**Evil Genius? How Dishonesty Can Lead to Greater Creativity**

*Komentář:*

* *Těžko se mi komentuje správnost zařazení informací do kategorií – primární, sekundární a terciární, protože mi přijde, že to mám celé posunuté (tzn. To, co je u vás sekundární je u mě primární), terciární nemám žádné*
* *Neřeknu, že já to mám dobře, protože mé jazykové schopnosti nejsou příliš dobré a spíš bych řekla, že má práce bude chybná*

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](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full" \l "ref-33)), is easily understood. Unethical behavior creates trillions of dollars in financial losses every year and is becoming increasingly commonplace ([PricewaterhouseCoopers, 2011](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-22)).

One form of unethical behavior, dishonesty, seems especially pervasive ([Bazerman & Gino, 2012](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full" \l "ref-4)). 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](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-13); [Runco, 2010](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-23); [Simonton, 1999](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-26)). Divergent thinking requires that people break some (but not all) rules within a domain to construct associations between previously unassociated cognitive elements ([Bailin, 1987](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full" \l "ref-1); [Guilford, 1950](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-12)). The resulting unusual mental associations serve as the basis for novel ideas ([Langley & Jones, 1988](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-17); [Sternberg, 1988](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-28)). 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](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full" \l "ref-6)). Thus, scholars have asserted that organizations may foster creativity by hiring people slow to learn the organizational code ([Sutton, 2001](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-31), [2002](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-32)) and by encouraging people to break from accepted practices ([Winslow & Solomon, 1993](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-38)) or to break rules ([Baucus, Norton, Baucus, & Human, 2008](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-3); [Kelley & Littman, 2001](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-16)).

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](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full" \l "ref-7); [Sternberg & Lubart, 1995](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-29); [Sulloway, 1996](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-30)). 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](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full" \l "ref-5); [Gino & Ariely, 2012](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-9)). 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](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full" \l "ref-4)). 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](http://pss.sagepub.com/content/25/4/973.full#ref-9)), 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.

Primární, sekundární a terciální informace

Terciální informace, Treviño, Weaver, Reynolds, 2006, Behavioral Ethics in Organizations: A Review:

We have established two parameters as guides. First, we have utilized a somewhat broad definition of the central topic. For purposes of this review, behavioral ethics refers to individual behavior that is subject to or judged according to generally accepted moral norms of behavior. Thus, research on behavioral ethics is primarily concerned with explaining individual behavior that occurs in the context of larger social prescriptions. Within this body of work some researchers have focused specifically on unethical behaviors, such as lying, cheating, and stealing. Others have focused on ethical behavior defined as those acts that reach some minimal moral standard and are therefore not unethical, such as honesty or obeying the law. Still others have focused on ethical behavior defined as behaviors that exceed moral minimums such as charitable giving and whistle-blowing. 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).

Sekundární informace, Bazerman, Gino, 2012, Behavioral Ethics: Toward a Deeper Understanding of Moral Judgment and Dishonesty:

Individuals with certain moral traits, even when they strongly value morality, may not behave consistently across different situations, and they may cross ethical boundaries under situational pressures.

Sekundární informace, Brenkert, 2008, Innovation, rule breaking and the ethics of entrepreneurship:

A view of morality as the following of rational, objective, and universal rules seems to leave little place for passion, creativity, innovation, and boldness. More importantly, it tends to neglect the role of imagination, tacit knowledge, and historical context.

Díky vyhledání původního zdroje jsem zjistila, že informace byly míněny v mnohem širším měřítku, než v jakém je zde autoři podávají. Zde informace uplatňují pouze na to, co sami popisují. Nemyslím si, že by autor mohl zkreslit informaci tak, aby byla nepochopitelná, pouze čtenář může jinak pochopit jak původní zdroj informace tak vlastní myšlenky autora. Riziko, že něco špatně pochopíme, může zřejmě autor zmírnit pouze tím, že se pokusí jeho vlastní (i převzaté) myšlenky více dopodrobna popsat, ale to může mít negativní účinek z hlediska natáhnutí textu a objasňování všeobecně známých informací.

Článek

Ďábelský génius

Podvádění vyžaduje značnou míru naší kreativity, schopnosti něco vytvořit. Jestliže chceme někoho oklamat, nejprve musíme přijít s nějakým nápadem, jak někoho podvést. Čím více originální plán vymyslíme, tím pravděpodobněji nám projde.

Kreativita je bezpochyby spojena s podváděním. Autoři článku Evil Genius? How Dishonesty Can Lead to Greater Creativity, publikovaném v časopise Psyhological Science, se snaží dokázat spojitost mezi lhaním, neupřímným hodnocením svého výkonu a následným výkonem v testu kreativity. Navrhli několik experimentů, které se liší podmínkami pro neupřímnost lidí, kteří se studie zúčastnili.

V prvním pokusu měli lidé nejprve vyřešit Dunkerům problém se svíčkou, k jehož vyřešení je zapotřebí určité množství kreativity k narušení funkční fixace (nalezením jiného neobvyklého použití pro předmět). Poté vykonali úkol zkoumající schopnost řešit problémy. Za každý správně vyřešený úkol jim byl slíben jeden dolar. Počet správně vyřešených úkolů pak sami nahlásili a experimentátoři jej pak porovnali se skutečnou hodnotou. Nakonec změřili jejich kreativitu slovně asociačním testem.

*Komentář Článek:*

* *Myslím si, že informace jsou adekvátní a nezkreslené*
* *Dobře shrnuje výzkum*
* *Žádné nebo vysvětlené termíny*
* *Článek není příliš poutaví, spíše než nalákat k výzkumu mi přijde, že to pouze shrnuje ten výzkum a jeho výsledky*
* *Gramatika v pořádku*
* *Článek kratší (225 slov) než bylo zadání (300 – 400)*

*Celkem:*

* *Myslím, že zadání bylo naplněno a není potřeba seminárku přepracovávat, ani nic, co by bylo vyloženě nutné opravovat*
* *Všechny 4 úkoly byly vypracovány*

Ostatní úkoly byly podobného rázu. Výsledky byly podle očekávání autorů. Účastníci, kteří lhali o svém výkonu, vyřešili mnohem více úkolů spojených s kreativitou, než pravdomluvní lidé.

V dalších jejich poklusech například motivovali účastníky experimentu k podvádění finanční odměnou, nebo jim dali za úkol se zařadit do skupiny (podprůměrné,…, nadprůměrné) na základě množství vyřešených úkolů.

Díky jejich výsledkům si můžeme svou neupřímnost omluvit, jelikož tím zvýšíme naší kreativitu a následně dosahujeme lepších výsledků.