

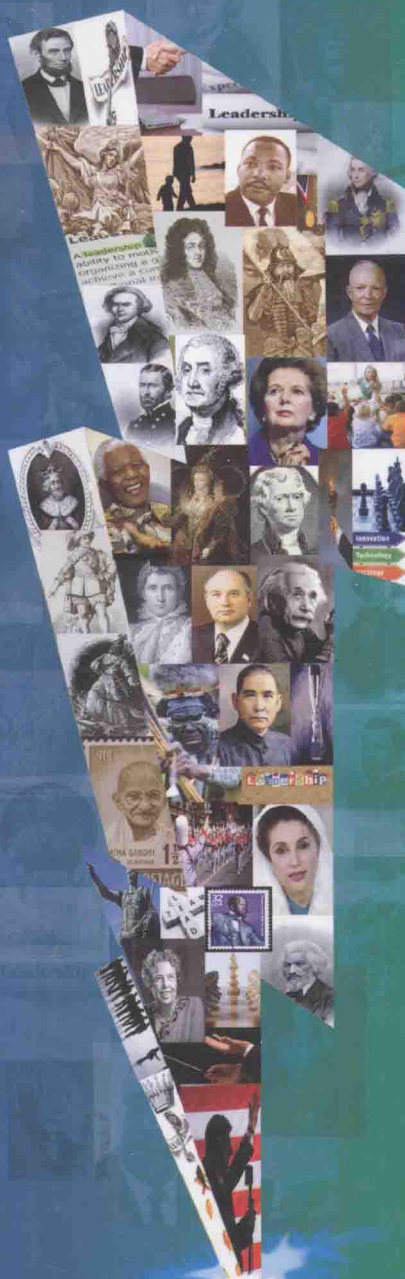
Consilience, Brains and Leadership

The Emergence of Human Alliance

大脑、领导力及其一致性 ——人类联盟的出现

[美] 杰拉尔德·科里 (Gerald A. Cory) 著

尹非译



复旦大学出版社

大脑、领导力及其一致性 ——人类联盟的出现

[美] 杰拉尔德·科里 (Gerald A. Cory) 著
尹 非 译

Consilience, Brains
and
Leadership
The Emergence of Human Alliance

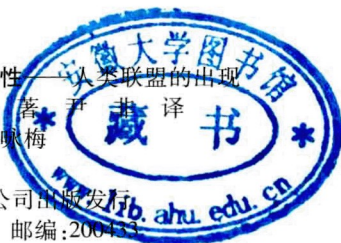
图书在版编目(CIP)数据

大脑、领导力及其一致性——人类联盟的出现/[美]科里(Cory, G. A.)著;尹非译. —上海:
复旦大学出版社, 2013. 7
书名原文: Consilience, Brains and Leadership: The Emergence of Human Alliance
ISBN 978-7-309-09607-1

I. 大… II. ①科…②尹… III. 领导学 IV. C933

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 061392 号

大脑、领导力及其一致性——人类联盟的出现
[美]杰拉尔德·科里 著 尹非 译
责任编辑/刘子馨 张咏梅



复旦大学出版社有限公司出版发行
上海市国权路 579 号 邮编: 200433
网址: fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com
门市零售: 86-21-65642857 团体订购: 86-21-65118853
外埠邮购: 86-21-65109143
山东鸿杰印务集团

开本 787 × 1092 1/16 印张 8.5 字数 145 千
2013 年 7 月第 1 版第 1 次印刷
印数 1—1 100

ISBN 978-7-309-09607-1/C · 262
定价: 45.00 元

如有印装质量问题, 请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。
版权所有 侵权必究

作者简介

杰拉尔德·科里（Gerald A. Cory），1974年获得斯坦福大学政治学博士学位，自2004年起担任美国ITU（International Technological University）大学执行学术副校长，自2009年起担任ITU大学出版社（ITU green）CEO，并负责企业领导力、总裁(CEO)的创业企业培训等课程。自1989年起一直担任美国行为生态学研究（Center for Behavioral Ecology）主任，主要从事人的行为及生态学领域的研究，先后出版十余本著作，并参与大量培训项目。曾在Tandem电脑公司、Vartecs公司、Unuson公司等担任董事或总经理，具有丰富的企业管理实践经验。

译者简介

尹非，佛山科学技术学院经济管理学院经济学讲师，英国曼彻斯特大学发展金融学硕士，英国赫尔大学国际商法硕士，武汉大学国际法学士。现为杰拉尔德·科里博士的博士生，从事跨学科领域的“一致性”（Consilience）方面的研究。曾在多家外资公司从事国际贸易、国际投资和国际金融业务，辅助相关法律事务。

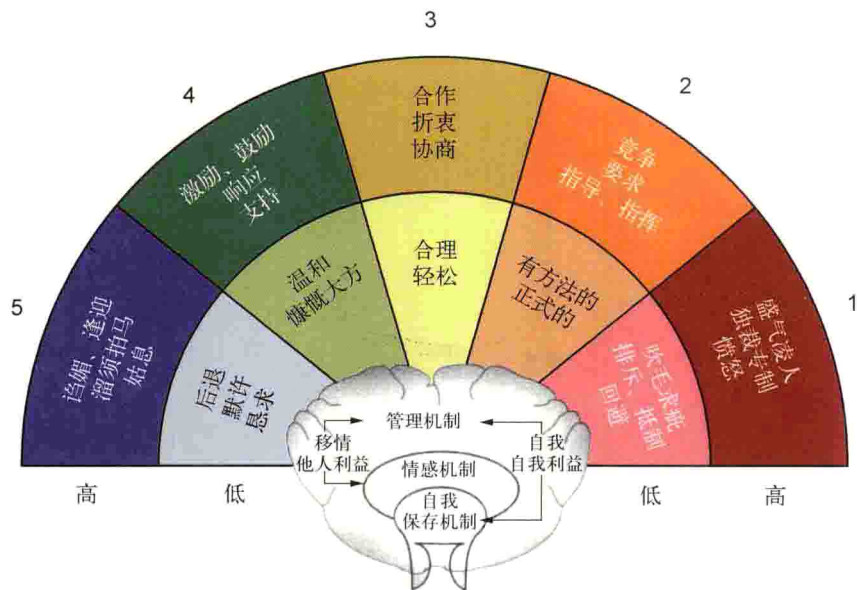
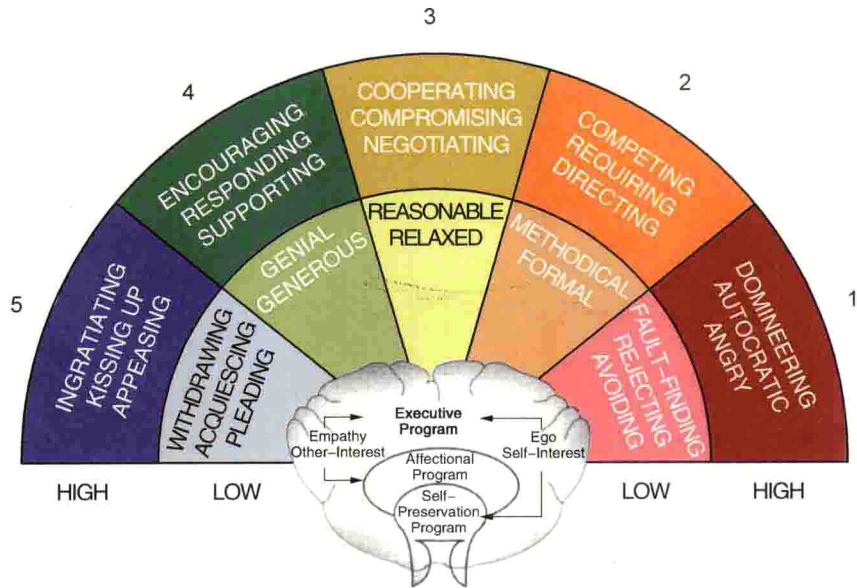
献给我的朋友、同事及领导
国际科技大学 (International Technological University) 创始人
陈树柏 (Shu-Park Chan)

内容提要

杰拉尔德·科里（Gerald A. Cory）从进化的视角，将神经学成果应用到领导力等研究领域，提出了双重动机理论和神经行为学冲突体系模型。人类领导力等行为的根源，是从我们原始脊椎动物祖先的神经结构中开始发生的，并在后来进化的原始哺乳动物的神经回路中得到修正；前者神经结构主要与自我保存功能和优先权相关，而后者主要与社会交往相关。

这两种原型神经回路经常的相互冲突的作用，激发了我们自我保存、社会连结及其趋向动态平衡的内衡调节，形成了支撑所有人类社会互动的双重动机。其复杂的互动动态性与后期人类大脑高级中心的出现，最终产生了人类的社会联盟和全球化组织。

神经回路频谱



The CSN Behavioral Spectrum

序

杰拉尔德·科里 (Gerald A. Cory) 的《大脑、领导力及其一致性》(*Consilience, Brains and Leadership*) 是他有关一致性的前沿思想和研究三部曲中的第三本著作。前两本分别是 2011 年出版的《大脑与市场的科学协调》(*Consilience, Brains and Markets*), 以及 2010 年出版的《精神性及一致性》(*Consilience and Spirituality*)。本书在许多方面与这个多变时代中的全球领导力课题是最直接相关的。

科里的一致性研究是对哈佛大学教授威尔逊 (E. O. Wilson) 对自然科学和社会科学相统一的诉求的回应。最近, 哈佛商学院的保罗·劳伦斯 (Paul Lawrence) 教授和尼丁·诺瑞亚 (Nitin Nohria) 也在他们的著作《激励》(*Driven*, 2002) 中提倡将神经学运用到对领导力的理解中去。

在本书中, 科里从进化角度来研究人类领导力, 从而进一步延伸了这些成果。他采用了不同视角, 整合并加入了与此研究相关的已有的重要成果。

人类领导力的根源, 是从我们原始脊椎动物先祖的神经结构中开始发生的, 并在后来进化的原始哺乳动物的神经回路中得到修正; 前者神经结构主要与自我保存功能和优先权相关, 而后者主要与长幼关爱和社会连结相关。

这两种原型神经回路经常相互冲突的作用, 激发了我们自我保存、社会联结及其趋向动态平衡的内衡调节, 形成了支撑所有人类社会互动的双重动机。这种复杂的互动动态性及其后出现的人类大脑高级中心促成了自然选择, 从而带来能形成并指导社会联盟这种对真正人类领导力出现极端重要的能力。

在结论中, 科里总结了有关领导学的争论, 并对一个自由企业制度经济体中的领导力的性质进行了深度探讨。他也提问并回应了一些关键问题, 如: 西方在商务、经济和政治思想上能与东方一致吗? 鉴于当前的全球经济危机, 我们如何更好地处理商务道德和领导力的问题? 最后, 科里基于他的成果提供了一个新的范式, 来引导我们走向一个全球自由企业制度下公开、包容并具有参与性的政治社会。

在这个全球化以及组织和制度在这个新世纪中的运营出现根本改变的时代,

科里的一致性方法为国内外领袖们和各种跨文化运营的组织提供了有用的视角和工具。《大脑、领导力及其一致性》一书是最及时的贡献。

Gregory M. St. L. O'Brien 博士
美国高等教育集团公司 CEO

目 录

第一章 引言	1
--------------	---

第一部分 传承和基础

第二章 传承和基础	6
第三章 冲突体系的神经行为学模型	13
第四章 互惠行为的总体算法	22
第五章 社会性神经结构的内衡调节	28
第六章 神经结构的有机内衡等式：领导力的工具	32

第二部分 领导力的产生

第七章 博弈论与领导力的产生	38
第八章 鹰鸽博弈分析：统一 ESS	43
第九章 进化为哺乳动物	46
第十章 领导力发展的神经行为学	52
第十一章 社会等级、联盟和领导力的神经传导	58
第十二章 灵长类中领导的出现	65

第三部分 应 用

第十三章 人类的领导力	70
第十四章 使用 DMT 冲突频谱而富有成效的领导行为	74
第十五章 DMT 和领导第一要务：从愿景到目标	82
第十六章 领导力和展望未来	89

第四部分 从当前危机到未来选择

第十七章	中国领导思想中的神经动态性：东西方能一致吗？	94
第十八章	领导力、道德伦理和贪婪问题	99
第十九章	双重动机理论：新出现的全球领导力的新范式	104
参考文献		111
致谢		130

第一章 引言

在学术界中有一种渐趋增长的观点,认为领导学的基础理论存在一个根本的鸿沟。目前,领导学思想分为两派:一派强调财务和战略方法,一派强调组织和群体发展方法(如见 Wood, et al. 2011)。

其基本假定条件是不同的。因此,商科的学生很自然会感到困惑。当他们学习战略管理或财务管理知识时,他们只听到自我利益驱使的人,他们听到的是如何增进他们雇主和股东的自我利益,并如何适应这个体系。但是在下节课中,他们可能进入到一个完全不同的世界。领导学或组织行为学的教授基本不涉及到自我利益的范式。他们强调的是如何塑造一种转型愿景如何开发团队合作,如何激励道德行为。这类议题通常会挖掘一个移情动机或能力,他们有这么做的激情。

有些商学院将两种观点结合到一门统一的课程中。尽管这样,他们仍然掩盖了一个事实:他们没有一个统一的思维方式来结合战略决策(即定义公司的定位目标及如何达到目标)和领导力(即如何授权和引导员工)。在自我利益模式之下,没有一种可行的领导力学说能与之和谐相处。但是,自我利益模式目前是最有影响力的管理范式。

这种自利模式由于一个原因而非常盛行:它一直被经济理论错误地认为是一种“科学”,因为“严肃的”商务理论是从中产生的。由于它是唯一“科学”的模型,虽然没有确凿根据的合法性,但一直最安全、并广泛运用到研究和实践中。

但是,面对今天的经济和环境危机,即便是最严肃的“自利模式”的信徒也提出了这样的问题(如美联储前主席格林斯潘在2008年10月在国会的证词):这种对自我利益的追求是否能作为商务和经济领导人的有效的万能指导?近来,由于金融服务机构中的波动和错位证明它并未很好地发挥作用,而且对自我利益是否能引导我们面对环境危机,如气候变化,以及全球经济的共同繁荣等方面也存在许多严肃的疑问。

同样重要的是,这个范式的科学性质最近也越来越多地受到行为经济学这一新领域中的一些学者的挑战(如, Cory, 1992, 1999, 2002ab, 2004, 2006ab, 2009, 2010; Levine, 2002, 2006; Lynne, 2006; Chan et al. , 2008; Duffy & Cory, 2008;

Li & Chan, 2011; Mourghabel & Duffy, 2011; Patlolla, 2008; Ross, 2007; Tomer, 2011; Wilson, 2006)。这些新的挑战主要来自自然科学,主要是进化神经学或神经心理学中的新的发现。

除了来自行为经济学的挑战,一些前卫的学者最近尝试将管理学和领导学理论的基础定位于脑科学(Lawrence & Nohria, 2001; Lawrence, 2010; Cory & Kivley, 2010; Wood, et al. 2011)。因此,有必要将包含这些重要议题的相关文献集合在一起。

许多相关文献不仅来源于脑科学,也源于进化神经学和动物行为学。这些努力在过去五十来年中主要并不只是在欧洲进行。美国生物学家 Warder Clyde Allee 意识到将动物研究用于理解人类领导力的重要性,提倡搜集和评论这些零散的文献(Allee, et al. 1947)。

动物行为学是从跨物种的视角来研究动物行为,其研究方法得到了国际认可。1973年,三位该领域的欧洲学者 Konrad Lorenz、Karl von Frisch 和 Niko Tinbergen 被授予了诺贝尔奖。在 Allee 提出研究倡议的 60 多年之后,一群欧洲学者(King, et al. 2009; van Vugt, et al. 2008)总结了一些重要研究并提出了将来的研究方向。最近几年,“进化神经行为学”这个术语自出现以来,已经结合了相关进化神经学和动物行为学的研究(如见 Cory & Gardner, 2002)。

双重动机理论(DMT)基于这些早期的、但又是全新的发现,是一个快速崛起的替代传统经济理论的选择。它是对旧的自利范式的科学挑战,因此,它与领导学研究息息相关。

DMT 理论是基于我们人类是哺乳动物这个最基本的分类事实。哺乳动物已经进化出自利和移情的大脑回路。与冷血动物、自我保存、自利和不合群的脊椎动物的大脑回路相对,哺乳动物已经进化出了温血性和关爱的神经回路。这两种原型回路的相互作用的结果,使老幼关爱、家庭生活及社会生活成为可能。这两种相关的原型大脑回路的不断地相互作用也成为所有形式的社会交换的基础,从亲属间的分享、赠礼到市场经济出现之前的社会礼物经济,直到传统经济学的供给和需求。

虽然 DMT 理论是近年来主要在行为经济学领域出现的,它与领导学思想的相关性日渐明显。因此,本书将这种新思想运用到领导理论方法中,致力于解决其中尚未解决的问题。

本书的第一部分为 DMT 理论建立了必要的科学基础。其中第二章讨论了马斯洛的早期贡献,他试图将人性根植于生物学这门自然科学中。之后,本书认可了前美国国家心理健康研究所大脑进化与行为实验室主任保罗·麦克林的开创

性的成果,他的“三位一体”大脑的概念,经恰当地更新和提炼,为联系自然科学神经生理学和所谓的“软”社会科学提供了一个基本平台。同样,它也为理解人类领导学的出现提供了进化神经行为学基础。

第三到第六章讲述了人脑生理学的神经行为学冲突体系(CSN)模型。该模型在麦克林成果的基础上,提供了人类进化不同阶段发展而来的两种原型神经回路。最基本的是从早期脊椎动物进化而来的自我保存回路,这个回路提供基本的生存功能和行为,包括觅食、自卫和繁殖。它是冷血的,并没有涉及社会生活。

第二套原型神经回路是在从早期脊椎动物进化到哺乳动物的过程中出现的。与这个回路一起出现的是哺乳动物的一些特性,如养育、照顾、联系、玩耍和社会连结和互动。这些自我保存和情感的双重动机回路,被后来进化的更新的大脑中心所覆盖,这些后来出现的大脑结构部分为灵长类和人类提供了更加高级的能力。它们动态的相互作用成为所有人类社会交换行为的基础,从家庭分享,到前市场社会中的礼物经济,到自由企业经济中的供给和需求。他们的相互作用也是人类领导行为出现的基础。

本书的第二部分追溯了原始人领导能力的出现。第七章、第八章以博弈论中的数学工具解读脊椎动物中领导行为的出现。主要讨论了进化稳定性策略的内容,如潜在的仪式化攻击行为和手段在爬行动物中体现得更加全面,并在人类一支的进化中传承下来,成为竞争和领导行为出现的基础。这些先祖的策略是冷血、不合群的和自我防卫的,但也显示出已提供了和平共处的原始形态的基础。

第九章论述了哺乳动物及移情神经回路的出现,这个回路提供了持续的社会竞争和合作的基础。移情的出现能够将失败者包容在社会架构之中,因此,促使了层级和等级的社会结构的发展。随着灵长类和人类的高级大脑中心的进化,通过同化并在双重原型回路基础上,人类开始具备结成联盟的能力。由此,真正的领导力要素第一次出现了。

第十章和十一章将基础的动机神经生理学结构与进化行为策略在其出现的关键阶段上联系到一起。第十二章探讨了灵长类中领导力的表现,特别分析了黑猩猩及其进化到成熟人类过程中的领导力发展。

本书的第三部分提供了一些人类领导学的实际应用。第十三章论述了领导学的不同定义,介绍了CSN模型的改进版及引申——冲突频谱。作为实际案例,第十四及十五章运用冲突频谱来分析团队领导行为,以及分享愿景与目标对于组织成功的重要性。第十六章总结了有关领导力的一些论述,即在自由市场经济中领导力的性质,并与第四部分内容相呼应。

本书的第四部分从DMT视角探讨了一些更为广泛关注的问题。第十七章提

出并回答了一个关键问题,即东西方在商务、经济和社会思想上能否一致?考虑到当前重复的经济危机,第十八章探讨了商业道德和领导力问题。

最后一章基于 DMT 模型提供了一个新的范式,指引我们走向一个全球自由企业、开放、包容和参与的政治社会。这一章通过犀利的观察进一步总结到,我们所进化的相冲突的神经结构(我们大脑的进化生理学)组成了有机的、从而在某种程度上是可变的共性来驱动社会交换,包括重要的领导行为。如果理解不了这个发展动态,所有有关领导力的研究和理论都只能说是环境造成的,或最终由民族中心主义而形成。

第一部分 传承和基础

第二章 传承和基础

双重动机理论(DMT, Dual Motive Theory)为领导学理论提供了基础。领导力所需的特质都根植于我们哺乳动物的社会脑结构中。领导力本身是深度社会化的。没有社会互动的能力,就不会有领导力。领导力其他更高级的功能或特质,如规划、决策、预测,都是从这个根本的冲突动力中产生的。

最新的和更高级的前额、眼窝的神经回路及其他高级回路,都是在基本双重回路的要求和刺激下出现,并在基因上被选择。如果没有自我保存和情感、或利己和利人的两种原型回路,或自我和移情的冲突动力,就不会有领导力的问题。

所有的科学都是建立在已逝去的东西之上,难得有一些巨大改变能将我们引入全新的方向。这对支持 DMT 理论的神经行为学冲突体系(CSN, Conflict Systems Neurobehavioral)模型也适用。为了探索和发展,我从已经去世的著名学者那里获益匪浅并深受启发,其中最主要的是亚伯拉罕·马斯洛(Abraham Maslow)和保罗·麦克莱恩(Paul MacLean)。

马斯洛需要层次理论

最初我受到了马斯洛需要层次理论结构的启发。在马斯洛的等级概念中,人类需求从低到高依次为:生理需要(饥渴)、安全需要、归属或社会需要、尊重需要和自我实现的需要。

马斯洛认为这些需要都是自然产生的,即当我们满足了生理基本需要时,我们的安全需要就会产生。当我们满足了我们新产生的安全需要时,下一个归属需要或社会需要就出现了。接着出现的是尊重需要,最后,当这些需要都满足了,处于需要层次理论最高层的自我实现需要就会出现(Maslow, 1943, 1968, 1970)。

马斯洛的需要层次理论在过去 60 年中,已经出现在心理学和行为学的每一本基础教科书中,它也在组织行为学的大多数课本中出现。作为一种便于参考的行为机制,其影响已广为流传。它也在一些有关动机的理论普及性读物中非常多见。马斯洛的这个著名概念也是最早的有关人类生物遗传模式的代表性研究之一。

虽然马斯洛主要不是谈及领导力理论,但是他的需要层次理论对领导力思想非常重要。尽管如此,马斯洛需要层次理论也有严重不足,这个不足也限制了它