

13

Explicação

Valor prático

Vamos dar uma olhada numa lista que reuniu os [vídeos mais virais de 2015](http://mdemulher.abril.com.br/estilo-de-vida/os-10-videos-mais-virais-do-youtube-no-brasil-em-2015-sao/) (<http://mdemulher.abril.com.br/estilo-de-vida/os-10-videos-mais-virais-do-youtube-no-brasil-em-2015-sao/>).

Repara que temos assuntos bem variados, Maísa, turma da Mônica, duas paródias (uma com a Kéfera e a outra a Taylor Swift), Vaga para deficientes (que nós vimos na primeira aula, lembra?), Minecraft, Batalha dos Youtubers, Canal Nostalgia, Porta dos fundos por último o Windersson Nunes contando a experiência dele ao assistir o filme Velozes e Furiosos 7.

Podemos perceber que esses vídeos foram feitos por jovens e provavelmente foram muito vistos por outros jovens.

Agora quero te falar de um caso interessante.

Você já comeu milho diretamente na espiga? Ainda que tenham máquinas para debulhar o milho ou cortar com os grãos uma faca, tem pessoas que preferem comer ele na espiga porque parece que ele fica mais gostoso, até ai tudo bem, mas você já tentou fazer isso em casa? Eu pelo menos fico um tempo tentando me livrar dos cabelos que ficam na espiga. Será que tem alguma maneira de tirar o milho da espiga de maneira simples sem ter que ficar tirando os cabelos da espiga?

Parece um assunto meio estranho. Acho que não é todos os dias que você escuta alguém reclamar disso, não é verdade? Mas eu quero dizer que esse é uma situação que algumas pessoas enfrentam e que se alguém quisesse compartilhar como lidar com ela, acredito que não haveria problema ou rejeição.

E é ai que o Ken Craig, um senhor de 86 anos lá de Oklahoma, nos Estados Unidos entra.

Esse senhor come milho e tudo que tem milho desde 1920: tortas, bolos, sopa, bolinho frito de milho e por aí vai. E uma das maneiras que ele mais gosta de comer milho, é direto da espiga. Temos isso em comum.

Como a grande maioria dos senhores de 86 anos, o Ken não está ligado nas redes sociais nem em blogs e não ter tanta familiaridade com elas, mas a sua nora tem.

Então um belo dia a nora dele [gravou](https://www.youtube.com/watch?v=RzYtMeIFH8o) (<https://www.youtube.com/watch?v=RzYtMeIFH8o>) o Ken enquanto ele mostrava como fazer para descascar uma espiga: Ele pega duas espigas, como exemplo, coloca no microondas por 8 minutos, retira e ai acontece a mágica, ele corta um lado da espiga e o milho sai sem nenhum cabelo.

Diferente dos vídeos que vimos agora pouco que foram os mais virais de 2015, que tem um público mais jovem, esse vídeo do Ken Craig vai para outro tipo de público, ele foi visto por pessoas acima de 55 anos de idade. Esse vídeo poderia ter sido mais viral ainda se mais pessoas a partir dessa ideia estivessem conectadas.

Mas vamos pensar na seguinte questão: porque as pessoas compartilham esse tipo de vídeo?

Simples: as pessoas gostam de compartilhar conteúdos que sejam práticas e úteis. Gostam de compartilhar coisas que os outros possam usar.

Se você fosse para uma ilha deserta, qual livro levaria?

Algumas pessoas poderia responder: vou levar um kit de primeiros socorros, outra poderia dizer que levaria um livro que ensinasse construir barcos.

Essa resposta é interessante, podemos perceber que coisas úteis são importantes.

Conforme vimos no exemplo do Ken Craig, as pessoas não só valorizam as informações práticas como também compartilham.

E o que pode ajudar as pessoas?

O canal [Manual do Mundo \(https://www.youtube.com/user/iberethenorio\)](https://www.youtube.com/user/iberethenorio) contém muito conteúdo útil que instiga a curiosidade das pessoas e parecem ser úteis.

Hoje em dia as oportunidades de ajudarmos outras pessoas, de sermos úteis para elas estão cada vez mais escassa. Eu me refiro a coisas simples: ajudar alguém com as sacolas da compra no elevador do prédio, por exemplo. E também, muitas vezes moramos longe da família por causa das oportunidades profissionais e estudos que ficam em outras cidades ou saímos muito cedo e voltamos muito tarde para casa, às vezes nem conhecemos nossos vizinhos.

Mas olhando pelo ponto de vista das redes sociais, elas nos aproxima das outras pessoas. E compartilhar algo útil com os outros é uma maneira de ajudarmos, mesmo que não estejamos fisicamente no mesmo lugar que elas.

Então a internet nos aproxima de alguma maneira dos outros.

E o que esse tipo de ação gera?

Isso demonstra que nos importamos com elas, que nos sentimos úteis e o compartilhamento consolida a amizade.

Então aqui podemos fazer um paralelo entre a Moeda Social e o Valor Prático.

Se a Moeda Social está relacionada com o compartilhamento de conteúdo que pode nos render uma boa imagem perante os outros e o Valor prático está diretamente relacionado com quem recebe a informação. Tem a ver com a economia de tempo ou dinheiro das pessoas ou ainda ajudá-las a terem boas experiências com alguma coisa.

Então quer dizer que eu posso aconselhar as pessoas sobre alguma coisa?

Por exemplo, eu criei um eBook (um material em formato digital) no word sobre o [Twitter \(http://www.slideshare.net/priscilastuani/guia-basico-do-twitter\)](https://www.slideshare.net/priscilastuani/guia-basico-do-twitter) e subi no Slideshare. O conteúdo em si até que ficou interessante segundo os meus amigos que leram, mas me deram feedbacks sobre o layout, por ter feito no word e salvo em PDF, deu um aspecto amador no conteúdo.

Pensei: se eu não sei usar o coreldrawn, por exemplo, eu preciso de uma ferramenta que me ajude a tornar o material mais bonito. Conheci o [Canva \(www.canva.com\)](https://www.canva.com) e o [Trakto \(http://app.trakto.io/\)](https://app.trakto.io/). Gostei das duas ferramentas, experimentei os dois e achei tão bacana que decidi compartilhar com meus contatos no Facebook.

O que eu quero dizer com esse exemplo é que uma ideia legal dificilmente ganhará milhões de visualizações assim que ela é postada. Dependendo da rede social ou site que você esteja, pode até acontecer, mas o interessante nesse caso é que eu posso compartilhar algo que foi útil para mim e que pode ser para outras pessoas também. O mais importante nesse caso é ajudar alguém a lhe dar com uma situação, que tipo de ferramenta usar para formatar um eBook, e se ele vai viralizar ou não será uma consequência.

O intuito desse curso é entendermos quais são os elementos que podem potencializar a viralização das coisas, uma vez entendido isso, podemos criar conteúdos, seja em formato de vídeo, texto ou imagem para promover uma ação.

Vamos ver outros exemplos de coisas que são práticas e que podem ajudar ou ensinar alguém.

Veracidade

Nesse curso vimos quais são os principais elementos que podem viralizar.

Mas será que tudo o que a gente vê na internet é certo, é sério?

Assim como tem coisas interessantes, que nos ajudam de alguma maneira, também tem conteúdos que parecem ser úteis, mas não são.

A ideia de compartilhar esse exemplo não é entrar no mérito se a empresa agiu de boa fé ou não, mas apresentar um exemplo real de algo que viralizou e que depois foi descoberto que não era bem o que diziam.

Há alguns anos surgiu uma pulseira que, segundo a marca, daria mais força, equilíbrio e flexibilidade ao usuário. A pulseira foi vendida em diversos países, atletas famosos como Shaquille O'Neill e Kobe Bryant usaram e foi uma febre. A marca vendeu mais de 3 milhões de pulseiras pelo mundo

Tudo ia muito bem até que as pessoas começaram a mover ações contra a marca, alegando propaganda enganosa. Os irmãos Josh e Troy Rodarmel, fundadores da empresa, já haviam admitido que não existiam provas científicas que garantisse os efeitos divulgados na publicidade do produto. E aí veio a polêmica.

A pulseira ficou conhecida no mundo todo, as pessoas queriam comprar achando que era uma coisa, quando não tinham provas científicas que de a pulseira melhorava o rendimento na força, equilíbrio e flexibilidade das pessoas.

Resumindo: a empresa teve que pagar indenizações para os clientes que se sentiram lesados em vários países e o que parecia revolucionário deixou de fazer sucesso.

Então quando receber alguma notícia, o ideal é buscar as fontes antes de nos apavorarmos. Porque segundo esse fator chave de viralização, quando percebemos que algo tem valor prático queremos compartilhar com as pessoas, mas se a notícia ou informação for falsa, só vai fazer barulho, as pessoas falarão muito sobre isso, mas depois vão descobrir que o conteúdo era mentira ou falso e vamos perceber que investimos energia e preocupação em algo que não valeria a pena.