

포럼 참가자의 사회적 비교학습이 학습효과에 미치는 영향에 대한 실증분석: 참가자 특성을 중심으로¹

An Empirical Study Upon How Social Comparative Learning of Forum Participants Affects Learning Effects with Emphasis on Participants' Characteristic

최은수 (Eunsoo Choi) 경희대학교대학원²
김철원 (Chulwon Kim) 경희대학교 교수

ABSTRACT

The purpose of this study is to empirically analyze how social comparative learning of forum participants affects learning effects with an emphasis on participants' characteristics. As today's society is changing at a fast pace, the desire for new knowledge and information has grown accordingly. To quench this thirst for knowledge and information, seminars, symposiums, conferences, forums, conventions, exhibitions, and more are taking place as part of knowledge sharing events across the world. Also, the increased need for knowledge and information exchange has led the development and growth of the convention industry and Meetings, Incentives, Conferences, and Events (Exhibitions)(MICE) industry. Especially, forum is a type of event which invites professionals and specialists to discuss diverse topics and share their knowledge and experience with the audience. The participants utilize it as an opportunity to get close to information providers and enjoy the pleasure of knowledge exchange.

However, there have been few empirical analyses on who the participants are, why they attend forum, how they pick up and learn new information and knowledge, and what kinds of learning effects they achieve after the event. This paper is to analyze how social comparative learning of the forum's participants influences learning effects based on Albert Bandura's Social Learning Theory (1977, 1997, 1982, 2001) and Leon Festinger's Social Comparative Theory (1950, 1954). By dividing the participants into two groups, one with high level of self-efficacy and the other with low level of self-efficacy, we have examined the differences in learning effects between the two groups using them as moderating variables. This study was conducted in 'MBN Y Forum 2016,' which is one of the most representative knowledge exchange forums of South Korea. An online survey was distributed out and, 1,307(39.2%) out of the total participants of 3,338 have completed the survey. The survey included questions about whether the participants have gained positive or negative motivations by comparing themselves to the speakers (upward comparison learning) and other participants (lateral comparison learning).

The results have shown the quality of messages that the speakers are presenting as knowledge providers is the most significant factor that acts on learning effects. Particularly, the participants had higher levels of self-efficacy and self-esteem than average people. They had a clear goal to learn from the speakers (upward comparison) and received positive motivations from them. In other words, no negative learning effects had been found. This presents a managerial implication that having a qualified speaker is necessary for a forum to be successful. On the other hand, the results from the comparison with the other participants (lateral comparison) were different. The participants were likely to compare themselves to the other participants through observational learning. They could compare listening attitudes, language skills, or capabilities to ask a question. The results have showed the participants received positive motivations from the lateral group but at the same time were jealous of abilities of the others. When the quality of a question by a participant is not good enough, it can have a negative influence on the participants' learning effects. The first group with high levels of self-efficacy and self-esteem had no correlation to negative learning effects from the speakers. They rather had a strong desire to learn from the speakers. On the contrary, the participants perceived the lateral group as a learning subset and competitor. The second group with low levels of self-efficacy and self-esteem saw the quasi-group as a rival. This presents that the individual learning effects can be different depending on the participants' characteristics.

Keywords: Upward Comparison Learning, Lateral Comparison Learning, Self-efficacy, Self-esteem, Knowledge transfer

¹ 논문접수일: 2016년 6월 5일; 1차 수정: 2016년 6월 22일; 게재확정일: 2016년 6월 27일

² 제1 저자

I. 서론

1. 포럼과 지식의 공유

세상이 빠른 속도로 변하고 있다. 새로운 기술이 등장하고 변화와 혁신이 현대사회를 특징짓는 화두가 되고 있다. 하루가 다르게 변화하는 세상 속에서 새로운 정보와 지식에 대한 사람들의 욕구가 갈수록 커지고 있다. 과학의 발달과 정보통신기술의 진화는 새로운 제품과 서비스를 등장시키고 있고 새로운 정보와 지식을 쏟아내고 있다. 경제학에서 생산의 3요소로 일컬어지는 토지(land), 노동(labor), 자본(capital)과 함께 정보와 지식이 현대사회의 중요한 경쟁력으로 떠오르고 있다(Thurow, 1999; Thurow & Cunningham, 1999, Prahalad & Harmel, 1994).

이러한 시대적 요구에 효율적으로 대응하기 위해 매일 새롭게 등장하는 지식과 정보에 대한 교류, 공유, 활용, 전파, 습득 등의 필요성이 갈수록 커지고 있다(Inkpen and Eric, 2005; Goh 2002). 지식과 정보의 교류는 개인과 기업, 단체, 협회 차원을 넘어 국가 간에도 활발하게 이뤄지고 있다. 인스타그램, 트위터, 페이스북과 같은 SNS와 스마트폰의 문자서비스는 뉴스와 정보, 지식을 교환하는 일상적인 창구가 되고 있다. 글로벌 경제위기나 테러, 지구온난화와 같은 국제적 관심사는 국가 간 지식과 정보교류를 통해 갈등을 조정하고 지혜를 모아야 할 필요성을 증폭시키고 있다. 실제 정부 주요 인사는 물론 국가 정상들까지 다양한 형태의 국제회의를 통해 갈등을 조정하고 협력을 이끌어내고 있다. 기업들도 산업 트렌드를 분석하고 새롭게 등장하는 기술, 규제, 산업표준, 시장 흐름 등에 대응하기 위해 전시회와 세미나, 심포지엄 등 다양한 형태의 행사를 통해 지식과 정보를 교류하고 있다. 단체와 협회들도 크고 작은 회의를 통해 자신들의 이익을 대변하고 새롭게 등장하는 현안에 대처하기 위한 아이디어들을 도출해낸다. 이 뿐만이 아니다. 교수, 연구

원, 의사, 약사, 과학자, 엔지니어 등 전문가 그룹들로 각종 세미나를 통해 서로의 의견을 청취하고 새로운 지식을 습득하는 활동을 활발하게 하고 있다.

이로 인해 세미나, 심포지엄, 학술대회, 콘퍼런스, 포럼, 컨벤션, 전시회, 박람회, 이벤트, 축제, 정상회의 등 다양한 형태의 정보와 지식교류 행사가 국내는 물론 해외에서 열리고 있다. 이 가운데 전시회와 박람회는 산업계가 주축이 되어 종사자 간, 종사자와 고객 간, 즉 참석자들을 위한 지식과 정보교류를 위한 플랫폼(platform)으로 자리 잡았다. 또한 세미나, 심포지엄, 학술대회, 콘퍼런스, 포럼, 컨벤션 등은 지식과 정보를 필요로 하는 사람들을 위한 미팅(meeting), 즉 회의 형태로 진행되고 있다. 이 같은 지식·정보 교류 활동이 폭발적으로 증가하면서 컨벤션 산업, MICE 산업이 새로운 산업의 영역으로 발전하고 있다(최병춘, 2010).

이에 따라 연구자들은 회의를 정보와 지식의 교류를 제도적으로 가능하게 해주는 시스템으로 이해하고 있고 인류문명의 거시적 변화와 더불어 그 수위가 지속적으로 늘어날 것으로 예상하고 있다(이자형, 2000; 김성섭, 이강욱, 2002). 주요 컨벤션 산업관련 개념서에서도 세계화의 영향으로 국가 간 정치·경제·사회·환경·문화 등 거의 모든 부문에서 협력하고 갈등을 조정할 필요성이 증가함에 따라, 기업과 단체·협회의 활동무대가 전 세계로 확대됨에 따라 컨벤션 활동을 통한 지식과 정보를 공유·전파할 필요성이 더욱 늘어나고 있다고 분석하고 있다(김용관, 1999, 2000; 김화경, 2015; 황희곤, 김성섭 2014; 한진영, 지계웅, 2014).

2. 본 연구의 배경과 목적

현대사회에는 복잡하고 다양한 현안, 새로운 전문 지식들이 끊임없이 등장하고 있다. 주요 현안들은 국내뿐만 아니라 국제사회와 연계된 주제들이 다수를 차지하고 있고 정치·경제·사회·문화·과학 등 전문 분야

에서 새롭게 등장하는 전문적인 주제들은 수많은 이해관계자들의 토론과 협의, 지식 획득을 필요로 하고 있다. 이에 따라 세미나(seminar), 워크숍(workshop), 심포지엄(symposium), 포럼(forum), 콘퍼런스(conference), 국제회의(congress) 등 다양한 형태의 회의가 수시로 개최되고 있는 실정이다. 회의와 함께 전시회, 박람회, 관광, 공연, 이벤트 등의 다양한 행사가 동시에 열리기도 한다. Blythe(2009)는 이들 행사를 통해 참석자들은 지식과 정보를 교류(communication) 하며 지식과 정보 제공자를 만나고(relationship) 즐거움을 만끽(entertainment)하는 기회로 활용한다고 주장한다.

주요 컨벤션 개념서적과 백과사전, 주요 포털에서는 컨벤션을 “공통의 관심사를 특정한 장소와 특정한 시간에 토론하기 위해 만나는 모임(meeting)”이라고 정의하고 있다. 국어사전에는 모임이란 무슨 일을 위해 여러 사람이 모이는 일이며 이를 ‘회의’라고 설명하고 있다. 어원적으로도 컨벤션이란 cum이라는 라틴어(together를 의미)에서 con과 라틴어 venire(to come의 의미)에서 vene이라는 말에서 유래한 것으로 ‘함께 와서 모이고 참석하다’의미를 가지고 있다고 설명한다(위키백과). 즉 컨벤션이란 다수의 사람들이 특정한 활동을 하거나 협의하기 위해 한 장소에 모이는 회의(meeting)와 같은 의미이며 전시회를 포함하는 더 포괄적인 의미로도 사용되고 있다. 이에 따라 국내 주요 컨벤션 관련 연구와 서적은 좁은 의미의 컨벤션을 ‘회의’로 규정하고 있고 회의 자체뿐만 아니라 회의와 함께 수반되는 전시회, 관광 등 각종 행사를 포함해 넓은 의미의 컨벤션으로 확대해 의미를 규정하고 있다. 오늘날에는 컨벤션을 말할 때 넓은 의미의 컨벤션을 지칭하는 것이 지배적 현상이 되고 있다(최태광 2004).

이와 달리 아시아에서는 컨벤션을 포함해 관련 비즈니스를 한데 묶어 마이스(MICE)라고 부르고 있다.

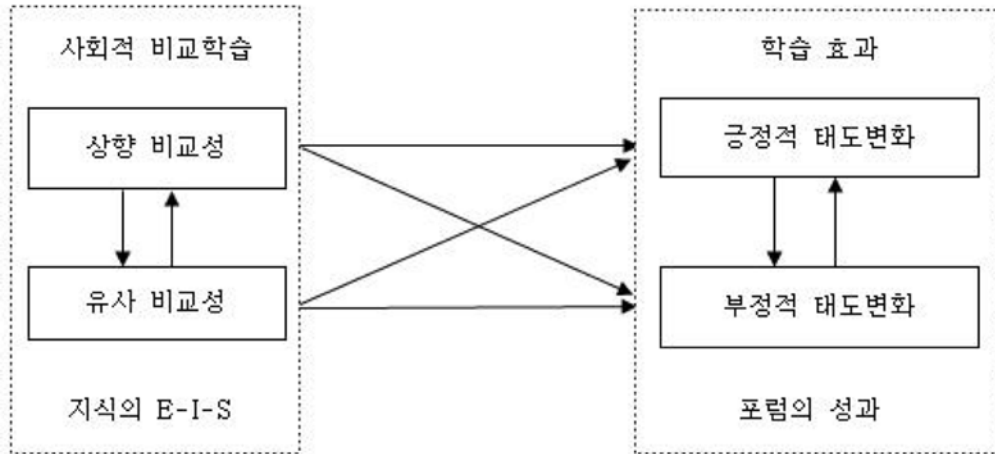
마이스는 회의(Meetings), 포상관광(Incentives), 컨벤션(Conventions), 전시회(Exhibitions)을 지칭한다. 국내에서는 ‘E’의 영역에 이벤트를 포함해 ‘기획행사 및 전시회(Events and Exhibitions)’를 포괄한 비즈니스 관광의 통칭을 마이스의 개념으로 사용하고 있다. 정부에서는 1996년 ‘국제회의산업 육성에 관한 법률’을 제정해 컨벤션 산업을 지원하고 있다. 1998년과 2006년에는 ‘국제회의산업 육성 기본계획’을 수립한 데 이어 2009년에는 17대 신성장동력산업으로 ‘마이스·관광 육성’을 지정했다. 1996년에는 문화체육관광부가 우리나라 고유의 특색 있는 축제이벤트를 활성화하고 지역경제를 활성화하기 위해 ‘문화관광축제 제도’를 도입해 산업화를 유도하고 있다.

국제협회연합(UIA) 발표 자료에 따르면 한국은 2014년 한 해 동안 총 636건의 국제회의를 개최해 세계 4위를 차지했다. 2012년 5위(563건), 2013년 3위(635건)에 이어 3년 연속 세계 5위권 내 수준을 달성하고, 아시아에서는 싱가포르에 이어 2위를 차지함으로써 국제회의의 주요 개최국으로서의 입지를 다지고 있다. 그만큼 국제회의는 마이스 산업에서 중요한 비중을 차지하고 있다. 이 가운데 포럼과 세미나, 심포지엄, 콘퍼런스 등은 특별한 주제(main theme)에 초점을 맞춰 지식과 정보의 교류가 집중적으로 이뤄진다. 이들 회의는 보통 △연사(speaker)와 토론을 진행할 패널리스트, 좌장(moderator) 등 토론자(panelist)그룹 △질문과 의견개선, 지식 공유를 원하는 청중(audience)그룹 등 크게 2개 그룹으로 구성된다.

특히 포럼은 행사의 목적을 제시하는 주제에 대한 지식과 정보 교류의 기능이 강해 특정 주제에 대한 교육적 특성이 강하다고 할 수 있다. 협회나 단체의 회원을 대상으로 한 무료 포럼은 단순히 친목도모나 지식과 정보 흐름을 이해하는 일차원적인 단계에 머무르지만, 특정 테마를 주제로 유료로 진행되는 포럼의 경우는 참석자들이 참가 목적(지식과 정보 습득)을 갖고

자발적으로 참석하기 때문에 참가자의 특성에 따라 포럼이 목표로 하는 성과가 크게 달라질 수 있다. 그럼에도 포럼에는 어떤 성향의 사람들이 주로 참석하는

지, 포럼 참가자들은 사회학습을 통해 어떤 영향을 받게 되는지, 참가자 특성 별로 학습효과에는 어떤 차이가 있는지에 대해 실증연구가 거의 없는 실정이다.



<그림 1> 연구 기본 개념: 포럼을 통한 사회학습

따라서 본 연구에서는 포럼의 이 같은 속성을 고려해 포럼참가자의 사회적 학습(연사와 다른 참석자를 통한 관찰학습)이 학습효과(포럼 성과)에 어떤 영향을 미치는지 실증적으로 분석해보고자 한다. 나아가 포럼 참가자들이 연사들과 토론자들의 지적 역량과 언어능력, 정보력 수준 등을 관찰하며 어떻게 비교학습을 하게 되는지, 다른 참가자(청중)들의 질문 능력과 경청태도, 언어능력 등을 관찰하며 어떤 영향을 받는지, 이 결과 참석자들의 학습효과가 어떻게 달라지는지를 주요 연구과제로 삼았다. 왜냐 하면, 국내에 수많은 유료 또는 무료 포럼이 개최되고 있지만, 아직까지 포럼이 어떠한 메커니즘으로 참석자들에게 영향을 주는지, 포럼의 실효성이 무엇인지, 포럼이 어떤 사회적 역할을 하는지에 대한 연구가 부족한 실정이다.

이에 따라 본 논문은 Albert Bandura(1977, 2001)의 사회학습이론(Social Learning Theory)과 사회인지이론(Social Cognitive Theory), Leon Festinger(1954)의 사회비교이론(Social Comparison Theory)에 근거해 포럼 참가자들이 사회적 비교학습을 통

한 새로운 지식의 습득 결과 참가자들의 학습효과에 어떤 영향이 나타났는지를 분석해보고자 한다[그림1, 연구 기본 개념]. 연구의 심층 분석을 위해 포럼을 하나의 사회학습 관점에서 바라 보았고 참석자들의 학습활동을 관찰학습과 모방을 통한 지식 습득과정으로 해석했다. Bandura와 Festinger의 사회학습이론을 적용하면, 포럼 참가자들은 유사집단인 다른 참가자들의 학습 태도와 참여도, 지식 수준, 언어능력 등을 관찰하면서 유사 비교학습을 하게 된다. 참가자들은 동시에 자신보다 지식수준이 높다고 생각하는 연사로부터 지식, 통찰력, 성공 스토리 등을 경청하며 상향 비교학습을 하게 된다. 다시 말해, 포럼 참가자들은 지식수준이 상대적으로 높은 연사(토론자)들이 쏟아내는 강연과 토론 내용을 경청하면서, 다른 참석자들의 반응을 관찰해가면서 사회학습(social learning)을 하게 된다. 이 과정에서 많은 지식경영 연구자들이 제시한 지식 흐름(knowledge flow)의 프로세스, 즉 지식의 이전, 공유, 활용, 학습, 창출이라는 메커니즘이 작동하게 된다(Rao, 2004; Alavi and Leidner, 2001;

Sarvary, 1999; Nonaka and Takeuchi, 1995).

본 연구에서는 연사와 토론자의 지식공유를 Nonaka(1994, 1995)의 지식경영이론(SECI모델)에서 제시하는 지식의 외형화(Externalization) - 내재화(Internalization) - 사회화(Socialization) 과정(E-I-S)으로 해석했다. Nonaka(1994)에 따르면 지식의 외형화란 ‘암묵지를 형식지로 전환하는 과정’에 해당한다. 이를 포럼에 접목하면 연사는 머릿 속에 든 지식 ‘암묵지’를 발표 원고와 동영상, 파워포인트 등의 형식지로 외형화(표출)한다. 이렇게 연사들이 제공하는 형식지를 청중들은 자기 지식으로 내재화하게 된다. Nonaka는 이 같은 지식의 내재화를 ‘형식지를 암묵지로 전환시키는 과정’으로 정의하고 있다. 사회화란 경험을 공유해 지식을 전수하는 암묵지에서 암묵지로의 전환 과정’으로 포럼은 연사들의 경험과 지식을 강의와 질의·응답 과정을 거쳐 참석자에게 전달하는 사회화 수단으로 볼 수 있다. 이 같은 선행연구를 토대로 본 연구에서는 △독립변수로 포럼참석자들의 사회적 비교학습, 즉 상향 비교성과 유사 비교성을 △종속변수로 포럼의 학습효과, 즉 참가자들의 긍정적 태도변화, 부정적 태도변화를 △조절변수로 포럼참가자의 특성, 즉 자기 효능감과 자아 존중감을 사용했다.

II. 이론적 배경

1. 지식이전과 사회적 비교학습

사람은 끊임없이 사회적 활동을 하면서 수많은 사람들과 커뮤니케이션을 하며 생활하고 있다. 사회비교이론(Social Comparison Theory)은 Leon Festinger(1954)가 최초로 제시한 이론으로 사람들은 자신의 능력(ability)과 의견(opinion), 감정(feeling), 상황(situation) 등을 다른 사람과 비교하려는 속성이 있어 이를 통해 스스로를 비교하고 평가하며 학습한

다. Festinger는 사람은 특히 객관적인 기준이 존재하지 않을 때, 불확실한 상황에서 의사 결정을 해야 할 때 다른 사람들이 어떻게 생각하는지, 사회비교를 많이 하는 경향이 강하다. 사회비교이론에서 제시하는 비교의 유형에는 유사비교(lateral comparison), 상향비교(upward comparison), 하향비교(downward comparison)가 있다(Festinger, 1954; Willis, 1981; Gibbons, F. X., and Buunk, B. P., 1999; Goethals, G. R., and Darley, J. M., 1977).

또한 지식경영이론의 대가 Nonaka(1994,1995)는 지식이전의 첫 출발점을 사회화(socialization)로 보고 있다. 지식을 가진 사람이 암묵지를 다른 사람에게 언어 등의 수단을 통해 내놓음으로써 암묵지의 이전이 시작된다. 이 암묵지는 외형화(E)과정을 거쳐 형식지로 전환되게 된다. 최은수(2008)는 정보기술 충족성과 활용성이 지식의 외형화(E), 내재화(I), 사회화(S)를 더욱 촉발시킨다는 E-I-S모델을 밝혀냈다. Sarvary(1999), Davenport et al(1998), Alavi and Leidner(2001) 등은 정보기술이 지식경영 프로세스를 가능하게 하는 필수적인 인프라 요소임을 강조하고 있다. 많은 연구자들은 특히 KMS(지식경영시스템)를 지식의 공유-학습-활용-획득-저장-이전 등 지식이전 프로세스의 중요한 매개체로 해석하고 있다(Rao, 2004; Davenport et al., 1998; Alavi and Leidner, 2001).

이처럼 지식과 정보의 이전이 이뤄지려면 사람 사이의 커뮤니케이션과 교류, 즉 사회화 과정을 필요로 한다. 새로운 정보와 지식의 습득 또한 인적교류가 바탕이 되고 있다. 이런 점에서 포럼과 세미나, 심포지엄, 컨퍼런스와 같은 집단적인 회의 형태의 모임은 지식과 정보교류를 가장 효율적으로 정해진 시간에 할 수 있도록 해주는 지식 이전 활동이라고 할 수 있다. 포럼에 참석한 사람들은 지식과 정보의 소유자인 연사가 쏟아내는 지식의 사회화(S)와 외형화(E)를 매개로 새로

은 지식을 내재화(E)하는 과정을 거치게 된다. 이 과정에서 참석자들은 자신보다 지식적 측면에서 우위에 있는 연사들과 자신을 상향 비교(upward comparison) 하면서 사회적 비교학습을 하게 된다. 동시에 함께 참석한 청중들이 꺼내 놓은 질문과 의견, 궁금증에 대한 토론 과정을 통해 유사비교(lateral comparison)를 하며 비교학습을 하게 된다. 따라서 선행 연구를 토대로 포럼을 해석한다면 포럼은 일종의 사회학습 방법 중 하나다. 참석자들은 포럼에서 연사(상향비교)와 다른 참석자(유사비교)들의 언행을 자신의 것과 비교하며 지식과 정보를 습득하는 사회적 학습을 하게 되는 것이다.

2. 지식 획득과 사회적 학습

포럼 참석자들은 포럼에 참석한 수많은 연사들을 통해 기본적으로 지식과 정보를 얻게 된다. 포럼이란 특별한 주제를 테마로 열리는 이벤트로 주제에 대해 관심 있는 사람들이 새로운 지식을 학습하기 위한 ‘만남의 장’이라고 할 수 있다. 한마디로 포럼은 사람들끼리 지식과 정보를 공유하기 위해 이뤄지는 ‘지식공유 행사’라고 할 수 있다. 다수의 연사와 청중이 함께 공동의 주제를 놓고 지식과 의견을 공유하는 사회학습의 무대인 것이다. 실제 포럼에 초청받는 연사들은 △노벨 경제학상 수상자와 같은 글로벌 석학 △구글, 아마존 등 기업인 △미국 등 주요국가 정상 △글로벌 스포츠 스타 △연예인 △학자 △문학인 △언론인 △세계적 디자이너 등 주요 분야에서 전문성과 실력, 통찰력을 갖고 있는 사람들로 구성된다. 이들이 연사로서 제공하는 지식과 정보가 바로 언론에 뉴스로 보도되고 참석자들에게 사회학습의 기회를 제공한다. 따라서 포럼은 Nonaka(1994, 1995)가 제시하는 지식의 외형화(E), 내재화(I), 사회화(S)가 활발하게 이뤄지도록 하는 지식소통을 위한 이벤트라고 해석할 수 있다.

Bandura(1977)는 사람은 직접 경험 혹은 대리적 경

험을 통해 학습하다는 ‘사회학습이론(Social Learning Theory)’을 제시하고 있다. 사회학습이론은 인간의 학습 과정에는 주변 환경 속 다른 사람들이 함께하며 이들과의 상호작용을 통해 행동을 학습한다고 설명하고 있다. 특히 Bandura(1977)는 인간의 행동은 다른 사람의 행동이나 상황을 관찰하거나 모방한 결과로 이루어진다고 주장하고 있다. 관찰학습(observational learning)은 타인의 행동을 관찰함으로써 이 자극을 통해 학습행위가 이뤄지는 것을 말한다. 이 때 행동을 보여주는 대상을 모델(model)이라고 하며 관찰학습은 모방(modeling)이나 대리 학습(vicarious learning)형식으로 이뤄진다. 포럼에서는 학습의 대상, 즉 모델을 지식을 공유해 줄 연사라고 할 수 있다. 이런 점에서 지식과 정보를 소유한 연사가 관찰학습을 가능하게 해주는 모델 역할을 하게 된다. 이 같은 사회학습이론을 종합해 볼 때 포럼은 관찰학습을 가능하게 하는 사회학습 활동으로 규정할 수 있다. 이에 따라 본 논문에서는 포럼을 사회학습 관점에서 바라보고 있으며 참석자들에게 지식획득의 기회를 제공하는 사회학습 활동이라는 입장에서 포럼을 분석하고 있다.

3. 포럼과 지식 및 정보 교류

Bandura(1977, 1986, 1997)는 관찰학습 과정에서 관찰자의 자기 효능감(self-efficacy)과 자아 존중감(self-esteem)이 중요한 역할을 수행한다고 보고 있다. 그는 사람마다 갖고 있는 인지(cognition) 능력이 다르기 때문에 관찰하고 학습한 내용을 모두 행동으로 옮기지 않으며 학습(learning)과 수행(performance)이 구별되게 나타난다고 주장한다. 이 같은 입장에 따라 반두라는 사회적 학습이론을 ‘사회인지이론(Social Cognitive Theory)’으로 발전시킨다. 이 이론에 따르면 사회적 상황에서의 학습은 개인적 요소(personal factors), 환경적 요소(environmental in-

fluences), 행동 (behavior) 간 상호 작용에 의해 이뤄진다. 따라서 학습에서는 학습자의 신념, 즉 지각된 자기 효능감(self-efficacy)이 중요한 역할을 한다. 자기 효능감은 관찰자 자신이 특별한 상황(specific situation)에서 어떤 일을 잘 해낼 수 있다는 개인적인 신념을 의미하며 성취경험(enactive mastery; personal attainments), 대리 경험(vicarious experience; modeling), 언어적 설득(verbal persuasion), 정서적 각성(physiological arousal)으로 구성되어 있는 것으로 보았다.

자아 존중감(self-esteem)이란 William James(1890)가 처음으로 사용한 개념으로 자신이 사랑 받을 만한 가치가 있는 소중한 존재이고 어떤 성과를 이루어낼 만큼 유능한 사람이라고 믿는 마음이다. 개인의 발달적 변화와 적응에서 중요한 역할을 하며 개인의 만족도에 영향을 미친다. Maslow(1954)는 스스로 자신을 높게 평가하는 '내적 자아존중감'과 타인의 반응을 보고 평가하는 '외적 자아 존중감'으로 나눠 설명하고 있다. Damon과 Hart(1982)는 자신의 능력이나 가치, 통제역량을 긍정적으로 보는 사람을 자아 존중감이 높은 사람, 반대로 부정적으로 보는 사람

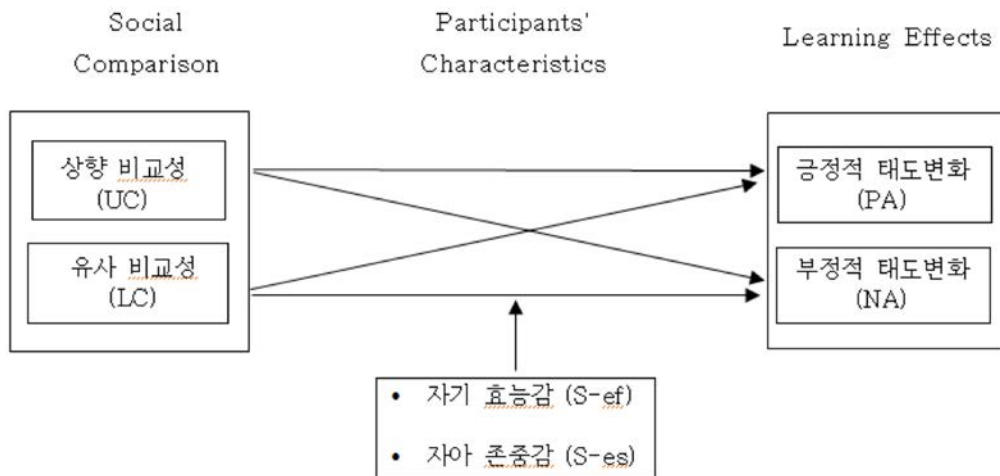
을 자아 존중감이 낮은 사람으로 본다. 연구자들은 이 같은 자아 존중감이 여러 영역에 영향을 주는 것으로 보고 있다. 본 연구와 관련된 학습적 측면에서 볼 때 Guay와 Larose, Boivin(2007)는 자아존중감이 높으면 학업적인 성취를 더 잘하는 것으로 봤고 Denissen과 Zarrett, Eccles(2007)는 학업에 대한 자아 존중감의 높낮이가 학습에 대한 흥미를 다르게 한다고 주장한다.

이처럼 자기 효능감과 자아 존중감은 사회학습 과정에서 중요한 역할을 한다. 지식과 정보교류를 위해 포럼에 참석하는 사람들도 각기 다른 정도의 자기 효능감과 자아 존중감을 갖고 있다. 이에 따라 포럼이 제공하는 학습기회를 통해 참가자들의 학습효과는 달라질 수밖에 없다.

III. 연구모형 및 가설 설정

1. 연구모형의 설정

본 연구는 이상의 이론적 배경을 토대로 포럼 참가자의 사회적 비교학습이 학습효과에 어떤 영향을 미



<그림 2> 연구 모형

치는지에 대한 연구모형을 제시하고자 한다. 특히 포럼참가자들의 특성에 따라 포럼의 성과가 어떻게 달라지는지, 포럼이 끝난 뒤 일반 참석자들에게 포럼이 어떤 영향을 미쳤는지를 실증적으로 분석해보고자 한다. 본 연구에서는 이를 위해 지식과 정보공유를 위해 벌어지는 여러 형태의 회의, 즉 심포지엄, 세미나, 콘퍼런스, 포럼 가운데 대표적인 지식공유 사회적 학습활동 중 하나인 포럼에 초점을 맞춰 포럼의 실효성을 분석해보고자 한다.

포럼은 기본적으로 특정한 주제를 테마로 여러 개의 세션으로 행사가 구성된다. 메인 주제에 대해 저명인사나 지식인, 석학 등이 기조연설을 하게 되며 포럼에서 논의된 내용은 사회적 이슈가 되거나 뉴스로 보도되기도 한다. 예를 들어, 스위스 다보스에서 열리는 세계경제포럼(WEF) 개막행사에서 기조연설자들이 제시한 화두는 글로벌 뉴스가 되기도 한다. 한국 대표 경제포럼인 세계지식포럼(WKF)에 참석한 석학들의 기조연설과 제언은 커다란 반향을 일으키기도 한다. 포럼의 참석자들은 크게 2개의 그룹으로 나눌 수 있다. 첫 번째 그룹은 지식과 정보를 주로 제공하는 연사

(토론자, 사회자)그룹이며, 두 번째 그룹은 정보와 지식 획득을 위해 행사에 참석한 청중, 즉 일반 참가자그룹이다. 두 그룹 사이에는 Bandura와 Festinger의 선행 연구가 제시하는 것처럼 사회적 학습과 사회적 비교학습이 이뤄지게 된다. 이 같은 사회학습은 Nonaka의 SECI모델이 제시하는 것처럼 지식의 외형화(E)--내재화(I)-사회화(S)의 과정을 거쳐 지식이전이 이뤄지게 된다(최은수, 이윤철, 2009).

정보와 지식을 갈망하는 포럼 참석자(청중)와 연사 사이에는 상향 비교학습(upward comparison learning)이 이뤄지게 되며 동질집단인 청중들 사이에는 유사비교학습(lateral comparison)이 이뤄지게 된다. 포럼이 끝난 뒤 이 같은 사회적 비교학습 결과는 포럼 참석자들의 특성에 따라 달라질 수 있다. 어떤 참석자들은 연사와 청중들 사이에 오간 토론 내용 등을 토대로 더욱 긍정적인 방향으로 태도변화가 발생할 것이며, 일부 다른 참석자들은 오히려 부정적인 방향으로 태도변화가 생길 수 있다. 이에 따라 [그림 2]와 같은 연구모형을 설정했다. 나아가 <표 1>과 같은 가설을 도출했다.

<표1> 연구 가설

| 가설 | 내 용 | |
|-----|-------|--|
| 가설1 | 가설 1a | 포럼 참가자의 상향 비교성은 긍정적 태도 변화에 정(+)의 영향을 줄 것이다 |
| | 가설 1b | 포럼 참가자의 상향 비교성은 부정적 태도 변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다 |
| 가설2 | 가설 2a | 포럼 참가자의 유사 비교성은 긍정적 태도 변화에 정(+)의 영향을 줄 것이다 |
| | 가설 2b | 포럼 참가자의 유사 비교성은 부정적 태도 변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다 |
| 가설3 | 가설 3a | 포럼 참가자의 상향 비교성은 자기 효능감이 클수록 긍정적 태도 변화에 정(+)의 영향을 줄 것이다 |
| | 가설 3b | 포럼 참가자의 상향 비교성은 자기 효능감이 클수록 부정적 태도 변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다 |
| 가설4 | 가설 3a | 포럼 참가자의 유사 비교성은 자기 효능감이 클수록 긍정적 태도 변화에 정(+)의 영향을 줄 것이다 |
| | 가설 3b | 포럼 참가자의 유사 비교성은 자기 효능감이 클수록 부정적 태도 변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다 |
| 가설5 | 가설 5a | 포럼 참가자의 상향 비교성은 자아 존중감이 클수록 긍정적 태도 변화에 정(+)의 영향을 줄 것이다 |
| | 가설 5b | 포럼 참가자의 상향 비교성은 자아 존중감이 클수록 부정적 태도 변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다 |
| 가설6 | 가설 6a | 포럼 참가자의 유사 비교성은 자아 존중감이 클수록 긍정적 태도 변화에 정(+)의 영향을 줄 것이다 |
| | 가설 6b | 포럼 참가자의 유사 비교성은 자아 존중감이 클수록 부정적 태도 변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다 |

2. 연구가설 및 변수의 조작적 정의

본 연구모형은 포럼 참가자들의 사회적 비교학습 정도가 학습효과를 결정하는 중요한 요인으로 작용하며, 참가자들의 특성이 포럼을 통해 얻게 되는 학습효과(만족도, 포럼 성과)와도 밀접한 관계가 있다는 가정을 근거로 하고 있다. 연구모형(그림 2)은 포럼행사장에서 이뤄지는 참석자들의 적극적인 사회적 비교학습 활동을 상향비교(upward comparison)와 유사비교(lateral comparison)로 나눠 독립변수로 설정했다. 포럼에서의 지식공유 출발은 연사들이 가진 지식을 꺼냄(E)으로써 시작되며 같은 지식이라도 참가자들이 어떻게 받아들이느냐(I)에 따라 학습효과가 달라질 수밖에 없다.

참가자들의 상향 비교학습과 유사 비교학습 정도가 그들의 학습효과를 결정하기 때문이다. 따라서 참가자들이 연사들의 강의와 질의·응답을 들으면서 어떤 태도변화가 생기는지, 즉 긍정적 태도변화와 부정적 태도변화를 종속변수로 측정했다. 포럼 참가자들이 실제 포럼에서 진행된 모든 내용을 관찰 학습한 다음 어떤 변화를 보였는지를 실증적으로 분석해봤다. 특히 포럼의 특성상 관찰학습의 결과가 참석자의 특성에 따라 차이가 클 것으로 보고 참석자의 자기 효능감(self-efficacy)과 자아 존중감(self-esteem)을 조절변수로 해서 참석자 별 어떤 차이를 보는지를 분석했다.

Festinger는 사회비교학습이론(Social Comparison Theory)을 통해 상향비교와 유사비교가 중요한 사회학습 방법임을 제시하고 있다. 그런데 포럼에 참석한 사람들은 주로 연사들의 말을 경청하게 된다. 글로벌 포럼의 연사들은 주로 세계적인 기업의 CEO, 고위 정부 인사, 노벨상 수상자와 같은 석학, 주요 대학 교수, 국제단체 리더, 문학계 인사, 연예계 스타, 스포츠 영웅 등 사계의 권위자들로 채워진다. 포럼 참가자들은 이들이 쏟아내는 지식과 정보를 획득하게 되고 통찰력에 많은 감동을 받으며 '상향 비교학습(upward

comparison learning)'을 한다. 이 같은 학습효과는 포럼 참가자의 상향 비교성이 클수록 긍정적인 영향을 받게 된다. 반면에 부정적인 영향은 줄게 될 것이다. 따라서 다음과 같은 가설을 설정할 수 있다.

가설 1a : 포럼참가자의 상향 비교성은 긍정적 태도변화에 정(+의 영향을 줄 것이다.

가설 1b : 포럼참가자의 상향 비교성은 부정적 태도변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다.

포럼 참가자들은 통상 연사들은 물론 다른 참가자들을 관찰하며 학습을 하게 된다. 포럼은 성격상 연사들의 발표로만 끝나는 게 아니라 참석자와의 질의·응답을 통해 궁금증을 해소하고 청중들의 질문과 연사들의 답변과정을 통해 발표 내용을 더 잘 이해할 수 기회를 갖게 된다. 어떤 참석자는 유창한 어학실력을 뽐내며 직접 해외 연사와 대화를 하기도 하고 어떤 청중은 전문성 있는 질문을 통해 다른 참석자들의 눈길을 끌기도 한다. 자연스럽게 참가자들은 함께 유사집단에 해당하는 다른 청중들과 '유사 비교학습(lateral comparison learning)'을 하게 된다. 이 같은 다른 청중들과의 비교를 통한 자극의 크기는 포럼 참가자의 유사 비교성이 클수록 더 큰 영향을 받게 된다. 따라서 두번째 가설을 다음과 같이 설정할 수 있다.

가설 2a : 포럼 참가자의 유사 비교성은 긍정적 태도변화에 정(+의 영향을 줄 것이다.

가설 2b : 포럼 참가자의 유사 비교성은 부정적 태도변화에 음(-)의 영향을 줄 것이다.

포럼의 유용성을 분석하려면 어떤 사람이 주로 포럼에 참석하는지, 이들은 포럼에 참석해서 어떤 식으로 학습을 하는지, 학습 이후 어떤 영향을 받는지 등을 살펴볼 필요가 있다. 특히 돈을 받고 진행되는 유

료포럼의 경우 청중들의 자발적인 참여로 진행되기 때문에 성공적인 포럼을 만들려면 참가자들의 특성이 매우 중요하다고 할 수 있다. 사회학습이론(Social Learning Theory)을 연구하는 많은 연구자들은 학습자의 특성을 성격(personality)관점에서 보고 있다. Rogers(1957)는 모든 인간은 긍정적 방향으로 성장하려는 경향을 갖고 있으며 자신의 운명을 스스로 결정하고 선택한다는 ‘인본주의 성격이론’을 제시하고 있다. Dollard와 Miller(1941)는 다른 사람을 모방함으로써 관찰학습이 가능하다는 사람의 인지적 기능을 증거로 제시했다. 나아가 모방과 관찰학습을 동일한 개념으로까지 보고 있다. Bandura(1977, 1982)는 관찰학습에서 사람은 기계적으로 타인의 행동을 모방하는 것이 아니라 여러 모델이나 사례들을 선택해서 그것들을 종합해 새로운 행동결과를 나타내는 복잡한 상호작용의 ‘인지(cognition)’기능을 중시한다(상호결정론: Bandura, 1978; Burger, 2000). 이를 통해 자신의 초기 사회학습이론을 사회인지이론(Social Cognitive Theory)으로 발전시키고 있다.

Bandura는 개인이 환경에 어떤 영향을 미칠 수 있다는 믿음과 자신감을 자기 효능감(self-efficacy)이 문제해결과 성공을 결정하는 중요한 심리적 요소라고 주장한다. 사람들은 4단계의 모델학습 과정, 주의 과정(attentional processes)-과지 과정(retention processes)-재생 과정(reproduction processes)-동기 과정(motivational processes)을 거쳐 관찰학습이 이뤄진다는 논거를 제시하고 있다. 이를 통해 볼 때 포럼 참가자는 모델링 대상, 즉 연사와 청중들의 질의·응답과 행동에 주의와 관심을 기울이게 되고 그들이 제공하는 지식과 정보를 기록하거나 기억하는 과정을 거치게 된다. 이어 획득한 지식과 정보를 재현하고 배웠던 것들을 동기가 발생했을 때 행동에 옮기게 된다. 이를 종합해 볼 때 자기 효능감이 뛰어난 사람들은 다른 사람의 행동을 관찰하고 그 관찰한 사람을 본보기

(modeling)로 삼아 행동하는데 보다 적극적인 태도를 보일 것으로 예상할 수 있다. 따라서 다음과 같은 가설이 가능하다.

가설 3a : 포럼참가자의 상황비교성은 자기 효능감이 클수록 긍정적 태도변화에 정(+)¹의 영향을 줄 것이다.

가설 3b : 포럼참가자의 상황비교성은 자기 효능감이 클수록 부정적 태도변화에 음(-)²의 영향을 줄 것이다.

가설 4a : 포럼참가자의 유사비교성은 자기 효능감이 클수록 긍정적 태도변화에 정(+)³의 영향을 줄 것이다.

가설 4b : 포럼참가자의 유사비교성은 자기 효능감이 클수록 부정적 태도변화에 음(-)⁴의 영향을 줄 것이다.

사회학습 과정에서 자기 효능감(self-efficacy)과 함께 자아 존중감(self-esteem)은 학습결과를 결정하는 중요 요소로 간주되고 있다. 자아 존중감은 자기 자신에 대한 긍정 또는 부정적인 평가를 의미하는 것으로 자아 존중감은 가치, 능력, 통제 이렇게 세 가지 차원으로 이뤄져 있다(Curry and Johnson, 1990). 즉, 자기 자신이 가치 있고 능력이 있으며 주변 상황에 영향을 주는 통제 능력이 있다고 평가할수록 긍정적인 상황을 만들 수 있다는 입장이다. 이 자아 존중감은 타인과의 의사소통이나 사회적인 경험을 통해 생겨나며 결국 다시 자신에게 영향을 미치게 된다(Leary et al., 1995). 이 결과 자아 존중감이 높을수록 도전적인 상황에서 잘 해낼 수 있다는 자심감이 높다(Baumeister et al., 2003). Leary와 Baumeister(2000)는 자아 존중감이 높은 사람은 타인과의 상호작용에서도 긍정적인 역할을 한다고 주장한다.

반면에 자아 존중감이 낮은 사람은 부정적인 삶과 관계가 높으며 아무리 노력해도 운이 따르지 않아 실패하게 될 것이라고 생각한다(Baumeister et al., 2003; Harter, 2006). Brown(2007)은 자아존중감이 낮은 사람은 장점보다는 약점을 더 노출시키게 된다

고 주장한다. 포럼에 참석한 사람들도 자아 존중감에 대한 정도의 차이가 존재한다. 따라서 자아 존중감이 클 수록 포럼 참가자의 학습효과에 긍정적인 영향을 미치게 될 것이다. 따라서 다음과 같이 자아 존중감에 대한 가설을 설정할 수 있다.

가설 5a : 포럼참가자의 상향비교성은 자아 존중감이 클 수록 긍정적 태도변화에 정(+)¹의 영향을 줄 것이다.

가설 5b : 포럼참가자의 상향비교성은 자아 존중감이 클 수록 부정적 태도변화에 음(-)²의 영향을 줄 것이다.

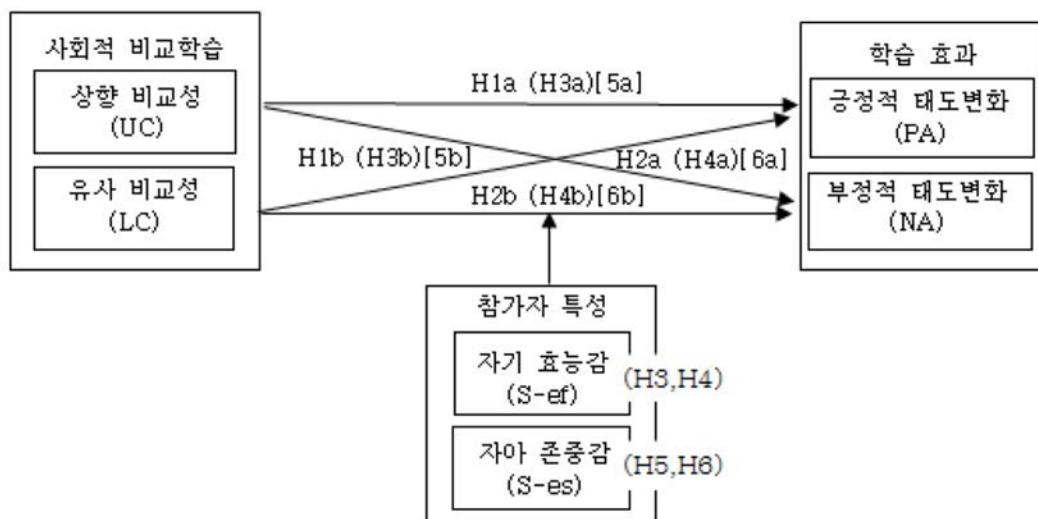
가설 6a : 포럼참가자의 유사비교성은 자아 존중감이 클 수록 긍정적 태도변화에 정(+)¹의 영향을 줄 것이다.

가설 6b : 포럼참가자의 유사비교성은 자아 존중감이 클 수록 부정적 태도변화에 음(-)²의 영향을 줄 것이다.

교육학, 심리학 등 대부분의 연구에서는 실험 대상자의 태도변화를 중요한 결과물로 사용하고 있다. 특히 어떤 자극을 부여했을 때, 그 자극의 결과가 실험 참가자에게 긍정적인 영향을 미쳤는지, 부정적인 영향을 미쳤는지를 측정하는 것은 실증논문의 중요한 측

정변수가 되고 있다. 따라서 본 연구에서는 포럼 참석 전후 포럼 참가자들의 태도에 어떤 변화가 있었는지를 긍정적 태도변화와 부정적인 태도변화로 나눠 측정하는 것으로 [그림 3]과 같이 연구가설의 개념을 설정했다.

Bandura(1977, 1982)는 학습(learning) 또는 획득(acquisition)과 수행(performance) 간의 차이를 구별해서 설명하고 있다. 사람들은 관찰학습 한 내용을 모두 실행하지 않는다는 것이다. 사람들은 관찰을 통해 배운 내용 중 어떤 내용은 수행하고 어떤 내용을 수행하지 않는다. 왜냐하면, 사람이 갖고 있는 인지적 기능이 어떤 행동을 했을 때와 안 했을 때 나타날 수 있는 수행의 결과를 예측하기 때문이다. Bandura는 모델 또는 타인을 관찰함으로써 결과에 대한 부정적인 기대가 예상되면 행동하지 않고, 긍정적인 기대가 예상되면 행동이 이뤄지는 인지적 기능이 작동한다고 주장한다. 이를 통해 사람들은 학습한 내용을 토대로 긍정적이거나 부정적인 태도 변화를 보이게 됨을 알 수 있다. 따라서 본 논문에서는 종속변수로 긍정적 태도(positive attitude) 변화와 부정적 태도(negative attitude) 변화를 측정변수로 활용했다.



<그림 1> 연구 가설 개념도

IV. 연구방법

1. 자료수집 및 표본의 특성

본 연구는 포럼 참가자들의 사회적 비교학습이 학습효과에 미치는 영향에 대한 실증연구로 연구의 대

상과 표본을 참석자, 즉 개인에 맞추고 있다. 따라서 포럼에 직접 참석한 참가자 개인을 설문 대상으로 삼았다. 특히 설문의 실효성을 높이기 위해 포럼에서 제공하는 모든 프로그램(세션)에 참석한 참가자만을 설문 대상으로 삼았다.

<표 2> 표본의 구성

| 분류 | 포럼 참석자 수 | 설문 참여자 수 | | | 비율 (%) | | |
|-----------------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------|
| 설문 참여자 특성 | 3338명 | 1307명 | | | 39.2 | | |
| | 성별 | 남자 | | | 여자 | | |
| | | 745명(57%) | | | 562명(43%) | | |
| | 결혼 | 미혼 | | | 기혼 | | |
| | | 994명(76.1%) | | | 313명(23.9%) | | |
| | 연령 | 10대 | 20대 | 30대 | 40대 | 50대 | 60대 |
| | | 159명 (12.2%) | 734명 (56.2%) | 210명 (16.1%) | 147명 (11.2%) | 48명 (3.7%) | 9명 (0.7%) |
| | 직업 | 중고생 | 대학생 | 직장인 | 자영업 | 주부 | 무직 |
| | | 165명 (12.6%) | 787명 (44.9%) | 320명 (24.5%) | 136명 (10.4%) | 50명 (3.8%) | 49명 (3.7%) |

설문지는 ‘구글 닥스(google docs)’ 설문조사 방법을 활용해 온라인(스마트폰 설문)으로 이뤄졌다. 설문 조사는 연구자가 직접 기획하고 총괄해서 만든 국내 최초 청년 멘토링 축제 ‘2016 MBN Y 포럼 (www.mbnforum.co.kr)’ 참석자를 대상으로 했다. 이 포럼은 1등 종합편성방송인 매경미디어그룹 MBN이 개인과 국가 융성의 길을 찾고자 20~30대 젊은 세대를 위해 마련한 글로벌 청년 포럼이다. 세계적인 석학과 분야별 최고 전문가들이 경제, 산업, 문화 등의 미래를 전망하며 2030세대에게 꿈과 비전을 제시하는 것을 목표로 하고 있다. 특히 2030세대가 직접 뽑은 글로벌, 공공, 경제, 문화·예술, 스포츠 등 각 분야별 ‘우리들의 영웅’이 그들만의 성공방정식을 멘토링 해주는 행사다. 이 같은 특성 때문에 2030세대들의 참석률이 높다. 포럼 설문에도 20대와 30대가 944명(72.3%),

10~30은 84.5%)이나 응답해 포럼을 통해 이들이 어떤 자극을 받았는지를 솔직하게 응답했다. 포럼은 2016년 2월 24일 오전 8시30분부터 오후 5시 30분까지 △개막 영웅쇼 △앵커쇼 △셰프쇼 △미래쇼 △특별강연(창업특강) △영웅쇼 등 6개 세션으로 진행됐다. 연사로는 CCTV와 CNN 등의 글로벌 미디어 앵커, 글로벌 기업 CEO, 세계적인 셰프, 정치 지도자를 비롯해 아시아의 뮤즈 보아, 피겨여왕 김연아, 축구스타 차두리, 인기 요리사 백종원 등 청년들이 뽑은 ‘우리들의 영웅들’이 참석했다. 포럼의 주제는 ‘네 꿈을 펼쳐라 (Dream it, do it!)’로 참가자들에게 강한 동기를 부여하는 내용으로 구성됐다.

포럼은 단순히 지식과 정보를 전달하는 형식에서 벗어나 엔터테인먼트(entertainment) 요소를 가미해 포럼테이먼트(forum + entertainment)형식으로 진행

됐다. 강연과 토론은 물론 클래식 연주와 공연 등을 통해 지식과 재미를 동시에 제공했다. 설문조사는 참가자들의 정확한 반응을 점검하기 위해 부분 참석자를 제외하고 전체 세션에 참석한 사람만을 설문 대상으로 했다. 포럼 시작 전 포럼이 끝난 뒤 설문조사에 대한 예고 문자메시지를 내보내고 경품 제공을 통해 설문 참가율을 높였다. 이후 포럼 참가자들의 설문 참여를 독려하기 위해 포럼이 끝나기 10분 전인 오후 5시 20분 안내방송과 설문 문자메시지를 일제히 내보냈다. 설문을 위한 문자메시지는 전체 세션에 참석한 참가자(전자태그(RFID)로 확인)를 대상으로 했고, 설문 응답은 30분간에 걸쳐 이뤄졌다. 행사장에서 설문

응답이 1200여명 이뤄졌고 다음날까지 미처 응답하지 못했던 107명이 추가로 설문을 보내왔다. 이렇게 해서 모두 1307명의 설문이 구글 설문조사를 통해 수집됐다. 본 연구의 실증 분석에 최종적으로 사용된 표본의 구성은 <표 2>와 같다.

연구의 변수들은 선행 문헌연구를 토대로 개념적 정의와 조작적 정의를 도출했다. 설문항의 측정은 단일 균형 리커트식 5점 척도(1=전혀 그렇지 않다, 2=그렇지 않다, 3=보통이다, 4=그렇다, 5=매우 그렇다)를 적용했다. 선행연구를 토대로 연구대상이 되는 변수 6개에 대해 조작적 정의를 내렸다<표 3>.

<표 3> 구성개념에 대한 조작적 정의 (측정변수 명)

| 구 성 개 념 | 정 의 | 선 행 연 구 |
|---------------|---|--|
| 상향 비교성 (UC) | 포럼 참가자들이 나타내는 연사들의 성취도, 언어능력, 삶에 대한 태도, 도전정신, 꿈 등에 대한 상향 비교 정도로 조작적 정의 | Festinger(1954), Taylor, Wayment, Carrillo, Richard(1996), Wood, Taylor, Lightman(1985) 등 |
| 유사 비교성 (TU) | 포럼 참가자들이 나타내는 다른 청중들의 질문능력, 칭찬태도, 적극성, 질문 수준, 어학능력 등에 대한 유사 비교 정도에 대한 의미로 조작적 정의 | Schachter(1959), Kulik and Mahler(1989), Helegeson and Taylor(1993) 등 |
| 자기 효능감 (S-ef) | 자기 효능감은 자신의 능력에 대한 신념으로 성취 자신감, 문제 해결능력, 자신에 대한 믿음, 효과적 업무처리 역량, 계획 수행능력 등으로 조작적 정의 | Bandura(1977, 1986, 1997), Lent, Brown, Hackett(1994, 2000, 2002) 등 |
| 자아 존중감 (S-es) | 자신을 긍정적으로 평가하는 자존감으로 자신의 능력, 호감도, 가치, 믿음, 신뢰도 등에 대한 평가로 조작적 정의 | Baumeister et. al.(2003), Thomson(2006), Harter(2006), Nelson, Fivush(2004) 등 |
| 긍정적 태도변화 (PA) | 포럼 참가자들이 포럼 참석 뒤 느끼게 되는 목표의식, 성공의식, 자신감, 도전의식, 인내심 등 긍정적 태도변화(학습효과)로 조작적 정의 | Leary, Mcdonald(2003), Guary, Larose, Boivin(2004), Denissen, Zarrett, Eccles(2007) 등 |
| 부정적 태도변화 (NA) | 포럼 참가자들이 포럼 참석 뒤 느끼게 되는 자괴감, 성공한 사람에 대한 증오, 자신에 대한 실증, 자신감 실증, 도전정신 상실 등 부정적 태도변화(학습효과)로 조작적 정의 | Lent, Brown, hackett(1994), Festinger(1950, 1954), Taylor, Lobel(1989), Wood(1989), Willis(1981) 등 |

2. 변수의 조작적 정의

2.1 독립변수의 조작적 정의

사회학습이론과 사회인지이론은 학습이란 관찰을 통해 이뤄지는 것으로 보고 있다. 모델(model)을 관찰하고 모방하면서 학습이 이뤄진다는 것이다. 사회비교학습이론에 따르면 사람은 다른 사람과 관계를 맺으면서 타인의 정보를 얻고 타인과 비교하면서 자기평가를 하게 된다(Festinger, 1954; Taylor, Wayment, Carrillo, Richard, 1996; Wood, Taylor, Lichtman, 1985).

사회비교학습이론은 사람들의 사회적 학습방법으로 상향비교(upward comparison)와 유사비교(lateral comparison)를 제안하고 있다. 상향비교는 자신보다 지식이 많거나 높은 직위, 우월적인 상황에 놓인 사람과 비교하는 과정을 통해 자신을 발전시키는 관찰학습을 말한다. 유사비교란 자신과 비슷한 상황에 놓인 사람과 자신을 비교하면서 학습하는 것을 말한다(Schachter 1959; Kulik and Mahler 1989, Helegeson and Taylor, 1993). 이 같은 사회학습이론을 포럼에 접목하면 포럼에서 지식과 정보를 공유하는 연사(토론자, 사회자)와 청중은 참가자(관찰자)의 관찰학습의 대상, 즉 모델이라고 할 수 있다. 포럼 행사장에는 두 그룹의 관찰학습 대상이 있다. 하나의 그룹은 지식을 가진 그룹, 즉 연사그룹이고 다른 그룹은 행사에 참석한 청중그룹이다. 참가자들은 자신보다 지식과 정보들 더 많이 갖고 있는 연사그룹과 청중그룹을 통해 각각 상향 비교학습, 유사 비교학습을 하게 된다.

본 연구에서는 이 같은 포럼 참가자들의 관찰학습 과정을 독립변수의 측정변수로 활용했다. 포럼 참가자들이 관찰학습을 통해 보여주는 연사와의 비교학습을 상향비교로, 유사집단인 다른 청중과의 비교학습을 유사비교로 조작적 정의를 하고 실제 포럼 참가자들이 이 같은 비교학습을 하는지를 실증 분석해봤다.

2.2 조절변수의 조작적 정의

Bandura(1977, 1982, 2001)는 사회인지이론을 통해 사람들의 자기 효능감(self-efficacy)이 관찰학습의 결과에 영향을 미치며 효율적인 교수와 학습을 가능하게 하는 원동력이라고 본다. 그는 목표를 이루기 위해 계획을 세우고 실행할 수 있는 자신의 능력에 대한 자신감, 즉 자기 효능감이 클수록 좋은 성과를 나타낸다고 주장한다. Lent와 Brown, Hackett(1994, 2000, 2002)는 사회인지진로이론(Social Cognitive Career Theory)에서 자기효능감은 결과에 대한 기대감을 높이고 흥미, 활동에 대한 목표의식, 수행결과(예, 목표 성취, 능력 향상)에 영향을 미친다는 점을 밝혀냈다. Bandura는 이 같은 자기효능감을 사회적 모델이 제시하는 대리경험을 통해 높일 수 있다고 본다. 사회적으로 덕망이 있거나 자신이 멘토로 여기는 분야의 전문가를 모델로 삼아 자신이 그와 동일한 사람인양 생각해서 그를 통해 대리경험을 함으로써 자기 효능감을 높일 수 있다는 입장이다. 자기 효능감을 높이려면 그만큼 적절한 모델 선택이 중요하다.

자기효능감과 함께 자아 존중감(self-esteem)은 문제를 해결하고 대처하는 차이를 만들어낸다. 자아 존중감이 높을 수록 친사회적인 경향이 강하며 더 좋은 성과를 만들어낸다(Baumeister et. al., 2003). Harter(2006)는 아동들은 ‘나는 예쁘게 생겼어’, ‘나는 운동을 잘해’ 등 자신이 갖고 있는 기준이나 기대와 비교하면서 자신의 모습을 판단하기도 한다고 주장한다. 이 같은 입장은 조절변수 ‘자아 존중감’이 비교학습 과정에서 중요한 역할을 하는 요소가 될 수 있음을 시사한다. 또한 자아 존중감은 사람 사이에 오가는 대화의 영향을 받는다. 특히 성인과 아동 사이에 오가는 대화는 아동이 자신을 어떻게 생각하는지, 또한 미래의 자신에 대해 어떻게 봐야 하는지에 영향을 미친다(Nelson, Fivush, 2004; Thomson, 2006). 실제 포럼은 청중과 연사, 연사와 연사 사이에 오가는 대화와

강의의 연속이며 이것이 참가자에게 영향을 미친다. 이에 따라 본 연구에서는 독립변수인 상향비교와 유사비교에 영향을 미치는 조절변수로 자기 효능감과 자아 존중감을 채택했다. Self-efficacy(자기 효능감)과 Self-esteem(자아 존중감)의 한국어 용어는 대다수 국내 논문과 국어사전 등에서 'self'를 번역할 때 효능감에는 '자기', 존중감에는 '자아'로 번역하는 관례를 따랐다.

2.3 종속변수의 조작적 정의

많은 사회학습이론 연구자들은 관찰자의 자기 효능감(self-efficacy)과 자아 존중감(self-esteem)이 관찰자의 태도에 영향을 미친다고 보고 있다. Leary와 McDonald(2003, 2012)는 자아 존중감이 높은 사람의 경우 친구와 긍정적인 관계를 맺는 경향이 높고 자아 존중감이 낮은 사람의 경우 친구를 사귀는 사회성이 부족하다고 주장한다. Guay와 Larose, Boivin(2004)는 자아 존중감이 높은 아이들은 어른이 됐을 때 학업성취도가 높다는 연구결과를 내었고 Denissen과 Zarrett, Eccles(2007)는 자아 존중감에 따라 공부를 얼마나 열심히 하는지, 공부에 대한 흥미도까지 달라진다고 주장한다. 결국 자아 존중감이 사람들의 태도를 긍정적이거나 부정적으로 바꾸는데 영향을 미친다고 볼 수 있다.

Bandura(1977)는 자기 효능감(self-efficacy)이 관찰학습 효과에 영향을 미친다는 입장이다. 자기 효능감이 높을 수록 더 긍정적인 결과를 기대할 수 있는 예측기능을 제공하기 때문이다. Lent와 Brown, Hackett(1994)은 자기 효능감은 목표성취와 능력향상에 긍정적인 영향을 미친다고 주장한다. Festinger(1950, 1954)는 자신보다 우월한 사람과 자신을 비교(상향비교)하거나 비슷한 상황에 있는 사람과 자신을 비교(유사비교)함으로써 자기 성장의 동기를 충족시킨다고 말한다. 특히 자기 향상 동기가 강한 사람,

즉 자기 효능감 또는 자아 존중감이 높은 사람은 자신보다 실력이 높거나 자신이 이상적이라고 생각하는 목표를 달성한 사람과 자신을 비교함으로써 자기 발전의 계기로 삼는 상향비교를 하는 경향이 강하다(Taylor, Lobel, 1989; Wood, 1989; Willis, 1981). 결국, 자기 효능감과 자아 존중감, 상향비교와 유사비교는 사람들의 태도에 긍정적인 영향을 미친다는 사실을 추정해볼 수 있다.

따라서 본 논문에서는 독립변수와 조절변수가 가져다 줄 결과물, 즉 학습효과에 대한 종속변수를 긍정적 태도(positive attitude)변화와 부정적 태도(negative attitude)변화로 설정했다. 포럼에 참석한 사람들의 특성(자기 효능감, 자아 존중감)과 비교학습(상향비교, 유사비교)이 참가자들의 학습효과에 영향을 미쳐 긍정적이거나 부정적인 결과를 낳을 수 있을 것으로 추정한 것이다.

V. 자료 분석 및 가설검증

1. 측정 모형의 검증

본 연구 내용의 통계처리는 SPSS 16.0과 Excel 2007, Amos 20.0을 사용했다. 변수들을 측정하는데 있어 여러 설문항목을 사용하고 있기 때문에 측정도구의 신뢰성을 확인하기 위해 SPSS 16.0을 활용해 Cronbach's Alpha를 사용했다. 또한 측정도구의 신뢰성과 타당성을 분석하기 위해 확인요인분석을 실시했다. 이어 본 연구의 모형과 가설을 검증하기 위해 Amos 20.0을 사용해 구조방정식 모형을 만들어 분석했다.

우선 관측변수들 전체가 정규분포를 따르는 것을 보기 위해 일변량 정규성을 통해 다변량 정규성(multivariate normality)을 검토했다. 왜도는 절대값이 3을 초과하면 극단적이라고 보며 첨도는 8 또

는 10을 초과하면 극단적이며 문제가 있는 것으로 본다(Kline, 2005). 관측변수에 대한 일변량 검토 결과 왜도(skewness)와 첨도(kurtosis) 모두 만족한 것으로 나타났다. 30개 관측변수의 왜도 절대값이 최소값 0.545, 최대값 1.783로 1미만의 약하거나 중간 수준(1.0~2.3 사이)의 비정규성을 띠게 되어 큰 무리가 없는 것으로 나타났다. 첨도도 최소 절대값 0.011, 최대 절대값 2.004로 역시 약하거나 중간 정도의 비정규성을 보이지만 무리가 없는 것으로 나타났다. 따

라서 정규성 검사를 통해 관측변수를 제거할 필요가 없는 것으로 나타났다. 이상치 검사는 마할라노비스(Mahalanobis) 거리를 사용했고 엄격하게 유의수준 0.001(유의수준 1%)을 사용해 유의 확률값(p1)이 0.001 보다 작은 관측치들을 이상치로 간주해 제거했다(Hair et al., 2006). 이 결과 1307개의 설문 가운데 99개의 설문을 제외하고 1208개 설문을 분석대상으로 했다.

1.1. 신뢰성 검증

<표 4> 최종 분석에 사용된 변수와 신뢰도 계수

| 변수유형 | 변수명 | 측정항목 | 최종분석 문항수 | 신뢰도 계수 (Cronbach's Alpha) |
|------|----------|------|----------|---------------------------|
| 독립변수 | 상항 비교성 | 5 | 5 | 0.906 |
| | 유사 비교성 | 5 | 5 | 0.936 |
| 조절변수 | 자기 효능감 | 5 | 5 | 0.913 |
| | 자아 존중감 | 5 | 5 | 0.916 |
| 종속변수 | 긍정적 태도변화 | 5 | 5 | 0.956 |
| | 부정적 태도변화 | 5 | 5 | 0.980 |

분석에 들어가기에 앞서 본 연구에서 사용한 설문 문항에 대해 신뢰성과 타당성을 측정하였다. 신뢰성은 동일한 개념에 대해 측정을 되풀이 했을 때 나타나는 측정오차를 말한다. 측정오차가 적을수록 신뢰도가 높아지게 된다. 본 연구에서는 내적 일관성(internal consistency)을 통해 신뢰성을 검사하기 위해 Cronbach's Alpha 계수를 검사했다. 이 결과 신뢰

도를 저해하는 항목을 찾아내 제거할 필요 없이 질문 항목들이 모두 신뢰도를 충족시켜주는 것으로 나타났다. 일반적으로 신뢰도 계수는 0.6 이상을 만족할 만한 것으로 판단한다(Nunnally, 1978; 채서일 2000). 본 연구에서는 <표 4>에서 보는 것과 같이 연구변수의 Cronbach's Alpha 값이 모두 0.6을 상회해 신뢰도 조건을 충족시키고 있다.

1.2 타당성 검증

<표 5> 확인 요인분석 결과(confirmatory factor analysis)

| Model | NFI | RMSEA | GFI | TLI(NNFI) | CMIN | DF | P | CMIN/DF |
|--------------------|-------|-------|-------|-----------|-----------|-----|-----|---------|
| PA | 0.959 | 0.051 | 0.915 | 0.965 | 1605.133 | 390 | *** | 4.116 |
| Model Number 2 | 0.959 | 0.051 | 0.915 | 0.965 | 1605.133 | 390 | *** | 4.116 |
| Saturated model | 1.000 | | 1.000 | | 0.000 | 0 | | |
| Independence model | 0.000 | 0.272 | .152 | 0.000 | 39255.934 | 435 | *** | 90.244 |

신뢰성이 충족된 것으로 확인됨에 따라 다음으로 개념들이 제대로 측정되었는지를 살펴보기 위해 타당성 (validity)을 측정했다. 변수들 간의 관계와 오차부분을 고려한 보다 정교한 검증을 위해 AMOS 20.0을 이용하여 확인요인분석을 실시했다. 이를 통해 측정 모형의 유의성을 평가함으로써 문항들의 단일차원성 (unidimensionality)을 검증하였다. 측정모형의 적정성을 검증한 결과 모형의 적합도가 매우 높게 나타났다<표 5>. 확인적 요인분석 결과 χ^2 값 1605.133, 자유도 390, P값 0.000으로 귀무가설이 채택되어 본 측정 모형은 적합하다. 측정 모형의 적합도를 측정하는 주요 지수로 NFI(Normal Fit Index: 0.9이상이면 적합)값이 0.959, GFI(Goodness of Fit Index: 0.9이상이면 적합)값이 0.915, RMSEA(0.05이하이면 적합)값이 0.051, NNFI(Non Normed Fit Index: 0.9이상이면 적합)값이 0.965로 기준치를 상회하여 측정모형의 적합도 수준을 충족시키고 있다.

조절변수는 포럼 참가자들의 개인적 특성(자기 효능

감, 자아 존중감)이 학습효과에 어떤 영향을 미쳤는지를 측정하는 변수로 포럼 참가자들을 4그룹으로 나눠 측정했다. 설문응답자의 1~5점 척도를 평균으로 나눠 조절변수별로 2개의 그룹으로 세분화했다. 자기 효능감의 경우 참가자의 자기 효능감이 평균(4.04)보다 높은 그룹은 ‘자기 효능감이 높은 그룹’, 평균 이하는 ‘자기 효능감이 낮은 그룹’으로 분류했다. 또한 자아 존중감의 경우 참가자의 자아 존중감이 평균(4.23)보다 자아 존중감 척도가 높은 그룹은 ‘자아 존중감이 높은 그룹’, 평균 이하는 ‘자아 존중감이 낮은 그룹’으로 나눠서 측정했다. 설문 조사 결과 포럼 참가자들은 자기 효능감과 자기 효능감이 매우 높은 사람들로 확인됐다. 1307명의 설문<표 6> 가운데 문제가 있는 관측치 99개를 제거함에 따라 실제 분석에서는 성실하게 응답한 1208명을 대상으로 했고 △자기 효능감이 낮은 그룹 53.9%(651명)△ 자기 효능감이 높은 그룹 46.1%(557명)△ 자아 존중감이 낮은 그룹 48.9%(591명) △자아 존중감이 높은 그룹 51.1%(617명)으로 나눠 분석했다.

<표 6> 설문 응답자(5점 척도, 평균과 중앙값

| | | 자기 효능감 | 자아 존중감 |
|--------|---------|--------|--------|
| N | Valid | 1307 | 1307 |
| | Missing | 0 | 0 |
| Mean | | 4.043 | 4.227 |
| Median | | 4 | 4.2 |

2. 구조모형의 검증 및 가설 검증

<표 7> 모형에 포함된 모든 변수의 상관관계

| | UC | LC | S-ef | S-es | PA | NA |
|---------------|-------|-------|-------|--------|--------|----|
| UC (상향 비교성) | - | | | | | |
| LC (유사 비교성) | 0.726 | - | | | | |
| S-ef (자기 효능감) | 0.513 | 0.489 | - | | | |
| S-es (자아 존중감) | 0.501 | 0.421 | 0.855 | - | | |
| PA (긍정적 태도변화) | 0.642 | 0.545 | 0.617 | 0.632 | - | |
| NA (부정적 태도변화) | 0.052 | 0.183 | 0.183 | -0.067 | -0.084 | - |

본 연구에 대한 가설 검증의 유의성과 예측타당성을 살펴보기 위해 모형에 포함된 모든 변수들의 상관관계 분석을 실시했다<표 7>. 모든 변수 간에 유의적인 상관이 있음을 알 수 있다. 일반적으로 상관 계수가

0.2~0.4 사이에 있으면 낮은 상관관계, 0.4이상이면 높은 상관관계로 본다. 따라서 구체적인 가설검증을 할 수 있다. 전체 연구모형의 평가와 구성개념 간의 관계를 파악하기 위해 구조방정식 모형을 이용하였다.

<표 8> 연구모형의 적합도

| 적합도 지수 | 모형의 적합도 | 기준 |
|----------------------------|---------|--------|
| Chi-square(CMIN) | 879.556 | |
| 자유도(DF) | 165 | |
| P value | 0.000 | |
| CMIN/DF | 5.331 | > 2~5 |
| NFI(Normed Fit Index) | 0.969 | > 0.90 |
| TLI(Tucker Lewis Index) | 0.971 | > 0.90 |
| CFI(Comparative Fit Index) | 0.975 | > 0.90 |
| RMSEA | 0.060 | < 0.06 |

실제 데이터와 이론적 모형과의 모형 적합도를 검증한 결과, 본 연구모형은 적합도 평가 기준을 충족하는 것으로 나타났다. χ^2 값은 879.556($p=0.000$)이며 적합도 지수는 NFI값이 0.969, TLI값이 0.971, CFI값

이 0.975, RMSEA값이 0.060으로 모든 기준을 충족시키고 있다. <표 8>에서 보는 것처럼 연구모형의 적합도 지수가 기준지수를 충족시키고 있기 때문에 본 연구모형은 적합한 것으로 판단된다.

2.1 상향비교성 가설검증 결과

<표 9> 가설검증 결과 요약

| 가설 | 경로 명칭 | 경로 계수 | 표준오차 | t-value | P | 검증결과 |
|------|-------------------|--------|-------|---------|-----|------|
| 가설1a | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.531 | 0.035 | 13.348 | *** | 채택 |
| 가설1b | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | -0.188 | 0.062 | -4.052 | *** | 채택 |
| 가설2a | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.157 | 0.028 | 4.142 | *** | 채택 |
| 가설2b | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 0.317 | 0.053 | 6.821 | *** | 기각 |

포럼 참가자의 사회적 비교학습이 학습효과에 미치는 영향에 대한 실증분석 결과를 구조방정식을 통한 경로분석을 통해 <표 9><표 18>과 같은 결론을 도출했다. 우선, 포럼 참가자의 상향 비교성은 포럼이 끝난 뒤 참가자에게 어떤 학습효과(태도변화)를 가져다 줄까. 상향 비교성과 학습효과(긍정적 태도변화, 부정적 태도변화)와 관계를 분석한 결과, 두 변수는 상호 양(+)의 관계로 가설1a는 유의미한 결과(경로계수 0.531,

$p<0.01$)를 얻을 수 있었다. 따라서 가설1a는 채택됐다. 이는 포럼 참가자들이 연사들의 통찰력과 지적 수준, 성취, 동기부여 등을 통해 긍정적인 자극을 받아 양(+)의 학습효과가 발생하게 됨을 쉽게 알 수 있다. 연사들을 통해 포럼의 긍정적인 효과를 기대할 수 있다는 결론이다.

포럼 참가자의 상향 비교성과 부정적 태도변화의 관계에 관한 가설1b의 경우도 가설대로 음(-)의 관계에

있는 것으로 나타나(경로계수 $-0.188, p < 0.01$) 가설1b도 채택됐다. 포럼 참가자들은 연사들의 성공, 도전정신, 지적 우월성 등을 보고 자신을 비관 또는 좌절하기 보다는 더 자극을 받아 긍정적으로 변했다. 부정적인 태도변화에 음(-)의 값이 나오므로써 포럼 참가자들은 연사들을 통해 부정적인 태도가 감소하는 것으로 나타났다. 포럼 참가자들은 연사들에게 긍정적인 자극만 받지 부정적인 자극을 받지 않는다는 결론이다.

2.2 유사 비교성 가설검증 결과

그렇다면 포럼 참가자들은 유사집단인 다른 참가자들로부터 어떤 영향을 받게 될까. 참가자의 유사 비교성과 긍정적 태도변화의 관계를 분석한 결과, 가설2a는 유의미한(경로계수 $0.157, p < 0.01$) 것으로 나타났다. 따라서 가설2a도 채택됐다. 포럼 참가자들은 함께 포럼에 참석한 다른 사람들을 통해 긍정적인 영향을 받게 된다는 것이다. 예를 들어, 연사와 청중 사이에 오가는 수준 높은 질문, 질문자의 어학실력, 토론 능력, 논리적인 언어 능력 등은 포럼 참가자들에게 긍정적인 영향을 준다.

2.3 자기 효능감 가설검증 결과

<표 10> CMIN(Chi-square) (자기 효능감 적합도)

| Model | NPAR | CMIN | DF | P | CMIN/DF |
|------------------------|------|----------|-----|-----|---------|
| Unconstrained | 90 | 1153.841 | 330 | *** | 3.496 |
| Measurement weights | 74 | 1182.948 | 346 | *** | 3.419 |
| Structural weights | 70 | 1260.691 | 350 | *** | 3.602 |
| Structural covariances | 67 | 1275.868 | 353 | *** | 3.614 |
| Structural residuals | 65 | 1359.960 | 355 | *** | 3.831 |
| Measurement residuals | 45 | 1572.645 | 375 | *** | 4.194 |
| Saturated model | 420 | 0 | 0 | | |
| Independence model | 40 | 26616.12 | 380 | *** | 70.042 |

<표 11> Assuming model Measurement weights to be correct:

| Model | DF | CMIN | P | NFI | IFI | RFI | TLI |
|------------------------|----|---------|-----|---------|---------|-------|-------|
| | | | | Delta-1 | Delta-2 | rho-1 | rho2 |
| Structural weights | 4 | 77.744 | *** | 0.003 | 0.003 | 0.003 | 0.003 |
| Structural covariances | 7 | 92.920 | *** | 0.003 | 0.004 | 0.003 | 0.003 |
| Structural residuals | 9 | 177.013 | *** | 0.007 | 0.007 | 0.006 | 0.006 |
| Measurement residuals | 29 | 389.697 | *** | 0.015 | 0.015 | 0.011 | 0.011 |

하지만, 포럼 참가자 사이에 진행되는 유사 비교성은 포럼 참가자의 부정적 태도변화에도 양(+)의 효과가 있는 것으로 나타났다. 자신과 비슷한 입장에 있는 청중들의 태도를 보면서 오히려 부정적 태도변화가 늘어나 가설2b는 기각됐다. 자신보다 우월적 지위에 있는 연사들을 통해서도 부정적 태도변화가 줄어든 반면, 동질(또래) 집단과의 비교에서는 오히려 “너 잘났다”는 식으로 타인을 질시하거나 무시하는 경향이 강하다는 의미로 해석할 수 있다. 결국 포럼 참가자들은 다른 참가자들에게 긍정적인 자극과 함께 부정적인 자극을 동시에 받게 된다. 포럼 참가자들은 연사들에게 강한 긍정적 영향만 받지만 다른 참석자들에게는 긍정과 부정, 두 가지 자극을 동시에 받게 된다. 유사집단이 잘하는 것을 보면 나 자신도 잘하고 싶다는 긍정적 자극을 받으면서 동시에 자기 자신이 또래집단만큼 못한 것에 대해 질책하는 경향이 강하다는 의미로 해석할 수 있다. 이는 유사 집단을 학습의 대상이 아닌 경쟁의 대상으로 본다는 의미로도 해석될 수 있다. MBN Y 포럼의 특성상 10~30세대가 84.5%란 점을 감안할 때 이 같은 결론은 쉽게 이해할 수 있다.

그렇다면 포럼 참가자들의 개인적 특성(자기 효능감, 자아 존중감)에 따라 사회적 학습효과가 달라지는 않을까. 조절변수는 사회적 학습(상향비교, 유사비교)에 어떤 효과를 미치게 될까. <표 10>와 <표 11>에서 보는 것처럼 자기 효능감의 높낮이에 따른 조절변수

효과를 구조방정식으로 측정한 결과 연구모델이 적합한 것으로 나타났다. 이에 따라 자기 효능감이 높은 집단과 낮은 집단 간 학습효과와의 차이를 비교 분석한 결과 자기 효능감의 높낮이에 따른 차이가 유의미하게 나타났다($p < 0.01$).

<표 12> 조절변수 효과 : 자기 효능감 높은 그룹

| 조절변수 | 경로 명칭 | 경로 계수 | 표준오차 | t-value | P | 검증결과 |
|--------|-------------------|--------|-------|---------|-------|------|
| 자기 효능감 | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.269 | 0.045 | 4.231 | *** | (+) |
| 자기 효능감 | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | -0.032 | 0.113 | -0.479 | 0.632 | 무관 |
| 자기 효능감 | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.044 | 0.036 | 4.453 | *** | (+) |
| 자기 효능감 | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 0.306 | 0.092 | 4.526 | *** | (+) |

<표 12>에서 보는 것처럼 우선, 자기 효능감이 높은 그룹의 사회적 비교학습(상향 비교, 유사비교)과 학습효과(긍정적 태도변화, 부정적 태도변화)와의 관계를 분석한 결과 긍정적 태도변화 사이에는 양의 값을 가지며 유의미하게 나타났다(경로계수 0.269, $p < 0.01$). 자기 효능감이 높은 사람은 연사들의 강연을 듣고 긍정적으로 변했다는 것이다. 하지만, 이 그룹의 상향비교와 부정적 태도변화 사이에는 유의미성을 찾을 수 없었다(경로계수 0.032, $p = 0.632$). 자기 효능감이 높은 그룹은 연사들과의 비교(상향비교) 때문에 부정적인 태도로 변하는 상관관계 자체가 성립되지 않는다는 결론이다. 이는 포럼 참가자들은 연사들을 긍정적인 학습의 대상으로 생각하지, 연사들의 성취나 높은 지식수준 때문에 자신이나 연사를 비판하는 부정적인 태도변화를 갖지 않는다는 것을 의미한다. 다시 말해, 자기 효능감이 높은 그룹은 연사들에게 부정적 영향과는 무관하다.

이와 달리 참가자들의 동질(청중)집단과의 유사 비

교성은 학습효과와의 관계가 모두 양(+)의 관계로 나타났다. 자기 효능감이 높은 그룹은 유사 집단의 청취 태도나 질문수준 등에 대해 긍정적으로 자극을 받는 유의미한 결과를 나타냈다(경로계수 0.044, $p < 0.01$). 하지만 이 그룹은 가설(음의 관계일 것이다)과는 달리 유사비교 학습을 통해 청중들의 우월적인 역량에 대해 서는 오히려 다른 청중과 자신을 비판하는 부정적 태도변화가 양(+)의 관계로 나타났다(0.306, $p < 0.01$). 경로계수의 상관관계가 다소 약한 것으로 나타났지만, 결국 포럼 참가자들은 다른 청중들의 질문 태도와 지식 역량 등을 보고 부러워하면서도 오히려 그들을 시샘하거나 질시하는 경향을 나타낸 것이다. 참가자들이 연사들과의 상향비교에서는 부정적 태도변화에 아무런 영향이 없었던 것과는 달리, 동질집단(청중)으로 부터는 사실상 경쟁관계에 있기 때문에 그들을 학습의 대상으로 긍정적으로 생각하면서도 동시에 시기, 질투하는(부정적 태도) 이중적 태도를 갖고 있는 것이다.

<표 13> 조절변수 효과 : 자기 효능감 낮은 그룹

| 조절변수 | 경로 명칭 | 경로 계수 | 표준오차 | t-value | P | 검증결과 |
|--------|-------------------|--------|-------|---------|-------|------|
| 자기 효능감 | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.625 | 0.048 | 12.122 | *** | (+) |
| 자기 효능감 | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | -0.327 | 0.066 | -5.799 | *** | (-) |
| 자기 효능감 | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.044 | 0.038 | 0.981 | 0.326 | 무관 |
| 자기 효능감 | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 0.262 | 0.057 | 4.714 | *** | (+) |

자기 효능감이 낮은 집단<표 13>의 비교학습 효과는 어떻게 나타날까? 연사와 자기 자신을 비교하는 상황 비교성은 긍정적 태도변화에 양(+)효과를 주고(경로계수 0.625, $p < 0.01$), 부정적 태도변화에 음(-)의 효과를 주는 것으로(경로계수 -0.327, $p < 0.01$) 나타났다. 이 그룹은 연사들의 강연을 듣고 감동을 받아 부정적인 태도변화가 오히려 줄어들었다는 사실을 알 수 있다. 극히 상식적인 결과다. 이 집단은 포럼을 통해 연사들의 강연을 듣고 긍정적인 태도를 키우면서 동시에 비판적인 태도를 버리는 자기 발전의 기회로 삼았다. 설문에 응답자 가운데 자기 효능감이 낮은 그룹 53.9%(651명)이 이 같은 반응을 나타낸 것이다.

이와 달리 동질집단(청중)과의 유사비교 학습에서 이 집단은 긍정적 태도변화에 유의미한 결과를 나타내지 못했다(경로계수 0.044, $p = 0.326$). 자기 효능감이 낮은 참가자들은 다른 청중들로부터 무언가를 배우겠다는 기대를 하지 않는다는 것을 알 수 있다. 동질집단의 질문 능력, 청취태도, 적극성, 질문수준, 어학 능력 등에 대해 무관심하다는 결론이다. 이는 자신들 스스로 효능감이 낮아 자신감이 결여돼 있기 때문인 것으로 풀이된다. 또한 자기 효능감이 낮은 그룹은 유사집단에 대해 부정적 태도변화가 양(+)의 관계로 나타났다. 또래집단을 학습의 대상으로 인식하지 않으면서, 다른 한편으로 시기와 질투, 경쟁대상으로 생각하고 있다.

결국, 두 그룹 간 사회적 비교학습과 학습효과 사이의 관계를 비교했을 때 자기 효능감이 클수록 상황 비교성은 긍정적 태도변화에 정(+)의 영향을 줄 것이라는 가설3a는 기각된다. 왜냐 하면, 자기 효능감이 높은 그룹의 상황비교와 긍정적 태도변화의 관계(경로계수 0.269, t -value 4.231, $p < 0.01$)보다 자기 효능감이 낮은 그룹의 상황 비교성과 긍정적 태도변화의 관계(경로계수 0.625, t -value 12.122, $p < 0.01$)의 강도가 더 높게 나타났기 때문이다. 이는 자신의 능력을 믿는

자기 효능감이 낮은 그룹일수록 자신보다 우월적 지위에 있는 연사들에 대한 동경심과 학습욕구가 자기 효능감이 높은 그룹보다 강하다는 사실을 의미한다. 포럼 참가자의 상황비교성은 자기 효능감이 클수록 부정적 태도변화에 음(-)의 영향을 줄 것이라는 가설3b도 기각됐다. 왜냐 하면, 자기 효능감이 낮은 그룹의 상황 비교성과 부정적 태도변화 사이에는 음(-)의 관계(경로계수 -0.327, t -value -5.799, $p > 0.01$)가 성립하지만, 자기 효능감이 강한 그룹은 상황비교와 부정적 태도변화 사이에 아무런 관계가 없는 것으로 나타났기 때문이다(경로계수 -0.032, $p = 0.632$). 이는 자기 효능감이 낮은 그룹일수록 상황비교를 통해 긍정적인 태도를 갖고 부정적인 태도를 줄이는 결과를 낳게 된다. 반면에 자기 효능감이 높은 그룹은 자신의 능력을 믿는 경향이 강하기 때문에 연사들이나 자기 자신을 부정적으로 보는 태도변화에 아무런 영향이 없다.

자기 효능감이 높을수록 청중과의 유사 비교학습을 통해 긍정적 태도변화가 있을 것이라는 가설4a는 채택됐다. 왜냐 하면, 자기 효능감이 높은 그룹은 유사집단에게 긍정적인 자극을 받는 것(경로계수 0.044, $p < 0.01$)으로 나타났지만, 자기 효능감이 낮은 그룹은 긍정적인 자극과 상관관계가 없는 것으로 나타났다(경로계수 0.044, $P = 0.326$). 자기 효능감이 낮은 사람들은 자기보다 우월적인 지위에 있는 사람에게만 학습 의지가 있을 뿐 자신과 비슷한 상황에 있는 유사집단에게는 학습의도 자체가 없는 것으로 풀이된다. 이와 달리 자기 효능감이 높을수록 유사집단과의 학습효과에 부정적 영향은 줄 것이라는 가설 4b는 기각됐다. 왜냐 하면, 자기 효능감이 높은 그룹(경로계수 0.306, $p < 0.01$)이나 낮은 그룹(경로계수 0.262, $p < 0.01$) 모두 유사비교성과 부정적 태도변화 사이에 양(+)의 관계가 성립했기 때문이다. 두 그룹 모두 또래집단을 시기와 질투의 강력한 경쟁대상으로 바라보고 있다. 따라서 자기 효능감이 높을수록 유사비교성은 부정적 태도변

화에 음(-)의 영향을 줄 것이라는 가설4b는 기각됐다. 오히려 자기 효능감이 높을수록 유사집단에게 부정적 자극을 많이 받아 상대를 부정하거나 시기, 질투하는 강도가 높다.

이상의 검증결과를 종합해볼 때 자기 효능감이 낮

은 그룹은 유사집단의 우월성에 대해 아무런 관심이 없고 시기와 질투하는 대상으로만 바라보고 있다. 이와 달리 자기 효능감이 높은 그룹은 유사집단을 보고 배워야 할 긍정적인 학습의 대상이자, 동시에 시기와 질투, 경쟁의 대상으로 바라보고 있다

2.4 자아 존중감 가설검증 결과

<표 14> CMIN(Chi-square) (자아 존중감 적합도)

| Model | NPAR | CMIN | DF | P | CMIN/DF |
|------------------------|------|----------|-----|-----|---------|
| Unconstrained | 90 | 1145.596 | 330 | *** | 3.472 |
| Measurement weights | 74 | 1198.388 | 346 | *** | 3.464 |
| Structural weights | 70 | 1266.599 | 350 | *** | 3.619 |
| Structural covariances | 67 | 1314.038 | 353 | *** | 3.722 |
| Structural residuals | 65 | 1389.04 | 355 | *** | 3.913 |
| Measurement residuals | 45 | 1582.701 | 375 | *** | 4.221 |
| Saturated model | 420 | 0 | 0 | | |
| Independence model | 40 | 27065.27 | 380 | *** | 71.224 |

<표 15> Assuming model Measurement weights to be correct:

| Model | DF | CMIN | P | NFI | IFI | RFI | TLI |
|------------------------|----|---------|-----|---------|---------|-------|-------|
| | | | | Delta-1 | Delta-2 | rho-1 | rho2 |
| Structural weights | 4 | 68.211 | *** | 0.003 | 0.003 | 0.002 | 0.002 |
| Structural covariances | 7 | 115.65 | *** | 0.004 | 0.004 | 0.004 | 0.004 |
| Structural residuals | 9 | 190.652 | *** | 0.007 | 0.007 | 0.006 | 0.006 |
| Measurement residuals | 29 | 384.312 | *** | 0.014 | 0.014 | 0.011 | 0.011 |

<표 16> 조절변수 효과 : 자아 존중감 높은 그룹

| 조절변수 | 경로 명칭 | 경로 계수 | 표준오차 | t-value | P | 검증결과 |
|--------|-------------------|-------|-------|---------|-------|------|
| 자아 존중감 | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.349 | 0.043 | 5.811 | *** | (+) |
| 자아 존중감 | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | 0.017 | 0.103 | 0.254 | 0.799 | 무관 |
| 자아 존중감 | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.253 | 0.031 | 4.325 | *** | (+) |
| 자아 존중감 | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 0.250 | 0.075 | 3.846 | *** | (+) |

조절변수 자아 존중감은 사회적 비교학습과 학습효과 사이에 어떤 조절효과를 나타낼까. <표 14>와 <표

15>에서 보는 것처럼 자기 존중감의 높낮이에 따른 조절변수 효과를 구조방정식으로 측정한 결과 연구모델

이 적합한 것으로 나타났다. 이에 따라 자기 존중감이 높은 집단<표 16>과 낮은 집단<표 17> 간 학습효과와의 차이를 비교 분석한 결과 두 집단 간 차이가 유의미하게 나타났다($p < 0.01$). 가설 검증결과 자아 존중감이 높은 그룹(경로계수 0.349, $p < 0.01$)은 물론 낮은 그룹(경로계수 0.570, $p < 0.01$) 모두 상향 비교성과 긍정적 태도변화가 양(+)의 관계인 것으로 분석됐다. 하지만 자아 존중감이 낮은 그룹일수록 상향 비교성이 긍정적 태도변화에 양(+)의 영향을 미치는 것으로 나타나 가설5a는 기각됐다. 자아 존중감과 부정적

태도변화와의 관계는 어떨까. 자아 존중감이 높은 그룹은 연사로부터 부정적인 자극과는 상관관계가 없는 것으로 분석됐다(경로계수 0.017). 이와 달리 자아 존중감이 낮은 그룹은 연사들에게 자극을 받아 부정적인 태도가 감소하는 것으로 드러났다(-0.357, $p < 0.01$). 따라서 자아 존중감이 클수록 상향 비교성이 부정적 태도변화에 음(-)의 영

향을 미칠 것이라는 가설5b는 기각됐다. 자아 존중감이 낮을 수록 연사들에게 큰 감동을 받아 긍정적으로 태도가 변하고 부정적인 태도를 바꾸는 계기로 삼는 것으로 풀이된다.

<표 17> 조절변수 효과 : 자아 존중감 낮은 그룹

| 조절변수 | 경로 명칭 | 경로 계수 | 표준오차 | t-value | P | 검증결과 |
|--------|-------------------|--------|-------|---------|-------|------|
| 자아 존중감 | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.570 | 0.051 | 10.748 | *** | (+) |
| 자아 존중감 | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | -0.357 | 0.072 | -5.953 | *** | (-) |
| 자아 존중감 | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 0.121 | 0.048 | 2.501 | 0.012 | (+) |
| 자아 존중감 | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 0.315 | 0.074 | 5.228 | *** | (+) |

<표 18> 가설 검증 결과

| 가설 | 경로 명칭 | 검증 | 결론 |
|-----------------|-------|-------------------|----|
| 가설1 | 가설1a | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 채택 |
| | 가설1b | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | 채택 |
| 가설2 | 가설2a | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 채택 |
| | 가설2b | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 기각 |
| 가설3 (자기 효능감) | 가설3a | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 기각 |
| | 가설3b | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | 기각 |
| 가설4 (자기 효능감) | 가설4a | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 채택 |
| | 가설4b | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 기각 |
| 가설5 (자아 존중감) | 가설5a | 상향 비교성 → 긍정적 태도변화 | 기각 |
| | 가설5b | 상향 비교성 → 부정적 태도변화 | 기각 |
| 가설6 (자아 존중감) | 가설6a | 유사 비교성 → 긍정적 태도변화 | 채택 |
| | 가설6b | 유사 비교성 → 부정적 태도변화 | 기각 |

자아 존중감이 동질집단(청중)과의 유사 비교학습에 어떤 영향을 미칠까. 자아 존중감이 높은 그룹(경로계수 0.253, $p < 0.01$)은 물론 낮은 그룹(경로계수

0.121, $p < 0.05$) 모두 연사에게 자극을 받아 긍정적 태도변화에 양(+)의 영향이 있는 것으로 나타났다. 특히 자아 존중감이 클수록 연사들에게 긍정적인 영향을

받는 것으로 나타나 자아 존중감이 클수록 유사 비교성은 긍정적 태도변화에 양(+)의 영향을 미칠 것이라는 가설6a는 채택됐다. 이는 자아존중감이 높은 사람일수록 유사집단을 높이 평가하고 학습하려는 속성이 강하다는 사실을 의미한다. 그렇다면 자아 존중감이 높을수록 유사 비교성이 부정적 태도변화에 음(-)의 영향을 미치게 될까. 자아 존중감이 높은 그룹(경로계수 0.250, $p < 0.01$)은 물론 낮은 그룹(경로계수 0.315, $p < 0.01$) 모두 유사 비교성이 부정적 태도변화에 양(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 따라서 자아 존중감이 높을수록 유사 비교성이 부정적 태도변화에 음(-)의 영향을 미칠 것이라는 가설6b는 기각됐다. 이는 자아 존중감이 높은 사람은 물론 낮은 사람 모두 또래 집단을 학습의 대상이 아닌 시기와 질투, 경쟁의 대상으로 바라보는 것으로 해석된다. 이에 따라 가설 검증 결과는 <표 18>과 같이 정리할 수 있다.

VI. 결론

1. 연구의 의의 및 시사점

본 연구 결과는 가설 검증을 통해 지식공유를 위한 사회학습 행사인 포럼의 성패는 물론 포럼 참석자들의 만족도를 높이는 데 필요한 많은 시사점을 제시하고 있다. 포럼 참가자의 특성이 관찰학습의 효과를 높이는데 중요한 역할을 하며 포럼 참가자들은 포럼에서의 사회적 비교학습(상향비교, 유사비교)을 통해 끊임 없이 배우고 자극을 받는다. 특히 포럼에 참석하는 사람들은 자기 효능감과 자아 존중감이 남달리 강한 것으로 나타났다. 설문에 참석한 1208명의 자기 효능감의 평균은 1~5점을 척도로 했을 때 4.04로 자아 효능감이 높은 사람, 즉 자신의 능력을 믿는 사람들의 참석 비중이 매우 높다. 동시에 자아 존중감의 평균은 4.23으로 역시 스스로를 긍정적으로 평가하는 사람, 즉 자

아 존중감이 큰 사람들이 포럼 행사장을 찾는 것으로 조사됐다. 자기 효능감 평균이상이 전체의 46.1%, 자아 존중감 평균 이상이 전체의 51.1%(617명)에 달했다.

본 논문은 포럼이라는 단일 행사에 참석한 사람들이 포럼을 통해 사회적 비교학습을 한 뒤, 스스로 자신이 어떤 자극을 받았는지, 학습효과(긍정적 태도변화, 부정적 태도변화)에 대한 응답을 통해 포럼의 실효성을 분석한 국내 최초의 실증연구라는 데 의미가 있다. 수많은 포럼이 열리고 있지만, 포럼이 구체적으로 참가자들에게 어떤 영향을 미치는지 실증연구가 거의 없는 실정이다. 이런 점에서 본 연구는 포럼을 실제 기획하고 총괄하는 담당자가 성공적인 포럼을 만들기 위해 어떻게 포럼을 기획해야 하는지 많은 의미를 제시하고 있다. 나아가 참가자 특성에 따라 포럼에서의 학습효과가 어떻게 달라지는지, 학습 모델(model)의 대상자가 연사나, 청중이나에 따라 어떤 차이를 나타내는지 자세한 분석결과를 제공하고 있다. 연구결과 의의와 시사점은 <표 19>로 정리했다.

첫째, 포럼 참가자들은 포럼에서 모델학습 대상인 연사들의 강연을 통해 상향 비교학습을 하게 되며 긍정적인 학습영향을 받는다. 연사들의 지적 역량, 도전 정신, 성취감, 목표, 삶의 자세 등에 긍정적인 영향을 받는다. 포럼 참가자들은 기본적으로 연사를 통해 무엇인가를 학습하겠다는 목표의식이 있기 때문에 연사, 즉 상향비교를 통해 포럼에 대한 만족도를 얻게 된다. 포럼 참가자들은 연사를 통해 얻게 되는 만족도가 높기 때문에 연사 때문에 부정적인 자극을 결코 받는 일이 없는 것으로 드러났다. 그만큼 지식의 사회적 학습 행사인 포럼의 성공을 위해서는 연사가 매우 중요한 역할을 한다는 것을 시사한다.

둘째, 포럼 참가자들은 유사집단, 즉 다른 참석자들을 통해서도 긍정적인 자극을 받는다. 포럼 참가자들은 연사는 물론 함께 포럼에 참석한 다른 청중들을 통

해 유사 비교학습을 하게 되며 포럼이 끝난 뒤 긍정적인 태도변화를 갖게 된다. 하지만, 연사들에게는 부정적 자극을 받지 않았지만, 유사집단의 질문 능력, 진지한 청취태도, 적극성, 질문수준, 어학능력 등에 대해서는 부정적인 자극의 강도가 높았다. 동질 집단의 우월성을 시기, 질투하는 성향이 강하게 나타났다. 청중들이 과도하게 시간을 할애해가며 포럼진행을 방해하는 일이 없도록 해야 한다는 시사점을 제공하고 있다.

셋째, 포럼 참가자들은 대체로 개인적 특성, 즉 자기 효능감과 자아 존중감이 강한 사람들이다. 설문에 참석한 1307명의 평균 자기 효능감의 크기는 5점 척도에 4.04로, 자아 존중감은 4.23으로 나타났다. 따라서 포럼과 같은 사회적 학습활동에 참가하는 사람들은 기본적으로 자기 효능감이나 자아 존중감이 강한 사람이라고 할 수 있다. 특히 국내를 대표하는 청년 메토링 축제인 'MBN Y 포럼'이나 국내 대표 글로벌 포럼인 '세계지식포럼(World Knowledge Forum)처럼 참가자들이 자발적으로 참석하는 유료행사의 경우 자기 효능감과 자아 존중감이 강한 사람들로 구성된다. 이에 따라 이들의 니즈에 맞는 수준 높은 포럼의 프로그램 개발이 중요하다고 할 수 있다.

넷째, 자아 효능감과 자아 존중감이 높은 집단은 자신보다 우월적 지위에 있는 연사들에게 매우 적극적으로 학습하려는 성향을 갖는다는 사실을 알 수 있다. 연사들에게 매우 강력한 긍정적인 자극만 받는다는 사실은 매우 흥미롭다. 반면에 이 그룹은 자신들보다 우월적인 연사들의 성취감, 지적 역량 등과 관련해 이들을 시기 질투하는 부정적 태도변화에는 아무런 상관관계를 나타내지 않았다. 연사, 즉 상향비교 대상을 질투나 시기의 대상으로 바라보는 것이 아니라 이들에 대해 강한 경외감이나 존경심을 갖고 있다는 반증이다. 이에 따라 포럼에서는 수준 높은 강의를 해줄 연사의 팔러티가 포럼의 성패를 결정하는 매우 중요한 요소임을 알 수 있다.

다섯째, 자기 효능감이나 자아 존중감이 낮은 그룹은 동질집단(다른 참석자)으로부터 커다란 자극을 받아 높은 학습효과를 나타내는 것으로 나타났다. 자기 효능감과 자아 존중감이 낮은 집단은 유사집단인 청중들로부터 긍정적인 자극을 받는 긍정적 태도변화를 나타냈고 다른 청중들에 대한 시기, 질투, 시샘의 정도가 감소하는 부정적 태도변화에 음(-)의 영향이 발생했다. 다시 말해, 자기 효능감과 자아 존중감이 낮은 그룹은 포럼을 통해 목표와 꿈, 도전정신을 더 갖는 계기로 삼았다. 이는 포럼이 자기 효능감이나 자아 존중감이 낮은 사람을 대상으로 긍정적인 학습효과를 끌어낼 수 있다는 사실을 시사하고 있다.

여섯째, 자기 효능감과 자아 존중감이 낮은 사람 사이에는 유사집단과의 관찰학습 효과가 크게 엇갈리는 것으로 나타났다. 자기 효능감이 낮은 그룹의 유사 비교성은 동질집단으로부터 배울 게 없다고 생각해 아무런 상관관계를 나타내지 못했다. 반면에 자아 존중감이 낮은 그룹은 95%의 신뢰도 수준에서 유사집단에게 긍정적인 자극을 받아 학습효과가 의미 있게 나타났다. 자기 능력을 믿는 사람들은 유사 집단의 능력을 대수롭지 않게 생각하고 있지만, 자신을 긍정적으로 평가하는 그룹은 유사 집단에게 긍정적인 자극을 받았다.

일곱째, 포럼 참가자들 동질집단(다른 참석자)을 학습의 대상으로 보기보다 시기와 질투, 시샘, 즉 경쟁의 대상으로 삼는 것으로 나타났다. 이들은 연사들에게는 큰 경외심을 드러냈지만, 함께 참석한 다른 참석자에게는 부정적인 태도변화를 보였다. 자기 효능감이나 자아 존중감이 높은 그룹은 부정적 태도변화가 양(+)의 관계로 나타나 포럼에 함께 참석한 다른 청중들을 학습의 대상이 아니라 경쟁자로 바라봤다. 다른 참가자들의 질문역량, 청취태도, 적극성, 언어능력 등을 높게 평가하기 보다는 시기, 질투의 대상으로 바라보는 것이다. 이 그룹은 유사집단의 행동을 긍정적인 시

각으로 바라보는 것이 아니라 다소 부정적으로 바라 보며 자신들이 유사집단보다 더 잘할 능력을 갖고 있다고 판단하는 것으로 해석할 수 있다.

이 같은 연구 결과를 종합해볼 때 본 연구는 포럼을 기획할 때 참가자들의 구성을 어떻게 하는 게 효과적일지, 커다란 시사점을 제공하고 있다. 예를 들어, 자기 효능감과 자아 존중감이 높은 그룹일수록 유사 집단으로부터 강한 상처를 받게 되기 때문에 일반 참가자(청중)들에게 지나치게 많은 질의·응답시간을 제공

하지 않는 게 좋다. 참가자들의 상향 비교성을 고려해 수준 높은 연사들을 섭외할 때 참가자들 모두 긍정적인 자극을 받으며 참가자들의 유사 비교성을 고려할 때 청중들로부터 수준 낮은 질문이 나오지 않도록 하는 게 좋다. 나아가 포럼에 참가하는 사람들은 기본적으로 자기 효능감과 자아 존중감이 높기 때문에 고품질의 프로그램 개발과 수준 높은 연사 섭외를 통해 참가자들의 기대를 충족시키는 게 매우 중요하다.

<표 19> 포럼 참가자의 특성 별 비교학습이 학습효과에 미치는 영향에 대한 연구결과 및 시사점

| 참가자에게 미치는 포럼의 영향 | 결과 및 시사점 |
|---|---|
| 참가자, 개인 특성이 포럼 성패 좌우 | <ul style="list-style-type: none"> - 주요 참석자는 자기 효능감, 자아 존중감이 높은 사람 - 유료 참석의 경우 자발성, 효능감, 존중감이 특히 높아 - 양질의 참가자 확보가 포럼의 학습효과를 높이는데 중요 - 참가자의 니즈에 맞는 수준 높은 포럼 프로그램 개발 중요 |
| 참가자, 끊임없이 연사와 상향비교 | <ul style="list-style-type: none"> - 포럼 참가자들은 연사를 통해 긍정적인 영향을 받게 됨 - 연사를 통해 부족한 부분을 학습하겠다는 목표의식이 뚜렷 - 포럼 참가자들은 연사를 통해 부정적인 자극을 받지 않음 - 지식과 정보를 제공할 수준 높은 연사 섭외가 매우 중요 |
| 참가자, 유사집단과 비교효과 엇갈려 | <ul style="list-style-type: none"> - 포럼 참가자들은 청중들을 행동을 관찰하면서 유사비교 - 유사집단(청중)의 우월성에 대해서는 부정적인 영향을 받음 - 유사집단(청중)의 우월성을 시기, 질투하는 성향이 강함 |
| 참가자 특성, 비교학습에 영향력 미쳐 (자기 효능감, 자아 존중감 높은 그룹) | <ul style="list-style-type: none"> - 연사들에게 매우 적극적으로 학습하려는 성향이 강함 - 상향비교를 통해 연사들에게 긍정적인 자극을 받음 - 연사들에게 부정적 영향을 받는다는 상관관계는 형성 안 됨 - 수준 높은 지식을 전달할 연사 퀄리티가 매우 중요 |
| 참가자 특성, 비교학습에 영향력 미쳐 (자기 효능감, 자아 존중감 낮은 그룹) | <ul style="list-style-type: none"> - 자기 효능감 낮은 그룹, 청중을 통한 학습과 상관관계 없음 - 자아 존중감 낮은 그룹, 청중에게 긍정적인 학습효과 - 유사집단(청중)을 시기, 질투하는 부정적 태도가 감소함 - 포럼을 꿈을 키우고 성장하는 자기발전의 계기로 활용 |
| 참가자, 유사집단을 부정적으로 인식 | <ul style="list-style-type: none"> - 유사집단을 학습의 대상으로 보기보다 경쟁상대로 봄 - 연사들에게 큰 존경심과 경외심을 드러냄 - 다른 참가자들의 질문역량, 청취 태도 등을 시기, 질투 |
| 포럼 기획에 시사점 제공 | <ul style="list-style-type: none"> - 포럼의 성공을 위해 상향비교 대상, 즉 연사가 핵심 역할 - 유사비교 대상인 청중들의 질문 수준, 자세가 중요한 역할 - 포럼 참가자들은 연사들에게 많은 것들을 기대 |

2. 연구의 한계 및 향후 연구방향

본 연구는 '2016 MBN Y 포럼'에 참석한 참가자 개인을 단위로 실행되었고 전체 참가자(3338명) 중 39.2%에 달하는 1307명이 설문에 참여한 포럼관련 국내 첫 실증연구라는 데 의미가 있다. 포럼에 참석한 사람들이 포럼을 통해서 어떤 메커니즘으로 사회적 학습활동을 하는지, 이 학습활동을 통해서 정보와 지식을 습득한 뒤(포럼이 끝난 뒤) 어떤 자극을 받아 참가자들의 태도변화(학습효과)가 생겼는지를 실증적으로 분석하고 있다. 즉, 포럼 참가자들은 개인이 갖고 있는 특성에 따라 참가자 특성(자기 효능감, 자아존중감) → 비교학습(상향비교, 유사비교) → 학습효과(긍정적 태도변화, 부정적 태도변화)의 메커니즘으로 포럼을 통해 지식과 정보를 습득하게 된다.

본 논문의 설문 대상은 청년 멘토링 포럼의 속성상 10~30세대들로 전체의 84.5%에 달하는 밀레니엄 세대(1980년대 초~2000년 사이 출생)라는 특성이 있다. 이는 젊은층의 속성상 상향 비교성이 어른보다 높고 유사 집단인 또래 집단을 다소 시기, 질투하는 속성이 그대로 반영될 수 있다는 한계가 있다. 그럼에도 감수성이 많은 젊은층들은 멘토에 해당하는 연사들에게 많은 감동을 얻고 긍정적으로 변한다는 점에서 의미 있는 결과를 낳고 있다.

향후 논문에서는 포럼에 참석한 어른 집단 40~60 세대들도 10~30세대와 같은 반응을 나타내는지 살펴볼 필요가 있다. 특히 남자와 여자는 상향비교성과 하향 비교성 사이에 차이점을 드러내는지, 성별 차이에 따라 비교학습과 학습효과에 차이가 발생하는 지에 대해 추가 연구가 필요하다. 나아가 미혼자와 기혼자, 즉 결혼 유무에 따라 비교학습에 어떤 차이를 보이는지, 학습효과에는 어떤 영향을 미치는지에 대해서도 연구의 필요성이 있다. 참가자의 특성을 나타내는 자기 효능감과 자아 존중감이 성별, 결혼 유무, 직업별 어떤 차이를 나타내는지 분석해볼 필요가 있다. 이

같은 연구결과는 향후 포럼을 준비하는 주최자, 국제회의 기획사(PCO) 등 포럼 관계자에게 맞춤형 포럼을 기획할 수 있는 아이디어를 제공할 수 있다. 본 연구가 참가자의 특성, 즉 사람(학습자)의 개인적 속성에 맞춰 포럼의 실효성을 분석했다면, 향후 연구에서는 포럼을 구성하는 시스템(음향장비, 영상, 스피커, 통역장비 등)과 같은 하드웨어, 프로그램(세션) 구성과 같은 소프트웨어 요소가 포럼의 성과에 어떤 영향을 미치는지에 대해서도 연구가 필요하다.

3. 연구의 요약 및 시사점

본 논문은 포럼 참가자들의 사회적 비교학습이 학습효과에 어떤 영향을 미치는지, 참가자 특성별로 학습결과가 어떻게 달라지는지에 대한 실증연구를 목적으로 하고 있다. 사회가 빠른 속도로 변하면서 새로운 지식과 정보에 대한 사람들의 욕구가 커지고 있다. 이로 인해 세미나, 심포지엄, 학술대회, 포럼, 컨벤션, 전시회 등 다양한 형태의 지식공유 행사가 국내외에서 개최되고 있다. 특히 지식과 정보교류의 필요성이 급증하면서 포럼과 같은 회의형태 비즈니스가 컨벤션 산업, MICE 산업으로 발전하고 있다. 이 가운데 포럼은 특별한 분야에 대해 전문성을 가진 연사를 초청해 다양한 주제를 테마로 해서 지식과 정보를 교류하는 사회적 학습행사로 자리 잡았다. 많은 사람들은 이 포럼에서 지식과 정보를 교류하며 지식과 정보 제공자를 만나고 즐거움을 만끽하는 기회로 활용한다.

하지만, 어떤 사람들이 주로 포럼에 참석하는지, 포럼 참가자들이 어떤 방식으로 학습하게 되는지, 참가자들은 포럼을 통해 어떤 학습효과를 얻게 되는지에 대한 실증분석에 대한 연구가 국내에는 전무한 상태다. 이에 따라 본 논문에서는 Albert Bandura(1977, 1997, 1982, 2001)의 사회학습이론과 Leon Festinger(1950, 1954)의 사회비교이론에 근거해 포럼참가자들의 사회적 비교학습이 학습효과에 어떤 영향을 미치는지를 분석했다. 특히 참가자들을 자기 효능감이 높은 그룹과 낮은 그룹, 자아

존중감이 높은 그룹과 낮은 그룹으로 세분화해서 두 그룹 간 학습효과에 어떤 차이가 있는지를 조절변수로 분석했다. 이를 위해 국내를 대표하는 청년들의 멘토링 축제인 '2016 MBN Y 포럼' 참석자 3338명 가운데 1308명(39.2%)을 대상으로 설문조사를 실시했다. 설문에서는 참가자들이 연사들(upward comparison)들과 다른 참석자들(lateral comparison)을 통해 학습한 뒤 긍정적인 자극을 받았는지, 부정적 영향을 받았는지를 물었다.

연구 결과 지식과 정보 제공자인 연사의 팔러티가 포럼의 학습효과를 결정하는 가장 중요한 요소로 나타났다. 특히 포럼 참가자들은 보통 사람보다 자기 효능감과 자아 존중감이 높은 사람으로 연사들(upward comparison)에게 학습하겠다는 목표가 뚜렷하고 긍정적인 자극을 받는 것으로 나타났다. 연사에게 부정적인 학습효과와는 없었다. 이는 성공적인 포럼을 만들기 위해서는 연사 섭외가 가장 중요하다는 사실을 시사하고 있다. 다른 청중, 즉 유사집단을 통한 학습(lateral comparison)효과는 차이를 드러냈다. 포럼 참가자들은 청중들의 질문 역량, 청취태도, 어학능력 등을 통해 관찰학습을 하게 되는데, 유사집단의 우월성에 대해서 긍정적인 자극을 보이면서 동시에 시기, 질투하는 성향이 강하게 드러났다. 이는 청중들의 질문 수준이 낮으면 참가자의 학습효과에 부정적인 영향을 미친다는 사실을 시사한다. 자기 효능감과 자아존중감이 높은 집단은 연사에게 부정적 학습영향을 받는 상관관계가 없었고 연사에게 적극적으로 학습하려는 경향이 강하게 나타났다. 반면에, 유사집단(청중)을 학습의 대상이자, 동시에 시기, 질투, 경쟁 상대로 인식했다. 자기 효능감과 자아 존중감이 낮은 집단은 유사집단을 질투와 경쟁의 상대로 바라봤다. 이는 포럼참가자의 특성에 따라 개인별 학습효과가 달라진다는 사실을 의미한다.

이 같은 연구결과는 많은 경영학적 시사점을 제공하고 있다. 우선 성공적인 포럼을 만들려면 포럼 참가자들의 특성을 이해할 필요가 있다. 주로 자기 효능감과 자아 존중감이 높은 사람들이 참가하기 때문에 포럼에 대한

기대수준이 높다. 이들은 연사들을 통해 상향 비교학습(upward comparative learning)을, 유사집단인 청중들을 통해 유사 비교학습(lateral comparative learning)을 하게 된다. 참가자들은 연사를 통해 지식과 정보를 얻겠다는 목표의식이 뚜렷하기 때문에 성공적인 포럼을 만들려면 지식 제공자인 연사 섭외가 매우 중요하다. 연구 결과 특히 많은 참가자들은 포럼을 지식과 정보 획득을 위한 기회로 생각하면서 동시에 자기발전, 자기성장의 계기로 삼는다는 사실을 알 수 있다. 따라서 포럼 주최자와 기획자들은 참가자들의 니즈를 고려해 유익한 프로그램을 설계해야 한다. 또한 포럼 참가자들은 연사들에게는 높은 존경심과 경외감을 드러냈지만, 유사집단, 즉 청중을 시기, 질투 또는 경쟁의 대상으로 간주한다. 따라서 포럼의 포럼 방해성 행동(수준 낮은 질문, 긴 질문, 잘난 체 하는 질문 등)에는 부정적인 영향을 주기 때문에 사회자와 운용요원 등을 통해 포럼 진행이 효율적이면서 세련되게 진행되도록 하는 게 중요하다.

참고 문헌

[국내 문헌]

1. 강규상 (1997), “한국의 국제회의 산업 육성전략에 관한연구,” 석사학위논문, 경기대학교 경영대학원.
2. 김성섭, 이강욱 (2002), “국제회의 산업의 경제적 파급 효과,” *관광학연구*, 제 25권, 제 4호, 109-126.
3. 김용관 (1999), “국제회의개론,” 컨벤션전문가 양성과정, 한국관광공사.
4. 김용관 (2000), “컨벤션 산업개론,” 전시·컨벤션 전문가 과정, COEX/한국무역협회 무역아카데미.
5. 김화경 (2015), *글로벌시대의 컨벤션 경영과 기획론*, 서울, 백산출판사.
6. 이자형 (2000), “한국의 국제회의 발전역사에 관한 연구: 근대화 이후 개최된 회의를 중심으로,” 석사학위논문, 한림대학교 국제대학원.
7. 채서일 (2000), *사회과학 조사방법론*, 서울, 법문사.
8. 최병춘 (2010), “MICE 산업 동향 연구,” 한국콘텐츠학회, 제 8권, 제 4호, 46-53.
9. 최순남 (1992), “성격의 사회학습이론에 관한 연구: 반듀라의 모델학습을 중심으로,” *한신논문집*, 제 9권, 323-346.
10. 최은수 (2008), “정보기술이 지식경영활동에 미치는 영향: 만도와 포스코 사례를 중심으로,” *지식경영연구*, 제 9권, 제 2호, 169-191.
11. 최은수, 이윤철 (2009), “정보기술이 지식경영활동과 성과에 미치는 효과에 대한 실증분석,” *지식경영연구*, 제 10권, 제 3호, 51-80.
12. 최태광 (2004), *글로벌시대의 컨벤션기획실무론*, 서울, 백산출판사.
13. 한진영, 지계웅 (2014), *컨벤션경영론*, 서울, 새롬미.

14. 황희근, 김성섭 (2014), *미래형 컨벤션산업론: 마케팅과 경영*, 서울, 백산출판사.

[국외 문헌]

1. Alavi, M., and Leidner, D. E. (2001), Knowledge Management and Knowledge Management Systems: Conceptual foundations and Research Issues, *MIS Quarterly*, 25(1), 107-136.
2. Bandura, A., and Walters, R. H. (1963), *Social Learning and Personality Development*, New York, NY: Holt, Rinehart and Winston.
3. Bandura, A. (1969), *Principles of Behavior Modification*, New York, NY: Holt, Rinehart, & Winston
4. Bandura, A. (1977), “Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change,” *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
5. Bandura, A. (1977), *Social Learning Theory*, New York, NY: General Learning Press.
6. Bandura, A. (1982), Self-Efficacy Mechanism in Human Agency, *American Psychologist*, 37(2), 122-147.
7. Bandura, A. (1986), *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
8. Bandura, A. (2001), Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective, *Annual Review of Psychology*, 52(1), 1-26.
9. Bandura, A. (2001), Social Cognitive Theory of Mass Communication, *Media Psychology*, 3, 265-299.
10. Brown, J. D. (2007), *The Self*, New York: Psychology Press.
11. Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger,

- J. I., and Vohs, K. D. (2003), Does High Self-Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles?, *Psychological Science in the Public Interest*, 4(1), 1-44.
12. Blythe, J. (2009), Trade Fairs as Communication: A New Model, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 25(1), 57-62
 13. Buunk, A. P. and Gibbons, F. X. (2006), Social Comparison Orientation: A New Perspective on Those Who Do and Those Who Don't Compare with Others, *Social Comparison and Social Psychology: Understanding Cognition, Intergroup Relations, and Culture*, 15-32.
 14. Curry, N. E., and Johnson, C. N. (1990), Beyond Self-Esteem: Developing a Genuine Sense of Human Value, In *Research Monograph of the National Association for the Education of Young Children* (Vol. 4), Washington, DC: NAEYC.
 15. Davenport, T. H., and Prusak, L. (1998), *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*, Boston, MA: Harvard Business School Press.
 16. Davenport, T. H., De Long, D. W., and Beers, M. C. (1998), Successful Knowledge Management Projects, *Sloan Management Review*, 39(2), 43-57.
 17. Denissen, J. J., Zarrett, N. R., and Eccles, J. S. (2007), I Like to Do It, I'm Able, and I Know I Am: Longitudinal Couplings Between Domain Specific Achievement, Self Concept, and Interest, *Child Development*, 78(2), 430-447.
 18. Festinger, L. (1950), Informal Social Communication, *Psychological Review*, 57(5), 271-282.
 19. Festinger, L. (1954), A Theory of Social Comparison Processes, *Human Relations*, 7(2), 117-140.
 20. Fivush, R., and Nelson, K. (2004), Culture and Language in the Emergence of Autobiographical Memory, *Psychological Science*, 15(9), 573-577.
 21. Gibbons, F. X., and Buunk, B. P. (1999), Individual Differences in Social Comparison: The Development of a Scale of Social Comparison Orientation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(1), 129-142.
 22. Gibbons, M. M. (2004), Prospective First-Generation College Students: Meeting Their Needs Through Social Cognitive Career Theory, *Professional School Counseling*, 8(1), 91-97.
 23. Goethals, G. R., and Darley, J. M. (1977), Social Comparison Theory: An Attributional Approach, In J. M. Suls & R. L. Miller (Eds.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*, 259-278, Washington, DC: Hemisphere.
 24. Goh, S. C. (2002), Managing Effective Knowledge Transfer: An Integrative Framework and Some Practice Implications, *Journal of Knowledge Management*, 6(1), 23-30.
 25. Guay, F., Larose, S., and Boivin, M. (2004), Academic Self-Concept and Educational Attainment Level: A Ten-Year Longitudinal Study, *Self and Identity*, 3(1), 53-68.
 26. Harter, S. (2006), Developmental and

- Individual Difference Perspectives on Self-Esteem, In D. K. Mroczek, & T. D. Little (Eds.), *Handbook of Personality Development*, 311-334, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
27. Harter, S. (2006), The Development of Self-Esteem, In M. Kernis (Ed.), *Self-Esteem Issues and Answers: A sourcebook of Current Perspectives*, 144-150, New York, NY: Psychology Press.
 28. Helegeson, V. S., and Taylor, S. E. (1993), Social Comparisons and Adjustment Among Cardiac Patients, *Journal of Applied Social Psychology*, 23, 1171-1195.
 29. Inkpen, A. C., and Tsang, E. W. (2005), Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer, *Academy of Management Review*, 30(1), 146-165.
 30. James, W. (1890), *The Principles of Psychology*, New York, NY: Dover.
 31. Kaplan, M. F. (1977), Discussion Polarization Effects in a modified Jury Decision Paradigm: Informational Influences, *Sociometry*, 340(3), 262-271.
 32. Kline, R. B. (2005), *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (2nd ed.), New York, NY: Guilford Press.
 33. Kulik, J. A., and Mahler, H. I. M. (1989), Stress and Affiliation in a Hospital Setting: Preoperative Roommate Preferences, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 183-193.
 34. Leary, M. R., and Baumeister, R. F. (2000), The Nature and Function of Self-Esteem: Sociometer Theory, *Advances in Experimental Social Psychology*, 32, 1-62.
 35. Leary, M. R., and McDonald, G. (2003), Individual Differences in Self-Esteem: A Review and Theoretical Integration, In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of Self and Identity*, 401-418, New York, NY: Guilford Press.
 36. Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., and Downs, D. L. (1995), Self-Esteem as an Interpersonal Monitor: The Sociometer Hypothesis, *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(3), 518-530.
 37. Lent, R. W., Brown, S. D., and Hackett, G. (1994), Toward a Unifying Social Cognitive Theory of Career and Academic Interest, Choice, and Performance, *Journal of Vocational Behavior*, 45(1), 79-122.
 38. Lent, R. W., Brown, S. D., and Hackett, G. (2002), Social Cognitive Career Theory, In D. Brown & Associates, *Career Choice and Development* (4th ed., pp. 255-311), San Francisco, CA: Jossey-Bass.
 39. MacDonald, G., and Leary, M. R. (2012), Individual Differences in Self-Esteem, In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of Self and Identity* (pp. 354-377), New York, NY: Guilford Press.
 40. MacDonald, G., Saltzman, J. L., and Leary, M. R. (2003), Social Approval and Trait Self-Esteem, *Journal of Research in Personality*, 37(2), 23-40.
 41. Maslow, A. H. (1954), *Motivation and Personality*, New York, NY: Harper and Row.
 42. Miller, N. E., and Dollard, J. (1941), *Social learning and imitation*, US: Yale University Press.

43. Nelson, K., and Fivush, R. (2004), The Emergence of Autobiographical Memory: A Social Cultural Developmental *Theory*, *Psychological Review*, 111(2), 486-511.
44. Nonaka, I. (1994), A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation, *Organization Science*, 5(1), 14-37.
45. Nonaka, I., and Takeuchi, H. (1995), *The Knowledge Creating Company*, New York, NY: Oxford University Press.
46. Nunnally, J. C. (1978), *Psychometric Theory* (2nd ed.), New York, NY: McGraw-Hill.
47. Prahalad, C. K., and Hamel, G. (1990), The Core Competence of the Corporation, *Harvard Business Review*, 68(3), 79-92.
48. Rao, Madanmohan (2004), *Knowledge Management Tools and Techniques: Practitioners and Experts Evaluate KM Solutions*, Elsevier Butterworth-Heinemann, MA: Burlington.
49. Rogers, C. R. (1957), The necessary and sufficient conditions of therapeutic personality change, *Journal of consulting psychology*, 21(2), 95-103.
50. Sarvary, M. (1999), Knowledge Management & Competition in the Consulting Industry, *California Management Review*, 41(2), 95-108
51. Schachter, S. (1959), *The Psychology of Affiliation: Experimental Studies of the Sources of Gregariousness*, Stanford, CA: Stanford University Press.
52. Taylor, S. E., and Lobel, M. (1989), Social Comparison Activity Under Threat: Downward Evaluating and Upward Contacts, *Psychological Review*, 96, 569-575.
53. Taylor, S. E., Wayment, H. A., and Carrillo, M. (1996), Social Comparison, Self-Regulation, and Motivation, In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (vol. 3, pp. 3-27). New York, NY: Guilford Press.
54. Thomson, M. (2006), Human Brands: Investigating Antecedents to Consumers' Strong Attachments to Celebrities, *Journal of Marketing*, 70(3), 104-119.
55. Thurow, L. C., and Cunningham, J. (1999), *Building Wealth: The New Rules for Individuals, Companies, and Nations in a Knowledge-Based Economy* (pp. 116-129). New York, NY: HarperCollins.
56. Willis, T. A. (1981), Downward Comparison Principles in Social Psychology, *Psychological Bulletin*, 90, 245-271.
57. Wood, J. V. (1989), Theory and Research Concerning Social Comparisons of Personal Attributes, *Psychological Bulletin*, 106(2), 231-248.
58. Wood, J. V., Taylor, S. E., and Lichtman, R. R. (1985), Social Comparison in Adjustment to Breast Cancer, *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(5), 1169-1183.

저 자 소 개



최은수 (Eunsoo Choi)

경희대학교 영문학과를 졸업하고, 미국 미시간대학교 경영대학원에서 경영학 석사, 서울과학종합대학원에서 경영학 박사학위를 받았다. 현재 MBN 경제부장 겸 청년 멘토링 축제 'MBN Y포럼' 사무국장으로 경희대학교대학원 컨벤션전시경학 박사과정에 재학 중이다. 매일경제신문 증권팀장, 세계지식포럼 팀장, 비전코리아 국민보고대회 팀장 등을 지냈다. 관심분야는 지식경영과 미래경영, 컨벤션학 등이다. 저서로 명품도시의 탄생, 생활 속 금융이야기, 다보스리포트 힘의 이동, 부의 창조, 미션10만달러, 대한민국 창조혁명 등이 있다.



김철원 (Chulwon Kim)

경희대학교 교수로 재직 중이며 현재 한국지식경학회 회장이다. BK플러스21 MICE 창의인재사업단 단장, 남북관광협력 자문위원, 서울시문화계획위원, 외교부 의전자문위 민간위원, International Journal of Contemporary Hospitality Management 편집위원 등으로 다양한 분야에서 활동 중이다. 특히 UNWTO(세계관광기구) Asia Pacific Newsletter 편집장으로 한국관광의 세계화에 앞장서고 있다. 경희대학교 호텔관광대학 학장, 관광대학원 원장, 한국관광학회 편집위원장으로 활동하며 관광분야 학문발전에 이바지했다.