

MASARYKOVA UNIVERZITA

FILOSOFICKÁ FAKULTA

PSYCHOLOGICKÝ ÚSTAV



**Seminární práce FF:PSB\_03**

7. 11. 2014

## Úkol 1.

**Zadání:** V úvodní a diskusní části článku vyhledejte a vyznačte primární, sekundární a terciární informace. Pokud to půjde, dohledejte u sekundárních a terciárních informací původní zdroje.

**Poznámka:** Primární informace bude vyznačena zeleně, sekundární červeně, terciární modře.

*Úvodní část textu:*

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.

#### Diskusní část:

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.

**Zadání:** Vyhledat tři citované zdroje a vyhledat primární informaci, kterou pravděpodobně autor cituje.

1. Together, these results provide evidence consistent with the hypothesis that creativity promotes dishonesty by increasing individuals' ability to generate reasons to justify their unethical behavior. (Gino & Ariely, 2012). <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>
2. More specifically, we propose that when people are motivated to behave dishonestly so as to benefit financially in a given situation (or to advance their self-interest in other forms), divergent thinking is likely to help them develop original ways to bypass moral rules. (Gino & Ariely, 2012) <Research has demonstrated that enhancing the motivation to think outside the box can drive people toward more dishonest decisions>
3. 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. (PricewaterhouseCooper, 2011). <Unethical behavior creates trillions of dollars in financial losses every year and is becoming increasingly commonplace>

## Úkol 3.

**Zadání:** Popiš, zda prostudování původní informace pomohlo lépe danému konstruktovi či argumentu porozumět. Mohl způsob, kterým autor uvedl sekundární informaci v textu zkreslit původní informaci? Dozvěděl jsem se něco dodatečného a důležitého?

1. Pomohlo prostudování původní informace k porozumění daného argumentu?  
-> Pomohlo, když jsem se mi ji podařilo nalézt, některé primární informace se mi nepodařilo dohledat.
2. Mohl způsob, kterým autor uvedl sekundární informaci v textu zkreslit původní informaci?  
-> Jednoznačně, dostal jsem se k informacím z více zdrojů, než bylo v zadání povinné, a některé autorovy citace mi přijdou napsané nepřesně, nejspíše z důvodu, aby byl úvod čtiví.
3. Dozvěděl jsem se něco dodatečného a důležitého?  
-> Ano, zjistil jsem, že je lepší brát citované výroky v textu s rezervou, pokud nemám nastudovaný primární zdroj.

## Úkol 4.

**Zadání:** Napiš stručný popularizační článek vycházející z publikované studie. O 300, maximálně 400 slovech). Představ si, že jde o stručnou zprávu do převážně studentského časopisu, který má za účel přilákat pozornost na čtení vědecké literatury.

**Popularizační článek:**

### KDO LŽE, TEN...JE KREATIVNÍ

*Kdo lže, ten krade? Ale kdepak! Věda na předsudky nehraje, má svoje pravidla! Kdo lže, je kreativní! To jsou výsledky nejnovějšího výzkumu psychologů Gina a Wiltermutha.*

Nečestní lidé byli vždy ostatním trnem v oku. Společnost tyto své členy, ale nemá příliš v lásce, jsou vnímání negativně. Kreativní lidé se také vymykají, ale jejich rozdílnost je vnímána velmi pozitivně. Co však mají kreativní a nečestní lidé společného? Porušují určitá pravidla, určité normy. Na první pohled velmi abstraktní závěr, vědci si však položili otázku, zda je možné, že by mohli mít lháři, podvodníci a podobní větší kreativitu, nežli lidé čestní. Mnoho předešlých výzkumů naznačovalo, že by nemuselo jít o ztracený čas, a vzrušení ve vědeckém světě v průběhu experimentu bylo znát.

Přes pět set osob se stalo objektem testování, na jehož výsledky se netrpělivě čekalo. Vědci chtěli pojmut téma experimentu co nejvíce ze široka, proto si připravili až pět různých metod testování. V průběhu testování byly na zkoumané osoby připraveny nejrůznější pasti a příležitosti k podvádění, aby se rozeznalo, kdo je čestný a kdo je nečestný. V testech kreativity se poté porovnávali skóry podvodníků a poctivců.

Spekulovalo se, že výsledky budou zveřejněny již na přelomu nového roku, ale o experimentu se nešířili žádné nové zprávy. Nervozita stoupala a vynořovaly se pochybnosti. Ale na jaře se svět dočkal, a vyplatilo se čekat, šok byl na světě a mnoho lidí stále neví, co na tento objev říct. Potvrdilo se, že podvodníci mají znatelně lepší kreativitu než poctivci!

Říká se, že v životě jsou nejúspěšnější tvořiví lidé. Často, ale později zjišťujeme, že právě tito lidé patří mezi nečestné. Není to náhoda. Kdo se dnes vyzná ve vědě, ví, že když se v jeho okolí objeví někdo neobvykle kreativní, je třeba se mít před tímto člověkem na pozoru. Podrobnosti o výzkumu Gina a Wiltermutha získáte na stránkách světoznámého vědeckého časopisu Psychological Science v článku pod názvem „Evil Genius?“ How Dishonesty Can Lead to Greater Creativity“.