



AS NOTAS DO KINDLE PARA:

O clique de 1 bilhão de dólares

de Filipe Vilicic

Visualização instantânea gratuita do Kindle: <http://a.co/8sxXE9s>

34 destaques | 5 notas

Destaque (Amarelo) | Posição 73

startups (algunha dada a uma categoria de recém-surgidas empresas de inovação, normalmente ligadas à tecnologia, que nascem com dinheiro de investidores e possuem a ambição de liderar o segmento de mercado em que atuam).

Destaque (Amarelo) e nota | Posição 112

Adderall, um perigoso, mas eficiente, psicoestimulante comumente usado pelos trabalhadores do Vale,

Comprar

Destaque (Amarelo) | Posição 242

Pensava em pedir uns centavos de dólares pela utilização de alguns filtros especiais, os premium. Um método tradicional na indústria digital, conhecido como “fremium”, pelo qual se cobra por extras dentro de um programa.

Destaque (Amarelo) | Posição 255

Nascia, com o bilhão do Instagram, o paradoxo das empresas que nada lucravam, mas valiam bilhões.

Destaque (Amarelo) | Posição 267

Graded, ou, em versão traduzida, Graduada, uma escola paulistana de currículo americano, com aulas em inglês, onde costumam estudar filhos de executivos de diversas nacionalidades, além de brasileiros de famílias abastadas.

Destaque (Amarelo) | Posição 307

Morumbi, o bairro de maior contraste social de São Paulo, cidade cheia de disparidades.

Destaque (Amarelo) | Posição 427

O programa Symbolic Systems (Sistemas Simbólicos) agrega disciplinas como psicologia, computação, linguística, filosofia e inteligência artificial. O objetivo é moldar empreendedores. Dar as bases para que gente aflita por inovar consiga explorar não só as habilidades técnicas, mas também a intuição criativa necessária para tornar realidade inovações revolucionárias.

Destaque (Amarelo) | Posição 468

“Drop It Like Is Hot” (numa tradução bem livre, algo como “passe a grana”),

Destaque (Amarelo) | Posição 476

“When the pimp’s in the crib, ma (Quando o cafetão chega) Drop it like it’s hot (Passe a grana como se estivesse quente) Then the pigs try to get at ya (Quando os tiras te cercarem) Park it like it’s hot (Estacione como se estivesse quente) And if a nigga get a attitude (E se um cara se achar) Pop like it’s hot (Despache como se fosse quente) I got the roly on my arm and I’m pouring Chandon (Tenho um Rolex no pulso e bebo Chandon) And I roll the best weed cause I got it going on (E fumo a melhor maconha porque estou com tudo)

Destaque (Amarelo) | Posição 632

“Descobri com ela a beleza da fotografia vintage e também a beleza da imperfeição”,

Destaque (Amarelo) | Posição 753

“O que temos de mais valioso não são as empresas ou universidades, mas a cultura. Uma cultura onde incentivamos quem tenta muito, mas falha. Pois sabemos que são dos erros que depois surgem as melhores inovações.

Destaque (Amarelo) | Posição 756

Uma cultura em que, embora movimento montantes absurdos de dinheiro, não é a grana o que mais importa. O que vale são as invenções e como tentamos mudar o mundo com elas.”

Destaque (Amarelo) | Posição 895

Peixe Urbano. Assim, com o dedo de Mike, nascia lá no Vale do Silício o primeiro site de compras coletivas do Brasil.

Destaque (Amarelo) | Posição 1120

O que mais as pessoas gostavam de fazer era compartilhar imagens e ver fotos dos amigos. Assim falaram os dados, normalmente os melhores conselheiros dos empreendedores iniciantes.

Destaque (Amarelo) | Posição 1195

“Não basta você se chamar de empreendedor. Os outros têm de te chamar assim para você realmente virar um.”

Destaque (Amarelo) | Posição 1306

o manjado experimento de persuasão, aplicado em testes de psicologia, no qual se colocam dois homens para atravessar a rua, com o farol verde para os carros, em momentos distintos. O primeiro está vestido de forma desleixada e, quando passa pela rua movimentada, desafiando os carros, ninguém o segue. O segundo está de terno e, quando atravessa a mesma rua, vários seguem seus passos.

Destaque (Amarelo) e nota | Posição 1632

A teoria dos seis graus de separação saiu da literatura e foi testada em diversos experimentos científicos. Na academia, é um tema conhecido como small world (mundo pequeno). O mais famoso experimento feito a respeito foi conduzido pelo psicólogo americano Stanley Milgram, em 1967. No teste, Milgram enviou, pelo correio, 160 pacotes para 160 pessoas aleatórias que moravam em Omaha, no estado de Nebraska. Cada carta vinha com um pedido: entregue esse pacote para um amigo que acredite que seja o mais próximo do destino final do pacote, que se tratava de um corretor de ações na cidade de Boston. O experimento comprovou a tese dos seis graus de separação: a média de amigos (os graus de separação) necessários para atingir o destinatário foi de cinco.

Leia esta citação.

Destaque (Amarelo) e nota | Posição 1638

Com a ascensão da internet, a tese foi testada novamente. Em 2001, pesquisadores da Universidade de Columbia recriaram o experimento com e-mails. E o resultado não surpreendeu: seis passos bastaram para alcançar o destinatário.

Leia esta citação.

Destaque (Amarelo) e nota | Posição 1640

Em 2007, um pesquisador de Stanford repetiu o teste, agora pela análise de 30 bilhões de mensagens trocadas entre 240 milhões de usuários do MSN, o extinto serviço de conversas da Microsoft. No fim, cada usuário estava separado de outro a uma distância de seis ligações.

Leia esta citação.

Destaque (Amarelo) | Posição 1644

Um estudo realizado em 2011 por pesquisadores do Facebook identificou como se ligam os milhões de usuários da rede e chegou a um resultado que qualifica quão próximos estamos. Ao analisar 69 bilhões de links entre os cadastrados no Facebook, que representavam então cerca de 15% da população mundial, notou-se que cada

pessoa estava a uma distância média de quatro graus de separação de outro usuário. A conclusão: o advento das redes sociais, mais do que da internet (o meio maior), foi determinante para deixar o small world ainda menor.

Destaque (Amarelo) | Posição 1660

Mais que isso, também se mostraram como plataforma ideal para comunicação em massa. Enquanto o telefone nos deu o padrão de comunicação de um indivíduo para outro, e o rádio, a televisão, as revistas, o cinema fortaleceram o sistema de um emissor para vários receptores, as redes sociais criaram um meio pelo qual grupos podem se comunicar com grupos.

Destaque (Amarelo) | Posição 1665

“Recorremos cada vez menos às outras pessoas para buscar informações. Confiamos mais no que colocam na web, no que vimos no Facebook ou no Instagram do que no que um colega próximo fala. Isso significa que descobrimos menos informações surpreendentes e são cada vez mais raros os encontros, físicos, para trocar ideias e experiências. Agora temos o hábito de colocar nossas experiências on-line, a pensar na rede como uma extensão de nós. O que explica o desespero das pessoas quando se veem desconectadas.”

Destaque (Amarelo) | Posição 1670

a ideia de que redes como o Instagram começaram a substituir funções antes restritas ao cérebro humano, como a memorização (ao disponibilizar, por exemplo, o acesso rápido às imagens de nossa vida), o que prejudica o desenvolvimento da capacidade cognitiva do cérebro:

Destaque (Amarelo) | Posição 1684

Nunca lemos tanto, nunca consumimos tanta informação, mas também nunca nos aprofundamos tão pouco.

Destaque (Amarelo) | Posição 1727

uma das cem pessoas mais influentes do mundo, na categoria “Titãs”. Na mesma lista em que figurariam nomes variados, mas poderosos, como Barack Obama, Beyoncé, o papa Francisco e, veja só, o chef brasileiro Alex Atala.

Destaque (Amarelo) | Posição 1771

o Facebook começou em 2008 a ter na timeline de americanos o botão “Eu voto”, pelo qual as pessoas declaram se foram ou não votar. Uma pesquisa publicada na revista científica Nature mostrou que as pessoas foram influenciadas pelo botão a votar. O motivo: ao verem amigos se engajando através do novo recurso, somos influenciados a não só fazer o mesmo (clicar no botão), mas também a comparecer no dia da votação. O estudo da Nature apontou que só esse botão do Facebook fez 340 mil pessoas votarem em 2010 nas eleições para o Congresso americano.

Destaque (Amarelo) | Posição 1974

O restante, de 10%, ficou com os onze funcionários.

Destaque (Amarelo) | Posição 2039

O Facebook estava então na antiga sede da Sun Microsystem, a empresa de computação que já fora uma das grandes sensações do Vale do Silício, na virada do milênio. A bolha das pontocom destruiu a Sun (e suas ações na bolsa), que acabou vendida para a Oracle e, depois, restou apenas como menção em livros de história. “Sabemos que se bobearmos, dançamos”, comentou comigo um alto executivo do Facebook, em um passeio pela sede da empresa, enquanto apontava para um logo da Sun estampado na porta de vidro de uma das salas. O Facebook escolheu manter os logos como exemplo de que tudo que é grande pode desabar.

Destaque (Amarelo) | Posição 2049

Em 2014, o Facebook anunciou altas de mais de 60% em sua receita de publicidade, que representa acima de 90% do faturamento. Algo notável: mais de 60% de toda a receita da empresa com anúncios era proveniente de ações em smartphones e tablets.

Destaque (Amarelo) | Posição 2143

Thiel, por exemplo, apoia um projeto de criar uma comunidade de bilionários em alto-mar que não estaria submetida a leis (e taxas) americanas, nem às de qualquer outro Estado.

Destaque (Amarelo) | Posição 2262

Termos de Uso, aquele documento com o qual todo mundo concorda, mesmo que apenas três em cada cem pessoas parem para ler, segundo um estudo de Stanford.

Destaque (Amarelo) | Posição 2298

em 2014. Revelou-se que o Facebook, em parceria com a Universidade de Cornell, manipulava as emoções dos usuários da rede sem comunicar-lhes

Destaque (Amarelo) | Posição 2302

De metade das cobaias foram retiradas as publicações de conteúdo negativo e infladas as de conteúdo positivo. Essas cobaias deixaram de ver coisas como “correntes para auxiliar crianças doentes”, “notícias de guerras e crimes” ou posts depressivos de amigos e viram mais “gatinhos brincando”, “fotos de festas” e afins. Para a outra metade, foi feito o inverso.

Destaque (Amarelo) e nota | Posição 2363

Alphaville, o clássico noir do cineasta Jean-Luc Godard.

Assistir
