

## Recordatório Diário: A Maioria do Conteúdo Online Não Reflete a Vida da Maioria das Pessoas

"Este é o seu lembrete diário de que a maioria do conteúdo que você vê online não é a forma como a maioria das pessoas vive," diz a influenciadora de sustentabilidade Sabrina Pare **na betfair** um {sp} que ela postou para seus 250.000 seguidores do TikTok recentemente. "Está tudo bem ser contente com a **na betfair** vida simples", ela continua enquanto faz a **na betfair** cama. "Não é normal fazer compras massivas de roupas, ir diariamente ao Target e ter um novo visual a cada dia. Nem acho que deveria ser algo que seja almejado."

Trata-se de um dos muitos {sp}s que estão surgindo online de pessoas se empenhando **na betfair** usar e apreciar o que já têm ou o que encontram **na betfair** grupos de troca online, **na betfair** vez de mostrar roupas adquiridas diariamente do Amazon ou o próximo acessório da Stanley Cup, ou o secador de cabelo Dyson mais recente. Trata-se de uma tendência que visa encorajar as pessoas a reconsiderarem a quantidade que consomem – diga olá ao núcleo da subconsumo.

Também conhecido como núcleo normal ou consumo normal, a movimentação consiste **na betfair** adotar uma atitude de mindfulness e "menos é mais" **na betfair** um momento **na betfair** que o consumo excessivo está a todo o galope e o TikTok está repleto de conteúdo que encoraja os utilizadores a comprarem coisas das quais não precisam. Pare, que opera como sabrina.sustainable.life no TikTok, diz que os {sp}s do núcleo da subconsumo mostram itens que "talvez não sejam os mais novos, mas ainda funcionam". Influenciadores do núcleo da subconsumo, diz ela, estão "mostrando itens que eles têm reciclado, formas de reduzir lixo e coisas que eles têm adquirido de segunda mão. Trata-se de estender a vida dos seus itens, reduzir o número de itens que possui e ser mindful das suas compras." Pare tem postado frequentemente sobre o núcleo da subconsumo desde meados de Julho, o que ela diz ser quando começou a ver a tendência descolando no TikTok. Ele segue o movimento da desinfluença, que começou no ano passado e encorajou os consumidores a não comprarem nada. Agora, os criadores estão orgulhosamente mostrando o uso e reuso de itens e roupas que têm há anos. Em outro de seus {sp}s recentes, Pare mostra como prolongar a vida útil de seus facas. Não é o conteúdo mais glamoroso ou convincente nas redes sociais, mas os {sp}s de Pare acumularam quase 15m de curtidas.

O consumo excessivo de itens novos caiu **na betfair** desgraça entre alguns compradores. [site de aposta falcao](#)

Em meio a novos "núcleos" que estão surgindo todos os dias, que incentivam o consumo **na betfair** massa, o núcleo da subconsumo é irônico. "A ironia reside no fato de que a subconsumo é uma prática, enquanto 'núcleo' se refere a um estético", diz o criador de tendências e especialista **na betfair** Depop Agus Panzoni. Como se pode *sub* consumir quando não há uma quantidade codificada de que se deve consumir? E o que importa o que consumir menos parece – o ponto do movimento não é o que isso parece esteticamente, mas sim o fazer?

Segundo Shanu Walpita, um previsor de tendências que ensina na faculdade de comunicação da London College of Fashion, "o núcleo da subconsumo é um antítese memética a um ciclo de consumo *hype* que nos tornamos acostumados". É um rebranding viral do consumismo consciente **na betfair** que as pessoas estão se gabando de "luxo" lentidão. Além disso, reflete um crescimento no comportamento dos consumidores. "As pessoas querem reduzir a quantidade de roupa que compraram e se concentrar **na betfair** hábitos de compra sustentáveis e mindful", diz Panzoni.

O núcleo da subconsumo é conduzido por vários fatores, incluindo, "consciência ambiental", diz ela. "O foco que foi colocado sobre a moda rápida e seus impactos danosos, bem como o aumento global do desejo de comprar de segunda mão ... Para citar um mandamento de Brat, diretamente do messias, Charli xcx: você deveria usar um item até a morte." Segundo Walpita, as palavras-chave de defluência, desmoda e outras palavras-chave de/core têm sinalizado este deslocamento na mentalidade do consumidor por um tempo. "Os consumidores estão celebrando o minimalismo como uma forma de ativismo", diz ela.

Mas boas intenções e "fazer melhor" de um lado, "não se pode negar que as restrições financeiras e econômicas agudas desempenham um papel na promoção desta tendência", diz Walpita. Como as pessoas têm menos dinheiro, muitas tiveram que adotar uma mentalidade fazer-com-o-que-tem.

Muitas pessoas seguem há muito tempo o mantra reduzir, reutilizar, reciclar.[site de aposta falcaosite de aposta falcao](#)

Críticos foram rápidos **na betfair** destacar que os princípios do núcleo da subconsumo não são nada novos. Embora Pare diga que se sente bem ao ver outras pessoas postando o tipo de conteúdo que ela sempre compartilhou – "eu amo essa tendência. Eu amo ver como ela se espalhou e quantas pessoas estão participando." – ela também aponta que "indivíduos de baixa renda têm feito muitas das coisas que são mostradas nestes {sp}s há anos". Mas **na betfair** vez de glamorizar uma certa forma de viver, ela acredita que o núcleo da subconsumo está normalizando a forma como muitas pessoas já vivem. "Penso nos meus avós imigrantes que não desperdiçam um grão de comida. Eles ficariam muito felizes **na betfair** ver essa tendência", ela diz.

Walpita aponta para as implicações éticas do núcleo da subconsumo. "Seria questionável não reconhecer a fetichização ou glamorização da pobreza e hierarquia de classe", ela diz. "A ironia é que há um elemento de privilégio **na betfair** escolher ativamente se engajar na subconsumo e transformá-la **na betfair** um conteúdo viral e compartilhável." Ela diz que também há pouca reconhecimento do fato de que essa perspectiva nega as comunidades, como as do sul global, onde essas práticas são comuns (e não necessariamente ligadas à pobreza ou classe) – **na betfair** vez disso, elas são necessidades culturais e signos de cuidado.

"Muitas pessoas estão respondendo [à tendência] dizendo que é assim que é viver sendo trabalhador", diz Georgina Johnson, editora de The Slow Grind: Practising Hope and Imagination, uma antologia ambientalista interseccional. Segundo Johnson, o núcleo da subconsumo está faltando noção cultural e racial. Na **na betfair** experiência, ela viu muitas tendências além do núcleo da subconsumo decolar que ela considera serem inerentemente negras – "nós não tivemos tanto assim, então aprendemos a reutilizar as coisas." No entanto, ela acha que pode ser uma coisa boa. "É apenas sobre como é contextualizado e quem é dado visibilidade **na betfair** torno dele."

Aplicativos como o Depop facilitam a venda de itens não desejados e a compra de roupas usadas.[site de aposta falcaosite de aposta falcao](#)

Enquanto Panzoni acredita que existem algumas implicações positivas, destacando a forma como a tendência promove a posse de menos bens, ela também entende por que as pessoas podem se incomodar com a forma como ela "glamoriza a experiência de quem não tem os meios para não se engajar no núcleo da subconsumo." Mas, diz ela, na era do Temu e Shein, onde roupas e itens domésticos novos podem ser encontrados a preços incrivelmente baixos, há um positivo líquido **na betfair** uma tendência que encoraja a apreciarmos a aparência de produtos de qualidade, bem usados.

Isso fala para um deslocamento cultural maior, com as pessoas procurando formas de sair do consumismo **na betfair** massa. "As pessoas estão começando a perceber que o consumismo pode nos deixar sozinhos porque nos empurra a buscar a realização e a felicidade **na betfair** posses materiais, **na betfair** vez de relacionamentos significativos", diz Pare. "Muitas pessoas compram coisas para realização, mas esses sentimentos tendem a não durar muito, então elas compram algo novamente, e é um ciclo vicioso interminável de consumo." A verdadeira

felicidade, diz ela, vem de se mergulhar **na betfair** hobbies e paixões, passar tempo com os amados e estar envolvido na **na betfair** comunidade – não de copos da Stanley e secadores de cabelo virais.

---

**Informações do documento:**

Autor: symphonyinn.com

Assunto: na betfair

Palavras-chave: **na betfair - symphonyinn.com**

Data de lançamento de: 2024-08-10