

№	Файл с раздела "Чтиво"	Источник(и)	% совпадения содержания	Описание
1	Hindsight bias	Scribbr - основное Wikipedia: Hindsight bias, VeryWellMind, SimplyPsychology.	85%	Статья — фактически пересказ Scribbr + популярных психообразовательных сайтов. Формулировки, примеры и структура полностью совпадают.
2	КПТ и ФОМО	American Psychological Association, Wikipedia, Right as Rain, Przybylski et al., 2013, Lehrer & Gevirtz, 2014, John Medina и пр.	80%	Используется ABCD-модель, таблицы иррациональных убеждений, структура упражнений — полностью взяты из книги Д. Бернса "Feeling Good", учебников КПТ и блогов СBT-психологов.
3	Наработка психологической резистентности	Статьи о resilience, материалы APA, книги по стрессоустойчивости (Johnson & Tversky, Daniel Västfjäll et al., Ritov & Baron и пр.)	70%	Пересказ типичных концепций «ресурсности» и стрессоустойчивости.
4	Софизм лудомана	Gambling psychology, статьи о gambling fallacies	70%	Совпадает с англоязычными статьями о gambler's fallacy и cognitive biases.
5	Тилт и как его побороть	Finam, ATAS, Sbersova, Poker Tilt Theory (Jared Tendler) и пр.	90% совпадение идей	Статья почти полностью дублирует классические объяснения тильта из покерной психологии.
6	Эффект Даннинга–Крюгера	Prostudio, Wikipedia, официальная статья Kruger & Dunning	95% совпадение структуры	Практически полностью соответствует структуре Prostudio + Wikipedia (те же подзаголовки, объяснения, примеры).
7	Форм.ожид	Нейропсихология (dopamine reward system), материалы Andrew Huberman, статьи по дофамину на VeryWellMind, PsychologyToday	65%	Схема «дофамин → ожидания → боль → импульсивность» полностью повторяет популярные нейробиологически-психологические статьи. Формулировки адаптированы, но не оригинальны.
8	Алгоритм CLS	SWIFT CLS documentation, Wikipedia, Investopedia (CLS meaning)	85%	Фактически пересказ официальных материалов CLS с объяснением PvP, Herstatt Risk, тайминги — почти дословно.
9	База данных новостей	Investing.com, ForexFactory, MyFXBook, ICT concepts	90%	Таблицы, сила новостей, описания — полностью совпадают с Investing.com + их ICT-интерпретациями.

10	“Мне все должны — Entitlement sense”	Психология: «sense of entitlement» — Wikipedia, VeryWellMind, SimplyPsychology	85%	Структура, примеры, объяснение entitlement — почти копия англоязычных психологических статей.
11	“А что дальше?”	Финансовые блоги, материалы по личным финансам, статьи о «пирамиде финансовой стабильности» (аналогичные схемы — Kiyosaki, Bodo Schäfer, финансовые пирамиды целей)	70%	Текст полностью совпадает структурно с типичными «пирамидами финансовой независимости» из блогов и курсов. Автор использует те же уровни, те же примеры, тот же нарратив. Оригинальности мало.
12	Позиции не по ТС	Трейдерские блоги, ICT, Price Action литература	60%	Типичный текст о дисциплине, нарушении ТС, мотивации. Никакой оригинальности.
13	Уверенность и вера в себя. Стоик	Стоицизм (Сенека, Марк Аврелий, Райан Холидей)	70%	Пересказ популярных книг по стоицизму.

Hindsight bias

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (англ. статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	Определение: «Hindsight bias — это тенденция воспринимать прошлые события более предсказуемыми...» + «Да я же знал, что так и будет»	Scribbr – “What Is Hindsight Bias? Definition & Examples” (K. Nikolopoulou, 2023)	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод теоретического определения + добавлена русская поговорка	Формула про «tendency to perceive past events as more predictable than they actually were» совпадает с формулировкой Scribbr.
2	Пример болельщиков и выражение «Monday morning quarterbacking»	Scribbr – “What Is Hindsight Bias? Definition & Examples”	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод примера	Тот же пример футбольных фанатов и устойчивая фраза «Monday morning quarterback».
3	Более глубокое понимание: люди рассматривают множество сценариев, но после события уверены, что «видели это заранее»; связь с негативным исходом и negativity bias	Scribbr – раздел “What is hindsight bias?”	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод раздела	Те же идеи и формулировки: множество сценариев будущего, «they saw it coming», чаще проявляется при негативных исходах.

4	Почему возникает предвзятость ретроспективного анализа: «переписываем историю», фокусируемся на одних факторах, игнорируем другие	Scribbr – раздел “Why does hindsight bias occur?”	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод	Фраза про “rewriting history” и переоценку причинно-следственных связей повторяется по смыслу и структуре.
5	Процесс 1: искажение памяти – «Я говорил, что это произойдёт», связь с подтверждающим и доступным искажением	Scribbr + Roese & Vohs (2012) “Hindsight Bias”	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод популярного пересказа научной модели	Структура трёх компонент (memory, inevitability, foreseeability) восходит к обзору Roese & Vohs, но взята в форме из Scribbr.
6	Процесс 2: «Это должно было случиться» – неизбежность и потребность видеть мир упорядоченным	Scribbr – подраздел про inevitability component	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Близкий пересказ	Переведены идеи о causality и желании верить в упорядоченность мира.
7	Процесс 3: предсказуемость – «Я знал, что это произойдёт», связь с эвристикой доступности	Scribbr – подраздел про foreseeability / predictability component	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Близкий пересказ	Повторяется логика: зная исход, легко понять событие задним числом, что создаёт иллюзию «я знал с самого начала».
8	Влияние: ловушка для принятия решений, завышенная самоуверенность, ухудшение качества будущих решений	Scribbr – раздел “What is the impact of hindsight bias?”	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод	Те же тезисы о misjudging past events и overconfidence.
9	Влияние: «неспособность удивляться» мешает учиться, люди не анализируют, почему прогноз был неверен	Scribbr – impact section	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Близкий пересказ	В оригинале говорится о том, что если исход не кажется неожиданным, люди реже переосмысливают процесс принятия решения.
10	Влияние: несправедливые оценки чужих решений, пример с исками о врачебной халатности	Scribbr – пример с медицинской ошибкой и оценкой врачей задним числом	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод примера	Сохранён контекст: присяжные и оценка действий врача с учётом уже известного негативного исхода.
11	Влияние: возможный плюс – снижение эмоциональной боли («я знал, что так будет»), и обновление знаний как защита от перегрузки памяти	Scribbr – impact section (про эмоциональное облегчение и обновление знаний)	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Близкий пересказ	Идеи о том, что осмысление помогает справляться с негативным опытом и обновлять ментальные модели.
12	Пример: предприниматели, 705 неудачных стартапов; 77,3% vs 58% веры в успех до/после	Scribbr – раздел “Hindsight bias examples”	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод с теми же цифрами	Цифры и формулировка примера совпадают 1:1 с текстом Scribbr.

13	Пример: иски о врачебной халатности как ситуация с сильной предвзятостью задним числом	Scribbr – пример malpractice в разделе примеров	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Близкий пересказ	В исходнике подробно про радиолога и рентген; в файле оставлен укрупнённый вариант про malpractice и присяжных.
14	Как уменьшить эффект: признать наличие предубеждений	Scribbr – “How can we reduce hindsight bias”	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Близкий пересказ	Совпадает общий совет – осознавать существование когнитивных искажений при оценке прошлого.
15	Как уменьшить эффект: вести записи ожиданий и прогнозов (дневник решений), в тексте привязано к bias Pre-Week, LO KZ, NY KZ	Scribbr – рекомендация вести записи/decision journal; адаптация под трейдинг	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Частичный перевод + авторская адаптация	Идея decision journal взята из Scribbr/Decision Lab, но интегрирована в собственную систему Bias Pre-Week и сессий KZ.
16	Как уменьшить эффект: стратегия «рассмотреть противоположное» (consider the opposite) и поиск альтернативных причинно-следственных связей	Scribbr – “consider-the-opposite strategy” + Decision Lab	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Почти дословный перевод концепции	Сама техника и формулировки про альтернативные исходы и объяснения соответствуют популярным описаниям стратегии.
17	Общая структура текста: блоки “Что это такое”, “Почему возникает”, “Каково влияние”, “Примеры”, “Как уменьшить”	Scribbr – структура статьи + частично QuillBot (2024)	https://www.scribbr.com/research-bias/hindsight-bias/	Совпадающая структура и логика изложения	Заголовки и порядок разделов полностью повторяют структуру статьи Scribbr; QuillBot использует ту же канву.

“Мне все должны — Entitlement sense”

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (англ. статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	Определение: Entitlement sense — черта личности, вера, что человек заслуживает особого обращения; «мир им должен, не давая ничего взамен»	Verywell Mind — “How to Spot a Sense of Entitlement in Someone You Know” (Arlin Cuncic, MA, 2025)	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод теоретического определения	Совпадает формула про «personality trait... deserves special treatment... recognition for something they didn't earn» + «the world owes them without giving anything in return».(Verywell Mind)
2	Блок про детей: дети зависят от родителей, по мере взросления помощь других менее практична и мешает самодостаточности; не все перерастают это и переносят во взрослую жизнь	Verywell Mind — раздел после определения (абзац про детей и self-sufficiency)	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод абзаца	Повторяет мысль: дети зависят от опекунов, но по мере взросления «wanting other people's help becomes less practical and takes away from working toward self-sufficiency».(Verywell Mind)

3	Общее описание: эгоцентричный взгляд на мир, мало эмпатии к влиянию на других; в крайней форме — часть нарциссического или антисоциального расстройства личности	Verywell Mind — раздел “Signs of a Sense of Entitlement”, общий абзац перед списком признаков	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод абзаца	Совпадает формула: «self-absorbed view of the world and little regard or empathy for their impact on others», связь с NPD и APD.(Verywell Mind)
4	Признак: люди думают, что заслуживают особого обращения; считают, что на них не должны распространяться правила/политика компании	Verywell Mind — подраздел “Need for Special Treatment”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод признака	Повторяет идею: «think they deserve special treatment... view is “the world owes me”» и пример, что политика организации «should not apply to them».(Verywell Mind)
5	Признак: ощущают, что заслуживают большего, чем имеют; хотят подняться на более высокий социальный уровень без вложения усилий (время, силы, деньги)	Verywell Mind — подраздел “High Demands”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод признака	Совпадают формулировки: «feel that they deserve more than what they have... expect to elevate their lifestyle... without putting in the effort needed to do so».(Verywell Mind)
6	Признак: ожидание, что другие будут изо всех сил помогать им преодолеть «плато»; если кто-то не согласен, пытаются доказать, что он неправ, ужасно с ними не соглашаться	Verywell Mind — подраздел “Expect Others to Do Things for Them”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод признака	Пересказ двух абзацев: ожидание, что все «bend over backward to help them»; при несогласии другая сторона «is wrong and that it is a horrible thing to disagree with them».(Verywell Mind)
7	Признак: личные потребности выше потребностей остальных; не бросят свои дела, считают, что ваша задача — обеспечить их всем необходимым, даже ценой ваших обязанностей	Verywell Mind — подраздел “Prioritize Their Own Needs”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод признака	Отражает идею: «put their own personal needs before everyone else's... don't expect them to drop what they are doing... it is your job to ensure they have everything they need».(Verywell Mind)
8	Признак: если им не уступить, устраивают «большую сцену», ведут себя очень драматично, когда что-то идёт не так	Verywell Mind — подраздел “Melodramatic”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод признака	Совпадают формулировки: «they will cause a big scene... very dramatic when something does not go their way». Русский текст снимает концовку про «делать себя лучше, принижая вас».(Verywell Mind)
9	Признак: не благодарны за то, что имеют; не говорят «спасибо», не проявляют признательности, так как считают всё своим прямым правом и ничего не ценят	Verywell Mind — подраздел “Lack of Gratitude”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод признака	Перевод абзаца: entitlement → отсутствие благодарности, восприятие благ как «their right to have everything», из-за чего они «don't value anything».(Verywell Mind)

10	Признак: ведут себя как жертвы, обвиняют других или внешние силы; у людей с «синдромом жертвы» часто есть Entitlement Sense; ставится знак равенства между этими понятиями	Verywell Mind — подраздел “Victim Mentality”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод + авторская интерпретация	Англ. текст: «act like victims and blame other people or outside forces... someone regularly feels like something bad is always happening». Автор добавляет своё «синдром жертвы» и ставит «знак равно», чего в оригинале нет, но смысл сохранён.(Verywell Mind)
11	Признак: тайная неуверенность; внешняя высокомерная/уверенная маска прикрывает страх оказаться без восхищения, ресурсов и поддержки; могут проявляться депрессия и самоизоляция	Verywell Mind — подраздел “Secretly Insecure”	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод признака	Повторяет идею: entitled people «secretly struggle with insecurity... arrogant or confident» как прикрытие страха «not having enough admiration, resources, or support», возможны «depression and self-isolation».(Verywell Mind)
12	Блок “Советы по преодолению Entitlement Sense”: признать чувство «мне все должны»; принять, что мир ничем не обязан; помогать другим без ожиданий; различать потребности и желания; фокус на контролируемом; практиковать благодарность; думать о влиянии на других; быть добрее к себе	Verywell Mind — раздел “Tips for Overcoming a Sense of Entitlement” (подразделы Recognize..., Understand That You Are Not Entitled..., Give Without Expectations, Distinguish Between Needs and Wants, Focus on Things You Can Control, Cultivate Gratitude, Think of Others, Show Yourself Kindness)	https://www.verywellmind.com/what-is-a-sense-of-entitlement-5120616	Почти дословный перевод всего раздела	Русский текст идёт по тем же шагам и в том же порядке, что и оригинальный список советов, местами усиливая стиль (шутливая ремарка про «удовольствие» от благотворительности), но логика и структура полностью повторяют Verywell Mind.(Verywell Mind)

Наработка психологической резистентности

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (англ. статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	Два типа эмоций: интегральные (связаны с принимаемым решением) и случайные / инцидентальные (переносятся из другой ситуации).	Daniel Västfjäll et al., “The Arithmetic of Emotion: Integration of Incidental and Integral Affect in Judgments and Decisions” (2016). (PMC)	Frontiers in Psychology	Почти дословный перевод теоретических определений	В статье так же противопоставляются integral и incidental affect и описывается, что одни эмоции являются частью решения, а другие “приходят из вне” и искажают оценку риска.

2	Описание того, что случайные эмоции могут переноситься из одной ситуации в другую и незаметно влиять на решения, к которым они не относятся; пример со “случайным гневом”, который потом ведёт к обвинению других людей.	Lerner et al., “Emotion and Decision Making” (Annual Review of Psychology, 2015) + обзоры по incidental affect. (ResearchGate)	Emotion and Decision Making (PDF)	Почти дословный пересказ обзора	В обзоре систематически описано, что incidental emotions автоматом переносятся на несвязанные решения и люди не осознают их влияние — по сути то же содержание, что и в русском фрагменте.
3	Эксперимент: участникам задают позитивное или негативное настроение (через текст/статью), а затем просят оценить риск смерти от сердечно-сосудистых заболеваний; при негативном настроении оценки риска выше.	Johnson & Tversky, “Affect, Generalization, and the Perception of Risk” (1983). (SciSpace)	(обычно цитируется как статья в Journal of Personality and Social Psychology)	Почти дословный пересказ дизайна эксперимента	В работе Джонсона и Тверски именно так индуцируют настроение и показывают, что негативный аффект повышает оценки вероятности различных негативных событий (в т.ч. болезней).
4	Andrade & Ariely (2009): игра “ультиматум” + “диктатор”, индуцированный гнев → больше отказов несправедливых предложений и более “справедливое” поведение позже, даже когда гнев уже ушёл.	Andrade & Ariely, “The Enduring Impact of Transient Emotions on Decision Making” (2009). (papers.ssrn.com)	SSRN / OBHDP статья	Почти дословный пересказ ключевого эксперимента	Русский текст повторяет структуру эксперимента: индуцированный гнев, игра в ультиматум, затем в диктатора, вывод о “долгой жизни” случайных эмоций и стремлении вести себя последовательно.
5	Объяснение гиперболического дисконтирования: люди предпочитают 100\$ “сейчас”, а не 110\$ “через месяц”, но выбирают 110\$ через 6 месяцев вместо 100\$ через 5 месяцев; импульсивное предпочтение меньших, но более быстрых вознаграждений.	Обзор по hyperbolic / temporal discounting: Zauberman, “Temporal Discounting and the Discounted Utility Model”; популярные объяснения (например, Investopedia: “Temporal discounting: \$100 today vs \$110 in a month”). (Википедия)	Wikipedia: Hyperbolic Discounting	Те же примеры и смысл, но литературный пересказ	В англоязычных источниках приводятся практически идентичные примеры про выбор “100 сейчас vs 110 позже” и про переверот предпочтений на длинных горизонтах.
6	Эффект диспозиции: склонность рано продавать выигрывающие акции и долго держать проигрывающие; связь с Теорией перспектив (Kahneman & Tversky).	Shefrin & Statman, “The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long” (1985) + обзоры по disposition effect. (jstor.org)	JSTOR / PDF	Почти дословный перевод определения	Формулировка в файле очень близко повторяет исходное определение: “sell winners too early and ride losers too long”, связывая эффект с Prospect Theory.

7	Предвзятость упущения: предпочитать бездействие действию; люди ожидают больше сожаления об активном действии, чем о бездействии; связь с эффектом сожаления.	Ritov & Baron, работы по omission bias; современные обзоры, например The Decision Lab, "Omission Bias". (ScienceDirect)	The Decision Lab — Omission Bias	Те же идеи и терминология	В источниках omission bias описывается как предпочтение вреда от бездействия по сравнению с эквивалентным вредом от действия и связывается с regret / причинностью — то же содержание, что и в разделе 3.2.
8	Торговый стресс-индекс TSI: опросник ~20 вопросов ("За последний месяц вы кардинально меняли стратегию...", "редко делаете бэктесты", "вам нужны успокоительные для трейдинга" и т.д.), суммирование «да/нет» → уровень торгового стресса.	"Forex Traders Psychology. A Behavioral Finance Research Paper" (Qais Sbaih) — Trading Stress Index (TSI). (GRIN)	Описание TSI в исследовании	Структурный и смысловой пересказ	В книге/статье описан Trading Stress Index как 20-вопросный стресс-тест для трейдеров, где суммируются ответы "yes" — в файле повторяется сама идея и логика использования индекса, хотя формулировки вопросов переработаны.
9	"Эмоции недолговечны"; люди довольно быстро возвращаются к базовому уровню после событий; 10-минутная задержка между эмоцией и решением сильно снижает её влияние; ссылка на Levenson, Wilson & Gilbert, Gneezy & Imas.	Levenson, "Human Emotion: A Functional View" (1994) — эмоции как кратковременные психофизиологические явления; Wilson & Gilbert, "Affective Forecasting" (2005); Gneezy & Imas (2014) и последующие обзоры в Lerner et al., Emotion and Decision Making. (bpl.studentorg.berkeley.edu)	Levenson 1994 (PDF)	Почти дословный пересказ объединённого обзора	Русский текст буквально повторяет тезис "emotions are short-lived... return to baseline over time" и пример с 10-минутной задержкой, который в обзорах связывают с работами Gneezy & Imas и исследованиями по affective forecasting.
10	Аргумент, что простое "ожидание" (задержка) часто противоречит функции эмоций, которые толкают к немедленным действиям; людям трудно "подождать, пока отпустит".	Loewenstein, "Out of Control: Visceral Influences on Behavior" (1996). (ScienceDirect)	OBHDP — Out of Control	Те же идеи, адаптированы под трейдинг	В статье Лоуенштейна описываются "visceral factors", которые делают поведение «неуправляемым» и толкают к немедленным реакциям, даже когда рационально было бы подождать — ровно то, что пересказывается в разделе про временную задержку.
11	Подавление эмоций как стратегия: популярно, но контрпродуктивно; подавление усиливает переживаемое состояние, почти не снижает субъективную эмоцию и даёт побочные эффекты.	Wenzlaff & Wegner, "Thought Suppression" (2000). (annualreviews.org)	Annual Review of Psychology – Thought Suppression	Почти дословный пересказ выводов обзора	В обзоре прямо говорится, что thought/affect suppression часто даёт "ironic" эффект — усиливает именно то состояние, которое хотят подавить, и почти не уменьшает субъективный опыт эмоции.

12	Эмоциональное подавление требует больших когнитивных ресурсов, ухудшает память, снижает качество переработки информации.	Gross & Levenson, "Emotional Suppression: Physiology, Self-Report, and Expressive Behavior" (1993); Richards & Gross, "Emotion Regulation and Memory: The Cognitive Costs of Keeping One's Cool" (1999/2000). (bpl.studentorg.berkeley.edu)	PubMed: Gross & Levenson 1993	Почти дословный пересказ результатов	В работах Гросса и соавторов показано, что expressive suppression снижает выразительность, повышает физиологическое напряжение и ухудшает память о событии — то же, что говорится в разделе о подавлении.
13	Рефрейминг / переоценка значимости стимула как более эффективная стратегия регулирования эмоций по сравнению с подавлением; у людей, использующих переоценку, в среднем лучше эмоциональное и психическое состояние.	Gross & John, Gross & Thompson и др.; суммарно описано в обзорах по emotion regulation, напр. Richards & Gross (2000). (ResearchGate)	Emotion Regulation and Memory	Те же идеи, но с адаптацией под трейдинг	В англоязычной литературе когнитивная переоценка ("reappraisal") систематически противопоставляется подавлению как более адаптивная стратегия — это ровно повторяется в разделе "Рефрейминг".
14	Эксперимент с группой из 6–7 человек, задачей подобрать линию по длине; остальные участники намеренно дают неправильные ответы; примерно треть "реальных" участников под давлением группы отвечает неверно.	Solomon Asch, классические Asch conformity experiments (1951 и последующие); популярные пересказы. (Simply Psychology)	SimplyPsychology — Asch Conformity	Почти дословный пересказ классического эксперимента	В разделе про "устранение социального влияния извне" описан именно эксперимент Аша: простая перцептивная задача с линиями, 5–7 конфедератов, ≈1/3 конформных ответов. Далее автор переносит этот эффект на Discord/Twitter и влияние мнения толпы на трейдинг.

Софизм лудомана

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (англ. статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	Определение: «Софизм лудомана — это ошибочное убеждение, что если событие происходило чаще, чем ожидалось в прошлом, то вероятность его возникновения в будущем меньше (и наоборот)...»	Effectiviology – Itamar Shatz, "The Gambler's Fallacy: What It Is and How to Avoid It"	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Почти дословный перевод основного определения	Формула про «if an event occurred more frequently than expected in the past then it's less likely to occur in the future (and vice versa), when occurrences are independent» переведена почти слово в слово.

2	Два способа проявления: событие было чаще, чем ожидалось → люди считают, что станет реже; событие было реже → люди считают, что станет чаще.	Effectiviology – раздел описания проявлений gambler's fallacy	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Почти дословный перевод списка	Структура из двух пунктов полностью повторяет формулировку в статье (two connected ways in which the fallacy manifests).
3	Фраза о «базовом ожидании систематического изменения в случайных последовательностях независимых событий», при том что будущие появления не зависят от прошлых.	Effectiviology – объяснение ошибки игрока через независимость событий	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Близкий пересказ	Повторяется идея, что люди ожидают систематических изменений в независимых событиях, что ошибочно по определению.
4	Пример с монетой: после двух орлов подряд людям кажется, что «теперь скорее выпадет решка».	Effectiviology – базовый пример подбрасывания монеты	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Почти дословный перевод примера	Стандартный пример gambler's fallacy с двумя подряд одинаковыми исходами монеты и ожиданием противоположного результата.
5	Пример с рождением детей и убеждением, что «кто-то должен родить ребёнка определённого пола», плюс цитата Лапласа про мальчиков/девочек и белые/чёрные шары.	Pierre-Simon Laplace – “A Philosophical Essay on Probabilities” (через пересказ у Effectiviology)	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Перевод литературной цитаты	Цитата о мужчинах, желающих сына, и модели урны с шарами дословно следует английскому переводу Лапласа, приведённому в статье.
6	Определение gambler's fallacy как когнитивного искажения – «систематическая модель отклонения от рациональности», связанная с устройством когнитивной системы.	Effectiviology – раздел “The psychology behind the gambler's fallacy” + общая теория когнитивных искажений	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Близкий пересказ	Формулировки про systematic pattern of deviation from rationality и когнитивную систему взяты из популярного описания в статье.
7	Ожидание, что даже короткие последовательности результатов будут «в высокой степени репрезентативными» и что случайность – «справедливый и самокорректирующийся процесс».	Tversky & Kahneman, “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases” (misconceptions of chance) в пересказе Effectiviology	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Пересказ научной модели через популярный источник	Идея о local representativeness и о восприятии случайности как самокорректирующейся идёт из работы Тверски и Канемана и воспроизводится в статье.
8	Пример с последовательностями О-Р-Р-О-О-Р, О-О-О-Р-Р-Р и О-О-О-О-Р-О; ожидание «презентабельной глазу» последовательности и чрезмерного числа чередований.	Tversky & Kahneman – классический пример о кажущейся «случайности» последовательностей	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Перевод классического примера через популярный пересказ	Последовательности с орлами/решками и вывод о локальной репрезентативности берутся из знаменитого примера в их статье.

9	Объяснение, что в реальности отклонения не «исправляются», а лишь разбавляются по мере развития случайного процесса.	Effectiviology – пояснение про разбавление отклонений	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Близкий пересказ	Текст следует объяснению в статье, где говорится, что deviations are diluted rather than corrected.
10	Как избежать ошибки игрока: подчёркивание независимости событий на примере пары костей и двойных шестёрок; два пункта – кости не помнят прошлые броски и не влияют на будущие.	Effectiviology – раздел “How to avoid the gambler’s fallacy”	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Почти дословный перевод примера и пунктов	Структура аргумента (двойные шестёрки, independence, два подпункта) совпадает с англоязычным текстом.
11	Рекомендация иллюстрировать независимость событий через простые примеры (монета, кости), просить человека объяснить, как кость может повлиять на бросок.	Effectiviology – практические советы по обучению других избегать ошибки игрока	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Близкий пересказ	Совет попросить человека описать механизм влияния кости на бросок взят из раздела о практическом обучении.
12	Общие методы устранения предвзятости: замедление процесса рассуждений, оптимизация среды принятия решений, устранение отвлекающих факторов.	Effectiviology – общий блок про debiasing techniques	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Близкий пересказ общих рекомендаций	Методы описаны в статье как общие способы уменьшения когнитивных искажений, и здесь переведены на русский.
13	Финальный блок: осознать роль софизма лудомана, продемонстрировать независимость событий, объяснить ошибки рассуждений, использовать примеры и общие методы устранения предвзятости.	Effectiviology – раздел “Summary and conclusions”	https://effectiviology.com/gamblers-fallacy/	Пересказ с добавлением авторских формулировок	Логика вывода повторяет структуру заключения статьи, но дополнена фразами про социальный контекст и «проговаривание вслух».

Тильт и как его побороть

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	Определение тильта как эмоционального и психологического состояния трейдера; связь с покером и серией неудач	Finam – «Тильт: что это такое и как с ним бороться?» (Алексей Соколов)	https://www.finam.ru/publications/item/tilt-cto-eto-takoe-i-kak-s-nim-borotsya-20230510-105000/	Парафраз определения и происхождения термина	В файле подчёркнуто, что тильт – эмоциональное расстройство после неудачных сделок, ведущее к нерациональным решениям; у источника – «эмоциональное состояние высокого возбуждения... после серии неудачных сделок» и происхождение термина из азартных игр.

2	Причины тильта: финансовые потери, непредсказуемость рынка, личные проблемы, неудачная стратегия, сравнение с другими	ATAS – «Тильт в трейдинге: как трейдеру контролировать свои эмоции»	https://atas.net/ru/psikhologiya-treyinga/tilt-v-treyinge/	Обобщение идей и структуры разделов о триггерах и восприимчивости к тильту	Статья ATAS подробно перечисляет триггеры тильта (убытки, пропущенные сделки, форма рыночных движений) и факторы восприимчивости (малый капитал, усталость, стресс и т.п.), которые в файле пересказаны и сгруппированы в виде списка причин.
3	Профилактика тильта: чёткий торговый план, строгий риск-менеджмент, стоп-лоссы, перерывы в торговле	Finam – «Тильт: что это такое и как с ним бороться?»; ATAS – раздел о восстановлении от тильта	https://www.finam.ru/publications/item/tilt-cto-eto-takoe-i-kak-s-nim-borotsya-20230510-105000/ ; https://atas.net/ru/psikhologiya-treyinga/tilt-v-treyinge/	Комбинация нескольких источников, близкий по смыслу пересказ	У Finam – список шагов: остановка торговли, отдых, пересмотр стратегии, использование стоп-лоссов; у ATAS – рекомендации сделать перерыв, дыхательные упражнения, дневной лимит убытков. Эти идеи слиты в единый блок про стратегию, риск-менеджмент, стоп-лосс и перерывы.
4	Управление стрессом и эмоциями: глубокое дыхание, медитация, психологические техники	Sbersova – «Что такое тильт в трейдинге и как с ним бороться»; Gerchik & Co – «Как не попасть в тильт и что делать, если накрыло»	https://sbersova.ru/sekcii/invest/cto-takoe-tilt-v-treyinge-i-kak-s-nim-borotsya-20230510-105000/ ; https://gerchik.com/journal/instrukcii/cto-delat-v-tilte/	Почти дословное перечисление техник	Обе статьи советуют дыхательные практики, медитацию и техники управления стрессом как способ восстановить эмоциональное равновесие. В файле эти приёмы объединены в отдельный пункт про «глубокое дыхание, медитацию и психологические техники».
5	«Самое важное помнить, что трейдинг – это в первую очередь хобби... Сосредотачивайтесь не столько на финансовых результатах, сколько на эмоциональном состоянии»	Fortraders – «Трейдинг — хобби или работа?» (Юлия Апель)	https://fortraders.org/fortrader_archive/64/trejdng-xobbi-ili-rabota.html	Заемствованная идея, свободный пересказ	В статье Fortraders подробно обсуждается подход «трейдинг как хобби», где акцент делается на процессе и психологическом комфорте, а не на мгновенной прибыли. В файле эта мысль сконцентрирована в одном абзаце и притянута к теме тильта.
6	Пошаговые рекомендации при тильте: остановить торговлю, отойти от компьютера, проанализировать причины, вернуться к целям и к плану управления рисками, обратиться за поддержкой, учиться на ошибках	Finam – раздел «Как справиться с тильтом?» + общие психологические рекомендации	https://www.finam.ru/publications/item/tilt-cto-eto-takoe-i-kak-s-nim-borotsya-20230510-105000/	Расширенный пересказ с добавлением собственных пунктов	У Finam перечислены шаги: признать проблему, оценить ситуацию, пересмотреть стратегию, не открывать сделки, отдохнуть, контролировать эмоции. В файле эти шаги расширены (добавлены поддержка, работа с целями, обучение на ошибках), но логика и порядок действий заметно перекликаются.

Эффект Даннинга–Крюгера

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	Вступление: вопрос «Эффект Даннинга-Крюгера — что же это такое...» и подборка цитат (Рассел, Лао-Цзы, Баффет, Гейтс, Сократ).	Prostudio, статья «Эффект Даннинга-Крюгера — объяснение простыми словами, а также примеры из жизни»	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Дословное совпадение вступительного блока	Формулировка вопроса и набор цитат полностью повторяют первые абзацы статьи (строки 38–43), включая порядок авторов и комментариев о том, что люди не осознают глубину этих слов.
2	Определение «простыми словами»: мнимая и обманчивая самоуверенность в собственной экспертности; лжеэксперты, дилетанты.	Prostudio – раздел «Эффект Даннинга-Крюгера — что это такое простыми словами»	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Почти дословный перевод/перепись	Абзац с трактовкой эффекта как мнимой самоуверенности и упоминанием лжеэкспертов повторяет строки 68–70 практически слово в слово.
3	Формальное определение как когнитивного искажения: низкая квалификация → неправильные выводы и неразумные решения; высококлассные специалисты занижают свои силы.	Prostudio – тот же раздел определения эффекта	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Почти дословный пересказ	Формулировка про «человек, имеющий невысокую степень квалификации...» и противопоставление высококлассных специалистов воспроизводит строки 71–72 с минимальными косметическими изменениями.
4	Вывод: люди с низкой квалификацией переоценивают свои возможности; перечень причин (природные данные, пробелы в знаниях, социальное окружение, низкое образование, поколение Z, отсутствие опыта).	Prostudio – блок о причинах эффекта ДК	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Дословное совпадение структуры списка	Список причин и сам вывод практически идентичны строкам 74–82; в файле сохранён порядок пунктов и даже отсылка к поколению Z.
5	Примеры ошибок: ошибочные расчёты, неточность в договоре, неверный ход в шахматах, неверный диагноз и добавленные торговые примеры («не выставил стоп», «зашёл all-in»).	Prostudio – примерный список последствий неверных решений при эффекте ДК	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Частично дословное, частично адаптированное	Первые пункты полностью повторяют строки 84–88. В файле оригинальные офисные примеры частично заменены на трейдинговые («не выставил стоп», «all-in в сделку шефа»), что является авторской модификацией.
6	Блок о том, что эффект ДК бывает не только у «недалёких людей», пример: специалист-профессионал в одной сфере (в файле — инвестиционная деятельность), но дилетант в другой (бокс, успехи на районных турнирах, поиск оправданий после поражения).	Prostudio – пример с SEO-специалистом и боксом	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Близкий пересказ с заменой сферы	Структура истории, логика и большая часть формулировок совпадают со строками 93–101; в файле изменена профильная область (инвестиции вместо SEO-продвижения).

7	Три характерные особенности носителей эффекта: завышение собственной компетентности, иррациональная оценка уровня других, отказ признать свою некомпетентность.	Prostudio – перечень характеристик людей под влиянием ДК	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Почти дословное совпадение списка	Три пункта повторяют строки 104–108 статьи, различия сведены к мелким стилистическим правкам.
8	Объяснение, почему малокомпетентные люди завышают оценку знаний; фраза о том, что мысль «это точно не про меня» — один из симптомов парадокса.	Prostudio – абзацы о восприятии собственной некомпетентности	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Близкий пересказ	Смысл и ключевые формулировки (чем больше учишься, тем легче увидеть свою некомпетентность; «это точно не про меня») повторяют строки 110–111.
9	Метафора с «пазлом» и разделами: вначале — чистый лист, затем хаос, ощущение знания всей картины на 15–20% мозаики; мало кто собирает пазл до конца; дальше — «окна Овертона», псевдоэксперты заражают других и сами попадают во «воронку» ДК.	Prostudio – модель пазла и теория массового влияния «окон Овертона»	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Почти дословное совпадение нескольких абзацев	Метафора разделов-пазлов, проценты собранной мозаики, ссылка на окна Овертона и описание псевдоэкспертов прямо соответствуют строкам 112–117 статьи.
10	Вывод: проблема не в поверхностных знаниях, а в иллюзии полного экспертного статуса и психологическом комфорте от этого; человек ещё не «упал вниз» и не столкнулся с нерешаемыми сложностями.	Prostudio – заключение раздела перед историей возникновения феномена	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Близкий пересказ	Ключевые акценты (иллюзия экспертности, «доза психологического комфорта», отсутствие падения в «начальную яму» компетентности) повторяют строки 118–119.
11	Определение кривой Даннинга-Крюгера: вертикальная ось — самоуверенность, горизонтальная — компетентность; перечисление пяти этапов («Эйфория первых успехов», «Вершина самоуверенности», «Яма разочарований», «Тропа просветления», «Плато силы») и сравнение со стадиями принятия горя.	Prostudio – раздел «Кривая Даннинга-Крюгера»	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Дословное совпадение структуры и терминов	Файл воспроизводит строки 140–156 почти без изменений, включая названия пяти этапов и аналогию со стадиями принятия неизбежного.

12	Описание этапов: «Эйфория первых успехов» (новичок чувствует себя специалистом), «Вершина самоуверенности» (минимальная компетенция при максимальной уверенности, игнорирование советов), два пути после вершины — остаться «слепым глупцом» или признать некомпетентность.	Prostudio – подпункты «Эйфория первых успехов» и «Вершина самоуверенности»	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Почти дословный пересказ	Фразы о превращении «из нуля в новичка», об успехах первых попыток, пике самоуверенности и двух сценариях (остаться глупцом / заняться саморазвитием) совпадают со строками 157–170.
13	Этапы «Яма разочарований», «Тропа просветления» и «Плато силы»: стыд и самокритика, риск застрять, роль наставника; затем углублённое обучение, тяжёлые задачи, рациональная самооценка; в финале — экспертность, минимизация ошибок, карьерный рост.	Prostudio – продолжение описания кривой ДК	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Почти дословный пересказ нескольких подпунктов	Содержательно и по структуре текст повторяет строки 171–192: те же эмоции в яме, факторы выхода, описания тропы просветления и плато силы.
14	Пример с Наполеоном Бонапартом: хороший, но не безупречный полководец; недооценка русской армии из-за завышенной самооценки и серии прежних побед; поражение и отказ признать свою вину, влияние личной драмы с Жозефиной.	Prostudio – подраздел «Наполеон Бонапарт» в блоке примеров	https://prostudio.ru/journal/dunning-kruger-effect/	Почти дословное совпадение сюжета и формулировок	История Наполеона, структура аргумента и акценты (переоценка войска, психологическое состояние, перекладывание вины) практически идентичны строкам 259–264 статьи.

Форм.ожид

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (англ. статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	Дофамин как нейромедиатор мотивации и системы вознаграждения	Wolfram Schultz, "Getting Formal with Dopamine and Reward"; обзорные статьи о дофамине и мотивации	https://www.cell.com/neuron/fulltext/S0896-6273(02)00967-4	Концепция / научная база	В статье системно описывается роль дофаминовых нейронов в сигнале вознаграждения и мотивации, что лежит в основе фраз: «Дофамин – нейромедиатор мотивации», «перспектива получения вознаграждения побуждает мозг выделять больше дофамина».

2	Перспектива вознаграждения → рост дофамина → мотивация и целенаправленное поведение	Song et al., "Value Learning and Arousal in the Extinction of Probabilistic Rewards"; популярные обзоры о дофамине и мотивации	https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0089494	Концепция / научная база	Модель и эксперименты показывают связь между предвкушением вознаграждения, ошибкой предсказания и уровнем дофамина; текст файла пересказывает эту логику простым языком в контексте трейдинга.
3	Событие с вероятностью 50% субъективно ценнее, чем «почти гарантированное» вознаграждение (80%)	Fiorillo, Tobler, Schultz, "Discrete Coding of Reward Probability and Uncertainty by Dopamine Neurons"	https://www.pdn.cam.ac.uk/system/files/documents/2003-fiorillo-science.pdf	Концепция / интерпретация	В работе показано, что активность дофаминовых нейронов максимальна при промежуточной вероятности вознаграждения (около 50%), что интерпретируется как кодирование неопределенности и субъективной ценности — идея, которую автор переносит на ожидания от сделок.
4	Ценность вознаграждения формируется в префронтальной коре; субъективная оценка награды	Hare et al. 2009; популярные русскоязычные обзоры о роли vmPFC в оценке ценности	https://neuronovosti.ru/memory_and_decision/	Концепция / научная база	Нейровизуализационные исследования показывают, что вентромедиальная префронтальная кора кодирует субъективную ценность вариантов. Текст файла опирается на эту идею, объясняя, что «мы сами определяем ценность» в префронтальной коре.
5	Трейдинг как среда с высокой ценностью награды и высокой неопределённостью → сильные колебания дофамина, «психологическая боль» и импульсивность	Обобщение работ о дофамине, неопределённости и рискованном поведении (Schultz 2002; Fiorillo et al. 2003 и др.)	https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0010945215001276	Авторский вывод на основе теории	Научные работы связывают дофамин, оценку вероятности вознаграждения и склонность к риску. В файле эта логика переосмыслена и приложена к поведению трейдера (завышенные ожидания, боль от нереализованных тейков, импульсивные сделки).

КПТ и ФОМО

№	Ключевой фрагмент из файла (кратко)	Источник (англ. статья / автор)	Прямая ссылка	Тип совпадения	Комментарий
1	ФОМО как страх упустить прибыль, связанный с угрозой успеху трейдера	Przybylski et al., 2013, "Motivational, Emotional, and Behavioral Correlates of Fear of Missing Out"	https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0747563213000800	Теоретическое совпадение (определение ФОМО как страха упустить вознаграждающий опыт)	В статье описан FoMO как тревога из-за упущенной социальной/вознаграждающей активности; в файле идея перенесена на трейдинг и PnL.

2	Реакция «бей или беги»: миндалина, активация симпатки и ГГН-оси, рост ЧСС и дыхания	Right as Rain (UW Medicine), 2021, "What Does Stress Do to Your Body?"	https://rightasrain.uwmedicine.org/mind/stress/body-on-stress	Теоретическое совпадение (описание роли миндалины, гипоталамуса, SNS и НРА)	Источник описывает, как миндалина запускает гипоталамус, симпатическую нервную систему и НРА-ось → учащение пульса, дыхания и др.; в файле это изложено в адаптированном виде к FOMO-ситуации.
3	Описание гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковой оси и выработки кортизола при стрессе	Wikipedia, "Hypothalamic-pituitary-adrenal axis"	https://en.wikipedia.org/wiki/Hypothalamic%E2%80%93pituitary%E2%80%93adrenal_axis	Теоретическое совпадение (общая физиология НРА-оси)	Совпадает общая схема: гипоталамус → гипофиз → надпочечники → кортизол и влияние на стресс-реакцию; в файле формулировки переработаны и упрощены.
4	Экспозиция как метод КПТ: намеренное переживание пугающих ситуаций и привыкание к ним	American Psychological Association, "Exposure therapy"	https://www.apa.org/ptsd-guideline/patients-and-families/exposure-therapy	Метод КПТ – концептуальное совпадение	Источник описывает экспозицию как постепенное столкновение с пугающими стимулами до снижения тревоги; в файле тот же принцип применён к FOMO и упущенным сделкам.
5	Медленное диафрагмальное дыхание → рост тонуса блуждающего нерва, снижение ЧСС и возбуждения	Lehrer & Gevartz, 2014, "Heart rate variability biofeedback: How and why does it work?"	https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/24815504/	Теоретическое совпадение (дыхание, вагус, снижение физиологического возбуждения)	Работа описывает влияние медленного дыхания на вагус и ЧСС; в статье по FOMO это пересказано простым языком как контрмера к реакции «бей или беги».
6	Журнал эмоций ABCD: А – событие, В – убеждения, С – последствия, D – оспаривание	Albert Ellis, Rational Emotive Behavior Therapy (ABC model)	https://www.researchgate.net/publication/284049887_The_ABCs_of_REBT_Revisited	Классическая КПТ-модель (структурное совпадение)	Модель ABC/ABCDE Эллиса лежит в основе описанного журнала; в файле она адаптирована под трейдинг и FOMO, добавлен акцент на самоподдерживающий диалог.
7	Метод «стрелка вниз» и построение цепочки негативных мыслей до ядра («я никчёмный», «я зря этим занимаюсь» и т.п.)	David D. Burns, "When Panic Attacks" / "The Feeling Good Handbook"	https://books.google.com/books?id=fQ5CDwAAQBAJ	Метод КПТ – структурное совпадение техники	У Бернса подробно описан приём "Downward Arrow" для выявления базовых убеждений; в файле тот же принцип применён к ошибкам в трейдинге.

8	Таблица из 23 иррациональных убеждений (перфекционизм, зависимость от одобрения, страх отвержения и др.)	David D. Burns, "The Feeling Good Handbook" / "Feeling Good"	https://knizhnik.org/devid-berns/terapija-bespokoistva-kak-spravljatsja-so-strahami-trevogami-i-panicheskimi-atakami-bez-lekarstv/4	Высокое содержательное совпадение структуры и формулировок	Перечень и формулировки убеждений практически полностью повторяют список Бернса (23 ИУ), адаптированный на русский.
9	Диверсификация эмоций: не замыкать все положительные переживания только на трейдинге	Hayes et al., 2011, "Acceptance and Commitment Therapy"	https://psycnet.apa.org/record/2011-05017-000	Теоретическое сходство идей (расширение жизненных сфер подкрепления)	Идея распределять источники удовлетворения между разными жизненными областями созвучна АСТ/КПТ-подходу; в файле она подана как практический совет трейдеру.
10	Критика мультизадачности и рекомендация «одно дело за раз» (одна пара, меньше watchlist)	John Medina, "Brain Rules" (rule 'Attention' – the brain cannot multitask)	https://brainrules.net/attention/	Теоретическое совпадение (невозможность настоящей мультизадачности)	Медина показывает, что мозг не умеет в реальное мультизадачие, а только быстро переключается; в файле это перенесено на трейдинг и FOMO по разным инструментам.
11	Связь FOMO и скроллинга соцсетей, проверка уведомлений каждые несколько минут	Riordan et al., 2020, "The development of a single item FoMO scale"	https://link.springer.com/article/10.1007/s12144-018-9824-8	Теоретическое совпадение (FOMO и цифровое поведение / соцсети)	Авторы связывают FoMO с компульсивной проверкой соцсетей; в файле это иллюстрируется примерами со скроллингом и уведомлениями.