

미래는 절대 직선으로 오지 않는다

2026-03-13 · 박종훈의 지식한방 · part3_02

너울은 절대 직선이 아니다. S커브(현실 침투) + 가트너(인간 기대) 4 단계 모양으로 곡선이다. 정점에 가면 잃고, 환멸 골짜기에서 옥석·침투율 확인하고 사야 결국 승리한다.

01 핵심 골격

- 1 직선의 배신** — 인간 본능은 선형 외삽 (어제 올랐으니 오늘도). 현실 너울은 4 모양 (S커브·가트너·J커브·톱니바퀴).
- 2 S커브 4 단계** — 잠복(0~10%) / 티핑(10~20%) / 급성장(20~80%) / 포화(80~100%). 0→10% 시간 = 10→80% 시간.
- 3 캐즘과 마의 16%** — 초기 16%(얼리어답터) vs 주류 84%(불편 X) 단절. 못 넘으면 사라짐 (세그웨이·3D TV).
- 4 스마트폰 S커브 실전** — 2000~2006 2% 잠복 / 2007 아이폰 / 2009 16% 통과 / 2010~2016 폭발. 티핑 확인 후 진입해도 큰돈.
- 5 가트너 5단계** — 기술 60km/h vs 기대 300km/h 15배 차이. 혁신 촉발 / 정점 거품 / 환멸 골짜기 / 계몽 오르막 / 안정.
- 6 아마존 환멸 사례** — \$107 → \$6 (-94%) → 9년 회복 → 1.3만 배. 베이조스 "주가는 회사가 아니다" 3 지표.
- 7 닷컴 0.1% 잔혹** — 1만 → 4,800 → 100 → 10. AI는 3개만 남을 거라는 게 강사 본인 견해.
- 8 옥석 3 원칙** — ① 스스로 돈 버는가(현금 흐름) ② 점유율 자연 증가 ③ 인프라 독점.

02 최신 지표 보강 (2026-05-14)

글로벌 EV 도로 위 stock 약 58M 대 (강의 S 전기차
침투율 시간 연장, IEA Global EV Outlook 2025)

**강의 시점 (2026-03-13) 인용 — 2026
년 도로 위 전기차 침투율 5% 안팎,
2030년 16% 돌파 전망, 2045년 80%
도달. 보강 (IEA Global EV Outlook
2025) — 2024년 말 글로벌 EV 도로 위
stock 약 58M 대 (전체 자동차 stock
약 1.5B 대비 ~4%). 신차 판매 점유율
은 2024년 20%+, 2025년 25% 돌파
(신차 4대 중 1대). IEA Stated
Policies Scenario 기준 2030년 신차
점유율 40%+ / 도로 위 stock 245M
→ 25% 침투율 전망. 2035년 stock
525M.**

강의 S '전기차 S커브'의 시간 연장. 강사가 짚은 '2026
년 5% / 2030년 16% / 2045년 80%' S커브 전망이
IEA 2025 보고서의 정량과 정합 — 2024 말 stock 4%
는 강의 2026 5%로 자연 연결, 2030 stock 25% 전망
은 강의 16% 돌파 + α 를 의미. 단, 신차 점유율(2025년
25%)과 도로 위 stock 침투율(2024년 ~4%)을 혼동하
지 않아야 함 — 강의 16% 인용은 stock 기준. 시간 연
장 패러다임 — 강의 시점 이후 2개월 IEA 보고서가 강
사 전망 골격을 정량으로 보강.

출처 · virta.global

ChatGPT 900M WAU + Fortune 500의 92% 사용
(강의 S AI 혁명 각도 확장, 2026-01 통계)

**강의 S 'AI 혁명 가트너 사이클' —
2026 환멸의 골짜기 도래 또는 깨달음
의 단계 진입 여부 불확실. 보강 (2026
년 1월 ChatGPT 통계) — ChatGPT
주간 활성 사용자 900M, 월간 2.8B, 일
간 123.5M. Fortune 500 기업의
92%가 ChatGPT 고객, 기업용 워크플
레이스 좌석 7M+ 배포, 9M+ 유료 비즈
니스 사용자가 매일 이용 (6개월 전 대비
4배 ↑). 65%의 조직이 최소 한 가지 업
무 기능에 generative AI를 사용 (10개
월 전 대비 2배). OpenAI 2026-02 연
환산 매출 \$25B 돌파, 월 \$2B 매출.**

강의 S 'AI 혁명 가트너 사이클' 시각의 각도 확장. 강사
가 짚은 '환멸 골짜기인지 깨달음인지 불확실'에 대해
침투율 정량으로 다른 각도를 추가 — 사용자 수·기업
침투율은 가트너 1~2 단계가 아닌 이미 3~4 단계 사이
의 흐름을 시사. 단 본 정량은 S커브 침투지표(현실)이
지 가트너 하이프 사이클(심리)의 반영은 아님 — 강사
의 핵심 메시지 '기술은 60km/h, 인간 기대는
300km/h'가 여전히 유효한 영역. 각도 확장 패러다임
— 강의가 안 다룬 침투 정량으로 가트너 단계 판단을
보조.

출처 · firstpagesage.com

캐즘 16% 학계 후속 검증 — innovativeness 연속 변수 가설 (강의 § 캐즘 검증·반박, Rogers·Moore·Bass 비교 연구)

강의 § '마의 16% / 제프리 무어 캐즘 / 에버릿 로저스' 인용. 보강 (학계 후속 견해 — Diffusion Research, ResearchGate 발표 논문) — 일부 학자들은 얼리어답터와 초기 다수 사이 '단절(discontinuity)' 존재를 주장하지만, 후속 실증 연구는 그 단절을 뒷받침하지 않음. innovativeness가 적절히 측정되면 **연속 변수이며, 인접 adopter 카테고리 사이에는 sharp breaks 또는 discontinuities가 없음. 다만 Maloney의 16% rule은 단절이 아닌 **메시지 전략 전환 시점** (scarcity → social proof)으로 해석할 때 실용적 가치 ↑.**

강의 § '마의 16%' 명제의 검증·반박. 강사가 짚은 '16%를 못 넘으면 사라진다'는 직관은 실용 마케팅 차원에서 유효하되, 학계 실증 연구는 16% 자체를 단절선이 아닌 메시지 전환 임계로 본다. 강의의 핵심 메시지 (티핑 포인트 통과 확인 후 진입)는 유효하되, '16%'라는 숫자가 절대 분기선이 아니라 점진적 통과 구간임을 인식하면 세그웨이·3D TV 같은 실패 사례 판단도 더 정밀화 가능. 검증·반박 패러다임 — 강의 명제의 학계 후속 견해.

출처 · researchgate.net

닷컴 생존자 사례 후속 — Priceline → Booking Holdings 주당 \$1,000+ (강의 § 아마존 사례 후속, 1999~2025)

강의 § '아마존 1.3만 배 / 환멸 골짜기 0.1% 빅테크' 인용. 보강 (닷컴 생존자 장기 트랙) — **Priceline (현 Booking Holdings): 1999~2000 주가 -98% 폭락 → 2002년 신임 CEO Jeffrey H. Boyd가 항공권에서 호텔로 사업 모델 피벗 + 유럽 시장 확장 → 현재 90+ 국가 100,000+ 호텔 네트워크 → **주당 \$1,000+**. **eBay**: 1998-09-21 IPO \$18 → 첫날 종가 \$53 → 장기 성장. 두 회사 모두 강의 옥석 가리기 3 원칙(현금 흐름·점유율·인프라)을 정확히 따른 사례.**

강의 § '아마존 사례'의 사례 후속. 강사가 짚은 아마존 1.3만 배는 단일 사례가 아니라 0.1% 빅테크의 보편 패턴 — Priceline은 환멸 골짜기에서 사업 모델 피벗(항공권 → 호텔)으로 부활, eBay는 IPO 첫날부터 P2P 마켓 점유율로 인프라 독점 확보. 강의 메시지 검증 — '현금 흐름 + 점유율 자연 증가 + 인프라 독점' 3 원칙은 아마존뿐 아니라 0.1%에 안착한 다른 빅테크에도 동일 적용. 사례 후속 패러다임 — 강사 단일 인용 사례의 일반화 가능성 확인.

출처 · 247wallst.com

03 한국 투자자 — 예의주시 신호 4가지

- 01 **마의 16% 못 넘은 기술 일단 회피** — 세그웨이·3D TV처럼 얼리어답터 열광에도 84% 대중을 못 끌어 들인 기술. 티핑 포인트 통과 확인 후 진입이 안전.

02 옥석 가리기 3 원칙 — ① 스스로 돈 버는가(현금 흐름) ② 경쟁자 시체 위 점유율 자연 증가 ③ 다음 시대 인프라(독점)에 투자하고 있다. 아마존이 책 + AWS 동시 닦았던 패턴.

03 정점 매수 X / 환멸 골짜기 + 침투율 + 옥석 확인 후 매수 — 주변에 '너 아직 안 샀어? 빨리 사' 홍보가 보이면 정점 경계 신호. 환멸 골짜기에서 침투율이 인간 기대보다 빠르게 올라가고 옥석 3원칙 통과한 기업만 사야 함.

04 하이프 일시 출렁임 X / 계몽 오르막 진득 기다림 — 결국 승리는 환멸 골짜기에서 최후의 승자를 끝없이 탐색하며 계몽 오르막이 오기를 기다린 사람의 몫. AI 지배 기업은 10~20년 시장 장악할 거니 중반에 사도 충분.

웹 보강 출처 (Perplexity)

- <https://www.virta.global/global-electric-vehicle-market>
- <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025>
- <https://firstpagesage.com/seo-blog/chatgpt-usage-statistics/>
- <https://autofaceless.ai/blog/generative-ai-statistics-2026>
- https://www.researchgate.net/publication/235250288_Can_You_See_the_Chasm_Innovation_Diffusion_According_to_Rogers_Bass_and_Moore
- <https://www.the-waves.org/2023/10/09/crossing-the-chasm-geoffrey-moore-failing-to-explain-reality/>
- <https://247wallst.com/companies-and-brands-health-and-healthcare/2025/03/07/the-dot-com-companies-that-went-bust-and-the-few-that-survived/>
- <https://acropreneur.com/5-successful-companies-that-survived-the-dot-com-bubble/>

직선의 배신 (The Linear Fallacy) — 미래는 선형이 아니다

S-커브 (The Sigmoid Curve) — 혁신 기술 침투 곡선

캐즘과 마의 16% — 주류 시장 진입 티핑 포인트

스마트폰 보급 사례 — S-커브 실전 분석

전기차·배터리 침투율 + 비선형 사고

가트너 하이프 사이클 5단계 (혁신 촉발·기대 정점·환멸 골짜기·계몽 오르막·생산성 안정기)

닷컴 버블 아마존 사례 — 환멸 골짜기 생존

제프 베이조스 — 현금 흐름이 기업 본질

Fanding @kpunch · part3_02