

První část práce seznamuje čtenáře se současnými poznatky týkajícími se mylného vnímání náhodnosti a kognitivních zkreslení. V mnoha oblastech převládá silné přesvědčení, že minulé výkony předpovídají výkony budoucí, a to i v případech, kdy je výsledek dílem náhody. Proto se ve výzkumné části zabývám otázkou, zda tomu tak skutečně je, a na základě poznatků z dostupné literatury zkoumám, zda lze k nesmyslnému nákupu informací lidi přimět navozením pocitu ztráty a které osobnostní faktory za tímto neracionálním chováním stojí. Výsledky experimentu ukázaly, že navození pocitu ztráty nesouviselo s nesmyslným chováním, nicméně se do určité míry potvrdila hypotéza o povaze osobnostních proměnných souvisejících s tímto jevem. Byl identifikován faktor, nazvaný Iracionální myšlení, který do určité míry vysvětluje proč 71% participantů projevilo zájem o nesmyslnou transakci.