박종훈의 지식한방 · Fanding @kpunch

Part 3 — 위기의 파도에서 서핑하는 법

미래는 절대 직선으로 오지 않는다

· 정리 2026-05-15

미래는 절대 직선으로 오지 않는다

투자에서 인간 본성을 극복해야 한다는 말은 누구나 들어봤지만, 정확히 어떤 본성을 어떻게 넘어야 하는지는 불분명한 경우가 많다. 본 회차가 짚는 본성은 단 하나, **선형 외삽**이다. 어제 올랐으니 오늘도 오르고 내일도 오를 거라는 본능적 직선 사고. 인구가 줄면 경제도 같은 속도로 줄 거라는 단순 외삽. 이 직선 본능이 거대한 너울을 보고도 타이밍을 놓치게 만든다.

너울의 **모양**을 정확히 보는 사람만 다가올 10년을 대비할 수 있다는 명제가 본 회차의 출발점이다. Part 3-1강에서 너울/파도/물보라 3종 골격을 정착시킨 강사가, 그 너울의 모양 자체를 분해해서 보여주는 회차다.

직선의 배신 — 인간 뇌가 미래를 보는 방식

인간의 뇌는 진화 과정에서 직선 예측을 기본 모드로 굳혔다. 어제와 오늘 주가가 올랐으면 내일도 오를 거라고 단정하고, 며칠 하락하면 그대로 더 떨어질 거라 믿는다. 인구 감소·경제 위축·기술 침투 — 모두 직선으로 그려진다.

문제는 현실의 거대한 너울은 절대 직선으로 움직이지 않는다는 점이다. 자연계와 경제는 모두 곡선이다. 그런데 경제학자들과 증권맨들은 현재의 변동성을 단순 노이즈로 치부하고 "결국 빨간 추세선으로 돌아간다"는 위험한 착각에 빠진다. 주가가 올라가면 계속 오를 거라고 전망하고, 하락하면 계속 떨어질 거라고 본다. 이 직선 외삽이 매번 예측을 빗나가게 만드는 진짜 원인이다.

너울의 모양을 알면 변동성이 노이즈가 아니라 곡선의 일부임을 인식할 수 있다. 그게 비선형 사고의 시작이다.

너울이 오는 4 가지 모양

선형 착각에 빠지지 않으려면 너울이 따르는 곡선의 종류를 먼저 알아야 한다. 강사는 4 가지를 제시한다.

S커브 (Sigmoid Curve) — 혁신 기술의 시장 침투 곡선. 전기차·스마트폰·인터넷이 이 곡선을 따른다. 누워 있는 S 모양이라 시그모이드 커브로도 불린다.

가트너 사이클 (Hype Cycle) — 기술 발전 단계에 대한 인간의 기대감 곡선. AI·블록체인·로봇이 이 사이클을 따른다.

J커브 — 복리의 마법과 저주. 국가 부채·고령화·기후 위기·복리 성장 같은 누적 현상이 이 곡선을 따른다. 처음에는 천천히 진행되다 어느 순간 급격하게 폭발한다.

톱니바퀴형 — 미·중 패권 전쟁 같은 지정학적 갈등. 진동하면서 반복되는 모양이다.

본 회차는 이 중 **S커브와 가트너 사이클**에 집중한다. J커브와 톱니바퀴형은 다음 강의(Part 3-3강)에서 다룬다.

S커브 4 단계와 티핑 포인트

S커브는 4 단계로 나뉜다.

단계	보급률	특징
잠복기	0~10%	초기 인프라 부족 + 대중의 의심
티핑 포인트	10~20%	얼리어답터를 넘어 대중적 유행
급성장기	20~80%	너도 나도 받아들이는 시대
포화기	80~100%	쓸 사람은 다 써서 성장 둔화

S커브의 가장 독특한 특징은 **0%에서 10%까지 걸리는 시간과 10%에서 80%까지 걸리는 시간이 거의 같다**는 점이다. 잠복기는 길고 답답하지만, 티핑 포인트를 넘는 순간 시장은 80%를 향해 폭주한다. 투자 관점에서는 이 티핑 포인트 통과 순간을 포착하는 것이 가장 중요하다.

포화기에 진입하면 신규 수요는 사라지고 교체 수요만 남는다. 주가 상승률도 자연 둔화된다. 너무 일찍 들어가면 잠복기 답답함을 견뎌야 하고, 너무 늦게 들어가면 포화기 둔화를 사야 한다.

자동차 산업 역사로 본 잠복기

S커브 초기 단계는 19세기 하반기 마차 시대에서 자동차가 처음 등장한 시점이다. 당시 증기 자동차는 칙칙 소리를 내며 조잡했고, 대중은 이를 이상한 괴물로 여기며 의심했다. 인프라가 부족하고 대중이 거부하는 전형적인 잠복기였다.

19세기 말~20세기 초반에 가솔린 자동차와 전기 자동차가 동시에 등장했다. 의외로 전기차는 이미 19세기 말에 존재했고 가솔린차와 경쟁 관계였다. 하지만 충전 기술과 2차 전지 기술이 미성숙해 인프라 구축에 한계가 있었고, 결국 20세기 초 가솔린 자동차가 승리하며 보급률이 늘어나기 시작했다.

이 시기에 미국인 대부분이 마차를 탈 때, 일부 얼리어답터만 자동차를 받아들이며 시장을 형성했다. 보급률이 10%를 넘는 순간 거리에서 자동차가 흔히 보이기 시작했고, 대중의 관심이 폭발하며 티핑 포인트를 통과했다.

캐즘과 마의 16%

학자들은 티핑 포인트를 보급률 **16%**로 정의한다. 제프리 무어의 캐즘 이론과 에버릿 로저스의 혁신 확산 이론에서 도출된 숫자다.

- **초기 시장 (0~16%)** — 혁신가와 얼리어답터의 영역. "남들보다 먼저 써보는 게 중요해" — 불편해도 참는다. - **주류 시장 (16~100%)** — 실용주의자와 보수주의자의 영역. "남들이 다 쓰고, 편하고, 쌀 때 살 거야" — 작은 불편함도 용납하지 않는다.

이 두 시장 사이에는 깊은 균열(캐즘, chasm)이 있다. 얼리어답터의 불편 감내가 통하지 않는 84%의 대중을 끌어들이려면 제품이 완전히 다른 차원의 편의성과 가격 경쟁력을 갖춰야 한다. 그래서 마의 16%를 넘지 못하고 사라지는 기술이 살아남는 기술보다 100배는 많다.

세그웨이 (2001) — 스티브 잡스가 "PC만큼 위대한 발명"이라고 했고, 혁신가와 얼리어답터들은 열광했다. 하지만 가격이 천만 원이 넘었고, 인도를 가기엔 너무 빠르고 차도를 가기엔 너무 느렸다. 결국 16% 벽을 넘지 못하고 관광지에서나 쓰이는 신세가 됐다.

3D 티비 — 아바타의 열풍으로 주목받았지만, 전용 안경 착용의 불편함을 얼리어답터조차 오래 견디지 못했다. 대중이 외면하자 콘텐츠 생산이 중단됐고 자연 소멸했다.

티핑 포인트를 넘을 수 있을지 여부를 판단하는 것은 기술의 생존과 직결되는 문제다. 얼리어답터의 열광이 아니라 **84% 대중의 불편 임계**가 판단 기준이다.

단, 16%라는 숫자가 절대 분기선인지에 대한 학계 후속 견해는 미묘하다. †3 Rogers·Moore·Bass 세 이론을 비교한 후속 실증 연구는 얼리어답터와 초기 다수 사이에 **단절(discontinuity)** 가설을 뒷받침하는 데이터를 찾지 못했다. innovativeness가 적절히 측정되면 연속 변수이며 인접 adopter 카테고리 사이에 sharp breaks가 없다. 다만 Maloney의 16% rule은 단절이 아닌 **메시지 전략 전환 시점**(scarcity → social proof)으로 해석할 때 실용적 가치가 크다. 강사가 짚은 "티핑 포인트 통과 확인 후 진입" 원칙은 그대로 유효하되, 16%를 단일 절벽이 아닌 점진적 통과 구간으로 보면 판단이 더 정밀해진다.

스마트폰 S커브 실전 분석

스마트폰의 보급 과정은 S커브를 가장 명확하게 보여주는 사례다.

- **2000~2006년 — 긴 잠복기**: 보급률 2% 수준. 팜파일럿·블랙베리·노키아 쿼티 자판 기기를 대중은 외면했다. - **2007년 — 아이폰 출시**: 긴가민가 했다. - **2008~2010년 — 티핑 포인트 통과**: 정확히는 2009년경 16%를 넘었다. 아이폰의 편리함·아름다움이 대중을 매료시켰다. - **2010~2016년 — 폭발적 성장**: 보급률이 20%에서 80%까지 폭주했다. - **2016년 이후 — 포화기**: 신규 수요는 사라지고 교체 수요만 남았다.

투자 관점에서의 핵심 인사이트는 다음과 같다. **티핑 포인트를 확인한 2010년에만 애플 주식을 샀어도 막대한 부를 쌓을 수 있었다.** 기술 초기에 무리하게 뛰어들 필요 없이, 티핑 포인트 통과만 확인해도 충분한 기회가 있었다는 뜻이다. 세그웨이나 3D TV에 투자해 손실 본 사람들은 티핑 포인트 통과를 확인하지 않았기 때문이다.

시장의 진리는 대중에게 있다. 본인의 주관적 만족이 아니라 대중이 실제로 따라오고 있는지를 냉정하게 판단해야 한다.

전기차 S커브 — 2026 잠복기에서 2030 티핑 포인트로?

전기차와 AI 같은 신기술 역시 가솔린차·스마트폰처럼 S커브를 따를 가능성이 크다. 전기차 투자에서 핵심 지표는 단순 판매량이 아니라 **도로 위 전체 차량 중 전기차 침투율**이다.

- **2026년 현재**: 침투율 5% 안팎 — 여전히 잠복기 - **2030년 전망**: 16% 돌파 가능성 — 티핑 포인트 도달 - **2045년 전망**: 80% 도달 가능성

이 전망의 정량 베이스는 IEA Global EV Outlook 2025 보고서와 정합한다. †1 2024년 말 글로벌 EV 도로 위 stock은 약 58M 대로 전체 자동차 stock 약 1.5B 대비 ~4% 수준이며, 신차 판매 점유율은 2024년 20%+, 2025년 25%로 가속하고 있다. IEA Stated Policies Scenario 기준 2030년 도로 위 stock 245M / 침투율 25% 도달 — 강사가 짚은 "2030년 16% 돌파" 전망의 골격이 두 달 뒤 보고서로 검증된 셈이다.

침투율 16%를 넘는 순간 충전 인프라가 보조금 없이도 시장 원리만으로 흑자를 기록하는 구간에 진입한다. 민간 자본으로 충전소가 폭발적으로 늘어나고 상대적으로 주유소가 줄어들면서 사용 편의성이 역전된다. 이 추세가 확인되는 시점에 전기차 산업 내에서 **아이폰 같은 회사**가 등장할 것이다. 그 운명의 티핑 포인트가 확인되면 배터리와 전기차 산업의 본격적인 질주가 시작된다.

강사 본인은 티핑 포인트를 학자들 정의인 16%보다 조금 더 보수적인 10~20% 구간으로 보며, 특히 10% 돌파를 중요한 신호로 본다.

배터리 산업 3 단계 — 왜 그동안 전망이 다 틀렸나

배터리 산업 전망이 어긋났던 이유는 신기술 혁명을 S커브가 아닌 직선으로 봤기 때문이다.

- **1단계 — 무관심과 홀대 (2020~2022)**: "배터리? 그거 그냥 하청 제조업 아니야?" - **2단계 — 광기와 맹신 (2023~2024 초)**: 배터리 아저씨 신드롬 + 직선적 낙관론 결합. 기술이 곡선으로 파동 칠 수 있다는 점을 간과하고 직선 상승만 믿었다. 결국 주가가 폭등 후 폭락했다. - **3단계 — 좌절, 그리고 냉정한 희망 (2024 하반기~현재)**: 옥석 가리기 + ESS 재발견.

배터리는 현재 3단계 중간에 있다. 강사 본인도 티핑 포인트를 아직 넘지 않았다고 보며 절대로 확신하지 않는다. 다만 인류의 미래를 위해 전기차 전환은 반드시 필요하다는 당위성은 존재한다.

현 단계의 가장 큰 도전은 **메탈, 금속 원자재 부족**이다. 공급 측 변수는 별도로 관리해야 할 핵심 리스크다.

배터리 산업의 위험을 피하고 기회를 잡으려면 모든 현상을 **직선이 아닌 곡선으로 인식하는 훈련**이 반드시 필요하다.

가트너 하이프 사이클 — 인간 기대감의 곡선

S커브가 현실에서 기술 침투가 그리는 곡선이라면, **가트너 하이프 사이클**은 인간의 기대감이 그리는 곡선이다.

구분	S커브	하이프 사이클
본질	현실 (Reality)	심리 (Sentiment)
모양	천천히 출발 후 폭발 → 포화	폭발 → 급락 → 재상승
측정	침투율	관심·기대감

기술이 시속 60km로 차분히 발전할 때, 인간의 기대는 시속 300km로 폭주한다. 15배 빠른 기대감이 만드는 격차가 하이프 사이클의 출발점이다.

철도 혁명 — 약 90%의 투자자가 손실을 봤다. 20세기 초 자동차 혁명 — 100여 개 신생 기업 중 미국에 3개만 남았고, 투자자의 약 90%가 파산했다. **닷컴 버블** — 나스닥 지수가 5,100에서 1,100으로 5분의 1 토막 났고, 대다수가 손해를 봤다.

기술은 세상을 바꿨지만, 그걸 본 인간의 탐욕이 너무 빨라서 매번 대공황이 따라왔다. 직선 편향이 가속도를 붙여 기대를 폭주시키고, 기술이 그 속도를 따라가지 못하자 환멸이 시장을 덮친다.

가트너 5 단계 — 아마존 사례로 본 실전

가트너 하이프 사이클은 5 단계로 구성된다.

1단계 — 혁신의 촉발 (Innovation Trigger): 소수 얼리어답터만 관심. 실제 성과는 미미하지만 가능성으로 기대가 시작된다. 1994년 제프 베이조스가 차고에서 인터넷 서점 아마존을 설립한 시점이다. 1997년 나스닥 상장 당시에도 "인터넷으로 책 판다고?" 의구심이 많았지만, '연결'이라는 혁신의 불씨가 지펴졌다.

2단계 — 부풀려진 기대의 정점 (Peak of Inflated Expectations): 대중 탐욕 폭발. 성공 사례가 과장되고 버블 형성. 아마존은 1997~1999년에 수십 배 폭등했다. 닷컴이라는 이름만 붙으면 묻지마 매수가 일어났다. 시장은 이익보다 성장의 환상에 지배됐다.

현 시점에서 AI 혁명이 가트너 5 단계 중 어디에 와 있는지를 가늠하는 정량 신호도 함께 본다. †2 2026-01 시점 ChatGPT는 주간 활성 사용자 900M·월간 2.8B·일간 123.5M에 도달했고, Fortune 500 기업의 92%가 ChatGPT 고객이다. 65%의 조직이 최소 한 가지 업무 기능에 generative AI를 사용 — 10개월 전 대비 2배 ↑. OpenAI는 2026-02 연환산 매출 $25B 돌파. 이 침투율은 S커브의 현실 트랙(기술이 실제로 침투하는 속도)을 보여주지만, 가트너 하이프 사이클의 심리 트랙은 별개로 움직인다. 강사가 짚은 "기술 60km/h vs 인간 기대 300km/h" 격차는 침투율 정량이 아무리 빨라도 여전히 적용된다.

3단계 — 환멸의 골짜기 (Trough of Disillusionment): 기대치 불충족 → 관심 저하 → 투자 위축. 2000~2001년 닷컴 버블 붕괴 시기. 아마존 주가는 107달러에서 6달러로 단 -94% 수직 낙하했다. 2022년 액면분할 환산 기준으로 5달러에서 30센트, 18분의 1 토막이었다. "인터넷은 사기극이다"라며 대중이 떠났다. 은행이 대출을 중단했고 수많은 기업이 파산 위기에 빠졌다. 아마존은 '아마존 닷밤(Amazon.bomb)'이라 조롱받았다.

이 시기에 베이조스는 직원들에게 화이트보드에 원을 그리며 **주가는 회사가 아니다**라고 강조했다. 회사의 본질 가치는 하락하지 않았으며 주가만 떨어진 것이라고 설명했다. 그가 강조한 3 가지 지표는 다음과 같다.

- 우리의 고객 수는 늘어나고 있는가? - 단가당 배송 비용은 줄어들고 있는가? - 운영 효율성은 개선되고 있는가?

"주가가 폭락했지만, 비즈니스 모델과 내부 지표는 오히려 그 어느 때보다 강력해지고 있다" — 베이조스의 이 말이 직원들의 사기를 지켜냈고, 아마존의 부활을 이끌었다.

4단계 — 계몽의 오르막 (Slope of Enlightenment): 살아남은 자의 진짜 실력이 드러나는 구간. 2000년대 중반의 아마존은 주가는 여전히 바닥이었지만, 물류 혁신과 클라우드(AWS)의 기틀을 닦고 있었다. 인터넷 쇼핑이 '신기한 경험'에서 '편리한 일상'으로 바뀌면서 광기가 썰물처럼 빠져나간 자리에 실체(Reality)가 고개를 들었다.

5단계 — 생산성 안정기 (Plateau of Productivity): 기술이 주류 시장에 완전히 편입되고 안정적인 수익 구조가 안착된다. 아마존이 2010년대에 미국 시장을 접수한 상태에서도 성장을 지속한 시기다.

아마존 주가는 2001년 30센트에서 4,200달러까지 약 1.3만 배 상승했다. 다만 1999년 정점 5달러를 회복하는 데만 9년이 걸렸다. 18분의 1 토막에서 매수 버튼을 누를 수 있었던 사람은 거의 없었다. 하지만 환멸의 골짜기를 지나 2달러로 회복된 계몽의 오르막 초입에 투자했다면 약 2,000배의 수익을 거뒀을 것이다. 옥석 가리기가 끝난 시점에 투자해도 충분한 기회가 있었다는 뜻이다.

아마존만의 이야기가 아니다. †4 같은 0.1% 빅테크 안에 안착한 다른 닷컴 생존자들도 같은 패턴을 따랐다. **Priceline**(현 Booking Holdings)은 1999~2000년 주가가 -98% 폭락한 뒤 2002년 신임 CEO Jeffrey H. Boyd가 항공권에서 호텔로 사업 모델을 피벗하고 유럽 시장으로 확장했다. 환멸의 골짜기에서 비즈니스 모델 자체를 재설계한 케이스다. 현재 90여 개 국가 100,000+ 호텔 네트워크에 주당 $1,000+ 수준에 거래된다. **eBay**는 1998-09-21 IPO $18에서 첫날 종가 $53까지 폭등한 뒤 P2P 마켓 점유율로 인프라 독점을 확보했다. 두 회사 모두 강의가 짚는 옥석 가리기 3 원칙(현금 흐름 · 점유율 자연 증가 · 인프라 독점)을 정확히 따른 사례다.

환멸의 골짜기 생존 통계 — 0.1%의 잔혹함

닷컴 버블 당시 정부가 구축한 인터넷 고속도로 인프라 덕분에 초기 투자 비용이 적었고, 약 1만 개의 온라인 기업이 등장했다. 그 결과는 다음과 같았다.

단계	기업 수	비율
닷컴 버블 등장	10,000개	100%
환멸 골짜기 생존	4,800개	48%
우량 기업 안착	70~100개	0.7~1%
세상을 지배하는 빅테크	~10개	0.1%

전체의 단 0.1%만이 정점에 올라섰다. 그리고 강사는 **AI 혁명의 끝에는 3개만 남을 가능성이 더 크다**고 본다.

이유는 인공지능의 본질이 기존 소프트웨어를 통합·대체하는 데 있기 때문이다. 현재 사용되는 수십 개의 소프트웨어를 단 하나의 AI가 대신할 수 있는 세상이 오면 시장은 소수에 집중된다. 미래를 다룬 드라마나 영화에서처럼 자유 진영과 중국 진영에서 각각 한두 개의 거대 기업만 생존하는 시나리오도 가능하다.

이게 의미하는 바는 명확하다. 과거에는 우량 기업 100개에 투자하는 QQQ가 효과적인 상품이었지만, AI 혁명 끝에는 대다수가 도태될 것이라 같은 전략이 통하지 않을 가능성이 높다. 100~200개 기업에 중복 투자해도 결국 극소수만 남고 나머지는 자금난으로 사라진다. 따라서 **옥석 가리기가 끝난 중반 단계에서 세상을 지배하는 소수 기업에 집중 투자**하는 것이 훨씬 효과적이다.

옥석 가리기 3 원칙 — '그놈'을 찾는 법

환멸의 골짜기에서 살아남는 기업을 가려내는 3 원칙은 다음과 같다.

① **스토리가 아닌 '스스로 돈을 버는가? (현금 흐름)'** 거품이 터지면 현금을 가진 기업이 왕이다. 외부 투자 없이도 버틸 수 있는 체력이 핵심이다. 아마존은 책 판매를 통해 강력한 현금 흐름(Cash Cow)을 확보했고, 이게 버블 붕괴를 견딘 핵심 요인이었다. 반면 네오 클라우드 기업처럼 돈을 쓸 줄만 아는 기업은 옥석 가리기 과정에서 잔혹한 결과를 맞이한다.

② **경쟁자의 시체 위에서 '점유율'이 자연 증가하는가?** 산업 전체 성장률은 꺾였는데 점유율이 자연 증가하는 기업이 진짜 승자다. 핵심 사업 외 프로젝트를 과감히 정리하는 뼈를 깎는 비용 통제 능력이 필요하다. 최근 AI 투자를 줄인 기업의 주가가 오히려 오르는 현상은 시장이 자금 가뭄 시기를 대비한 효율 경영을 요구하고 있음을 보여준다.

③ **다음 시대의 '인프라(독점)'에 투자하고 있는가?** 아마존은 책만 판 게 아니라 **클라우드 컴퓨팅(AWS)**의 기초를 동시에 닦았다. 환멸의 골짜기를 지나면서 인프라 독점 기업이 드러나기 시작한다. 이들은 2027~2028년경 구체적인 모습을 드러낼 전망이다.

살아남는 기업은 3개 이내로 압축될 가능성이 크다. 5개 내외로 압축한 후집중 투자하는 것이 적절한 전략이다.

하이프 사이클 투자 교훈

본 회차의 마무리 메시지는 세 가지로 압축된다.

정점 경계 — 기술의 속도(60km/h)보다 인간의 탐욕(300km/h)이 빠를 때가 가장 위험한 시점이다. 투자자가 자기가 투자하는 걸 넘어서 남들에게 "야, 너 아직 투자 안 했어? 빨리 해" 하며 홍보하기 시작하면, 그건 자신이 마지막에 산 것 같은 불안에서 비롯된 행동이다. 이 현상이 보이면 조심스럽게 시장을 바라봐야 한다.

골짜기를 견뎌라 — 대중이 사기라고 비난하며 외면할 때가 오히려 기업들을 철저히 연구해야 할 시기다. 환멸의 존속 여부보다는 **현실 침투율이 인간의 기대보다 빠르게 올라가고 있는지**에 집중하면 된다. 남들이 모두 버린 시점에 침투율이 늘어나고 있다면 그때가 투자 적기다.

결국 승리는? — 하이프 사이클의 일시적 출렁임에 속지 않고, 환멸의 골짜기에서 최후의 승자가 될 기업을 끝없이 탐색하며, 계몽의 오르막이 오기를 진득하게 기다린 사람의 몫이다.

이번 닷컴 회복은 과거 9년보다 빠를 가능성이 높다. 미국 증시 주축이 20·30대가 아니라 투자 경험 풍부한 50~70대 베이비부머들이고, 이들은 시스코의 사례를 기억하기에 NVIDIA 매수에 신중하게 움직이고 있다. 회복에 수년이 걸리겠지만, AI 지배 기업은 향후 10~20년간 시장을 장악할 것이므로 중반에 투자해도 수익 기회는 충분하다.

향후 3~5년 내로 지구를 지배할 기업 중 하나를 찾아낸다면 미래 사회의 승리자가 될 수 있다. 직선이 아닌 곡선으로 너울의 모양을 보는 훈련 — 그게 본 회차의 출발점이자 결론이다.

회차 자료 보강

본 회차 정리에는 강의 본문 외에 다음 4 가지 외부 자료를 강사 메시지에 새로운 시각·디테일로 결합했다.

†1 (시간 연장) — 글로벌 EV 침투율 IEA 2025 보고서: 2024년 말 글로벌 EV 도로 위 stock 약 58M 대 (전체 자동차 stock 약 1.5B 대비 ~4%), 신차 판매 점유율 2024년 20%+, 2025년 25% 돌파. IEA Stated Policies Scenario 기준 2030년 도로 위 stock 245M / 침투율 25% / 신차 점유율 40%+ 전망. 출처: virta.global/global-electric-vehicle-market (IEA Global EV Outlook 2025 정리). 강의 §"전기차 침투율" 시간 연장.

†2 (각도 확장) — AI 침투율 정량 (2026-01 통계): ChatGPT 주간 활성 사용자 900M·월간 2.8B·일간 123.5M. Fortune 500의 92%가 ChatGPT 고객, 9M+ 유료 비즈니스 사용자. 65%의 조직이 generative AI를 최소 한 가지 업무 기능에 사용 (10개월 전 대비 2배). OpenAI 2026-02 연환산 매출 $25B. 출처: firstpagesage.com/seo-blog/chatgpt-usage-statistics. 강의 §"AI 혁명" 각도 확장.

†3 (검증·반박) — 캐즘 16% 학계 후속 견해 (Rogers·Moore·Bass 비교 연구): 일부 학자들의 단절 가설은 후속 실증에서 미지원. innovativeness가 적절히 측정되면 연속 변수이며 인접 adopter 카테고리 사이에 sharp breaks가 없다. 다만 Maloney의 16% rule은 단절이 아닌 메시지 전략 전환 시점(scarcity → social proof)으로 해석할 때 유효. 출처: researchgate.net — Can You See the Chasm?: Innovation Diffusion According to Rogers, Bass, and Moore. 강의 §"캐즘 16%" 검증·반박.

†4 (사례 후속) — 닷컴 생존자 트랙 (Priceline·eBay): Priceline (현 Booking Holdings) 1999~2000 -98% → 2002년 호텔 피벗 → 90+ 국가 100,000+ 호텔 네트워크 → 주당 $1,000+. eBay 1998-09-21 IPO $18 → 첫날 $53 → P2P 마켓 점유율 인프라 독점. 출처: 247wallst.com — The Dot-Com Companies That Went Bust—and the Few That Survived. 강의 §"아마존 사례" 사례 후속.

ONE LINE

직선이 아닌 곡선으로 너울의 모양을 보는 훈련 — 그게 본 회차의 출발점이자 결론.

출처

박종훈의 지식한방 — Part 3-2강 「미래는 절대 직선으로 오지 않는다」 (2026-03-13 게시, fanding.kr/@kpunch/post/180355). 외부 자료 †1~†4는 강의 메시지 보강용으로 한정 — 강사 권고에 부속되지 않으며 시간 연장 / 각도 확장 / 검증·반박 / 사례 후속 4 패러다임으로만 사용.

지표 출처: virta.global · iea.org · firstpagesage.com · autofaceless.ai · researchgate.net · the-waves.org · 247wallst.com · acropreneur.com