

Masarykova univerzita

Filozofická fakulta



Seminární práce

Psychologická terminologie a dokumentace

Legenda:

Primární informace

Sekundární informace

Terciální informace

Úvod

Researchers across disciplines have become increasingly interested in understanding why even people who care about morality predictably cross ethical boundaries. This heightened interest in unethical behavior, defined as acts that violate widely held moral rules or norms of appropriate conduct (Treviño, Weaver, & Reynolds, 2006), is easily understood. Unethical behavior creates trillions of dollars in financial losses every year and is becoming increasingly commonplace (PricewaterhouseCoopers, 2011).

One form of unethical behavior, dishonesty, seems especially pervasive (Bazerman & Gino, 2012). Like other forms of unethical behavior, dishonesty involves breaking a rule—the social principle that people should tell the truth. Much of the scholarly attention devoted to understanding why individuals behave unethically has therefore focused on the factors that lead people to break rules.

Although rule breaking carries a negative connotation in the domain of ethics, it carries a positive connotation in another well-researched domain: creativity. To be creative, it is often said, one must “think outside the box” and use divergent thinking (Guilford, 1967; Runco, 2010; Simonton, 1999). Divergent thinking requires that people break some (but not all) rules within a domain to construct associations between previously unassociated cognitive elements (Bailin, 1987; Guilford, 1950). The resulting unusual mental associations serve as the basis for novel ideas (Langley & Jones, 1988; Sternberg, 1988). The creative process therefore involves rule breaking, as one must break rules to take advantage of existing opportunities or to create new ones (Brenkert, 2009). Thus, scholars have asserted that organizations may foster creativity by hiring people slow to learn the organizational code (Sutton, 2001, 2002) and by encouraging people to break from accepted practices (Winslow & Solomon, 1993) or to break rules (Baucus, Norton, Baucus, & Human, 2008; Kelley & Littman, 2001).

Given that both dishonesty and creativity involve rule breaking, the individuals most likely to behave dishonestly and the individuals most likely to be creative may be one and the same. Indeed, highly creative people are more likely than less creative people to bend rules or break laws (Cropley, Kaufman, & Cropley, 2003; Sternberg & Lubart, 1995; Sulloway, 1996). Popular tales are replete with images of “evil geniuses,” such as Rotwang in *Metropolis* and “Lex” Luthor in *Superman*, who are both creative and nefarious in their attempts to ruin humanity.

Similarly, news articles have applied the “evil genius” moniker to Bernard Madoff, who made \$20 billion disappear using a creative Ponzi scheme.

The causal relationship between creativity and unethical behavior may take two possible forms: The creative process may trigger dishonesty; alternatively, acting unethically may enhance creativity. Research has demonstrated that enhancing the motivation to think outside the box can drive people toward more dishonest decisions (Beaussart, Andrews, & Kaufman, 2013; Gino & Ariely, 2012). But could acting dishonestly enhance creativity in subsequent tasks?

In five experiments, we obtained the first empirical evidence that behaving dishonestly can spur creativity and examined the psychological mechanism explaining this link. We suggest that after behaving dishonestly, people feel less constrained by rules, and are thus more likely to act creatively by constructing associations between previously unassociated cognitive elements.

Diskuze

There is little doubt that dishonesty creates costs for society. It is less clear whether it produces any positive consequences.

This research identified one such positive consequence, demonstrating that people may become more creative after behaving dishonestly because acting dishonestly leaves them feeling less constrained by rules. By identifying potential consequences of acting dishonestly, these findings complement existing research on behavioral ethics and moral psychology, which has focused primarily on identifying the antecedents to unethical behavior (Bazerman & Gino, 2012). These findings also advance understanding of creative behavior by showing that feeling unconstrained by rules enhances creative sparks. More speculatively, our research raises the possibility that one of the reasons why dishonesty is so widespread in today’s society is that by acting dishonestly, people become more creative, which allows them to come up with more creative justifications for their immoral behavior and therefore makes them more likely to behave dishonestly (Gino & Ariely, 2012), which may make them more creative, and so on.

In sum, this research shows that the sentiment expressed in the common saying “rules are meant to be broken” is at the root of both creative performance and dishonest behavior. It also provides new evidence that dishonesty may therefore lead people to become more creative in their subsequent endeavors.

2. a 3. úkol

1. *Unethical behavior creates trillions of dollars in financial losses every year and is becoming increasingly commonplace (PricewaterhouseCoopers, 2011).*

Almost 1 in 10 of those respondents who said they had experienced economic crime in the last 12 months reported losses of more than USD5 million. The direct cost reported by those who had been victims of bribery and corruption was much higher- almost 1 in 5 of them lost more than USD5 million on average.

Our 2011 survey shows that more organisations are saying they have been victims of fraud. And this year's respondents think the trend is going to continue.

Již od prvního pohledu na zadanou větu je zřejmé, že je zobecněna. Je to jen orientační hodně povrchní informace, která nám má přiblížit faktické a závažné důsledky neetického chování. Tato věta se dá rozdělit na dvě části, první z nich je ohledně finančních ztrát, které jsou způsobeny neetickým chováním ve firmách. Nepodařilo se mi dohledat v původním zdroji konkrétní informaci o trilionových ročních ztrátách. Našla jsem údaje o finančních ztrátách, ale ty jsou odlišné. Další část věty zdůrazňuje problematiku rozšíření daného „trendu“. Vycházejí z výpovědí respondentů a závěrů svého výzkumu.

Vzhledem k tomu, že užitá věta má zřejmý obsah, dohledáním původního zdroje jsem se nic zásadního nedozvěděla.

2. *Researchers across disciplines have become increasingly interested in understanding why even people who care about morality predictably cross ethical boundaries. This heightened interest in unethical behavior, defined as acts that violate widely held moral rules or norms of appropriate conduct (Treviño, Weaver, & Reynolds, 2006).*

Our definition accounts for all three areas of study. Furthermore, our definition allows for a liberal consideration of existing research, and thus our review considers a broader range of topics than recent reviews on, for example, ethical decision making (O'Fallon & Butterfield, 2005), ethical conduct (Treviño & Weaver, 2003), and processes by which unethical behavior becomes normalized in organizations (Ashforth & Anand, 2003).

Domnívám se, že převzatá informace se nevztahuje ke konkrétní jediné části článku, ze kterého autoři čerpali, ale k více jeho myšlenkám a poznatkům. Připadá mi opět zobecněna a lehce zjednodušená. Je to jen taková úvodní informace, kdežto v původní studii jsem tak obecnou informaci nenašla.

3. *More speculatively, our research raises the possibility that one of the reasons why dishonesty is so widespread in today's society is that by acting dishonestly, people become more creative, which allows them to come up with more creative justifications for their immoral behavior and therefore makes them more likely to behave dishonestly (Gino & Ariely, 2012).*

So far, we have demonstrated that creativity promotes dishonesty when people face an ethical dilemma and are motivated to behave unethically, both when creativity is measured as an individual difference and when it is temporarily activated through priming. In Experiment 3, we investigate the psychological mechanism that may explain this relationship. We proposed that creativity promotes dishonesty by increasing people's ability to justify their unethical actions.

Převzatá informace na mě působí podobně jako začarovaný kruh či otázka- co bylo dříve vejce nebo slepice? Stejně tak zmíněná myšlenka- co bylo dříve kreativita nebo neupřímnost? Lidé jsou neupřímní, neboť jim to rozvíjí kreativitu a poté vytváří kreativnější ospravedlnění svého neetického chování a tím si mohou dovolit být o to více neupřímní. Působí to na mě jako chaotický pokus o nalezení spouštěče a prvotního bodu. Dohledání původní informace je mnohem uhlazenější a srozumitelnější. Je z ní zřejmé, že je to pouze jeden z mnoha možných úhlů pohledu na danou problematiku.

Úkol 4.: popularizační článek

Lháři jsou jen velmi kreativní jedinci

Máte ve svém okolí lháře? Nezazlívejte mu to, vždyť jen využívá svou kreativitu. Jak dokazují autoři Francesca Gino a Scott S. Wiltermuth ve své nedávné studii (článek vydán roku 2014) s názvem „Evil Genius? How Dishonesty Can Lead to Greater Creativity“, neupřímnost vede ke zlepšování kreativity. Jestli tedy nemáte problém s neupřímností a vadí vám, že vás omezuje nízká úroveň vaší kreativity, stačí si vymyslet pár lží a poté je odůvodnit a uvidíte, jak se vám vaše kreativní stránka zkvalitní. Navádím vás ke lžím? Samozřejmě, že z vás nechci dělat lháře. Jen vám chci nadsázkou přiblížit hlavní hypotézu již zmíněné studie.

Studie Gina a Wiltermutha vychází z předpokladu, že neupřímnost a kreativita mají společný prvek, jímž je porušování pravidel a norem. Při obou jevech musíte využít divergentní myšlení a přelézt stěny pomyslné krabice plné stereotypu, neoriginality a jistoty. Udělat dobrodružnou výpravu do nového neprobádaného světa.

Autoři v této studii tedy zkoumají především vliv neupřímnosti a podvádění na úroveň kreativity, čehož dosáhli tím, že dali možnost participantům chovat se nepoctivě a poté zaznamenávali jejich výsledky v kreativních úkolech, které jim byly zadány.

Součástí výzkumu je 5 experimentů, na kterých nám autoři dokazují, že tyto dva jevy opravdu mají něco společného a ovlivňují se. V každém jednotlivém experimentu byly zkoumány různé vazby: Jsou podvodníci kreativní? Zvyšuje proces podvádění kreativitu? Co způsobí etické implikace při porušování pravidel? Co vyvolá pocit nesvázanosti pravidly? Jaké jsou důkazy o sebeovládání ve vztahu ke zprostředkovacím mechanismům? Odpovědi na všechny tyto otázky najdete právě ve článku „Evil Genius? How Dishonesty Can Lead to Greater Creativity“.

Tento jev je aktuálně prostoupený všemi oblastmi našich životů a je součástí našeho každodenního bytí. Může být součástí našeho zaměstnání, studia, sociálního života, partnerského vztahu, ale i pouhé cesty autobusem. Dá se využít, ale i zneužít, proto je užitečné vědět o vztahu mezi neupřímností a kreativitou co nejvíce.