한 궁극적으로 자기 자신의 성장에 큰 기쁨을 느끼는 유형이다.

3) 시장 가치 지향형

지금까지 해 왔던 일을 확장하거나 변형을 줌으로써 진로 방향을 바꾼 유형이다. 현재 생활에 대한 막연한 불만족을 경험하거나 성취감, 자신의 안목에 대한 확인을 받고 싶은 욕구가 강한 유형이다. 트렌드를 정확히 읽었다고 판단하며, 자신의 새로운 아이템이 얼마만큼의 시장성

을 가지고 있는 지에 대한 확인을 하고 싶어 하고, 전체적인 시장의 산업군이 자신의 예상대로 움직여 줄 것이라는 확신을 가지고 있는 유형이다.

이들은 창업을 하기 전에 다른 유형들보다 창업 준비기간을 충분히 가지거나, 실제 급여를 받지 않고 시장에 뛰어들어서 현장 경험을 많이 가지면서 제품과 시장성에 대한 더 큰 확신을 가지게 된다. 내적 능력 다지기가 이미 잘 완성이 되어있는 경우가 많아서 생활 피드백, 자기 위로, 삶의 가치에 대한 확신을 가지고 있어서 잘 다져진 내적 '내공'을 이미 가지고 있어서 창업이 이루어진 후 수익성을 빨리 성취하는 유형이며 내 물건, 내 판단에 대한 확신이 강하고 지속적으로 영업 형태를 확장시키고자 하는 욕구가 강하다. 창업자의 분명한 비전과 목표가 뚜렷한 유형이다.

4) 능력 가치 지향형

이들은 시민 단체 활동, 기사노동 등 전혀 다른 일을 하다가 '돈을 벌고 싶다', '가치 있는 일을 하는데 도움을 주고 싶다'등 수입에 대한 강한 열망을 가지고 새로운 직업을 가지게 되는데, 파격적인 인센티브를 기대하고, 직장 생활보다는 자기 일을 하는 것이 수익이 더 높기 때문에 창업을 하는 유형이다.

예전의 활동을 통해 이미 구축이 되어진 인맥 인프라를 이용하여 빠른 시간에 수익을 확보할 수 있는 장점을 가지고 있으며, 신용, 인간됨, 성품 등의 가치만 서로 신뢰할 수 있으면 자신이 자산을 충분히 나눠 쓸 수 있다는 의식을 가지고 있는 유형이다. 실제 소액 대출이 용이하지 않은 후배들을 위해서 '신용 금고 노릇'을 하기도 했으며 이는 소액 자금의 융통이 어려운 소자본 창업자들에게 충분히 가치 있는 일이였었다고 여기고 있고 지인들 사이에서 포터 역할을 자처하는 것에 큰 만족감을 가지는 유형이다.

5) 수익 가치 지향형

이들은 가업 계승 또는 친척이나 지인의 권유로 같은 업종의 일을 나누거나 받아서 하는 유형이다. 안정된 수익을 추구하는 업종에 종사하고 있으며, 기술 창업을 하는 경우가 대부분이다. 능력 가치 실현형처럼 기술을 가지고 있는 것보다 더 큰 수익을 바라고 창업을 하게 되는데, 업종과 유통망이 이미 성공적인 시스템으로 자리 잡은 시장이기 때문에 시장성, 수익성 증대에 큰 노력을 기

울이지 않아도 원하는 만큼의 수익을 창출한다. 주로 사회단체, 각종 명목상의 모임과 단체를 통해 매우 활발한 의사소통을 하고 또 그 인프라를 통한 수익 또한 많은 편이라 자연스럽게 안정된 영업망을 구축하고 있다.

V. 결론 및 제언

본 연구는 창업 성공자를 대상으로 창업 성공 과정을 근거 이론적 접근법을 이용하여 분석함으로써 창업을 하게 되는 ‘현상과 원인’을 밝히고, 그것을 ‘강화’ 혹은 ‘약화’ 시키는 ‘맥락적 조건’은 무엇이며, 이것이 어떤 ‘장애 요인’과 ‘대처 행동’의 ‘상호작용’을 거쳐서 성공적인 정착에 이르게 되는 지를 전체적 과정에 초점을 두고 이해해 보고자 하였다.

창업 성공 과정을 압축적으로 표현한 핵심 범주는 ‘삶의 가치 실현을 위해 개인의 특성과 능력을 잘 변화시켜 안정된 일상성과 시장에서의 경쟁력 확보’로 나타났다. 자기주도성, 자기만족, 자기역량 확인과 물질적 가치 실현 욕구를 충족하기 위해 진로 방향을 바꾸게 되고 내적 능력이 충분히 다져지면서, 내외적 활동 지향성이 강화되거나 시장 인지 능력이 강화되면서 안정된 일상성의 확보 및 증대, 시장 판단에 대한 능력이 증대되면서 바꾸게 된 진로를 장기간 유지하게 되는 것을 창업 성공의 과정으로 보았다.

이러한 결과는, 개인적으로는 적성, 꿈, 인생 목표 등을 삶에 반영하고 싶어 하는 것을 알 수 있고, 물질적 가치에 대한 욕구 충족을 위해 생활 피드백과 내적 가치체계를 정립함으로써 사회적, 가족적으로 안정된 관계망을 형성한다는 것을 의미한다. 일상에서의 기쁨과 충만함이 증대되어 일에 대한 자신감이 확대됨으로 안정적인 창업을 지속하게 되는 것이다. 사회적으로는 활발해지는 창업 시장의 창업 동기요인이 개인적 욕구 요인에 더 기인하는 것으로 창업 시장의 다양화를 기대할 수 있다. 창업의 유지를 위해 창업소비자들의 활동 노력들이 다각도로 이루어지고 있고, 본 연구에서 창업 성공 유형 다섯 가지가 이러한 차이를 나타내고 있다. 이는 고착된 정태적 개념이 아니라, 사회 시스템과의 상호작용에서 역동적 변화의 단계가 표현된 것으로 이해할 필요가 있다.

결론적으로 창업 성공 과정의 중심 현상으로 파악된 진로 방향 바꾸기의 세 가지 형태인 새로운 업의 창업, 좋아하던 일을 직업으로 전환, 해왔던 일의 확장이라는 이러

한 변화를 위해서는 내적 능력 다지기, 내·외적 활동 지향성을 강화하고 시장 인지 능력을 강화하는 것이 중요하다. 즉, 창업에 성공하기 위해서는 고전, 인문학을 통한 개인의 내적 능력 다지기, 생활 피드백을 잘 할 수 있는 능력을 키우고, 사회 교육 프로그램을 활용한 소통 능력을 증대시키고, 시장의 트렌드를 잘 읽고 산업군을 공략할 수 있는 정보들이 제공되어야 한다.

특히, 본 연구 결과에서 주목할 만한 결과는 첫째, 창업 소비자들이 안정된 창업을 유지하기 위한 필수 요건으로 내적 능력 다지기를 매우 중요하게 생각하는 것으로 나타났다. 이는 선행된 실증 연구에서 거의 언급되지 않은 부분으로 창업 과정에서 위기를 해결할 수 있는 중심적인 능력으로 인지하고 있었다.

둘째, 성공하기 위해서는 성공학 사례를 공부하거나, 성공에 대한 생각들이 24시간 머릿속에 꼭 차 있어야 하고, 잠재의식 속에서도 성공했다는 개념이 확립되어 있어야 하고, 성공을 하기 위해서는 성공에 대한 확신을 온몸으로 느끼는 것이 중요함을 대상자 대부분이 공감하고 있었다.

셋째, 그 방편으로 이용할 수 있는 것이 고전과 인문학에 대한 소양이다. 생활 피드백을 하거나 위기관리를 해야 할 때 강력한 힘을 발휘한다고 하였고, 대인 관계나 조직과 소통을 할 때도 많은 가치 판단을 하게 하는 중요한 요소로 강조되고 있다. 사회적으로 인문학의 중요성을 많이 강조하고 있다.

넷째, 시장에서의 창업의 성패는 창업자의 시장 인지 능력이 매우 중요함을 알 수 있다. 특히 트렌드를 읽고 미래 시장이 업종과 업태를 전망하는 능력의 중요성이 거듭 강조되고 있다. 소비자학 분야에서 창업에 관한 부분이 연구 되어야 할 중요한 이유인 것이다. 거시 시장의 트렌드를 읽을 수 있어야 변화하는 시장에 대비할 수 있다는 것이고, 하고 있거나 하고자 하는 직업을 전환, 변화하는 시기를 잘 알게 되고 이것이 곧 성공으로 이어진다는 것이다.

마지막으로, 본 연구 대상자들은 자금은 창업하는 필수적인 요소임에는 틀림이 없지만, 창업을 안정적으로 유지하기 위해서는 창업자의 멘탈 관리가 더 중요하다고 주장하고 있다. 현재 시행되고 있는 창업 관련 지원 프로그램과 교육 프로그램은 천편일률적으로 거의 동일하다. 단순하게 창업을 할 수 있는 기술을 연마하는 수준에 머물고 있으며, 창업 지원 정책도 자금 지원 부분에 집중해서 실시되고 있다. 물론 창업은 초기부터 자금이 필요하고, 자

금의 확보는 현실적인 창업 추진의 출발점이 된다(Shin, 2002). 서론에 설명이 된 것처럼 창업 성공률이 낮은 이유가 이와 같이 개별적으로 시행되는 창업 지원, 교육 프로그램에 의한 것으로 사려 된다.

따라서, 창업이 진행되는 초기부터 진행 과정에 지속적으로 개입하고 창업 이후 성공적으로 자립할 때까지 창업 소비자들의 멘탈을 강화할 수 있는 정기 프로그램이 개발되어야 할 것이다. 이는 실제 창업 지원 정책을 수립함에 있어서도 지금까지 많이 고려되지 않은 부분이라 창업 지원 프로그램과 창업 정책을 수립하는데 중요한 자료가 될 것이다.

본 연구의 결과를 바탕으로 몇 가지 제언을 하고자 한다.

첫째, 창업 지원·교육 프로그램은 창업자로서 가치 체계 다지기, 생활 피드백 능력, 소통에 대한 능력, 시장의 판단 능력을 향상시킬 수 있는 것이어야 한다. 특히, 현재 창업이 이루어지고 있는 주 업종 보다는 현 업종이 왜 주종을 이루고 있는 지에 대한 거시 흐름을 파악할 수 있는 트렌드 교육이 강화되어야 한다.

둘째, 창업가와 예비 창업가들이 서로 소통할 수 있는 소통 망이 부족하다. 창업소비자의 멘탈을 강화할 수 있는 사회 지원 프로그램, 창업 성공 사례를 자주 접할 수 있는 프로그램, 성공자와 연결될 수 있는 멘토링 프로그램 등이 활발히 이루어 져야 할 것이다.

셋째, 선행 연구에서 보면 창업 전문 상담원과의 상담이 별 효과가 없다는 보고가 나오고 있다(Lee, 2008). 본 연구에서도 자료 수집 과정에서 여러 사례자들에게서 소상공인 지원 센터에서의 상담이 너무 형식적이고, 심지어 창업을 준비하는 본인이 전문 상담원에게 정보를 제공하고 온 경우도 있다고 한다. 전문적인 창업 상담이 가능한 전문 인력을 양성하는 것이 시급하며, 창업소비자에게 실질적인 도움을 줄 수 있는 정책이 시행되어야 할 것이다.

소비 트렌드, 시장 커뮤니케이션, 성공학 관련 강좌들이 소비자학을 포함한 생활과학 분야에서 많이 개발되고 활용되어, 창업 정책과 교육의 효율성을 제고할 필요가 있다.

주제어: 근거이론, 성공한 창업가, 진로 바꾸기, 안정된 일상성 증대, 능력 증대

REFERENCES

- Becherer. R. C. & Maurer . J. G.(1999). The Proactive Personality Disposition And Entrepreneurial Behavior Among Small Company Presidents. *Journal Of Small Business Management*. 37(1). 9-37.
- Begley T. M. & Boyd D. P.(1987). Psychological Characteristics Associated With Performance In Entrepreneurial Firms And Smaller Business. *Journal Of Business Venturing*. 2(1). 79-93.
- Box T. M., White. M. A & Barr S. H.(1993). A Contingency Model Of New Manufacturing Firm Performance. *Entrepreneurship Theory And Practice*. 18(2). 31-45.
- Box T. M Beisel J. L. Watts L. R. & Austi, S. F.(1995). The Entrepreneurs : An Empirical Investigation Of Individual Difference, Background And Scanning Behavior. *Academy Of Management Proceeding*. 433-435.
- Corman. J. & R. N. Lussier.(1996). *Small Business Management, Irwin*. Pp.6-7.
- Chenitz, W. C. & Swanson, J. M.(1986). from practice to grounded theory. qualitative research in nursing. MP;addison-wesley.
- Cho. J. J.(2004) A Study On Success Factors Of Small-Medium Restaurants' Creation. Chang-Won University. Master Thesis.
- Choi. K. S.(2005). Grounded Theory Methology: Strauss' Version Vs Glaserian Version. *The Journal Of Korean Psychiatric And Mental Health Nursing Academic Society*. 14(1). 82-90.
- Global Entrepreneurship Monitor(2012). Global Entrepreneurship Monitor 2011 Gem Korea Report. Gin-Ju. Kyungnam National University Of Science And Technology.
- Gartner W. B.(1985). A Conceptual Framework For Describing The Phenomenon Of New Venture Creation . *Academy Of Management Review*. 10(2). 696- 706.
- Gartner W. B.(1989). Some Suggestions For Research On Entrepreneurial Traits And Characteristics,

- Entrepreneurship Theory And Practice*, 14(1), 27-38.
- Glaser B.G. & Strauss A.L., *Discovery of Grounded Theory : Strategy For Qualitative Research*: Chicago: Aldine.
- Hornaday. J. A. & Abould. J. S.(1971). Characteristics Of Successful Entrepreneurs. *Personal Psychology*. 24 141-153.
- Janice M. Morse., Phyllis N. S., Juliet C., Barbara B., Kathy C & Adele E. C. (2011). *Developing Grounded Theory: The Second Generation*. kyoung lim Shin, mee young Kim, Soo Jin Shin, & Ji Sook Kang Translated(2011). Seoul; Hanuri Public.
- Jung. S. H. & Kim. H. R.(2001). An Exploratory Study On The Success Factors On Small Business Start Up. *Venture Business Research*. 4(2). 9-10.
- Kim. K. N.(2003). Relationship Between Entrepreneurial Factors And Initial Stage Performances In Small Business Start-Up. Young Nam University, Master Thesis.
- Kim. J. H.(2011. 1. 20). Startups Hit Record High Last Year. The Chosunilbo.
- Kim. J. Y.(2008). An Empirical Study On The Effect Of The Entrepreneur's Personal Characteristics And Business Preparing Procedure Characteristics On The Pet Business Performance: Focused On Pet Hospital. Hoseo University. Doctoral Thesis.
- Kim. S. S.(2003). The Theory And Practice On The Grounded Theory. *Korean Journal Of Nursing Query*.12(1).69-81.
- Lather. P.(1986). Research As Praxis. *Harvard Educational Review* 56(3). 257-277.
- Lee. K. J.(2008). A Study On The Factors Affecting On The Success Of Foundation Of People With Disabilities: Focusing On Founders Used Support System Of Underleased Place. *Journal Of Disability And Welfare*, 8. 101-129.
- Lee. K. S.(1987). Grounded Approach For Nursing Research. *Journal of Korean Academy of Nursing*, 17(2), 105-109.
- Lee. K. S.(1997). A study on the Experience of the Life of Caregivers with Mentally Ill Children. *Journal Of Korean Academy Of Nursing. Journal Of Korean Academy Of Nursing*. 27(4). 953-960.
- Lee. J. W.(1997). *Venture Management*. Seoul Maeil Business Newspaper.
- Lim. J. K. (2012). *Research Of Success Factors In Small Business Entrepreneurs: To Target Entrepreneurship Trainees*. Ho-Seo University. Master Thesis.
- Lee. S. S.(2006). A Study On The Relationship Of The Motivation, Critical Success Factors And Performance In Women Owned Business. *The Journal Of Smallbusiness Review*, 28(4), 45-64.
- Park. D. S.(2004). The Impact Of Korean Restaurant Antrepreneurs Characteristics And Talents On Their Successful Venture Management And Recommendation Intension Of Venture Business. Kyoum-Gi University. Doctoral Thesis .
- Park. J. K.(2001). An Empirical Study On The Success Factors Of A Small Business Starting-Up. Dong-Eui University. Doctoral Thesis.
- Park. J. H.(2005). Evolution On The Outcome Of Business Establishment By The Disabled Workers By Industrial Disaster: About The Support Of Independent Leads Shops. Chung-Ang University. Master Thesis.
- Seo. G. H.(2001). Characteristics Of Small Businessmen And Analysis On The Factors Affecting The Success Of The Small Businesses. Dong-A University. Master Thesis.
- Seo. G. H. & Yun. S. Y.(2002). The Exploratory Study On The Determinants Of Successful Entrepreneurship And To Improve Small Business Owners. *Dong-A Management Review*, 15, 19-40.
- Seo. G. H.(2005). The Impact Of Antrepreneurial Proclivity And Marketing Activities On Small Firms' Business Performance: Mediating Effects Of Organizational Structure And Market Orientation. Dong-A University. Doctoral Thesis.
- Shane. S & S. Venkatarama.(2000). The Promise Of Entrepreneurship As A Field Of Research, *Academy Of Management Review*, Vol. 25. No 1.

- 217- 226.
- Shin. G. S.(2002). A study on the success factors of a small business starting-up. Chung-Ang university. Master Thesis.
- Small and Medium Administration(2013). April 2013 New Corporate Trends. Daejeon.
- Stuart. R. & P. A. Abetti.(1987). Start Up Venture; Towards The Prediction Of Lnitial Success. *Journal Of Business Venturing*, 2, 123-137.
- Strauss A. L & Corbin.(1998). Basic Of Qualitative Research: Techniques And Procedure For Developing Grounded Theory. Newyork: Sage.
- Son. S. H.(2013). North Korean Youth Defectors Adjustment Process As Consumers: A Grounded Theory Approach. *Journal Of Consumer Studies*. 24(1). 327-360.
- Song. J. K.(2010). An Empirical Study On The Relationship Of Entrepreneurship And Innovation Performance Of Venture Business; Focusing On The Mediation Social Capital. Ho-Seo university. Doctoral Thesis.
- Timmons. J.(1994). New Venture Creation. Irwin.
- Vesper. K. H.(1990). New Venture Strategy. Englewood Cliffs, Nj Prentice-Hall.
- Yang. Y. S., Yang. S. H., Hwangbo. Y.(2012). The Study To The Transformation Of Government Youth Entrepreneurship Promotion Policy Paradigm To Create 'Good Quality Youth Startup'. *Asia-Pacific Journal Of Business Venturing And Entrepreneurship*. 7(3). 167-179.
- Creative Economy Town(2013. Jun.1). The Government's Commitment for Realizing Creative Economy And Creation Future value, From http://www.Creativekorea.or.kr/#Intro_3
- 접 수 일: 2013. 06. 30
수정완료일: 2013. 07. 17
게재확정일: 2013. 07. 22