



## **Seminární práce**

Psychologická terminologie a dokumentace

Vyučující: prof. PhDr. Josef Švancara, CSc.  
Mgr. Tatiana Malatincová

Datum odevzdání: 19.11. 2014

Filozofická fakulta MU, 2014

## Úkol 1.

Primární zdroje, sekundární zdroje, terciální zdroje

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.

## General Discussion

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.

## Úkol 2. a 3.

### Informace v článku

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](#))

### **Původní informace**

The ethical questions entrepreneurs face cannot be viewed in a static context. The decisions or judgments they must make may alter the context so that what was wrong becomes right, what was false becomes true, and what was forbidden becomes forgiven.

In acknowledged competitive situations (commercial or political), some forms of deception are permitted, though not required.

(Brenkert G. G. (2009). *Innovation, rule breaking and the ethics of entrepreneurship. Journal of Business Venturing, 24, 448–464.*)

Původní článek je zaměřen na populaci podnikatelů. K otázce volby přistupuje více jako k řetězci změn, než jako k přímému neetickému rozhodnutí. Zaobírá se také problémem utilitarismu a osobního prospěchu.

### **Informace v článku**

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](#)).

### **Původní informace**

If creativity requires the capacity to generate blind variations, then it is conceivable that the level of creative performance may be increased by any technique that might serve to break the stranglehold of conventional expectations.

(Simonton, D. K. (1999). Creativity as Blind Variation and Selective Retention: Is the Creative Process Darwinian?. *Psychological Inquiry, 10*(4), 309-328. )

V původním článku se autor nevěnuje přímo nečestnému chování. Sleduje kreativní chování v daleko širším kontextu a dochází k názoru, že je možné kreativní myšlení podpořit jakoukoli

činností, která vyžaduje myšlení mimo zažité způsoby řešení. Jak posléze vyvodili autoři našeho článku, za takovou činnost se dá považovat i nečestné a pravidla porušující chování. Původní článek mě také přivedl na spojení mezi kreativním řešením úloh a primingem.

### **Informace v článku**

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](#))

### **Původní informace**

According to moral credentialing theory (Monin & Miller, 2001), when individuals become aware of their own moral deeds, they are more likely to act immorally on subsequent endeavors because they feel as if they earned “moral credits.” Similarly, being able to generate several original justifications for one’s own unethical actions thanks to creativity may lead people to feel licensed to cheat.

The results from the current paper indicate that, in fact, people who are creative or work in environments that promote creative thinking may be the most at risk when they face ethical dilemmas. Our work offers the first empirical demonstration of the association between creativity and dishonesty , as well as evidence of the important role of justifications in explaining this relationship.

(Gino, Francesca; Ariely, Dan (2012), The dark side of creativity: Original thinkers can be more dishonest. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 102(3), Mar 2012, 445-459. )

Původní článek je zajímavý, zejména vysvětlením větší míry neetického chování u kreativnějších osob. Schopnost omluvit si své chování, je faktor, ke kterému se zkoumaný článek nikterak nevyjadřuje.

### **Úkol 4.**

## Zlotřilostí ke kreativě?

Máte někdy pocit, že vaše kreativní schopnosti nejsou takové, jak byste si představovali a chcete je zlepšit? Dejte se na dráhu podvodníka!

Ačkoli je nepoctivé chování ve společnosti považováno za negativní jev, již po několik let je z výzkumů patrné jeho spojení s jistotou, v dnešní společnosti naopak velmi oceňovanou, vlastností a tou je kreativita. Jako nejryzejší ukázka tohoto vztahu nám mohou posloužit d'ábelští géniové, jako Joker či Lex Luthor, kteří rozhodně neměli lásku k pravidlům jako Mirek Dušín a jejich plány na ovládnutí světa se jistě dají označit za velmi kreativní. Společným rysem, který je nutný u efektního podvádění stejně jako u kreativních výkonů, je schopnost myslet mimo zažité pořádky, takzvané „Out of the box“.

Bylo s relativní jistotou prokázáno, že kreativnější lidé častěji překračují pravidla, ovšem nezodpovězena zůstala otázka kauzality. Je vyšší kreativita příčinou nepoctivého chování, nebo vede porušování pravidel k vyšší kreativě? Právě na tuto otázku se rozhodli odpovědět vědci z Harvardské univerzity F. Gino a S. S. Wiltermuth.

Ve svém výzkumu postupně provedli 5 experimentů, ve kterých postupně zkoumali, zda může předchozí nečestné jednání ovlivnit výkon v úlohách zaměřených na kreativní myšlení. Většina experimentů byla složena s částí, kde se respondenti zabývali úkolem, který byl většinou finančně ohodnocen a u kterého bylo možné podvádět ve svůj prospěch. Druhou část tvořil test kreativity a to většinou RAT test, kde je respondentovi předložena trojice slov a on dohledává čtvrté, které je logicky spojuje, dalším použitým testem byl Duncker Candle Problem, ten si můžete sami vyzkoušet. Představte se, že máte k dispozici krabičku přepínačků, zápalky a svíčku a vaším úkolem je upevnit svíčku na dveře tak, abyste ji mohli zapálit a vosk nekapal na koberec. Jak si s úkolem poradíte (správnou odpověď se můžete dozvědět v původním článku)? Experimenty se drobně lišily tak, aby přinesly co nejpřesnější informace.

Jak již bylo naznačeno na začátku, po pečlivé analýze dat autoři skutečně dospěli k závěru, že nepoctivé chování opravdu může vést ke kreativnější mysli. Pocit porušení stanovených pravidel v nás zanechá stopu, která se může projevit právě bouráním zažitých myšlenkových stereotypů. Posílená kreativita nám pak také snáze nabídne omluvu pro naše předchozí činy.

Než se ale pustíte do následování mé rady z úvodu, mějte na paměti, že budete-li se jí řídit příliš, spíše než múzy vás navštíví soudní obsílka a naopak přátelé už vás nenavštíví.

**Zdroj:** F. Gino, S.S. Wiltermuth (2014), Evil Genius? How Dishonesty Can Lead to Greater Creativity, *Psychological Science* April 2014 25: 973-981