

**Masarykova univerzita**  
**Filozofická fakulta**

**Psychologická terminologie a dokumentace**  
**Podzim 2014/2015**

Seminární práce

Evil Genius? How Dishonesty Can Lead to Greater Creativity

## Úkol č. 1

**Zadání:** V úvodní a diskuzní části vyhledejte a vyznačte primární, sekundární a terciální informace. Pokud to půjde, dohledejte u sekundárních a terciálních informací původní zdroje

**Označení:** 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.

## Úkol č. 2

**Zadání:** Vyberte tři citované zdroje, dohledejte je, vyhledejte v nich původní informaci, kterou pravděpodobně autor cituje a okopírujte ji.

### Citace č. 1

**Beaussart M. L., Andrews C. J., Kaufman J. C. (2013). Creative liars: The relationship between creativity and integrity. *Thinking Skills and Creativity*, 9, 129–134.**

Gino and Ariely (2011) found that people with creative traits were more likely to manipulate the results of their tests than less creative people by lying more about how well they performed on each trial of the experiment. This tendency was especially true when there was ambiguity that could be interpreted in the favor of the more creative person. It was argued that this creativity then mediates a person's ability to justify cheating and therefore increases the extent that people would lie, leaving the authors to conclude from these results that creativity motivates dishonesty.

**Gino F., Ariely D. (2012). The dark side of creativity: Original thinkers can be more dishonest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 445–459.**

By calling attention to a previously underexplored relationship, that between creativity and dishonesty, our studies have uncovered findings of both theoretical and practical importance. Scholars need more knowledge regarding both the positive and negative consequences of thinking outside the box before fully embracing the recommendation to stimulate creativity in organizations and society more broadly. We hope this research will stimulate future endeavors that can further our understanding of how the process of self-serving justifications, triggered by creativity primes or a creative personality, can lead to dishonest behavior.

### Citace č. 2

**Bazerman M. H., Gino F. (2012). Behavioral ethics: Toward a deeper understanding of moral judgment and dishonesty. *Annual Review of Law and Social Science*, 8, 85–104.**

This focus on how human beings actually behave in moral contexts is where the new behavioral ethicists have found their niche. Behavioral ethicists describe the actual behavior of people and how situational and social forces influence it, and they study how decisions can be nudged in a more ethical direction through simple interventions. This new approach to ethics requires understanding and explaining moral and immoral behavior in systematic ways. It requires understanding the antecedents and consequences of both ethical and unethical actions. Finally, it requires identifying levers at both the individual and institutional levels to change ethically questionable behaviors when individuals are acting in unethical ways that, with greater reflection, they would not endorse. In the remainder of this paper, we review these recent approaches to ethics. Throughout the review, we use the words immoral, unethical, and dishonest interchangeably.

### Citace č. 3

**Gino F., Ariely D. (2012). The dark side of creativity: Original thinkers can be more dishonest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 445–459.**

Thus, it is important to show that the link between dispositional creativity and dishonest behavior that we observed in Experiment 1 holds even when controlling for narcissism. The survey also included the RAT (the same 17 items as in Experiment 3). Second, differently from Experiment 3, this study only included the justification manipulation and not the priming one. Consistent with the results of Experiment 3, we expected that having room to justify potential lies would moderate the effects of dispositional creativity on dishonesty. In particular, we predicted that the relationship between creativity as an individual difference and dishonesty would be stronger in the low- justification condition than in the high-justification condition.

### **Úkol č. 3**

**Zadání:** Popište, zda Vám prostudování původní informace pomohlo lepšímu porozumění danému konstruktovi či argumentu. Mohl způsob, jakým autor uvedl sekundární informaci v textu, nějak (i když ne záměrně) zkreslit Vaši původní interpretaci? Dozvěděli jste se něco zásadního dodatečně?

Nalezení původních zdrojů určitě pomohlo s pochopením daného tématu, i když bylo občas složité nalézt danou informaci, kterou autor článku citoval. Také jsem lépe pochopila výstavbu textu, kdy mi předtím nebylo jasné, proč se u jedné citace objevuje více autorů. V předchozím úkolu jsem jednu z těchto citací použila a zjistila jsem, že se jedná prakticky o použití informace z jiného zdroje, který jsem si taktéž vyhledala.

U citací, které jsem dohledávala, mi nepřišlo, že by byla původní informace nějak zkreslena autorovým zásahem. V podstatě pouze zkrátil originální výsledky nebo informace a podal je srozumitelným a shrnujícím způsobem. Nic zásadního už jsem se nedozvěděla, pouze upřesnění informací.

## Úkol č. 4

**Zadání:** Napište stručný popularizační článek vycházející z publikované studie.

Americká studie si pod vedením Francescy Gino a Scotta S. Wiltermutha dala za cíl objasnit spojitost mezi nečestností a větší kreativitou. Vycházeli ze závěrů jiných studií a průzkumů, které se zabývaly kreativitou. Stejně jako další neetické chování, nečestnost, nebo také prolhanost, zahrnuje porušování pravidel. To je bráno jako negativní proces, ale skýtá to také mnohé možnosti. Inovátorství, kreativita, je spojeno s tím, že člověk dokáže přemýšlet takzvaně „outside the box“, přijít s něčím novým a nečekaným. Aby totiž člověk dokázal porušovat daný řád, a měl z toho užitek, a hlavně dosáhl toho, že to projde nepovšimnutě, musí vymyslet kreativní řešení.

Samotná studie byla rozdělena do pěti experimentů. V prvním chtěli autoři dokázat, jestli lidé, kteří jednají neeticky a podvádějí u testů, jsou kreativnější. Účastníkům byl předložen Duncker candle problém, kdy dostali sirky, krabičku s připínáčky a svíčku a měli pomocí těchto předmětů připevnit hořící svíčku na korkovou zeď. Dále dostali k řešení matice, které museli řešit pod časovým limitem. Nakonec jim byl předložen test RAT, který měří kreativitu pomocí schopnosti poznat asociace mezi slovy.

U druhého experimentu použili náhodné zadání, aby otestovali, zda nečestné chování zvyšuje kreativitu u dalších úkolů. Testované skupiny dostali dva úkoly: matematicko-logickou hru na počítači a RAT. Bylo jim řečeno, že ve hře je chyba a když nebudou používat určité klávesy, správná odpověď se jim zobrazí na monitoru. Poté autoři spočítali, kolikrát lidé klávesu nepoužili. Aby autoři zabránili argumentům o etických důsledcích porušování pravidel, ve třetím experimentu se soustředili ne na porušování pravidel, ale na lhaní. Účastníkům bylo řečeno, že následující test, pracování s anagramy, zkoumá verbální schopnosti, které jsou korelovány s pracovními úspěchy, takže u nízkých skóre měli někteří účastníci potřebu si jej lhaním zvyšovat.

U čtvrtého experimentu se snažili autoři zjistit, proč podvádění zvyšuje kreativitu. Účastníkům bylo sděleno, že podle toho, jak si povedou v různých částech tohoto experimentu, budou finančně ohodnoceni. V první části měli sami říct, jestli dokázali předem odhadnout, na jakou stranu dopadne mince, v druhé posuzovali, zda by dodrželi pravidla, které jsou na obrázku. Poslední experiment se zabýval testováním pomocí rozjímání.

Výsledky těchto experimentů poskytly další důkazy, že nečestné chování u lidí způsobuje, že se cítí nespoutáni pravidly a tento nedostatek omezení zvyšuje kreativní chování.