

第一本提出“搜商”概念的著作



搜商

人类的第三种能力

陈 路◎著

- ◆ 搜商高，情商高，智商高，需要具备的第三种能力。
- ◆ 比智商和情商重要，这是搜商和智商、情商的区别。
- ◆ 它既不是一个容易被培养的技能，更是一把双刃剑。



目录

Content

- [第1节：目录](#)
- [第2节：柳传志序](#)
- [第3节：G.Salvendy院士序](#)
- [第4节：自序](#)
- [第5节：序章：金手指助你成功](#)
- [第6节：20年相对100万年](#)
- [第7节：钱钟书的“照相机”](#)
- [第8节：知识减肥](#)
- [第9节：阿拉伯迷宫](#)
- [第10节：忒修斯与袁世凯](#)
- [第11节：人类从来都没有遗忘](#)
- [第12节：社会运转的新型蒸汽机](#)
- [第13节：智商、情商，还有搜商](#)
- [第14节：搜索—搜商的本质特征\(1\)](#)
- [第15节：搜索—搜商的本质特征\(2\)](#)
- [第16节：N次搜索](#)
- [第17节：侠客岛传奇](#)
- [第18节：搜商实证研究\(1\)](#)
- [第19节：搜商实证研究\(2\)](#)
- [第20节：老教授与邻家孩子](#)
- [第21节：“万事通”和“包打听”](#)

- [第22节：搜商是生活艺术](#)
- [第23节：快鱼吃慢鱼](#)
- [第24节：以质取胜](#)
- [第25节：精确打击的另类思考](#)
- [第26节：搜到“好帮手”](#)
- [第27节：模范家庭的新定义](#)
- [第28节：精明强干速成术](#)
- [第29节：家庭不能滥用搜商](#)

如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。



微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、 历届茅盾文学奖获奖作品
- 2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜

3、 25岁前一定要读的25本书

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和
得到电子书

也可以在我的网站（周读）www.ireadweek.com 自行下
载

备用微信公众号：一种思路



本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ: **2338856113** 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称: 幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为: 周读 网址: www.ireadweek.com

第2节：柳传志序

陈沛书《搜商，人类的第三种智力》推荐语
搜索引擎技术的迅猛发展无疑给人们在海量信息中快速获取自己需要的知识提供了极大便利，由此看来善用搜索技术可能会演变成网络时代人应该具备的一种重要能力，这时候提出“搜商”概念，并把它与智商，情商比照研究，颇有新意和启发

——联想控股有限公司总裁柳传志

第3节： G.Salvendy院士序

G.Salvendy院士序

随着计算机技术的进步和它对社会各方面的渗透，计算机系统中存储了大量的知识，这些知识都可以通过各种搜索引擎来获得。这种获得知识的能力，本书作者称之为“搜商”。

这本书在一个很恰当的时间出版，因为它为人工智能运作获得信息提供了框架和概念，以及运作上的方法论，这也是中搜公司的核心。本书的作者正是中搜公司的高层领导。通过人工智能搜索系统，你作为一个用户，将更容易查找到网上你想要的信息或者相关的信息类别，这比没有智能的搜索更快捷、更方便。

这本书将告诉你如何更好地理解这种智能的意义和过程，从而使我们在搜索能力上有更多的收获，你也能够从网上查找到更多科学、专业和个人的信息。

这本书既面向初学者，也面向在互联网上查找信息的专业读者。

Gavriel Salvendy

美国工程院院士

美国普渡大学教授

清华大学系主任暨讲座教授

第4节：自序

自序

是什么样的能力使我们人类能够超越其他物种而成为万物之灵？

是什么样的差异让一些人收获成功，一些人品尝痛苦？

除了不断地积累知识以外，我们有没有成功的捷径？

100年前，法国实验心理学家艾佛烈·比奈（Alfred Binet）发明智商（IQ）测试法以后，人们以为找到了衡量人自身能力的客观标准，可是人们很快就发现身边的成功者并不都是“班里学习最好的人”，于是开始了对IQ局限性的争论。作为人类最重要的智力因素IQ虽然已被广泛地接受，但是与此同时，人们也在寻找其他衡量人类认知能力的标准。

10年前，哈佛心理学家单尼尔·戈尔曼（Daniel Goleman）写了一本关于“情商”的书——《情绪智力》，这是除IQ以外衡量人类智能的第

一次尝试。现在，“情商”（情绪商数）在整个世界也已成为家喻户晓的心理学术语。

随着信息时代的来临，知识更新日新月异、飞速地积累。我们穷极一生的学习成果与人类的知识总量相比，显得那样的微不足道，犹如沧海一滴。我们的时间不够用了，我们的脑袋装不下了，我们学习知识的速度有时候甚至不如知识更新的速度。每当思考到这个问题时，总有一个声音在质问我：“是掌握知识重要，还是掌握获取知识的能力更重要”？

知识爆炸的时代对我们的学习能力提出了严峻的挑战，但幸运的是，现代科技在加速知识增长的同时，也为我们提供了更强大的获取知识的工具。比如说，互联网已成为人类最大的知识库；比如说，搜索引擎已成为人类获取新知识最有效的手段。

于是我认为，人类有一种未被认识的能力叫“搜商”，它是人们借助工具获取新知识的能力，即搜索智力。

我想，“搜商”概念的提出不是偶然的，是人

类信息技术发展的必然产物。搜商作为搜索智力，人类古已有之。从问路、查地图、翻阅图书资料，到使用搜索引擎，都是人类搜商的体现。但是到了信息爆炸的今天，随着数字科技的发展，特别是互联网和搜索引擎的诞生，人们获取知识的能力在现代科技的放大作用下产生了显著的差异，所以搜商作为一种新理论就应运而生了。

作为对人类认知能力的探索，本书具有一定的理论性。但我尝试用故事的方式通俗易懂地表达我对人类第三种智力的认识，希望能够做到雅俗共赏，对每一个读者都有所帮助。

陈沛

第5节：序章：金手指助你成功

序章金手指助你成功

你听说过这样一个古老的故事吗？

从前，三个穷愁潦倒的书生，有幸遇到一位神仙。神仙说他会点石成金，问他们有什么要求。第一个人说：“我要很多金子”。神仙用手指往地面上的一堆石头一点，石头就变成了很多金子。第二个人说：“我要很多很多的金子”。神仙也满足了他。当神仙问到第三个人的时候，那个人却说，他不要金子，只要神仙那根手指头。

显然，第三个书生更聪明。因为神仙无论给他们点了多少金子，那数量都是有限的，总有用完的时候。如果有了点石成金的手指头，那么他想要多少金子就会得到多少金子。这样一来，他所拥有的金子就将是无限的了。

当然，这只是传说。世界上不存在神仙，自然也就不会有用来点石成金的手指头——金手指。

其实，当今的世界无奇不有。十年的搜索经

验使我们深信：在信息时代，使用鼠标点击搜索的那根手指头，就是故事里神仙的那根金手指。

在信息社会里，知识就像汪洋浩瀚的大海，它无边无际。任何一个人，不管脑袋瓜子有多聪明，它所拥有的知识都极其有限，只不过是大海中的一个水滴而已。但是，如果你拥有了网络时代的金手指，那么你所需要的知识就会源源而来，无穷无尽。这时候，你所拥有的就不是知识多少的数量问题，而是获取知识的无限能力。这种搜索能力，我们叫做“搜商”。

有人把网络赞之为“无限精彩的网络”。我们想，如果改成“无限可能的网络”，或许能够说明更多的问题。我们一旦有了金手指，就有可能实现这种无限的“可能”。迄今为止，网络是人类最大的知识储存库，它所蕴藏的知识量绝对是不可想象的。你的那根金手指，也就是打开这个巨大宝库的金钥匙。有了它，宝库就属于你了。

网络界还有一句夸张的广告语，叫“网尽天下”。如今，网络的强大功能已经逐渐地被人们认识到了。许多行业里的后起之秀，在知识上可

能不及老一辈，但是他们具有“网尽天下”的雄心和勇气。比起老一辈，他们更强调获取知识的途径和方法，即利用网络的特殊功能，从人类最大的知识储存库里随意地提取自己所需要的那些最适用的知识。如果说知识是金子的话，那么网络搜索就是“点石成金”了。人们拥有这种点石成金的能力，就是我们所说的“搜商”。高搜商致胜！

搜商，古人业已有之——比如利用图书的目录索引搜寻知识，但是只有当今信息社会的网络搜索才具有至高无上的地位。如今，利用网络搜索获取知识已经成为人类社会发展的的大趋势。如果说直立行走是人类进化的转折点，那么网络搜索的应用，不妨看成人发展的又一个转折点。因为直立行走解放了人们的双手，而网络搜索则是解放了人们的大脑，让大脑能以最简单的方式获取最需要的知识，不为那些无用知识所累。这是人类发展的一个崭新的阶段——这种说法，大概不能算是夸张吧！

弗兰西斯·培根有句名言：“知识就是力量”。问题在于如何获得知识？利用网络进行搜索，便

是一条捷径。只要你拥有金手指——具备网络搜索能力，轻点指头，你就可以获得你所需要的一切知识。这就是金手指的特异功能！

其实，金手指的神奇之处远不止此。轻点指头，任何疑难问题都可以迎刃而解，或者找到了解决问题的途径；轻点指头，一场艰苦的战争大获全胜，一夜间你成了伟大英雄；轻点指头，你的财源滚滚而来，不小心竟成了亿万富翁。这些都意味着：时代的金手指具有不可思议的魔力。

金手指助你成功！

第6节：20年相对100万年

第一章脑袋不够用了怎么办？

头脑不是一个要被填满的容器，而是一把需被点燃的火把。

——古希腊普罗塔哥拉

吾生也有涯，而知也无涯。以有涯随无涯，殆矣！

——《庄子·养生主》

1. 20年相对100万年

2300多年前，亚里士多德和弟子们在林荫道上散步。走到一颗树下，亚里士多德若有所思地发了一声感叹：“无书可读啊！”弟子们便问道：“难道图书馆里的书您都读完了？”亚里士多德回答说，早在自己收门徒之前，图书馆里的书就已经全部读完了，连可以搜集到的外国书籍也都已经倒背如流。在发了一通感叹之后，这位“古代最博学的人”决定，一边做老师，一边动手写书。正因如此，后来的西方学者们才有幸读到了《物理学》、《诗学》、《尼各马可伦理

学》、《政治学》、《形而上学》、《工具论》等这些光辉著作，从中得到教益。

同一时期的中国汉代儒生，也是如此。虽然经历过黄帝、炎帝时代和夏、商、周三代，中国文明已经得到了很大的发展，古籍也很多。但是，经过秦始皇的焚书坑儒，汉代的儒生们手头上却只有寥寥几种种树、占卜的书，以及有关秦人对秦王朝歌功颂德的碑文。于是，他们也只能自己写书，供后人阅读。

直到500多年前，人类“无书可读”的情况仍然没有太大的改变。文艺复兴时代，伟大的实践科学家、画家达·芬奇就抱怨无书可读。他重复着前人的老路，以自己的亲身实践，写下了许多科学论著。

然而，进入20世纪之后，情况却发生了巨大的变化。海量的知识突然决堤一般向人们袭来，成为工业时代之后最宏伟的人文景观。据美国权威部门统计，目前全世界每天发表的论文达1.5万篇，全球印刷信息的生产量每5年就可以翻一番。《纽约时报》一周刊登的信息量，相当于17

世纪一个专业学者穷极一生所能接触到的信息量的总和。美国学者曾经计算过，当今全球学科总数至少有6000多门，能够在大学里开设的学科却不到一半。在教育相对滞后的中国，大学教育的一级学科和专业有88个，二级学科和专业654种，仅仅是全球学科总数的1/10。据英国学者詹姆斯·马丁统计，19世纪，人类知识的倍增周期为50年；20世纪前半叶，缩短为10年；70年代，再次缩短为5年；80年代之后，几乎每3年人类知识的总量就翻一番。最近20年来，人类生产的信息总量，已经超过自人类产生以来100万年生产的信息总和。

几乎在一夜之间，人类面临的就不再是如何拥有更多知识的问题，而是如何消化和利用海量知识的问题了。

2、你的脑袋能装多少？

有一个它行业的运行长，自认为非常聪明，知识非常渊博。在与别人高谈阔论时，他总是引经据典，口若悬河。有人怂恿他参加中央电视台王小丫主持的《开心辞典》节目，他却不屑地说，

这种娱乐节目有什么难度？作为大公司的运行长去参加，那成什么体统？话虽如此，他仍然忍不住看了一期《开心辞典》节目。不看不知道，一看吓一跳。“澳大利亚海滩上的某种贝壳是什么颜色的？”不知道！“中国第一张电影海报宣传的是哪部电影？”不知道！“劳力士手表齿轮的齿数是单数还是双数？”不知道！“中国清朝皇帝头戴的皇冠有几颗珍珠？”不知道！“人类穿的鞋什么时候开始分成左右脚？”不知道！王小丫在电视里提出的几十个稀奇古怪问题，他一个也答不出来，反而是他的12岁儿子答对了几个。这个自以为天文地理无所不知的运行长突然发现，自己一个美国留学回国的大知识分子，在这个信息时代里竟然也是一个大大的无知者！

另一个故事发生在一个公司的办公室秘书身上。这个秘书非常聪明，记忆力特好，在很多时候，老板都把她当作数据库来使用。有一次，老板遇到了一个非常棘手的问题不能解决，急忙把秘书叫来询问。“这个产品的那个部件，到底是什么花纹？”“某某某“从美国发货到达北京需要多

久时间？”“告诉我准确的产品部件型号和规格”。秘书一时想不起，忙说：“不知道，等我查查”。老板一时心急，不禁大发雷霆：“你怎么什么都不知道！你的脑袋不是什么都知道吗？！”一向自信满满的秘书，顿时产生了一种严重的挫折感。

这些人真的是脑袋不够用了吗？我们不禁产生了一个疑问——我们人类的脑容量究竟有多大？能够储存多少信息？我们必须承认，即使一个人再聪明，他一生中通过各种途径获得的信息毕竟是很少很少的。尤其是对于目前人类生产的难以准确计算的信息总量来说，单个体人类的脑容量及其短暂的生命时间，根本来不及完全吸收理解，也根本不可能全部运用于实际。因此，从某种意义上说，人类知识的增长和分化，已经超过人类所能承受的限度。这正应了中国那句老话：“海水不可斗量！”

人的脑袋，似乎真的不够用了。

第7节：钱钟书的“照相机”

3、钱钟书的“照相机”还管用吗？

也许更大的问题并不在于人类的脑袋能不能够储存人类生产的全部知识。最大的问题是——就算能够全部储存，又有这个必要吗？

著名学者钱钟书有着“照相机”式记忆力的赞誉。其实，何止于钱钟书先生，中国自古以来，就从不缺少以博雅为高的文人学者。远者，如韦编三绝的孔子、《资治通鉴》的作者司马光、著名宰相王安石、大文人苏轼等等。据《三国演义》第六十四回载，益州张松初见杨修，杨修出示《孟德新书》，以夸曹丞相大才。张松看了一遍，说是战国无名氏所作，曹操“盗窃以为己能”，于是从头至尾背诵一遍，并无一字差错。杨修大惊说，“公过目不忘，真天下奇才也！”又据说，王安石在一次与下属官员闲聊时，听到其中一个官员话里的偏僻典故有些错误，于是脸色有点忿然，说：“尔辈坐不读书！”中国古代文化人对知识记忆的准确性，可以说苛求到了极至。近

代以来，拥有“照相机”式记忆的大人物也不少，如林纾、梁启超、康有为等等，无不如此。但是，当“照相机”的记忆发展到了极端，也就走向了它的反面——束缚创造力。

有一位与钱钟书同样著名的学者陈寅恪，也有着超乎常人的记忆力。在青年时代，陈寅恪就感叹中国“无书可读”。于是，陈氏负笈西渡，遍游美国、英国、法国、德国等西方发达国家。十几年后归国，又再一次感叹世界“无书可读”。在陈氏的大作《柳如是别传》中，他引用了经、史、子、集以及散落于各处的野史传说书籍多种，又结合了政治史、经济史、世界史、考古学、文献学、民俗学等多门学科的论据，对明末清初的名妓、“秦淮八艳”之一柳如是进行了全方位的研究。诸如此类的事迹，还有陈氏颇被学界非难的一件事：利用博古通今的学问，考证唐代杨贵妃进宫之前是否处女的学术研究。其记忆力之惊人，恐怕也只有钱钟书等极少数人可以媲美。

在惊叹这些著名文人、学者难以企及的“照

相机”记忆力之余，我们产生了这么一个疑问：尽管拥有着这样惊人的记忆力和这样渊博的知识，但是，他们的学术成果却更多地产生于文学、史学、考据、经学、伦理学等领域，而不是在思想领域，更不用说自然科学领域了。中国之所以长期停留在中世纪，而没有产生“文艺复兴”，没有催生出“工业革命”，社会生产力一直得不到飞速的发展，与这样一种读书方式和文化风气不能说是没有一点关联的。就像宋代文人，读书极多，文化极高，议论起来口沫横飞，排山倒海，但是到敌人兴兵犯境的时候，却拿不出一点应对之策，最终国家不免亡于异族之手。我们承认，他们这些人在文学、史学、考据等方面，以及文化创建等等方面是一流的，不可取代的。但是，这种读书方式值得进入现代化、以发展社会生产力为第一任务的所有中国人学习吗？我们是应该反思一下了——“照相机”式的记忆力，真的那么管用，那么无往而不胜吗？

据说，钱钟书先生在一次访问美国时，参观了美国的国家图书馆。他对记者说，我没有想

到，世界上还有这么多书不需要读。在钱老先生的话中，我们其实听到了他对知识记忆的一种深刻反思。

中国秦代以前的文化典籍之所以得到保存，据说是因为一位名叫伏生的老人能够把那些书全部背下来。当人类进入21世纪的信息社会，已经掌握了比印刷术更方便、更快捷、储存量更大的信息储存与传播的技术——电脑和网络，利用人脑储存知识的“伏生”们已经圆满完成了他们的使命，可以彻底地告别历史了。

历史不需要“两脚书橱”！

4、假如爱因斯坦在今天

也许爱因斯坦是第一个反对大量记忆知识的人，而他也身体力行地实践了不对无用知识进行记忆的理论观点。

据说，大发明家爱迪生想找一个助手，却总是找不着。爱因斯坦问他判定应征者合格或不合格的标准是什么，爱迪生把一张写满问题的纸条递了过来。“从纽约到芝加哥有多少英里？”爱因斯坦读完一个问题，便说：“这需要查一下铁路

指南”。“不锈钢是用什么做成的？”爱因斯坦依然自问自答，“这得翻一翻金属学手册”。读完之后，爱因斯坦幽默地对爱迪生说道：“看来，我也不能做你的助手。我落选了！”

爱因斯坦对于具体知识的不热衷，还有两个特别有名的轶事。有一次，爱因斯坦出外散步，一边思考问题，不小心走迷了路。于是，他在公路旁用公用电话给电话局打了一个电话：“喂，我是爱因斯坦。我迷了路，不知道怎么走回家，也不记得自己家里的电话号码。您能告诉我吗？”另一次，朋友向爱因斯坦要他家的电话号码。爱因斯坦说了一声“可以”，便开始翻出电话黄页查找。朋友大吃一惊，说：“难道你连自己家的电话号码都不记得？”爱因斯坦却回答道：“我为什么要费脑筋去记这么容易就可以在黄页上找到的东西呢？”

此外，还有一个未经证实的传言。有一天，爱因斯坦在给学生们上课时突然忘记了一个数学公式。他非常自然地对同学们说：“等我到图书馆查到这个数学公式之后，我会在下一堂课告诉

你们”。然后，爱因斯坦跳过这一段，继续讲课。假如爱因斯坦在今天，他很有可能会奇怪地发问：人们为什么要面对海量知识长吁短叹，抱怨自己的脑袋不够用？那些无用的知识，人们为什么非得装在脑袋里不可？

第8节：知识减肥

5、知识减肥

纵观人类几百万年的发展史，绝大多数时候食物都不够吃，所以人的基因里面就有了见食物就想吃的因子，就算吃不了也要分给朋友，以便自己没有食物的时候可以从朋友那里也分到食物。直到近代社会，美国的20世纪50年代，对于中国可能是80年代，整个社会第一次有了吃不完的东西，所以人类面对的主要问题不再是没东西吃，而是解决食品过剩和不断想吃的基因之间的矛盾。于是出现了减肥。知识也是一样，漫长人类文明的发展史上，人们总是感到知识不够用。长期以来，人们跑图书馆、做笔记、抄资料，想着如何存储一些知识。可是到了信息时代，随着互联网的诞生，出现了永远消化不完的知识，读不完的信息，人们需要的却是如何通过只记忆最有用的知识来解放大脑。于是搜索引擎就成了信息时代的“减肥食品”。

研究机构在对世界10家跨国公司进行调查后

发现，人们每天要处理的信息远远超过他们的分析能力，大大妨碍了决策效率，甚至导致决策失误，或者难以作出最佳决策。有专家分析认为，目前美国公司在收集信息方面花费的成本，已经超过了信息本身的价值。

在国际影星、武术大师李小龙身上，曾经发生过这样一个故事：一个原本练习空手道和泰拳的学生问李小龙，为什么自己总是不能领悟到截拳道的武学真谛，练习的时候总感觉不对劲。李小龙拿出两个水杯，全部倒满了水，然后问这个学生：“你怎么样才能把左边杯里的水，注入右边的杯子里”。学生想了半天，说：“这是不可能的”。李小龙微微一笑，把右边杯子里的水全部倒掉，然后再将左边杯子里的水注入右边杯子里，说：“很简单，我们只需要把左边杯子里的水倒掉就可以了。你要学习、理解和运用一种新的武术，就必须把你脑子里的武学知识全部抛弃掉”。

各门学科知识的学习与运用，岂不也和学武一样？很显然，在这个时代，我们的知识不是不

够用，而是太多了。臃肿的知识储存使我们的脑袋“内存”不能够灵活调用，致使人脑这台天生的“计算机”运行起来变得异常缓慢和迟钝。但是，只要我们暂时遗忘掉无用的知识，把它们抛到无意识的最深处，就可以接受新的有用知识，扩充我们的认知能力。

“知识减肥”概念，还涉及到一个知识运用的效率问题。

禅宗有个著名公案：宋朝有一个学禅的人，向大禅师和尚宗杲请教“禅”的真义。宗杲答了一句：“弄一车兵器，不是杀人手段。我有寸铁，便可杀人”。这句名言说得很漂亮，甚至连当时的理学大师朱熹也非常欣赏。在后世人编的《朱子语类》里，就曾记载朱熹引用这句名言，并对之加以发挥，以教导学生抛弃无用的知识，直达有用知识的彼岸，掌握最有效的学识能力，成就真正的学问。

事实上，在这个时代，即使我们不主动对知识进行弃旧迎新，迅速发展更新的知识也会很快将我们遗弃。据统计，一个人所掌握知识的半衰

期，18世纪为80—90年，19世纪为30年，20世纪60年代之前为15年，80年代以后缩短为5年。照此速度发展下去，我们目前掌握的知识，也许不到1、2年就全部被更新淘汰。这就意味着，“知识减肥”已经不仅是一种时代的风尚，抑或是一种人们寻找、容纳和获取有用知识的有效手段，更演变成了时代发展对人类能力的强烈要求。

小贴士：搜索引擎的蛋糕到底有多大 来自艾瑞的搜索引擎报告

根据IRESEARCH的调研数据显示，2005年，中国搜索引擎用户9706万人，占互联网用户总数的87.4%。比2004年增长29.1%。比2002年翻了2.6倍。2006年，中国使用搜索引擎的用户将达到11900万人，2010年，这一数字将达到2.16亿。

2005年，中国搜索引擎用户的日均搜索请求量达到40650万次，2006年，将达到72900万次，2010年将增长到24亿次。

2005年，中国搜索引擎用户日均使用搜索引擎次数为6.1次；2006年，这一数字将达到7.7

次；而2010年，搜索引擎日均使用次数将达到12.1次。

第9节：阿拉伯迷宫

第二章走出知识迷宫

一个自由的人除了从书本上获取知识外，还可以从许多别的来源获得知识。

——美国总统杰斐逊

1. 阿拉伯迷宫

大文豪博尔赫斯曾经写过一篇小说，故事取材自阿拉伯寓言。

巴比伦国王为了戏弄来访的阿拉伯国王，把他带进一个迷宫之中，自己偷偷溜走了。阿拉伯国王走了一天，都没有走出迷宫。于是他祈求上天，让他走出迷宫。上天答应了他的请求。阿拉伯国王从迷宫里出来之后并没有抱怨，只对巴比伦国王说：“如果可以，下一次我请您参观我的皇宫里的迷宫”。当巴比伦国王应邀前来，阿拉伯国王立即命令武士把他绑起来送到沙漠深处，再给他松了绑。巴比伦国王面对没有墙、没有门、没有路的沙漠迷宫，找不到任何出路，终于饥渴而死。

在某种意义上，今天人类生产的无穷无尽的知识就是这个寓言故事里的“沙漠迷宫”。无穷无尽的知识，也就是无垠的沙漠，有人陷身其中，迷失了方向，既不知道身处何地，也不知道出路何在——因为在沙漠上，任何一个方向都可以成为道路，但又极有可能并非成功的道路。与此同时，我们又不能否定迷宫的道路是存在的，迷宫的出口是存在的，生存和胜利的希望也是存在的。在这里，人们面临的难题就是，哪一个方向才是正确的方向，哪一条道路才是走出迷宫的道路，怎样才能找到那条隐藏着的成功道路？

如果可以把包围着我们、却又不能为我们所用的海量知识比喻为迷宫，那么，迷宫的出口就是那些对我们有用的知识。

恰好又是博尔赫斯，写了一个关于知识海洋——无穷无尽的图书馆的故事。在这个题为《通天塔图书馆》的故事中，人类社会被比喻为一个无穷无尽的图书馆。在这个图书馆里，所有的人都在对知识孜孜以求，每一个人都在寻找一本能够解答人类奥秘的圣书，或者能够找到这本圣书

的目录索引。但是，大多数人找到的都是些废弃、无用、垃圾的书籍和资料。这个寓言故事，正好象征着我们每一个人在享受知识带来的乐趣同时，也要面临被知识迷宫包围的危险，而唯一的出路，就是必须努力寻找属于对自己有用的那一部分知识，得到我们人生际遇、人生问题的各种答案以及解决方法。自以为非常了解迷宫，对一切迷宫都不放在眼里的巴比伦国王，最终困死在阿拉伯王国的沙漠迷宫之中。如今的我们，面对着比沙漠迷宫更为广袤、更无方向的知识迷宫，是否能够找到一条通向出口、通向有用知识的路径呢？

第10节：忒修斯与袁世凯

2、忒修斯与袁世凯

在希腊神话中，准备杀死迷宫中吃人牛怪的英雄忒修斯，在面对迷宫时也不知所措。他曾经以为，自己在杀死牛怪之后，必定也被困死在牛怪藏身的迷宫之中。但是幸好，在一位公主的帮助下，他终于得到了一种走出迷宫的方法，那就是拿着一个线团，在进入迷宫时放出长长的线，待杀死牛怪之后，再循着这根长长的线走出迷宫。通过这个方法，忒修斯终于在杀死牛怪之后没有被困死，而是英姿勃发地走出了被牛怪精心设计的迷宫。

我们从忒修斯的故事中想到，人们在知识的迷宫里找到一个出口，也许需要的只是一条小小的线索，而这个线索又往往是可以自己制造和发现的，就像忒修斯用线团放出长线一样。对于今天的人们来说，这个道理就显得非常简单了。一个初次进入图书馆的人，总会对成千上万的图书望洋兴叹。但是，当他学会使用目录索引，一切

知识就向他打开了方便之门。这些目录索引，就是引导我们既能进得去又能出得来的知识迷宫的忒修斯线团。

不独知识如此。人的生活 and 经历，也像是一个一个的迷宫，只要找到那个小小的线索，就可以找到出路，解决问题。但是，社会生活往往没有目录索引，也就是说，并不是每个人都能走出迷宫的。

在电视剧《走向共和》中有一个故事。1898年，李鸿章代表清政府签订了丧权辱国的《辛丑条约》，归国后，清政府为平息众怒，撤消了他的一切职条。但是，慈禧太后放眼满朝文武，竟没有发现一个人可以担当李鸿章卸任后空缺下的北洋大臣职务。作为淮军最有才干的高级将领，袁世凯以为机会来了。于是他到处钻营，企图获得北洋大臣的顶戴，掌握大清军权。袁世凯先是背弃了一手把他栽培起来的李鸿章，向李鸿章的政敌翁同龢靠拢，然后向多位王公大臣送钱送礼，苦心巴结。但是，奔波劳碌的结果却是一无所获。最后，他找到了慈禧太后的亲信、新任九

门提督、军机大臣荣禄。荣禄说：“瘦死的骆驼比马大。这事，老佛爷只听李中堂一个人的”。袁世凯一听这话，立刻懵了，后悔不该背叛李鸿章。很显然，在面对人生转折点时，袁世凯没有找到解决问题的真正线索和道路。

你看，在进入具体的社会生活环境之后，现代人知识迷宫问题就变得复杂得多了。固然，无论是在书本知识上，还是在人际关系网络中，搜索和找寻对自己有用的那一部分，理所当然被人们首先要解决的问题。但是，人类生产的知识海洋——包括人生阅历等无形知识——不可能是一个早已编好目录索引的大型图书馆，而具体人生中的具体事件，同样也是没有命定的章节结构，可以让人们随便检阅利用。在此情况下，我们如何才能创造或发现一条解决问题的线索呢？

3. 潜水的故事

且让我们在探索和找寻知识迷宫出口的道路上稍作停留，花一点时间与精力来研究一下现代的心理学。因为它对于解决知识迷宫问题将会有更大的帮助。

有一个著名的心理学实验。一个心理学家让接受实验的人在潜入水底后记忆英语单词。在受试者表示自己已经全部记住之后，心理学家让他浮出水面。但是，当心理学家询问受试者是否还记得那些单词时，受试者却突然发现，刚记住的单词居然大部分都忘了。于是，心理学家再次让他穿上潜水服潜入水底。受试者回到水底环境，重新接触到水底世界的声、光、色、影，突然发现那些通过对水底一景一物的联想而记住的单词，竟然一下子全都从“遗忘”中苏醒过来，而且记忆得特别清晰，甚至连他自己是怎么展开单词与环境的联想过程，也记得清清楚楚。

在一部根据现实生活编写的外国小说中，主人公老是喜欢说谎。他说谎的原因其实非常简单，就是因为他常常遗忘事情，而当别人向他询问时又不愿意说自己忘记了，只好用谎话敷衍。但是，当他一旦接触到与忘掉的事情环境相似时，却又能把事情回忆起来，并且说得头头是道。久而久之，所有的人都认为他在装疯卖傻。从此以后，人们便经常用“忘了吗？没忘吗？真

的忘了吗？真的没忘吗？”这样的绕口令来讽刺他，使他的生活过得非常痛苦，连自己也在经常问自己：“我真的忘了吗？我真的没有忘记吗？”

心理学家在进行了多项试验和观察之后，发现人的记忆系统有外显记忆和内隐记忆的区别，这两个不同的记忆子系统的功能与表现完全不一样。在通常情况下，人能够意识到的只有外显记忆，而内隐记忆则需要一定条件的刺激，才能从无意识、潜意识中苏醒过来。于是，我们可以知道，大多数时候人们的“遗忘”并不是真的遗忘了，而是将知识和经验暂时封存，抛入无意识、潜意识的深处，在需要的时候，或者在受到环境刺激的时候，才会浮出意识的水面，成为人们可以感觉到的记忆。

正是因为有了这样的心理学研究成果，情景再现、还原现场成为现代心理学治疗失忆症的一个重要方法。这一方法也频频被讲求戏剧效果的电视、电影采用。电影《黄飞鸿之西域雄狮》中，在激流中被震坏脑部记忆系统的黄飞鸿，后来在和徒弟对打时打破大水桶，水冲出来以后，

他感觉就像是回到了失忆前的那个现场，于是记忆便恢复了。这也许会给我们带来重要的启示——在通向有效知识的道路上，情景再现、还原现场、找寻原初记忆的联想起点……等等等等。这对于我们找寻知识迷宫出口通道来说，似乎存在着某种非常重要的意义。

第11节：人类从来都没有遗忘

4. 人类从来都没有遗忘

有关遗忘和记忆，我们还需要拥有更多的认识。

在一部阿根廷短篇小说里，小说的主人公富内斯拥有着超常的记忆力。有一次，富内斯向一个外来的朋友借了一本拉丁文书籍和一本词典，仅仅一两天功夫，富内斯就通过这两本刚刚借来的书学会了拉丁文。但是，这样超常的记忆力却使富内斯非常痛苦。因为，在面对具体的生活时，每一个细节和变化他都记得清清楚楚。不仅如此，每一个细节中可以观察到的微小变化，甚至每一次他对细节的回忆中周围环境和自己身体小小变化，富内斯都可以记得毫发不差。于是，富内斯每天所能做的事情，就是观察、记忆和回忆，以及对回忆的回忆。因为脑力耗尽，他根本不能做其他任何事情。尽管记忆力如此超常，富内斯的思维能力却非常低级，因为他的大脑能力只能记住东西，却不能在各种知识中进行

类比联想和归纳总结，甚至连最简单的物品分类也无法进行。

中国也有这样一个故事。一个老和尚从小出家，在寺庙里修行了几十年。他非常勤奋，可以把所有的藏经阁里的佛教经典全部背下来。然而奇怪的是，老和尚一天一天老下去，修行的级别却永远是刚刚入门的“沙弥”。在佛教的术语中，有所谓“智障”的说法，大致意思是：人的知识装得太多、想法太多，思维反而容易放不开，参不透真正的“玄机”。这个老沙弥，就是有严重的“智障”。

现代中国，有一种对应试教育的极端说法——“读死书，死读书，读书死”。这与佛家所说的“智障”也颇为相似。本来多读书、多积累前人经验、多学点有用知识，完全没有错，但是，假如学知识走到了极端，脑袋里装了太多无用的知识，而不会灵活运用，反而会变成“榆木脑袋”，成为“高才低能”的废才。

这些近于寓言的故事，非常形象地表达了对人类知识无止境增长的困惑，及其带来的严重

后果。与此同时，这些有关遗忘与记忆的故事也给了人们一个非常重要的启示——人也许并不需要记住太多的东西。

这也就是遗忘机制和内隐记忆系统的意义所在。在经过大量研究之后，心理学家认为，人类之所以存在内隐记忆，一方面是因为这些记忆暂时无用，另一方面是太多的记忆会使人的脑力不堪重负，影响思维能力。所以，遗忘完全不像人们想象的那样，是人类能力的缺陷。恰恰相反，遗忘是保护人类智力可以正常发挥的一种生理、心理机制。正因如此，遗忘是人类不可或缺的一种基本能力。

我们还可以把这个心理学原理放大来看。对于单个体的人来说，有着外显记忆和内隐记忆的区别，那么，对于整个人类来说，是否也有这样一种可能？——浩如烟海的知识全部是人类创造的，那么，在整体人类的记忆中，这些知识从来就没有被遗忘过。我们之所以遗忘掉某些所谓无用的、无效的、垃圾的知识，只不过是因为它们都封存在人类的内隐记忆中，暂时不用。当我们

需要调用的时候，只需要通过某种特殊的方法，解除遗忘机制，获得真正有效的知识。

人类从来就没有遗忘，遗忘是通向记忆的道路。这无疑是一个重要的发现。

5. 一种能力——“搜索”的发现

让我们回到找寻知识迷宫出口的问题吧！似乎已经耽搁太久了。

从心理学对于遗忘和记忆的研究中，人们可以断定，由于人类生产、发现的知识本身大都存在着这样或那样的联系，而人对于知识的记忆和联想也总是有迹可求、有章可循。因此，在遗忘掉大多数知识之后，人们仍然可以通过种种隐藏的线索和途径，找回那些丢失了的知识。

同理，对于个人从来就没有掌握的知识，只要它真实存在于人类社会，人们就完全可以通过知识与知识、知识与人生、知识与经历、知识与联想之间的横向、纵向联系，找到有效知识存在的蛛丝马迹，获得人生问题的解答。

事实上，心理学的研究以及知识固有的属性，已经为我们走出知识迷宫找到了真正的出

路。这条道路用一个最简单的词来概括，就是——搜索。在这里，“搜索”二字的意义不仅仅是面对互联网的一个工具，也不再是搜索天然存在的道路，而是通过事物与事物之间有机的联系，拓展人类天赋的想像力，创造和发现一条又一条通往知识、通往成功的道路。在这里，搜索是泛化了的知识获取的能力。

中国古代有一个由寓言故事引申出来的著名理论观点：“授人以鱼，仅供一饭之需；授人以渔，则终身受用”。意思是，自己钓到鱼之后分给别人，只能让别人吃一餐饱饭；但是，把钓鱼的技术传授给别人，就可以让别人吃一辈子的饱饭。放到现代信息社会的语境里，我们完全可以对这个“授人以鱼不如授人以渔”的观点做一个后现代式的解构和“误读”，得出另外一种理解——掌握获取知识的方法比掌握知识本身更重要。一句话，“智”比“知”重要。

这也就是说，在知识爆炸的时代，搜索在某种意义上代表着一种比掌握具体知识更难能可贵的能力，并在一定程度上指引着我们前进的方

向。

第12节：社会运转的新型蒸汽机

6. 社会运转的新型蒸汽机

搜索在大幅提高个人掌握知识的能力同时，也为整个社会机器的运转带来了一种新的动力。试想，一个单位里的员工，如果都能在工作的前进之中更快、更有效地获得知识，那么，这个单位的工作效率会如何？即使是一个小小的部门主管，他也会希望自己的员工能够在工作中，迅速获得变化中的可靠信息，并相应做出新的决策，由此取得比别的部门更好的业绩。当你终于成为公司经理之后，就会猛然发现，手下的人越是会搜索，其团队和个体所创造的价值就会更多。搜索和效率，不管是对个人还是对团体而言，都呈一种正比关系。

曾经有两个合开公司的朋友，由于经营策略思路有分歧，最后不欢而散。离开公司的那个人很快注册了一家新的公司。这位新公司的老总第一项工作就是搜罗人才，可是也就在这件事情上遇到了麻烦。很多在行内有能力、有资历的人

才，并不看好他的公司；他有不愿意去挖朋友的墙角，在朋友的公司里拉出一班人马。因此，他只能招聘到对行业不熟悉，或者根本不了解行业的新手。这位新老总的人才搜索宣告失败。但是他并不气馁。他明白，高素质的员工队伍是可以训练出来的，于是他给公司制订了一个“学习计划”，要求员工每一天都必须学习行业知识和电脑技术。他特别强调提高员工的网上搜索能力。在他看来，员工们的搜索能力提高了，就能够及时地掌握行业内迅速更新的知识 and 行业竞争的最新动态，迅速提高公司团队的作战能力。在他的亲自参与和监督下，不久之后，就训练出来了一支不比其他公司逊色的业务团队，迅速在竞争中站稳了脚跟。应当说，新老总这项提高员工搜索能力的工作是非常成功的。也正是这项工作的成功，为他带来事业的成功。

事实上，无论是新公司和老公司，他们都要面临员工的知识老化、知识更新的问题。在激烈的市场竞争中，要保持强大的战斗力，就必须要求员工们能够利用各种有效的办法，跟上知识更

新的步伐，获得新的能力。

肯德基和麦当劳是全球快餐业的巨头。许多人很奇怪，为什么他们竟能保持住全球统一的口味呢？而且，从员工队伍的组成看，似乎每一个刚刚进入肯德基和麦当劳的员工，大多是未接触过快餐业的新手。据调查，肯德基和麦当劳内部实行了一种学习机制。首先，作为部门主管，获得升迁的最基本条件，就是他手下的员工全部掌握了应有的技术，而且还必须培养出一个能取代他的位置接班人。很显然，部门主管会不会物色他的接班人，能不能发现手下员工的知识缺陷并加以改正，在一定程度上取决于他是不是很会观察和搜索。其次，每一个刚刚招进来的员工，必须学会主动学习，主动找工作，主动解决现场出现的任何问题。在这里，搜索的作用更为明显。没有灵敏的学习触角，没有灵活的搜索技能，是学不到任何知识，也得不到任何能力的提高。

通过利用人类的搜索能力，以及制订出完善的激励性学习体制（其实学习也是一种搜索，即搜索有用知识），可以使一个单位的团体迅速提

高业务技能，做出工作成绩。可见，无论是对于个人还是对于团体来说，搜索作为一种实践性非常强的能力，是非常非常重要的。它的重要性，甚至可以比喻为社会运转的新型蒸汽机，是整个社会得以高效运转的基本动力之一。用平常人都能明白的话语来说，就是：搜索可以使你很快掌握技能，成为业务尖兵；搜索可以使你的人才队伍永远保持旺盛的工作能力；搜索可以使你的整个公司充分发挥人才优势，人力资源得到非常快速的更新，以创造更大的价值；搜索能够使人力资本得到大幅度的缩减，大大降低个人、单位、社会的人力资源能耗，取得高比值的生产结果。搜索能力——搜商，作为知识爆炸这个新时代的一种非常重要的智力，已经到了可以单独提出来与智商、情商相提并论的时候了！

小贴士：西方人的搜索习惯

搜索引擎最早出现在美国，和美国有着独特而漫长的搜索文化有关系。中国人习惯从前边开始翻书的目录，而美国人习惯看书最后边的index。他们习惯通过关键字来提高自己的查找效

率。可以说，搜索引擎很大因素上是网络上的书籍索引。在美国生活了8年的陈先生曾经遇到过一件事。有一次，老板秘书要他帮忙找打印机的墨盒设置，他在目录里找了很久都没有找到。秘书看他找不到，就自己过去，从墨盒后边的index中找关键字，直接找到了所需内容的页码。

第13节：智商、情商，还有搜商

第三章漫说搜商

人的天职在于探索真理。

——波兰科学家哥白尼

1. 智商、情商，还有搜商

搜商，是一种与智商、情商相并列的人类智力因素。也就是说，人类除了智商、情商以外，还存在着第三种智力因素，即是搜商。

在大量的工作、生活实践中，每个人都会发现，人与人之间有着重大的差别。究竟是什么因素决定人们收获了成功、挫折、失败的不同命运？究竟是什么因素导致人与人之间的生活、学习各不相同。很多人曾经以为，由德国心理学家威廉·斯特恩在20世纪初提出的"智商"（IQ）概念可以解答这个问题。

智商（IQ）是智力商数的简称，指的是一种表示人的智力高低的数量指标。智商是智力年龄被生理年龄相除而得出的商数。智商表示人的聪明程度，智商越高，表示越聪明。根据比奈测试

法，智商公式为：

$$IQ=MA\div CA\times 100\%$$

MA=智力年龄

CA=生理年龄

“智商”是一个已经具有确定性含义的概念，是人类对自身智力认识的一个阶段性成果。但是智商理论还并不是那么完善、那么理想，还存在许多值得讨论的问题。

大量研究表明，在人群中，拥有高智商的人不超过5%，而拥有低智商的人也不超过3%。这就是说，大多数人的智商高低落差并不是特别大。而且，人们很快发现，智商理论还有一个与实践不相吻合的情况。不管是普通人还是心理学家，都会发现如此这般大量的事实——许多被测出拥有高智商的人，在社会做出的成绩有时反而不及常人。由此可见，尽管从理论上说智商高低是决定人生成就的重要因素，但在实践中并不完全与之成正比。从目前中国的现实情况来看，一些获得成功的人物，尤其是很多社会名流、企业家、艺术家等等，他们并不全都拥有高度发达的

智商；另一方面，一些所谓“高才低能”大学生、博士、博士后，因各种原因导致心理失常，甚至自杀，此类事情也时有发生。高学历当然并不一定意味着高智商，不过，一般说来高学历人群的智商普遍要比其他人群的智商高一些，这也是事实。但是，为何这些智商高于普通人群的人并不都能面对失败、创造成功？

许多心理学家在对智商理论进行深入探讨之后，对智商及其测试方法提出了异议——

首先，在智商的测定方法中，人的生理年龄固然是给定的，但是智力年龄的测定方法却很有问题。根据智力年龄的测定方法对六岁的爱因斯坦进行测量，得到的结果却是属于低智商。这个结果无法解释为何他在日后成为最伟大的科学家。智力年龄作为智商理论的前提和基础，本身就不是很准确的。

其次，智商理论提出的基本依据，来自于对儿童的平均智力测量。其所采用的样本基本上都是儿童。但是问题在于，这样的测量结果却运用和推广至成人。这种方法显然是值得商榷的。在

智商的测试中，忽视了儿童在智力开发过程中产生的变数。从这样的结果中推论出成人的智力水平，无疑是不准确的。中国古代王安石曾写有《伤仲永》一文，说的是一个名叫方仲永的神童，因为不注重后天培养，长大以后变成了一个极其普通的人。根据智商理论，长大之后的仲永，智商理应保持不变，仍然高于大多数人，然而事实却不是这样。

再次，在测试过程中，被测试人往往有焦虑、急躁等情绪波动，同时，智商测试模式也有时限等问题，这些对测验的最后结果都有很大的影响。在智商理论的测试过程中，许多影响最后结果的因素都被忽略了。这样测试的结果怎么能够使人信服呢？

在20世纪80年代以后，心理学家普遍认为，无论是观察法、实验法、谈话法、个案调查法，还是作品分析法，等等，这些智力测试的方法，尽管在一定程度上能够显示被测验人的智力状况，但就总体而言，传统的智力测试所检测的往往只是一个人的言语、数学、逻辑能力，而把许

多潜在的能力排除在智力范围之外。也就是说，人类所拥有的全部智力因素没有被智商理论全部囊括。因此，人类的智力理论还需要补充和完善。社会也慢慢认识到，智商仅仅是成才的一个重要因素，而不是全部因素。

于是，“情商”（情绪商数）概念及其理论应运而生。情商，即情绪智力。

1990年，美国心理学家塞洛维和梅耶接过加特纳的智能多元化理论，创造性地发挥了人格智能的基本思想，提出了情绪智力的概念。情商，即是情绪智力的简称。1995年，《纽约时报》专栏作家、哈佛大学心理学博士戈尔曼出版了《情绪智力》一书，对情商理论做了更精确的论述和说明。这本书的副标题为——“为什么它比智商重要”。因为书中发现和诠释了一种非常重要的人类智力因素——情商，颠覆了智商决定成败的旧有观念，出版之后便轰动全美。情商理论也从此广为人知。

戈尔曼的情商理论认为，人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质，对一个人能否取

得成功有着重大的影响作用，甚至有时会超过智力水平。他认为，情商包括五个方面的能力：

- A、了解自己情绪的能力
- B、控制自己情绪的能力
- C、以自己情绪激励自己行为的能力
- D、了解别人情绪的能力
- E、与别人友好相处的能力

情商理论认为，情绪智力对个体人格发展具有非常重要的意义和作用。情绪智力的重要性在于，它使人能够由自我认知发展到对他人的认知——也就是一种共感能力，从而成为社会交际交往能力的基础。因此，情绪智力在很大程度上左右着人生的成败。此后，美国心理学家在研究中发现，在成功要素中，智力商数仅占20%，而情商却占了80%。因此，更有论者提出了一个“成功公式”：

成功=智商 情商

在一些MBA的研究中，有人提出了成功企业家的情商要素更容易被理解：

- 1.远见与洞察力

2.勇气与决断力

3.忍耐与持久力

4.良好的表达与沟通能力

很显然企业家成功的主要因素并非是智商。

对于人类自身能力的研究，果真就到此为止了吗？

研究表明，人类智商有着基本的平均值。人类的情商虽有较大的差异，但情商的测量方法却和智商的测量方法一样很不精确。情绪和意志力等等能力，怎么能够精确量化呢？——这是对情商理论基础一个非常有力的诘问。因此，以情商的高低来判定人生成就的大小，并没有一个非常牢固、坚实的理论和实践基础，不能完全令人信服。更重要的是，假如以上的成功公式成立，那么人们在工作、生活中的成就完全可以量化甚至预测——测一下智商和情商就好了！然而事实却远非如此。在人类已经发展到21世纪的信息时代之后，智商和情商共同决定人生成败的观点越来越受到冲击。许多智商、情商均不很高的人，比如都市哈一族，同样能够在激烈的社会竞争中获胜。

比尔·盖茨的智商和情商不见得就是世界第一，但这并不妨碍他成为世界首富。这也就意味着，还有一些更重要的因素在暗中决定着人们的生活、工作、事业的成败结果。

今天，我们终于提出了一个全新的人类智力因素：搜商。

搜商与情商相对，情商的全称是情绪智力，搜商的全称则是搜索智力，是人类通过某种手段获取新知识的能力。其公式表达为：

$$SQ=K/T(C)$$

K=knowledge（获得的知识）

T=时间（花费的时间）

C=搜商指数（社会平均知识获取能力）

搜商理论可以说是对并不完善的智商、情商理论的有益补充。从搜商的公式中可以看出，搜商理论尤其强调时间与知识的比值，也就是说，搜商关心和解决的问题是智商和情商悬而未决的遗留问题——效率。

中国古代哲学家庄子曾经慨叹：“吾生也有涯，而知也无涯；以有涯随无涯，殆矣！”当人

类进入计算机网络普及、知识爆炸的年代，我们每一个人都要面对海量知识造成的这个经典困境。我们不得不承认，即使人类拥有再高的智商，再多的大脑容量，再充足的生命时间，也不能满足理解和储存全部人类知识的要求——何况人类的知识正以几何级数量迅速增长。同时，我们也必须承认，对于个人而言，人类生产的许多知识对于个体来说往往是无用的。因此，我们必须在海量知识中快速地搜索出对自己有用的知识，以完成工作生活的各项任务。于是，如何快捷、成功地获取有效知识就成了这个时代人们最为关心的问题。智商和情商理论，都不能解决这个问题。因此，我们必须补充和提出一种全新的智力因素——搜商。

智商、情商和搜商，是一种互补关系，三者共同决定着人生的成败。也正因为如此，我们对于成功的理解是：

成功=智商 情商 搜商

诚然，我们没有把机遇、地域、种族、文化背景等客观因素包含在这个成功公式之内。一方

面，客观因素变数很大，不可能全部量化。但更为重要的是另一方面——无论是对于单个人还是对于整体人类而言，客观因素毕竟是很难控制的，而成功作为一种人类主动行为产生的社会实践结果，最终还是由人的主观能力和人本身拥有的素质来决定的。因此，我们对于成功的理解就特别强调人类自身的因素，尤其是可以大幅度改变和提高的能力因素：搜商。我们不能理解，在远古时代，缺少智商的人类仅仅是看天吃饭就能走出野蛮，创造文明？我们同样也不能理解，缺少情商的人类，能够在政治、经济、文化交流日益频繁的20世纪获得高质量的生存？于是，我们也就更不能理解，当信息时代扑面而来，知识爆炸已经成为现实的21世纪，缺少搜商的人类能够在信息海洋中尽情遨游，创造成功的奇迹，抵达人生的彼岸？

我们必须承认，人与人始终是有差距的；我们也必须承认，人的能力是可以改变的。因此我们才能深刻理解，为什么只有极少数人能够站在各个行业、领域的金字塔尖，接受成功的洗礼。

智商决定人生成败的时代已然远去，情商左右人生命运的境况也已经黯然退场。当人类进入信息时代，陷入信息海洋的困境之中，搜商——人类的第三种智力，无疑已经成为新的决定着我们的事业成败的重要因素。

第14节：搜索—搜商的本质特征(1)

2. 搜索——搜商的本质特征

搜商既然是人类的第三种智力，那么究竟什么是搜商，它与智商和情商之间究竟是什么关系，就不能不说个明白。

搜商和智商、情商虽然都是人类的智力，但是由于各自的本质特征不同，因而彼此间又严格地区别开来。

也许威廉·斯特恩提出“智商”概念的时候，曾经希望它能够囊括人类的全部智力，但是比奈的智商测试法却给了“智商”一个确定的概念，即以人的数学、语言和逻辑等能力为主要内容，也就是说，主要衡量人们在已知知识的基础上，运用抽象、归纳和演绎等方法获取新的知识的能力。这样就使得智商无法包容情商和搜商。因而，智商只能作为人类所拥有的第一种智力，而把第二种智力和第三种智力的位置让给了情商和搜商。

如果说智商只是指人们的思维智力的话，那么情商则是指人们的情绪智力。由此可见，情商

同样没有包容搜商。

至于搜商，它是指人们的搜索智力，既不同于智商的思维智力，也有别于情商的情绪智力，所以，搜商属于人类的第三种智力。

搜商的本质特征是搜索。如果没有搜索，那自然也就没有搜商了。搜索之所以成为搜商的本质特征，是因为搜索使得搜商明显的区别于智商和情商。

“搜商就是人们的搜索智力。”用这句话解释搜商似乎已经明白无误了，其实不然。问题在于：这里所说的“搜索”，其论域是什么？也就是说，“搜索”一词适用的范围有多大？由于人们对“搜索”的论域理解不同，因而对“搜商”含义的理解也就有所不同。

“搜商”的概念是我们刚刚提出来的，然而据我们所知，目前对于“搜商”已经有了不同的理解，其中的分歧就在于对“搜索”的论域有不同的看法。具体说来，有以下三种不同观点或主张：

第一：搜商仅指人们运用搜索引擎的智力。

这是狭义的“搜商”概念。这样理解“搜商”是

有充分理由的。因为在当代，搜索引擎作为搜索工具，具有无可比拟的先进性，如果没有搜索引擎的存在，我们是不可能提出“搜商”概念的。运用搜索引擎进行搜索，就是我们在序章中所说的“点石成金”的方法，用以点击鼠标键的手指头，我们称之为金手指。只是由于某些原因，我们没有把这本书写成这方面的专著。

第二：搜商是指运用物质性工具进行搜索的智力。

这是一种广义搜商的概念。这里强调了搜索的工具性，但是“工具”的含义并不局限于搜索引擎，还包括诸如图书资料、目录索引，乃至“老马识途”的老马等等。但它不包括非物质性工具，比如人的知识。这样界定“搜商”，既可以同智商、情商区别开来，也可以防止把“搜商”概念无限地扩大。

第三，搜商应指人们所有搜索行为的智力。

第15节：搜索—搜商的本质特征(2)

这是最广义的“搜商”概念，我们不妨叫它“泛搜商”。它包括了“搜索”一词的一切应有之义。

从以上情况不难看出，这三种不同的“搜商”概念，仅仅区别于“搜索”论域的广狭不同。因此，它们之间并不存在对错或高下的区别。某种搜索行为是不是属于搜商，就要看它属于哪个论域。比如说，到图书馆查阅资料，对于狭义搜商而言，它不属于搜商；但对于广义搜商来说，它自然算是搜商了。

搜商的本质特征是搜索，通过对搜索的讨论，我们将会更为清晰地理解什么是搜商，并且进一步把搜商和智商、情商区别开来。

下面，我们将对“泛搜商”的搜索属性进行比较具体的讨论。因为这里所说的搜索属性，逻辑地包含了广义搜商和狭义搜商的搜索属性。

搜索的行为性

搜索不同于人们的思维或情绪，它是一种行为，一种具有操作性的搜索行为。作为操作行

为，它总有一个或长或短的过程。这个过程可以是一次性的，即一次性搜索，成功或者不成功，都不再搜索了；但是搜索也可以是两次以上，乃至多次，直到成功或者放弃。

《水浒传》有个有名的“三打祝家庄”故事。宋江听说祝家庄路径复杂，便派遣杨林和石秀前去探庄。杨林打扮成解魔法师，由于没有搜索到见白杨树就转弯的信息，很快便被捕了。梁山的第一次探庄失败。石秀扮作樵夫，从一位老人那里弄清了村里复杂的盘陀路径，探庄成功，从而帮助了宋江赢得攻打祝家庄的胜利。

在这个故事里，杨林的第一次探索操作有误，导致探庄失败；而石秀的有效操作，使得探庄成功。石秀探庄，这是梁山的第二次搜索。

二、搜寻与索取

“搜索”一词，顾名思义，包含“搜寻”和“索取”两个含义。“搜寻”是手段，而“索取”则是目的。

搜寻的手段是寻找或识别，是搜索的行为性的具体表现。人们在搜索的过程中，如果只存在

一种情况，就得设法去寻找，去探明。如祝家庄的盘陀路，那是去祝家庄的唯一路径，石秀终于“探明”了它。如果存在多种情况，那么则是去识别，去挑选。例如伯乐相马，则是在众多的马匹中识别或挑选出千里马来。

搜索的目的——“索取”，就是解决问题，它是搜索的目的性表现。搜索目的可以是知识性的，也可以是非知识性。石秀探庄为的是获取盘陀路的知识，这是知识性的目的，而“老马识途”所要获取的只是军队走出大山的结果，不是知识性的问题。

“老马识途”的故事是说，春秋时期，齐桓公出兵讨伐孤竹，出征时是春天，凯旋时却到了冬天。由于路途的草木景色全变了样，齐军找不到原来的路，在崇山峻岭里迷失了方向。齐桓公派出了许多探子，也没有找到走出困境的路径。大夫管仲想出了一条妙计，他说：“我们可以利用老马的经验。”于是把几匹老马的缰绳放开，让它自由寻路。结果，齐国大军跟随在老马的后面，找到了归国的路。

老马识途，对于管仲他们来说，只是利用老马走出了大山，找到了归国之路。至于这条路究竟是怎样走的，管仲恐怕仍然搞不清楚，其实，他也没有必要搞清楚——因为走出大山才是这次搜索的唯一目的。

三、搜索的工具性

搜索作为一种行为，是必须使用工具的。“工欲善其事，必先利其器”。搜索所使用的工具对于搜索结果来说，是至关重要的。

搜索工具有物质性工具和非物质性工具的区别。

搜索工具通常是物质性的。例如搜索引擎，图书资料、人的五官等等。

搜索引擎是时代的宠儿，有强烈的时代特征。如果没有搜索引擎的发明，人们就很难驾驭今天的信息时代。它是当代最重要的搜索工具。只以搜索引擎为工具的搜索，属于狭义的搜商。

图书资料作为搜索工具的作用也是明显的。特别是在人们用来查找某种知识的时候，它们的

搜索工具性质更为显豁。图书的目录索引，是人们特地制造出来专门用以搜索的工具。

人的五官也是重要的搜索工具，并且是人们最直接、最方便灵巧的搜索工具。例如石秀不认识盘陀路，他去询问老人，这嘴巴就是搜索工具。所谓“眼观六路，耳听八方”，这眼睛和耳朵也是搜索工具。

其他如显微镜、望远镜、胃镜、雷达等等，都是人类发明的物质性搜索工具，也是人类五官的延伸。

使用包括搜索引擎在内的物质性工具的搜索，属于搜商。

非物质性的搜索工具，首先是知识，也包括经验、素养等等。伯乐相马、慧眼识英，搜索者所使用的就是这类非物质性的工具。“老马识途”，直接利用了老马这个物质性工具，同时也是间接地利用老马的经验这一非物质性工具。询问也是利用他人知识的非物质性工具。“搜尽枯肠”的意思是说，为了解决某个问题，利用自己全部的知识和智慧来寻求答案。

包括非物质性工具在内的搜索，属于泛搜商。

本书所说到的内容，属于泛搜商。我们想，就目前而言，让更多的读者了解“搜索”的一般含义，建立“搜商”观念，比使用某种搜索工具更为重要。

四、搜索过程中的智商和情商

搜商和智商、情商虽然各有自己的界定，并列为三种不同的智力，但是在实际搜索过程中，通常都有智商和情商的参与。三者之间存在着比较复杂的关系。

有时候，在搜索过程中明显地存在着一个应用智商或情商的阶段。比如办案人员在侦破一宗盗窃案时，他首先注意到门锁没有被破坏，房子也没有天窗，于是他思考着：小偷应该是从窗台进来的；因为窗外就是田地，有可能留下小偷的脚印。这里使用的逻辑推理，显然属于智商。当然，办案人员发现门锁完好，没有天窗，这已经是在搜索，但是紧接着的推理却是典型的智商，所以，这是搜索过程中的智商。这时候，搜商和

智商表现为交互关系。

《三国演义》中有一则脍炙人口的故事：关公温酒斩华雄。虎牢关守将华雄，连续斩了联军好几员大将，联军领导人袁绍等正在紧张地搜索能够打败华雄的人选，关公自报奋勇，愿意出战华雄。袁绍因为关公只是马弓手而拒之门外。而曹操则认为关公仪表不俗，可以一战，并且为关公热酒一杯。关公旗开得胜，斩了华雄，其酒尚温。在这里，袁绍的冷漠和曹操的热情，都是搜索中的情商，是搜商与情商的交互关系。

在搜索过程中，有时候不使用其他任何工具，仅仅依靠搜索者自身的智慧和推理，这时候既用了搜商，同时也用了智商。例如伯乐相马、慧眼识英等等，它们表现为搜商和智商的交叉关系。同理，搜商和情商也可以构成交叉关系。

至于交互关系和交叉关系之间的区别，可以这样地表达：交叉关系是同时的，既用这，同时又用那；交互关系是顺序的，前面用这，后面用那。

交叉关系

交互关系

第16节：N次搜索

3. N次搜索

我们在日常工作和生活中的搜索，往往不是一次就能完成的。也就是说，为了实现搜索的目的，在许多情况下需要经过N次搜索。辛弃疾《青玉案·元宵》词云：“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。”那可是经过了“千百度”的搜索啊！中国著名的搜索引擎公司百度，它的名字也就来源于此。

有这样一个故事：

一对夫妻在家里做菜，突然发现没盐了。丈夫说，下楼买一包吧！妻子却说，她记得在厨柜抽屉里还有一包。丈夫在乱糟糟的厨柜抽屉里翻来找去，许久也没有找到。他烦躁地说，根本没有嘛！妻子说，你走开，我来。丈夫气哼哼地到一边忙别的去。不到两分钟，就听到妻子说：“找到了！”他不禁跳了起来，问妻子在什么地方找到的。妻子说：“把厨柜里用塑料袋装着的东西重新分类放好，那包盐就自动出现了。这

有什么难的？”

还有一个故事。

20世纪80年代中期，有一个干部家庭的十岁孩子，因为受不了军人出身的父亲打骂，离家出走。家人四处寻找，终于打听到了一条线索——儿子好像跑到某一个学校里玩去了。当他的父母找到那个学校时，全校正在开展课外活动，到处都是学生，可是谁也不认识他们的儿子，更不知道他在哪里。家人在整个学校里四处找寻，看到一个相像的，就追上去，一看不是，又盯上另一个。找了半个多小时，他们还是找不到儿子。于是，只好来到校长办公室求援。校长一听，呵呵笑道：“这个容易，刚好我有事要跟学生们说。”他通知学校广播室，全校学生马上回教室，听校长讲话的广播。然后，他对两个心急如焚的父母说：“现在外边没人了，等我讲完话，你们应该找到儿子了吧！”果然，他们在空无一人的校区内，一眼就看到了池塘边上的儿子。

类似这种事情很常见。像上文中的丈夫和父母，他们掌握的线索并没有错，但是搜索起来并

不是那么一蹴而就，有时候要费很多周折。中国有一个“鱼目混珠”的成语，意思是说，鱼眼睛掉在一堆珍珠里，由于样子相象，很难分辨出来。如果不能细心地一次次搜索，势必会导致搜索失败。在实际生活中，希望通过一次性搜索就能解决问题的大有人在。其实，无论是什么样的搜索，在未得到结果之前，一般都需要继续搜索下去，一步步缩小搜索范围，直到第N次搜索成功。

两枚炸弹落在同一个弹坑的机率是很小的。同样，就一个特定的搜索目标而言，除非马虎大意，在原搜索点“重新发现”的机率是很小的。对于这些已经搜索过的区域或者使用过的搜索手段，必须学会使用“排除法”，避免重复劳动。这是提高搜索效果最为重要的一环。而且，在对搜索到的知识进行梳理，前提必须是认真排查，这样才能逐步缩小搜索范围，直逼搜索结果；或者改进搜索方法，发展新的线索，进行新一轮搜索。在这里，我们应当学习那位细心的妻子和那位聪明的校长。

第17节：侠客岛传奇

4. 侠客岛传奇

金庸武侠小说《侠客行》，讲了这样一个传奇故事：

当时的武林人士都知道，海上有个侠客岛，那里的人们各个武功卓绝而又残忍无比。他们每隔十年便派出使者，给名门大派的掌门人发铜牌，邀请他们上岛去喝腊八粥，但从来都是有去无回。如果有人胆敢不去，就会满门通杀。因此，武林人士无不谈“岛”色变，无人敢接铜牌，但又不肯不接，不敢不去送死。

其实，这是一场误会。原来侠客岛两位岛主在岛上发现了武功秘籍，这是用蝌蚪文刻在石室里的李白诗《侠客行》，每一句都有许多注解，还有插图。两岛主参悟不透，故而邀请天下武林高手前来共同参悟。上岛的每一个人都如醉如痴地迷恋上这门武学，故而不愿意回归故里。至于被杀全家的人，都是一些罪大恶极的武林败类。

长乐帮帮主石破天，也是应邀上岛之人。他

是个呆头呆脑、一字不识的青年，论智商肯定没有别人高，情商也很平常，但他却从那些蝌蚪文中发现了文字笔画本身即是武工招式、内息走向，无意中读懂了其中奥秘，练就了盖世武功。

这个故事奇就奇在那些智商、情商极高的人不能解读的武功秘籍，却被一个呆头呆脑、一字不识的石破天破解了。这只能说明石破天具有极高的搜商。石破天所凭借的只是他那特有的直觉，凭直觉他发现了其中奥秘，完成了这次特殊的搜索任务。在搜索中，人的直觉本身也是工具——一种非物质性的搜索工具。人们常说“女人的直觉很厉害”，并非没有道理。的确，女人们凭借敏锐的直觉，进行过无数次成功的搜索。

侠客岛的故事，似乎给了我们更多的启示。那些智商很高的大侠们，整天围绕着诗句和注解的文字意义争论不休，完全忽略了文字形体的意义。从心理学上说，这叫“思维定势”，是他们过多的知识阻碍了他们的创造性思维。而对于石破天来说，他不认识字，不懂得什么文字理解。在这个时候，他的敏锐的直觉却发挥了决定性的作

用。他从文字的笔画形体上“悟”出了真谛，成功地解读了别人读不懂的武林秘籍。

这个故事，又一次说明了搜商不同于智商或情商。

5. 走出红房子

网上有一个著名的Flash游戏“走出红房子”(<http://b.zhongsou.com>)这个游戏非常有意思，就是假设游戏者醉酒醒来之后，发现自己被关在一所房子里，他必须在密闭的房间里找到一些工具和物品，打开门锁，走出红房子。尽管情节简单，游戏的难度却非常大，里边的某些物品非常不容易找到，而且其用途往往也需要像侦探家一样进行推理、猜测和想象。据说，世界上只有4000人能够在十分钟之内走出这个红房子。很多人都认为，这个游戏是一个“测试智商”的游戏，实则不然。它更是一个测试搜商的游戏——找到走出红房子的方法和步骤，只不过在这个搜索过程中包含有许多智商、情商的成分。

我们不妨仔细研究一下这个游戏的整个流程：

这个人醉酒后，发现自己被关住了，马上产生了走出去的强烈动机，或者说产生了征服这个游戏的欲望——这是情商。

通过推理明确：只有找到一些工具，才能找到走出红房子的方法或途径。——这是智商。

从房间一些比较明显的地方，比如窗台上，桌子上，没有上锁的抽屉里，CD机旁边，可以找到钥匙、金属棒、易拉罐拉环、一只戒指、备忘录等等——这些全是搜商。

很多人在那些明显的地方找到东西之后，仍然找不到走出红房子的途径，便放弃了。一些人则不气馁，继续寻找下去——这又是典型的情商。

通过生活想象或通过无意发现，多次拉开窗帘可得到戒指——这里既有情商的成份，又有智商的逻辑推理因素。

通过两把钥匙，打开抽屉，找到电线和神秘盒子。——这是智商，也是搜商。

从CD空盒子联想到，CD机里可能有唱片；或者缺少这一步，直接通过电线的存在而联想

到，CD机可以利用电线接上电源打开。打开CD机之后，可以从碟仓里得到一把大钥匙——这又是智商，也是搜商。

查看备忘录，原本的目的是看看有没有纪录什么找到其他物品或者走出红房子的线索，却只得到了一张不知何用的标签纸。通过联想和推理，运用易拉罐拉环刮开标签纸，得到不知何用的4位数字。虽然这个收获的意义还不明确，但毕竟是一个收获。——这些都是智商，也是搜商。

把两个圆型戒指和神秘盒子上的两个小圆洞联系起来思考，然后把戒指各放进去；仿照以上的思考，又可以把金属棒放进神秘盒子的长形凹槽。神秘盒子一打开，这才知道是录影带播放机。然后，把缺的一节电池放上，把录影带放上，播放出跳舞者的视频——这些也都是智商。

对跳舞者长时间舞蹈的耐心等待——这是情商。

对跳舞者两手指向同一个地方的特殊动作，发现那个发亮的星星——这是搜商。

紧接着，通过点击发亮的星星，找到墙上的保险柜——又变成了的智商和搜商。

通过对标签纸上不知何用的4位数字和保险柜4位密码进行联想和推理，发现这是保险柜密码，并用那把大钥匙打开保险柜，得到起子。再用起子撬开紧闭的门锁——这些又都是智商了。

在整个“走出红房子”的游戏过程中，我们看到，这个游戏实际上测试的是并不是单纯的智商，甚至即使是智商，也是这次为了走出红房子的搜索过程中的智商。这个游戏综合考察了人类的多种智力因素。

以上仅仅是就游戏的流程而言的。对于玩过这个游戏的人们来说，不同人的搜商不同，其结果是很不一样的。有一些人，脑子停留在几十年前的时代里，就是想不到运用各种搜索工具，甚至不知道怎么搜索物品，不是玩不下去，就是根本无法玩。而另外一些人，在游戏过程中遇到难题时，甚至还没有玩之前，就上网搜索出关于这个游戏的攻略，很快便就解决了“走出红房子”的难题——这就明显是搜商了。在以上的对比中，

我们更加清楚地看到，这个游戏是对搜商测试，同时也测试了智商和情商。

人们只要稍加留意就可以发现，类似这种名为“测试智商”的游戏和题目很多。比如，这张非常有名“多面人像”，（<http://b.zhongsou.com>）明里暗里隐藏着很多张人脸。人们都以为，这张奇图检验的是人的智商。一个网站甚至在这张奇图下标了一句：“能发现9张脸的人智商在200以上。”但是，对于画面、线条、颜色等等基于人类直观本能的视觉印象和感受，怎么能够归于智商的范畴呢？眼睛能看到人脸，耳朵能听到声音，嘴巴能发出声音……这些怎么可能称之为智商呢！此外，很多经正规测试证明是高智商的人，也往往不能找到这张奇图中的多张人脸，这又是为何呢？道理很简单：在寻找图片人脸的过程中，依赖于线索、联想、想象和发现，搜商发挥了最主要的作用。另外，在屡寻不获的情况下，鼓起勇气，树立信心，耐心地继续寻找下去，人们又得借助于情商。在这个过程中，人们对于以逻辑推理为基础的智商的依赖、非常少，

甚至基本没有。因此，与其说这张奇图检验的是人的智商，还不如说这张奇图更多的是在检验人的搜商。

也许，我们应该把事情想得极端一些：一个患痴呆症的低能儿对人说，在一面破损的墙面纹理中，藏有一只兔子的形象，但是一般人即使经过提醒也不容易看得出来。难道说，这个低能儿的智商就突然变得很高了吗？必须承认，很多名为“测试智商”的游戏、图片、题目等等，实际上更多测试的都是人的综合智力。

我们由此想到：在生活中，无论哪一种智力因素都不大可能被单纯使用。如果单纯地强调某一种智力因素，而忽视其他智力因素的作用与意义，必然导致人们生产生活不能正常进行甚至失败。如果我们愿意把各种社会实践都当成一个“走出红房子”的游戏，那么，人类就不可能仅仅运用单纯的一种智力因素取得成功，而必须调动智商、情商、搜商等多种智力因素。

综合应用智商、情商和搜商，人类才能走出社会历史发展的“红房子”！

第18节：搜商实证研究(1)

6. 智商和搜商实证研究

为研究搜商、智商以及其他因素之间的相互关系，我们随机抽取了某IT公司的64人，以及某研究所的19人，对他们进行了智商搜商测试，智商测试选用了标准题目，搜商测试则用单位时间内的正确率来衡量（为容易比较起见，其尺度并转化成和智商相同），并请他们填写了包括性别、年龄、学历、工作类型等相关信息。人事部门提供了工资范围。

一，基本背景数据

性别上，男女之比为63%:37%.

学历上，大专及以下：本科：研究生及以上之比为18%： 49%： 33%.

工作上，技术：非技术类=65%:35%.

二，基本分析

1、从表面上看，男性和女性，高学历和低学历在智商和搜商上的差别皆显著，前者比或者都要高，搜商的差别更大一些。对于技术类和非

技术类，他们在智商上有差异，但是搜商上则没有显著差别。这说明，非技术人员需要有较好的情商而不是智商，但是对于搜索能力的培养和需求却和技术人员类似。这里的显著性是用t-检验和方差检验（ANOVA）得出。

教育

大专及以下 本科 研究生及以上

智商 122 125 133

搜商 91 98 107

性别

女 男

智商 123 130

搜商 95 103

工作

非技术 技术

智商 122 130

搜商 97 102

其中教育的对智商和搜商造成的差别尤其显著。考虑到教育和其他两个指标的相关性比较大，以及在我国高学历的男性比女性明显要多，

因此我们用广义线性模型进一步研究在有教育因素影响的情形下，智商搜商的差别，结果发现工作类型不再有显著性差别，而且性别对搜商的差异仍然存在。结果如下。

模型1：智商的GLM模型=性别 职业 教育
因变量:智商IQ

来源DF平方和均方F值Pr>F

模式42184.97981546.244955.280.0008

错误788075.23706103.52868

修正总数8210260.21687

来源DF类型IISS均方F值Pr>F

性别1150.4164450150.41644501.450.2317

教育2849.1709262424.58546314.100.0203

工作1121.8403697121.84036971.180.2813

模型2：搜商的GLM模型=性别 工作 教育
因变量:搜商

来源DF平方和均方F值Pr>F

模型43632.97556908.243894.780.0017

错误7814817.02444189.96185

修正总数8218450.00000

来源DF类型IISS均方F值Pr>F

性别1995.731044995.7310445.240.0248

教育22412.3951901206.1975956.350.0028

工作1275.668740275.6687401.450.2320

1、表面上看，搜商和智商相关性显著性相关(相关系数=32%，显著性水平F

工作1173.7720943173.77209431.720.1942

教育2472.6082790236.30413952.330.1038

性别159.333584959.33358490.590.4464

搜商1276.0371871276.03718712.730.1028

模型4：搜商的GLM模型=智商 性别 工作 教

育

来源DF类型IISS均方F值Pr>F

工作1369.532198369.5321981.990.1625

教育21658.981892829.4909464.460.0147

性别1796.483053796.4830534.290.0418

智商1506.492839506.4928392.730.1028

模型5：智商=性别 工作 教育（搜商模型类

似，略)

来源DF平方和均方F值Pr>F

模式62371.20256395.200433.810.0023

错误767889.01431103.80282

修正总和8210260.21687

来源DF类型IISS均方F值Pr>F

第19节：搜商实证研究(2)

工作1132.2928773132.29287731.270.2625

教育2646.8482803323.42414023.120.0501

性别190.183810790.18381070.870.3542

计算机139.664397839.66439780.380.5383

搜索1184.5950982184.59509821.780.1863

2、和工资相关性最大的是年龄。在控制了教育和年龄的影响后，智商微弱影响工资，而搜商目前仍没有成为影响工资的因素。

模型6：薪水的GLM模型=搜商 智商 年龄 教育

来源DF平方和均方F值Pr>F

模型515.445587103.089117427.12F

教育20.886101470.443050731.020.3666

搜商10.132137150.132137150.300.5832

智商11.873868261.873868264.320.0421

年龄111.9351465511.9351465527.51

第20节：老教授与邻家孩子

第四章“万事通”不如“包打听”

国际互联网是一个浪潮。他将冲击计算机工业以及许多其他的工业，淹没那些在这一浪潮中还没有学会游泳的人。

——比尔·盖茨

1. 老教授与邻家孩子

一个研究考古学的老教授和一个三口之家相邻而居，关系处得非常好。邻居家的小孩子才上小学四年级，但求知欲很强，经常向老教授请教有关文物方面的知识。有一天，老教授到邻居家闲聊，小孩问这问那，终于有一个问题怎么也想不起来了，无法回答。于是老教授说，等明天我查了资料之后再告诉你。可是小孩子心想，上网查查不就可以了？于是他走进了书房。待他再次来到客厅时，老教授已经告辞离去。第二天，老教授见到小孩子，抱歉地告诉他，自己还没有查到那个问题的答案，准备上图书馆去查。这个聪明的小孩子却得意洋洋地宣称，他已经知道那个

问题的答案了。老教授很惊讶，问这是怎么回事。小孩子说，上网搜到的。老教授一问那答案，果然准确。

做学问的人反而不比普通人更快捷地掌握知识——尤其是书本上的知识，这在十几年前还是不可想象的。但是在网络普及、信息化已成现实的今天，知识和学问已经不再为少数人所专有，只要一个人稍微动一点脑筋，并愿意下一点功夫和时间，就可以从网络、电视、图书馆等等有形、无形的渠道，获得最新最全的知识。

当然，怎么样搜索到有用的知识，是有一定的技巧的。有的时候，线索明明存在，人们就是找不到。

一个大学里的登山队，准备在暑假里去征服福建省某一个不是很有名，但是据说是非常险峻的山峰。至于这是一座什么样的山峰，他们也只是听一个来自福建的登山队员提起过。无论是图书馆，还是网上，除了标明这座山的名字和方位之外，没有更详细的资料。但是，登山的声势已经造出，准备工作也已经做好，这些意气风发的

青年登山队员怎么也不愿意做“打退堂鼓”这样不光彩的事情，最终还是抱着“车到山前必有路”的信念出发了。到了当地，队员们问遍各处村民，都问不出个所以然来。村民们都摇头说，那座山峰是神山，除了神仙和猴子，谁也爬不上去。但是，根据登山队员对地形的初步勘察，这座山理应可以登上。他们都相信，连世界最高峰珠穆朗玛峰人类都可以征服，这座小山怎么会登不上呢？正在议论纷纷的时候，一个女队员说话了——我好像知道有一条路可以登上！众人纷纷问她，什么是“好像”知道？女队员说，在一本登山记中，一个外国登山爱好者似乎提起过福建有座“神山”，他登上过。抱着一线希望，众人派她打道回县城，上网搜资料。她从外国人登中国山峰开始查，一直查到各种登山队的经历，再查到具体的人，再查到具体的人写的登山记……终于，结果出来了——果然有一条险径可以直达山顶。最终，由于这个女队员的成功搜索，登山队圆满完成既定的登山任务，凯旋而归。

从图书馆到网上，到村民中，再到网上，这

个登山队在搜索的道路上绕了一个不算太小的弯，浪费的精力和体力不能算小。实际上，搜索登山之路的线索早已存在于那个女队员的脑海里，假如她能够早一点想起这一条线索，那么登山队就不必要绕这么大一个弯子，以至到了山脚，还要等上几天才最终找到登顶之路。

假如把获取有效知识或找到事业成功之路看作一次次艰难的登山过程，那么，展开有效的搜索，无疑可以事半功倍，把到达顶峰的时间大大提前。

2. 无限放大的知识量

搜商的高低在很大程度上决定了人们生活的质量。这完全是时代赋予的特性。

人们曾经以为，面对无限增长的知识，人们所能做的只能是学习、学习、再学习，直到饱读诗书，学富五车，甚至变成“两脚书橱”。然而，还是那个宗杲和尚说得好：“弄一车兵器，不是杀人手段。”对于具体的人来说，真正有用的知识永远只是一小部分。中国古代有“弱水三千，我只取一瓢饮”的说法，尽管它原意指向女人与

爱情，但其内涵却完全可以做一番新的解读：海量知识，我只取一瓢饮！这样一种从容面对知识海洋的态度，实际上给了我们另外一个惊喜——每个人的知识量都有可能变得无限大了，因为他们可资利用的知识就是人类古往今来创造的所有知识。

从20世纪90年代开始，就有一群自由撰稿人聚集于北京。这群人除了懒散、睡晚、没有单位、没有正常收入、偶尔有点神经质之外，还有一个共同的特点，就是经常往图书馆里跑，或者干脆就住在图书馆附近。每天早上北京图书馆开馆之前，都可以看到一大帮人在图书馆南门口等待一拥而进，颇似赶公共汽车的上班族，这些人中就有相当一部分是自由撰稿人。他们拿到写作任务之后，最重要的事情就是到图书馆查资料。曾有一个自由撰稿人被一家公司的宣传主管询问：“关于我们这个行业，你了解多少？”他的回答是：“一点都不了解。”那个主管非常奇怪：“你怎么替我们写宣传稿？”自由撰稿人非常从容地回答：“资料在图书馆里全有！只需要给我两

天的时间。”整个公司的人都不怎么相信这个口气张狂的自由撰稿人能给他们写出什么好东西来，便告诉他：“给我们写两三篇东西先看看吧！”把他打发走了。谁料想三天之后，自由撰稿人交上来的稿子厚厚一摞。公司的人一看，吓一大跳：“怎么你比我们还了解这个行业？原来你才是行家啊！真是看走眼了，看走眼了！”这个自由撰稿人一句话也不说，暗暗得意。

进入21世纪后，网络兴起，图书馆渐渐门庭冷落。这些自由撰稿人在这个更大的知识海洋中，更加如鱼得水。其一，在图书馆查目录索引，然后让图书管理员拣书，要花费很多功夫，而他自己在书中的字里行间找到可资利用的材料，又得花掉不少时间；其二，图书馆的图书多多少少有点陈旧，远远不能与网络的更新速度相比；其三，并不是每一个图书馆都能满足他们的全部需求。有的时候，这些自由撰稿人会为了几个数据而跑遍整个北京城。

几乎与事实同步的更新速度，以及几乎无限

量的装载容量，已经使整个社会构成了一个无限量放大的网络和知识库。人们拥有和利用这样一个无限量的知识库的方式，完全不可能照搬古人的办法，把它全部装进脑袋里，而只需要一次一次的搜索。这也就是说，尽管我们放弃了拥有更多的知识的可能，但是与此同时，我们也拥有了一切知识。

这就是搜商的意义。

第21节：“万事通”和“包打听”

3. “万事通”和“包打听”

有两个高中时期的好朋友，一个人称“万事通”，是学富五车的“书虫”——知识份子。很多人遇到不了解的知识，或者无法解决的难题，通常会先请教或咨询他。另一个人称“包打听”，大专毕业。尽管逻辑思维很强，理解力也很强，数理化成绩越超一流，但是记忆力差，老忘事。他的好奇心还特别重，经常地跟人问这问那，随时随地一副“不耻下问”和“恭请赐教”的面孔。

多年之后，他们老友重聚，聊到当年共同的爱好——足球，“万事通”说得头头是道。“包打听”一言不发地听着“马特乌斯”、“里杰卡尔德”、“巴乔”这些熟悉又陌生的球星名字，不禁有点黯然——他毕竟还是比我强啊！

临别之际，双方突然想到应该互留电话地址，这才交换名片。“包打听”一看“万事通”名片上的头衔，不由得暗自惊讶，心想：以他的学历和知识来看，这个头衔实在太小了，只不过是一

个公司的小职员。看来，他在事业上不怎么顺心？“包打听”有点恍然大悟，为什么“万事通”对工作和事业之类的话题总是顾左右而言他，为什么谈到生活、收入、爱情、婚姻、名利时，他总是沉默不语。像他这样对知识有浓厚兴趣，甚至有点“知识癖”的人，多多少少是信奉庄子所谓“无用之用”的哲学的。因此，对于“入世”的社会实践而言，“万事通”如此大量的知识积累，不见得是一种竞争优势了。

“包打听”想到这里，既高兴，又可惜，忍不住追问了起来。“万事通”显得有点尴尬，只好承认自己的事业发展不是特别顺利。“万事通”很有感慨地说：“这个社会还是需要你这样的‘包打听’啊！天下之大，我这样的‘万事通’又能了解多少呢？！现在的社会发展这么快，必须学会像你这样到处问，到处找，才能得到有用的东西，才能创造价值，赚大钱。我大学的老师说过，知识并不意味着智慧。我现在越来越能理解这句话了。人积累了很多知识当然好，但真正重要的是，一个人是不是人才，要看他是否能够通过无

限的探索 and 发现创造价值，而不是先期拥有多少知识。而且，从另一个方面说，知识的积累往往是在探索中完成的，如果以前积累的知识成为你创造价值的累赘，就应该抛弃，比如我……”

在这方面，“万事通”也说得那么头头是道。“包打听”说：“你看你看，又‘知识论’起来了！”

“不好意思，不好意思；需要调整，需要调整！”“万事通”一笑，感慨地说道，“我这个‘万事通’，还是不如你这个‘包打听’啊！看你现在的身家，有个把百万了吧？”

在中国，“万事通”和“包打听”谁比谁强的问题，常常引起人们的争议。我们在这里的讨论，并不是说“万事通”真的不如“包打听”，而只是想要说明一个道理：在现实生活中，也许“包打听”比“万事通”更能捕捉到瞬息万变的变化，并相应地做出策略上的调整。所以，在一定的条件下，“包打听”完全有可能比“万事通”更容易、更快捷地创造出更多的价值。

在生活中，往往出现这种“万事通”不如“包打

听”的现象。一个博士生为了领取火车托运的包裹，有可能在火车站转了半天还没有找到行包处，而另外一个第一次坐火车的人，却可以通过车站问询处、路牌标识、向行人打听等方式，快速找到行包处取回包裹。

归根结底，人们所能掌握的信息终归是有限的，但是与此相对，人们取得知识的途径却是多样的。进入现代社会之后，计算机网络的发明，几乎无限制地增加了获取知识的可能性。从前，人们尊崇“万事通”而鄙视“包打听”，但是到了现在，二者的价值高下理应重新估计。“包打听”在特定的时代背景下，已经从历史舞台的配角、小丑一跃成为主角之一，可以与“万事通”同台竞技了。

4. 钓鱼的故事

有两个老头，一个姓李，一个姓王，都是钓鱼的高手，彼此之间既是好朋友，又互相不服气。有一天，他们听一位朋友说，在某山村的溶洞里，有一种瞎眼小鱼，特别难钓。于是他们约定，到那个溶洞去钓这种小鱼，一决胜负。几天

之后，他们去了那个小山村，李老头一住下，就拿起钓具，这里检查那里检查；而王老头只顾着和自己的农村朋友谈天说地。第二天比赛，两人约定下午三点同时出洞，看谁钓的多。李老头在洞里呆了许久，桶里装了不少鱼，还钓上了一只王八。当他自信地走出来的时候，却看见王老头已在外边吃烤鱼了！一看王老头的桶里，满满的全是。他叫了起来：“这肯定是下网捕的！”王老头一晒：“你才是下网捕的！”然后向洞口的草堆一指，说：“这村里的人都用那些草的果实放进水里，引来溶洞深处鱼群。用这方法，才好钓！才钓得多！”李老头一听，傻眼了。无论如何，他输掉了这次比赛，不承认也不行啊！

我们在生活中，经常会遇到一些从来没有遇到过的困难，以及不能解释的现象。搜索作为一种快速获得有效知识的能力，在这里显得特别重要。据说，在红军长征期间，药品特别稀缺，甚至连消炎的常备药也没有，这使得红军的高级将领和医务人员一筹莫展。在打下茅台镇之后，一位首长偶然地看到，一个战士用名贵的茅台酒洗

脚。在经过认真的调查之后，他发现用茅台酒擦洗伤口，伤口就会很快愈合，是一种有效的消炎和治疗方式。这使红军解决了一个非常棘手的问题。此外，在抵御风寒、制作干粮甚至制订行军路线方面，红军很多时候也是通过对当地人的询问、派出侦察员侦察等搜索方式，找到了许多解决问题的具体方法，然后加以实施，取得成功的。

事实上，人们会经常遇到这种完全没有准备却又必须完成任务的情况。一个初到北京的人，人生地不熟，但是又必须走路，必须做事，必须有所作为。只要他会开口说话，就能通过问询从别人的嘴里得到一些有用的信息，使他不至于盲目行动。只要他学会在纷繁复杂的现实中找到自己需要的那一部分，找准一个位置，他就可以成功。的确，很多大学生就是这样找到学校的，很多找工作的人就是这样找到应聘单位的，很多白领就是这样成功的，甚至很多外国人就是这样一点一点地认识北京的。

在人们的工作、生活当中，这种对事件完全

陌生的情况出现的机率是非常大的，而搜商的意义也就此凸显出来。

第22节：搜商是生活艺术

5. 搜商是生活艺术

钱钟书曾经有一句戏言：“把图书馆的书放进自己的书里，然后再把自己的书放进图书馆。”也许我们还可以对他的戏言进行一次戏仿：“把别人的想法放进自己的生活，然后把自己的生活变成别人的想法。”

的确，我们的生活往往就是如此奇妙。通过搜索大多数人对某一事物的看法，然后形成自己独特的看法和观念。在这种看法和观念付诸实施之后，其经验和成果又成为知识的一部分与人们共享，成为别人搜索的对象，为更多的人服务。在这个循环的过程之中，搜商在人们的生活中有了一种审美的特质，一种生活的艺术由此产生了。

从上一节“钓鱼的故事”中，我们已经略知这种生活艺术的大致风貌。在那两个老头比赛钓鱼的过程中，不能说是只有胜负而没有乐趣的。李老头固然输了一着，但是，他同时又在失败中跟

王老头学了一招，使他在以后的钓鱼休闲中，增添了一种全新的技术和知识。这既丰富了他的生活，也丰富了他的人生。

不仅搜商双向度的艺术是存在的，其实单向度的艺术同样存在。

有一个朋友，最近买了一套房子。自然，买房肯定是要装修的，但是这个朋友对空间艺术一无所知，甚至连最简单的配色常识也不知道。虽然他的妻子做为女人多少有点艺术感觉，但和设计师的水平相比，还是差得太远。关于装修，似乎只有一个方案，那就是请装修公司的设计师来设计，但问题是，他们的预算明显不够。怎么办呢？最终，他们想了一个办法：在现成的同房型室内装修效果图图中，选一个比较合心意的作为模型，再按照自己的想法加以改造。

装修效果图很容易搜索，市面上到处都是。只是具体的修改牵涉到配色、造型等各个方面，他们两个没有专业背景的人，不知如何下手。最后，只好到处搜索书籍资料，现学现用。于是小夫妻又是买书，又是上网搜资料，又是请教搞艺

术的朋友……就是这样问来问去，又由朋友介绍来介绍去，他们无意中结识了很多本来无缘结识的设计师、建材商、装修邻居、艺术家等等，无形之中成为了好朋友甚至关系客户。在忙活了好一阵子之后，他们终于弄出了一个比较好的效果图，不仅自己觉得满意，朋友们也说不错，终于可以“多快好省”地实施他们的“宜居计划”了。与此同时，小夫妻突然发现，他们上街买衣服的时候，好像更有艺术眼光了；看到造型不错的建筑，也突然会欣赏了；甚至发现自己多了一份爱好——喜欢跑到书店里，翻阅建筑、美术、雕刻等艺术书籍。

这样艺术化的效果，在生活中是常常发生的。搜商可以使人们的生活变得丰富多彩，艺术化起来，使得整个生活的质量也随之提高了。居室的装饰用品，需要搜索才能全部找到，这是个常识问题。不可想象，假如没有搜商，人们的艺术生活如何实现。一个小小的饰品，一幅唯美的山水画，书桌上的笔筒，厨房里的小道具，窗台上的盆景……诸如此类，有哪一样不得费心费力

才能搜索到。可见，高搜商才会拥有高质量的文化艺术生活。

本来，人们只是为了办一件很小的事去搜索，但是在这过程之中却牵扯到另外一些事件，另外一些细节，来来去去，本来繁重的搜索和寻找，反倒成了一次又一次充满意外惊喜的探险。如果仅仅把搜索看作一次单纯的事件，那么，搜索的过程和结果就是一次次始料不及的连锁反应，由此构成了一个艺术化的故事。我们可以做一个形象的比喻：搜索，就像一次次充满变数的登山旅途，在享受登上山顶的喜悦的同时，也领略了沿途无尽的风光，认识了许多奇异的动植物，经历了充满意外的事件。因此，人们在搜索中的收获，有时远远大于搜索本身。

艺术应该如何定义？我们以为，至少艺术能够产生惊喜。无疑，搜商符合这个条件。

6. 搜商是现代生活

事情还可以进一步放大。

假设我们承认西方哲学家、社会学家对“现代性”的概括——现代社会和现代生活就意味着

人被层出不穷的物质财富和精神财富所包围，那么，我们也就承认了这样一个事实——搜索是现代生活的基本原则，而搜商也就意味着现代生活。

试问，又有谁能够真正逃避搜索？

终于找到了工作，你第一天面对的工作任务就是根据客户的具体地址上门服务，自己却不认路，怎么办？

工作进行到一半，突然发现某一方面的资料没有备齐，怎么办？

午饭时间到了，作为高级白领的你在走出写字楼之后，却发现附近的饭馆已经拆迁，怎么办？

早上赶着上班，走到半道上鞋子掉跟了，近处没鞋店，又看不见修鞋铺，怎么办？

第一次和客户谈判，而你对此却没有一点经验，连如何着装也不知道，怎么办？

整天闷在工作间与住所，没有时间谈朋友，三十岁就快来了，至今一个异性朋友也没有，怎么办？

有了女朋友，带着她上街买衣服，却突然发现自己对时装一无所知，怎么办？

旅游的目的地到了。作为旅游者，在被一大群“宾馆服务生”拉拉扯扯的同时，你面对着林林总总的旅馆，却感觉哪一个也不符合你的住宿条件，怎么办？

父亲打电话过来说，妈妈的咳病又犯了，让你在北京找一位名医生，而你对此一无所知，怎么办？

想带远到的爸爸妈妈逛故宫，自己却从来没有去过，连方向都搞不明白，怎么办？

终于开了个小公司，第一天开业，却发现一个客户也没有，怎么办？

准备开一次产品研讨会，面对一大串的与会名单，搞不懂谁是重量级人物，谁是轻量级人物，怎么办？

明知道一种产品能赚大钱，却不知道这项产品的进货渠道，怎么办？

手下人做不出成绩来，一个比一个窝囊，希望多几个高手来撑大局，怎么办？

老婆病卧床上，希望吃块蛋糕，你却不知附近有没有蛋糕店，怎么办？

.....

我们工作、生活中产生的无数个“怎么办”，解决的办法无非只有一个——搜索。即使搜索并不是解决问题的最终办法，但它毕竟是解决问题最为重要的第一步，并在很大程度上决定着解决问题的效率。搜索作为现代生活一个必不可少的主动行为，与人们生活的质量密切相关；而搜商作为人们在现代社会生存的一种特殊能力，又因其在生活中的重要性和普遍性，升级成为了现代生活的一个标志。也就是这样，搜商便不只是人们应该必备的、只关心具体人生和具体事件的具体能力，而终于具有了一种形而上的哲学意味。

因此，我们认为，搜商就是现代生活。

小贴士——搜索引擎搜打听不到的

转自：互联网

没有搜索引擎是万万不能的，但搜索引擎不是万能的；总有些事情是它搜索不到的。

首先：网上没有的；

其次：网上有，但是搜索引擎库里没有。

如：被认为是劣质网页、非法网页、需要输入用户名、密码方可打开的网页、新网页等而没有被收录；

再次：搜索引擎库里有，但是未能正确索引网页中信息。

如：分词引起误差、图型中的文字信息你看得懂但搜索引擎看不懂、停用词等搜索引擎故意不索引的信息、搜索引擎对某些网页有选择的索引，未索引全部网页信息；

最后：搜索引擎正确索引了网页中信息，但和你用的关键词不同。

如：你用的搜索关键词中含有错别字、网页作者用了错别字、没有错别字，但网页作者用的词汇和你的关键词不同、简体繁体不同编码等。

第23节：快鱼吃慢鱼

第五章以快制慢，搜胜为王
兵贵胜，不贵久。

——《孙子兵法·作战篇》

1. 大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼

自然界有一个基本规律：大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼。处于食物链上层的动物，一般而言，不是大个头一类，就是运动敏捷、速度很快的一类。比如，狮子、老虎体形很大，在走兽里，它们几乎是想吃谁就吃谁。但是，狼和豹却不大买狮子和老虎的帐，因为它们都跑得很快，狮子、老虎吃不了它们。而在捕食的过程中，狼、豹却毫不逊色于狮子、老虎，所以狼和豹也能忝列走兽食物链上游的“高位”。海洋生物更是如此。鲸鱼无疑是最大个头的，但是，最可怕的却是鲨鱼，因为除了凶狠，它们捕食的速度实在太快。

其实，人类社会也是往往类此。在古龙的武侠小说里有一句话：“江湖上，谁的刀快，谁就有理！”这话说得非常有意思。“快”有两种含义，

一是锋利，一是速度。“削铁如泥”的快刀无疑占有优势，而出刀的速度奇快似乎更为重要。假如我们用军事术语来描绘如今这个快节奏的现代社会，可以认为，在任何竞争中获胜的秘诀都是“兵贵神速”。另外，我们还可以先行作这么一个设定：在消化知识和运用知识方面，人与人的差异并不大。那么，在此前提下，谁能更快地拥有知识，就意味着谁能胜出。用武功来形容，那就是“拳无不破，唯快不破”。由于在我们这个时代，拥有知识的方法更多地要依靠搜索，依靠搜商，那么“谁快谁胜”的命题就完全可以置换为——谁更能搜，谁就是王！

可以举一个简单的事例来说明。

有两个大学生，都是名校管理系的高材生。有一天，刚刚一起毕业的两个同学竟鬼使神差地到了同一家跨国公司面试。在面试的过程中，两人的自我感觉都不错，都认为自己能够胜出。面试单位的人事主管也认为，这两个人的专业水平不相伯仲。但是问题在于，适合他们的职位只有一个，不适合的职位，两人却又都表示不愿接

受。这就难为了这位人事主管，他实在是难以取舍。

最后，人事主管想了一个绝妙的主意——让两个大学生到市场上去调查一种医疗器械的市场前景，只不过这种医疗器械根本子虚乌有，是他杜撰出来的空想物。但是，在说明这种医疗器械的性能和特点时，他却是言之凿凿，并证明自己以及很多同事，比如说他的秘书，全都亲身体验过，效果非常好。最后，他强调说：“第一个写出调查报告的人，马上可以上班。”

两个大学生告辞了之后，这个人事主管很得意于自己的试题，不禁在办公室里浮想联翩——究竟谁能第一个证实试题本身的虚无呢？正在此时，秘书敲门进来，说，“这是十分钟前的从您办公室里出来的一个大学生的答卷。”上面只有一行字——“经调查证实，此医疗器械并不存在！”人事主管大吃一惊，连忙把那个在办公室外等待的大学生叫进来，问他是怎么猜到试题答案的。

“我没有猜。但是，您的秘书告诉我，她从

从来没有听说过这种医疗器械，更没有‘亲身体会’过。”这个大学生回答道。

“OK！恭喜你找到了答案！”人事主管笑眯眯地说，“明天你就可以上班了！”

一周之后，这个人事主管的秘书接到了另一个大学生的电话，向她咨询那种“医疗器械”究竟是什么。秘书向他解释之后，说道：“很抱歉，你晚了一步！”

2. 向知识的深度和广度挺进

作为竞争中一项必不可少的能力和素质，搜商的意义不可谓不大。除了速度制胜之外，搜商的力量还体现在更多的方面。从某种意义上说，人们的常识往往容易停留在知识的表面上。当面对现实问题，人们就会发现，那些常备的知识往往缺少更为积极的意义。在这个时候，搜商就成了向知识的深度和广度挺进的一个重要手段。

有一个学西医，刚刚大专毕业的乡镇医生，经常感冒。每次偶感风寒，他就吃药，但却是时好时不好。他的朋友兼同事，一个学中医的，告

诉他：按中医的方法，泡个热水澡，比吃什么药都强。他照法而行，但还是和吃药一样，时灵时不灵。查看相关的医书，也是明明白白写着，感冒初期，洗热水澡，然后蒙头大睡，避风，可以治愈。这使得他非常烦闷，只好感慨——“尽信书不如无书啊！”他的医生朋友都笑话他是“身单力薄”，所以什么药都抗不住感冒；而他的患者要么说他是“不学无术”，要么就是说他“医不自治”。

他受到双重刺激，反而下决心要解决这个问题。他通过各种方式，找到了当地一位出自道门的老中医。一问之下，终于得到了答案——医书上写的泡热水澡，当然没错。但是，在具体操作上，却要求热水要非常非常的烫，洗泡时要达到身体发红，全身淌汗，无法忍受的程度，而且洗泡的时间要超过四十分钟。如果达不到要求，反而会加重感冒病情。另外，此种方法，只适用于感冒初期。有了一次成功的经验，这个只有大专文凭的医生学了乖，到处请教年老、年长的医生，一招一招地学习，一招一招地发现，学到了

很多看似常识，医书上却没有细说的技巧。比如说，手术剪线，不是一剪就了事，而是有一种简单的手法——将握剪刀的手翻转180度，使剪刀口与线结保持1厘米左右的长度，然后下剪方可。否则，极易把线结剪断，留下手术隐患，甚至导致手术失败。从此以后，他的进步非常快，甚至学到了不少闻所未闻、却很有疗效的医术，很快有了一点小名气。

感冒泡热水澡，是常识；手术剪线，也是常识。但是，对于这个医生而言，如此这般的常识是远远不够用的。既然已经离开了学校，各种图书和资料上又写得语焉不详，那么，要想提高医术，成为名医，就必须依靠搜索，发现并请教行家里手了。一个善于学习的人，离不开搜商。

通过搜索，迅速延展知识的深度和广度，是一种常用的方法。

一个专业背景是机械工业的研究生，在分配工作时竟被安排到了一个小县城的新闻部门。如何撰写新闻稿件，如何掌握新闻要素，如何制作电视专题……这些本非理工科出身的他研究的对

象，一下子全部变成了他必须马上解决的问题。虽然他可以混混日子，等几年后调离，但是血气方刚的他却不愿意那样让人瞧不起。于是，他通过搜索，找到了那个小县城里不大可能有的新闻学、电视制作甚至心理学教材和知识，在不算长的时间里把新闻制作研究了个透，迅速成为县城里小有名气的“名牌记者”。

在以上事例里，搜商几乎直接决定了当事人是否能够通过知识延伸，改变自身的处境和命运。明眼人都能看出，挺进知识的深度和广度，对一个正在工作岗位上奋斗的人来说，有着何等重要的价值。搜商的意义，则又在此深入了一层。

第24节：以质取胜

3. 以质取胜，高搜商者为王

在我们这个时代，以大规模的“知识兵团”来进行对抗，已经显得非常落伍了。我们承认，一定量的知识储备，一定量的人才规模，是必不可少的。但是我们也应该认识到，如何运用搜商迅速提高个人、团队的具体能力，达到以质取胜，以小胜多，仍然有着积极的意义。职场上的人总会想：要是我做的事更多、更快、更好，那么工资就会涨得更高；商场上的老板则想，假如团队工作更有效率，那么，不仅会创造更多的价值，同时运行的成本也会降低很多。无疑，只有大幅度提高搜商，可以促成他们的美好想法。

假如用战争来进行说明的话，搜商的重要性就更加一览无余，至为深刻了。自古以来，中国兵家都特别强调搜索的重要性。在最早的兵书《孙子兵法》里，就有关于利用军事情报搜索工具——间谍——的专篇：《用间篇》。从战略角度而言，实现孙子“百战百胜”的军事目的，首先

要实现“知己知彼”。如果说，“知己”对于搜索能力的依赖还不是特别突出，那么，“知彼”则显然不可能离开搜索——“用间”——而独自进行。因此，孙子写道：“三军之事，莫亲于间，赏莫厚于间，事莫密于间。”孙子对间谍的重视程度，折射出几千年前中国古人对搜索这种重要能力的认识，尽管它被局限在情报搜集方面，但却已经被提高到战略意义的高度。可惜的是，《用间篇》也还仅仅停留在对于战争和竞争对手的情报搜集这一个很小的面上，而对于军事人才，乃至一切人才的搜集，以及对人才本身搜索能力的发掘和提高，缺少足够的理论说明。

人们都知道，除了四处搜罗人才之外，各种社会组织还必须做到“尽其才而用”，即使用人才。但这远远不够，——还必须培养人才，培养人才的搜商，让人才在使用中成长。我们认为，人才的发现与培养，应是社会组织一项非常重要的工作，它直接导致了一个社会组织搜商的整体提高，进而对社会竞争产生重大影响。因此，搜商对于现代人才理论而言，是一个非常有意义的

重大补充。

显而易见，只有大幅提高人才的搜商，使之在不断的在工作中吸取新知识、获取新能力、发现新动力，才可以保证由人才组成的一个团体、一个组织、一支军队、一个部门、乃至一个政府，在激烈的竞争中立于不败之地。一方面，对于个人而言，要想在激烈的竞争中获胜，仅仅依靠在学校里学到的知识，绝不可能。人的环境在变化，人的际遇在变化，人的能力也在随时变化。没有高搜商，不会利用搜商提高能力，以最快的速度获得知识更新，就没有理由能够创造出骄人的业绩，领先于他人。没有高搜商，也不可能迅速认识到自身能力的盲区，改变错误的工作方向，避免不利的因素。在这个意义上，高搜商就意味着事半功倍，就意味着高质量的人生。这对于实现人才的价值而言，意义重大。另一方面，对于一个社会组织，比如一个公司来说，高搜商人才比较多，公司则不需要养着低端人才，而在指挥上也能够减小磨擦，趋于便捷。由此，公司人力资源成本便大大降低了；此外，人才搜商的

提高以及有效利用，还可以使公司对市场的了解更精确，更完备，更及时，从而弥补了低端人才的不足，以精兵取胜。

因此，我们完全可以得出这样一个结论——搜商是以质取胜、创造高价值的有力法宝。

尽管在中国古人的军事理论中，关于人才的部分有着不小的遗憾，但是在实践中，中国人仍然有着足够惊人的智慧。唐太宗以科举取士，看着新科进士在皇城城门下鱼贯而入，不禁得意扬扬地说：“天下才俊，入吾彀中矣！”的确，他有资格得意。科举这种人才选拔和发现的搜索工具，比之于汉代的“举孝廉”高出不知凡几。时至今日，考试制度仍然是人才发现和选拔不可替代的有效工具，也是现代社会搜商最有力的说明之一。只不过到了今天这个飞速发展的信息时代，有关社会搜商的探讨，还有着更为广阔的研究空间。在如何培养人才的搜商，如何利用人才的搜商，以及如何有效地提高社会搜商等等方面，还有许多课题需要发现、探讨、实践、研究和创新。停留在古人的认识层面上，是没有出息的子

孙。我们理应站在巨人的肩膀上，向更为广袤的世界进行更为深入的探索。

第25节：精确打击的另类思考

4. 精确打击的另类思考

美国人在两次海湾战争中的表现，令世界人吓一大跳。地面部队还没有出动之前，敌人就已经快被打趴下了，这种场面在从前的战争中是不可想象的。从某种意义上说，是美国人的高搜商导致了战争的胜利——其远程精确打击的前提，不就是高质量的搜索结果吗？在这场典型的“不对称战争”中，美国人动用了间谍特工、卧底线人、间谍卫星、预警飞机……等等情报搜索工具，五花八门，应有尽有。甚至可以说，从古至今的人类搜索工具，从最先进的到最原始的，美国大兵能用的基本上全都用上了。我们不难设想，假使让美国大兵扔掉这些搜索工具，他们的这场战争将会是什么样的一种情景。看看在阿富汗战争中耗尽国力的苏联，以及后来对付车臣叛军经年不能取胜的俄罗斯，就一目了然了。

社会搜商在竞争中的强大优势，正在被激烈“商战”中的企业慢慢认识到。很多企业，往往

是“成也搜商，败也搜商”。

作为竞争对手的两家饮品公司，分别选择了两家公关公司做广告策划。这两家公关公司不约而同地想到，在某一地域投放广告效果显著，而且他们所制订的投放时间和频率也惊人地相似。由于那个地域的广告投放非常之多，他们在争取广告牌、灯箱时，遇到了不小的阻力。也就在这时，两家公司同时得知竞争对手正在做几乎相同的广告投放计划。这使得对于这一地段的广告牌、灯箱等的争夺战愈加激烈。

为此，其中的一家公司召开了特别会议，专门研究这个问题。正在会议进行得热火朝天的时候，一个因公出差的部门经理回来了。他打断了公司老总的发言，说：“就在我刚下飞机的时候，打听到了一个内部消息。一个房地产公司很有可能在我们广告投放的这个地段提前进行一个大型改造工程。届时，这一区域的人流量将会大幅减少。所以，我的意见，放弃这一区域，让对手去占领吧！”

公司老总当即决定，放弃这个已经做得非常

完美的广告投放案。两个月之后，正当他们的竞争对手庆幸对手放弃这一区域的时候，这一地域果然进行了大型工程建设，竞争对手的广告投放计划由此失败。

对于这样一则重要的情报，这另一家公司就怎么会打探不到呢？显然是在搜索上出了问题。搜索是大多数人都能运用的工作、生活技巧，但却并不是每个人、

每个团体都能够驾驭自如、高度把握的。从以上事例来说，那家失败的公司并不是完全没有搜到那个重要消息的可能，而是因为他们的信息触角还不够灵敏，因此被竞争对手抢了一个先机。搜商高，其信息的精确度就高；搜商低，信息的精确度就低。在获得商战的胜利，获得市场生存的空间上，这个原理无疑是颠扑不破的。

一个竞争场上的主体，应该尽量提高搜商，才能保证自己的信息非常精确。在大家都会搜索的情况下，搜度的准确程度将会导致不同的结果。我们应该学会这样反问自己：搜集到的信息全面了吗？信息的来源可靠吗？有没有遗漏的重

要信息？获得的信息中还有哪些不够或未被考虑的因素？等等。这样，我们才不致落后于竞争对手。

5. 高搜商致胜，时代的要求

一家货运代理公司的分公司经理，在十年前就已经拥有了笔记本电脑，但奇怪的是，直到现在他还不会正确使用因特网的电子邮件系统。有一次出差回来，他急急忙忙地跟秘书说：“快插上我办公室的网线收邮件，总公司几天前就给我发邮件了。紧急！紧急！要坏事了！”新来的秘书很纳闷，问道：“宾馆里可以上网，你为什么不在宾馆里收邮件？”他很不高兴地说：“我的邮箱在办公室里，宾馆怎么可能收到？”事实上，几年前就有员工对这位经理说过，无论在什么地方，只要有电脑就可以收邮件。但这个出身寒苦、头发已白的分公司经理，就是不相信天下会有这种事情发生，老以为别人在跟他开玩笑。

在总公司里，这个分公司经理的业绩每年总是排在后面。如果不是因为这个分公司经理在管理和经营上有着异乎常人的天赋，而且是这个家

族企业的一个重要人物，他这个经理的位置早就不保了。总公司经理也在纳闷，每次开年度会议的时候，总忍不住要问这个分公司经理，为什么收到总公司的邮件之后，明明知道会误事，却还要拖延几天才回复和做出决策？这个分公司经理却不答话。他私下对人说，人怎么可能在出差的时候取到办公室里邮箱的邮件呢？“这不是明显的刁难吗！”

这个经理，用我们的话来说，就是明显的高智商、低搜商。然而，不会有太多的人拥有这位分公司经理的好运，能够在一个家族企业里身居高位而不被淘汰。以搜商决胜于商场，是时代的迫切要求，也是大多数人必须面对的命运。

如今，人类社会的知识日益丰富，教育高度发达，精神文明的发展日新月异，人与人之间的差别已经慢慢变得模糊，团体与团体之间的差别也慢慢变得不可预料。曾有一句古诗写道——“江山代有才人出，各领风骚数百年”。到了今天，“各领风骚数百年”已经不可重现。在快速变化的互联网产业中，更产生了诸如“风云变幻

互联网，各领风骚三五年”之类的说法。在职场上，随时有新秀淘汰过时而不思进取的旧人；在商场上，不锐意进取的企业很可能一夜之间就被后起之秀取代。要想在激烈的竞争中永远保持旺盛的生命力，必须通过提高搜商减少人才资源能耗，提高工作效率，这样才能在长江后浪推前浪的时代变革中走在发展的前列，创造巨大的价值，获得骄人的成功！

小贴士：开心词典的万能求助热线

国内金牌益智节目《开心词典》，自开播以来一直受到广大群众的青睐。其央视网站网上答题环节更成为选拔参赛选手的重要依据。这个网上游戏现场，在中搜公司推出划词搜索软件后，一度成为现代搜索技术挑战人类知识的“战场”。

我们知道，开心辞典的题目包罗万象，考察的是一个人的综合知识储备及一些基本的分析计算技巧等，也就是我们俗称的智商。而划词搜索软件能够通过阅读题目的过程中，划中题干中的关键词进行网上搜索查找，迅速指向答案。虽然，开心辞典事先考虑了规避用搜索引擎答题的

因素，并对传统搜索引擎的使用进行了一些限制。但是，新一代的划词技术是可以不通过输入关键词，不需要重复开启浏览器，就可以完成搜索的。它只需简单的一划、一点，几秒钟之内，就可到达搜索结果。于是，在这个游戏中，众多博学多才的选手被掌握现代搜索工具、搜的快的选手无情淘汰了。

大家都知道开心辞典有三条求助热线，其中一条是电话求助。当更多的人开始了解现代搜索工具，在电话答题时，能够迅速利用搜索技术查找答案时，搜索引擎将成为开心辞典的万能求助热线。

第26节：搜到“好帮手”

第六章家家都能巧念经

生活便是寻求新的知识。

——俄国化学家门捷列夫

1. 搜商搜到“好帮手”

在中国现代社会，女人的地位是比较高的；进入现代化之后，职场女性越来越多，对社会的作用越来越重要，甚至很多方面超过了男人。当然，不容否认的是，对大多数家庭来说，主妇的重要作用仍然坚如磐石。一个成功而幸福的家庭，绝对不能缺少一个心灵手巧的“巧妇”（如果是“主夫”的话，那就应是“巧夫”了）。俗话说，巧妇难为无米之炊。在现代社会，人们已经解除了“无米”的困扰。对于生活中的女人来说，当“无米”不再是问题的时候，最大的问题恐怕就是有没有做饭技术的问题了。不管在什么时代，这都是成功“巧妇”的硬指标之一。不过，高搜商的女人却认为这根本就不是问题，因为高质量的搜索可以让她们搜到各种各样的“好帮手”。

一对新婚不久的夫妇，丈夫得了阑尾炎。手术之后，医生交待病人只能吃流食，可是从来没有下过厨房的妻子只能天天煮白米粥，丈夫很不满意。于是，妻子上书店买了好几本广东煲汤法的书籍，又上网查找到煲汤的更加细微的技巧，终于成功地煲出了一锅鸡汤，让丈夫美美地喝了一顿。尽管是第一次，技术有所欠缺，但是，从“亲手煲制”四字品味出的夫妻感情，着实让人们感到这个妻子是个“巧妇”，更是他丈夫的坚强后盾。我们也许可以说，对于家庭主妇而言，类似这样的亲自学习和亲手劳作，在许多情况下还是非常重要的——因为这其中不仅包含着有效解决具体生活问题的途径，还蕴含了人类不可替代的真挚情感。家庭生活中的人们，尤其是女人们，平时是通过什么表达对家庭的爱呢？毫无疑问，是亲自动手打理家庭，在真心实意付出的家庭劳动之中，得到情感的满足，得到幸福的回报。

由于学习、工作、生活的压力，人们已经不像从前那样，有充足的时间来学习和掌握一些具

体的生活技巧。诸如打扫卫生、烫衣服、擦洗厨房用具，以及食物贮藏、皮鞋保养、电器的使用与维护等等生活琐事，是非常需要技巧的。如前所述，这些具体的技巧对于操持家务的主妇来说意义重大。因此，她们必须学会迅速找到各种各样生活的小窍门，来弥补这方面的不足。高质量搜索，在使主妇将家中的杂事处理得快速的同时，也避免了生活紊乱带来的麻烦，使忙碌的人们在家庭中得到更好的休息和保养，一句话，使家变得更像一个家。一个女人能不能成为巧妇，能够成为多么巧的巧妇，取决于她是否拥有高搜商；一个家庭，是不是一个成功的家庭，是不是一个温馨的家庭，则取决于这个家庭是否拥有一个高搜商的巧妇（或者“巧夫”）。

有人说，日本人工作干劲很足，是因为每个日本男人都有一個好妻子。这话说得绝对了些，但也有几分道理。日本主妇对生活琐事的处理能力以及对日本家庭的重要性，是非常有名的。在日本，一个被认为合格的家庭主妇有很多硬性要求，做饭好不好，擦地板干净不干净，家庭空间

整洁不整洁，各种生活用具摆放是不是非常合理……这些细节的要求繁不胜繁。但是，众所周知，现代的日本女性在结婚之前却是非常自由的，生活绝对没有这么严格和琐碎。那么，她们在结婚前后，是怎么快速有效地做到一个合格妻子的所有要求呢？答案只有一个，学习。要达到迅速有效的学习和运用各种技能，就不能不大量地利用搜商了。

日本主妇的高搜商，使她们在操持家务的过程中可以迅速解决生活中的各种难题，使她们的美满家庭成为男人们出外打拼的坚强后盾。中国社会的发展，已经越来越现代化，很快就会像日本社会那样快节奏、高效率，而生活中的琐事也将变得越来越多，越来越细微，越来越琐碎。我们是不是应该学习日本妇女的高搜商，让中国的巧妇更胜过日本巧妇呢？普天之下的家庭主妇们，提高你们的搜商吧，它将使你们找到生活中的好帮手，使你们都变成人人羡慕的巧妇！

如果一个女人并不想当家庭巧妇，而是希望在职场上和男人们见个真章，那么我们认为，可

以分两步走：第一步，让男人操持家务，并以本章本节为例，提高其搜商，把他们训练成“巧夫”；第二步，参照本书其余各章行动。

第27节：模范家庭的新定义

2. 模范家庭的新定义

现代生活的复杂性与多样性令人眼花缭乱，各种生活难题也随之层出不穷，难以应付。按照从前对模范家庭的要求，比如双方都有稳定的工作，双方互敬互爱……等等，虽然仍然适用，但是，在这个发展迅猛的时代，家庭生活却要多出很多内容，发生很多变化。可以说，21世纪的模范家庭，其内涵和外延都发生了巨大的变化，其定义需要改变。我们认为，在当代的模范家庭定义中，必须要有高搜商的内容。

在电影《一声叹息》里，徐帆饰演的作家妻子，在自己动手粉刷屋顶时摔了下来。应该说，对于一个比较有成就的北京作家家庭来说，这种事不大可能发生，而且，社会生活给家庭生活带来的压力，也远远没有这么简单。有一个在外企工作的妻子，有钱有地位，却时常在办公室里偷偷哭泣。其哭泣的理由，经常是莫名其妙——要不是她不能给自己的儿子解答有关动物分类的问

题，就是她不知道怎么样让孩子早早睡觉，致使第二天孩子不愿起床，上学迟到了。有一次，她跪在地上，和孩子玩积木游戏。孩子要求妈妈搭一个昨天一个儿童电视节目里用积木搭出来的宫殿的样子。由于她没有看过那个电视节目，只好胡乱搭了一个。孩子不依不饶，说妈妈是骗子，哭个没完，还不肯睡觉。第二天上班，她一想到这事，又是自己掉泪。

这是一个既可怜、又有点可笑的妈妈。一般而言，电视节目总会重播，而有些内容在网上也可以搜到；假如她有在电视台工作的朋友，也可以托人问问；此外，音像店里也可能有相关的影音资料出售。要了解电视节目的内容，并不是一点办法都没有。假如她的搜商足够高，应该能够解决这个问题，哪里需要用敷衍的办法伤害孩子呢？其实，无论一个家长的教育程度有多高，都一定会在家庭教育上出现跟不上节奏的问题。但是，如果夫妻双方的任何一方拥有足够高的搜商，那么就可以迅速弥补一些不足，完成家庭教育的任务。

与此相似的问题还有许多。比如孝敬父母，首要的任务就是要让父母高兴。那么，什么才是他们高兴的事呢？有不同经历、不同教育背景、不同喜好的父母，有着不同的心理兴奋点。作为儿女，不能不通过各种途径，了解到这些方面的学问。你知道父母喜欢遛鸟，但是却买了一种父母认为不好的鸟食送过来，父母自然不会高兴了。由于性别的差异，夫妻在孝敬父母上是很有差异的。一般说来，女人会有着更准确的心理感觉。因此，高搜商的主妇一定会找到父母的兴奋点，使父母的心情轻松、健康。这一点，值得普天之下的所有丈夫们学习。

有一位家庭主妇，在看望父母的时候，居然只带了一幅半旧不新、甚至有些破损的年画，丈夫很不理解。可是到家之后，父亲看到年画却高兴得不得了，说：“这幅杨柳青的年画，有我的回忆啊，你怎么知道的？”父亲居然把儿子撂在一边，和媳妇大谈起杨柳青艺术以及他的陈年往事起来。

正在努力成为建设模范家庭的人们，应该从

这个故事中得到启发。了解父母的心愿，需要搜商；了解父母的脾性，需要搜商；了解父母的喜好，同样需要搜商。所以，赶快提高整个家庭的搜商吧！

3. 女人的生活艺术

没有一个男人不希望自己的妻子风采依旧；没有一个妻子不希望自己永葆青春；没有一对夫妻不希望自己的居室美观漂亮；也没有一个家庭不希望充满艺术气质。但是，并不是每一个人都能如愿以偿，其中一个非常重要的原因就是——各个家庭的搜商不尽相同，尤其是主妇之间的搜商差距很大。

人配衣服马配鞍，人需要饰美，生活也需要装点。但是，各种各样的艺术生活道具是从哪里来的呢？当然是搜索来的。怎样学到盘头发的新方法？搜索；怎样找到一条配得上原有牛仔裤的衣服？搜索；怎么样知道什么样的品牌化妆品适合自己？搜索；怎么学会自己裁剪属于自己的时装？搜索；怎样进行室内设计？搜索；怎样找到合适的装饰材料？搜索；怎样的花朵才配得上室

内的家俱呢？还是搜索。人们的艺术生活品质，决定于搜索的质量，而搜索的质量则又取决于人各不相同的搜商。

有两对小夫妻，同住一个单元的同一楼层。其中一家姓左的媳妇对家里的摆设非常不满意，常常跟自己的丈夫嘀咕：隔壁家的漂亮地毯，怎么我们从来没有见到过？隔壁家去哪里找来的怪石头，上面的花纹像一幅画？隔壁家的台灯，建材市场上怎么没有？疑问多了，这个媳妇就忍不住到隔壁家去串门打听。回来之后，她闷闷不乐。丈夫问她怎么回事，媳妇说：“真郁闷！他们家的那些东西，都是很容易办到的。地毯是看到一家高级茶庄里有，向店老板高价买了一块；那块怪石是在香山脚下一个店里买到的；台灯更加容易找，就在楼下拐角处的五金店里——我们天天经过，却从来没有进去看看！”左姓媳妇很想不通：这么容易找到的东西，自己怎么就找不着呢？

我们只能这么回答：你的搜商太低了。

每个女人都是天生的艺术家。在利用各种道

具进行艺术创造时，女人和女人之间没有太大的区别。但是，就像这则故事里的两家媳妇，由于搜商不一样，两人能够利用的道具就完全不同。一个搜到了好东西，家里布置得很艺术化，让人羡慕；另一个则因为不会搜索，手头上没有东西可用，只会坐在家里抱怨。因为搜商比较低，对于如何把自己打扮得时尚漂亮，这个左姓媳妇也落后于隔壁家的媳妇，连她自己也觉得自已灰头土脸。其实，她完全不必抱怨和不满。生活中有着那么多创造艺术的事物，有着那么多对生活花样翻新的机会，只要你稍微提高一下自己的搜商，找到那些自己需要的好东西，不就可以弥补生活不够丰富的不足了吗？

第28节：精明强干速成术

4. 精明强干速成术

有一个刚刚大学毕业的女生，非常佩服公司一个部门的女主管。女生觉得这个女主管又要带孩子，又要操持家务，又要卖命工作，换了她早就崩溃了。她非常想知道，这个女主管是怎么把生活打理得井井有条的，有空就向女主管请教。虽然女主管忙忙碌碌，但也乐意告诉她一些秘诀——往往是简单得不得了的一两句话。比如，加班时没法接孩子怎么办？女主管指着桌上的报纸，上面有个家政服务的电话，说：“忙不了的家事，一个电话就够了。”身为北京人的女主管，对某些根本与己无关的问题似乎也很内行——“找房子？搜房网不就挺好么？网易的房产频道也有不少好房啊！”至于业务开展的情况，女主管则不怎么透露。但是观察久了，女生很快发现，哪怕是在打电话问候的过程之中，这个女主管的神经触角也很敏锐，能够迅速捕捉到对工作有利的信息。她觉得，女主管就像是一台灵敏

的信息接收器，来者通杀，又能很快理清头绪，拣出最有利的部分加以利用。这个法律系毕业的女生刚来公司时，女主管对法律的了解还很少。但是过了不久，女生却发现女主管对法律的见解很快提高了。她很是奇怪，问起时，女主管却说：哪天哪天你不是跟我说快速学法律的窍门了？我就是按你教的方法学的啊！

这个精明强干的女强人，很明显拥有着高度的搜商，亲自动手去干的事总是很少的。因此，必须学会利用社会上的各种服务机构为自己服务。对于一个现代家庭的成员来说，这一点尤其重要。我们在生活中可以发现，高搜商的人的特征，就是他总能告诉你，什么地方有什么样的服务内容，什么地方东西质量最好，也很便宜，什么样的生活问题可以通过什么样的途径更好地解决，等等。观察每一个精明强干的人，几乎无一不是拥有高搜商。他们也许并非天生全知全能，有时恰恰相反——他们往往显得知识不足，而人们也总是可以在他们身上找出很多缺点；但与常人不同的是，他们往往不是亲自动手，就很

快解决了由自己缺点带来的种种问题。

其实，没有任何人是天生高搜商、天生精明强干和天生出类拔萃的。我们发现，任何一个精明强干的人都拥有高搜商，女强人尤其如此。对于事业心非常强的职场女性而言，自己动手去学这学那，的确是太琐碎、太浪费时间了。因此，无意于“巧妇”的她们，绝对不能像第一节里那个自学煲汤的新婚妻子一样，自己亲手下厨，照顾丈夫。她们只需要搜索到一个美食馆子，或者通过家政服务机构找到一个会煲粥的服务人员，也许就可以圆满地解决问题了。当然，巧妇和女强人的两种选择，并不代表着搜商高低的尺度，因为，每个人对于事业与家庭的轻重选择，以及自我对于情感表达方式，都会在一定程度上左右或限制搜商运用的范围和层面。作为主妇，通过搜索和学习，“亲自”煲汤，“亲自”洗衣叠被和烧茶煮饭，不仅是要解决问题，同时也在这诸种小事中体现了她们对于生活的热爱，表达她们对家庭最真挚的情感。而女强人们，则可以通过对事业的投入和巧妙地安排生活来表达情感。两者的选

择并不是水火不容的，而是相辅相成、交相辉映的。

无论如何，我们应该承认，提高搜商是使所有普通人变得精明强干的速成术。想要走出平凡生活的人们，想要改变家庭面貌的人们，完全可以利用提高搜商的办法，走进更为精致、更为广阔的生活世界。事实上，社会的专业分工，对行业、专业进行分门别类和专业经营，实则也是社会搜商发展到一定程度之后的必然结果。否则，无法满足人们迅速找到并应用特定工作、生活服务的迫切需求，而导致社会运转效率的下降。因此，从这个意义上说，这个时代的人们必须大幅提高搜商，学会利用社会分工形成的专业服务机构。这是社会发展的必然趋势，也是社会对人类提出来的历史要求。

5. 作为家庭稳定的因素

在快节奏的现代社会，一对夫妻要想维持好上上下下的家庭和朋友关系，非常不容易。正要带着孩子去少年宫参加绘画比赛，母亲却突然病了，怎么办？老家来的亲戚朋友，准备通过你在

城里找份工作，怎么办？卧病在床的父亲从新闻报道上看到，几十年不见的老战友来北京了，希望能够和他联系，却不知道电话号码，怎么办？一个家庭，最怕的就是后院起火，但是，职场上的人们却往往赶不及救火。这种情况，难免是要发生的。

小林夫妻两人结婚十年了，最近却在闹离婚。很多人觉得奇怪，两人平时感情挺好的，怎么会闹到要离婚的地步呢？经过朋友了解，才知道事情的起因竟都是一些小事。有一次，小林妻子接孩子回家之后，急急忙忙跑去公司加班，竟忘了远道而来的小林母亲正在火车站等她来接；另一次，有个穷亲戚千里迢迢到城里来看望小林，小林却因公出差了。因找不到合适的住处，小林妻子竟把还没见到小林的穷亲戚送回了老家；有一次家里马桶堵了，小林妻子和孩子天天上公厕，竟不知道疏通马桶的工具就在杂物间里，也不知道市场上有这些工具卖，甚至不会打电话让物业公司来修理。小林妻子每当遇到这些解决不了的琐事，就只会打电话向丈夫诉苦，末

了，干等着小林回家再解决，然后说一声：“家里有男人真好！”小林很苦恼。其实这些小问题，对小林妻子来说是不难解决的，可是她就是不去寻找解决这些问题的办法，而只会埋怨。久而久之，小林实在不放心家里，甚至感觉妻子是个累赘，于是提出了离婚。

试想，没有能力保持家庭安定团结局面的夫妻，又怎么成功组织一个温暖幸福的家庭呢？这个时代并不要求夫妻两人像机器一样“经久耐用”，对任何一种突如其来的事件都能应付自如，而只是要求家庭成员们应该拥有足够的搜商，能够保证家庭后院不起火，使家庭能够朝着正确的方向稳定前进。一首歌曲里唱道：“军功章有你的一半，也有我的一半。”还有一句名言说：“每一个成功男人的背后，必定有一个伟大的女人。一个成功女人的背后，也必定有一个伟大的男人。”低搜商的家庭是不可能享受到这样的殊荣的；低搜商的家庭，也是不可能把握住家庭的正确走向的。

第29节：家庭不能滥用搜商

6. 家庭不能滥用搜商

有哪一个家庭不害怕家庭危机，不害怕夫妻感情破裂，不害怕兄弟反目、父子隔膜？但是，拥有高搜商，则可以对家庭危机防患于未然，在一定程度上可以减少家庭感情出现裂缝的机率。然而，我们并不认为，滥用搜商，对家庭成员进行“全方位”、“地毯式”的监视，可以使家庭生活变得更加美满。恰恰相反，幸福家庭是必须建立在信任基础之上的，而不应该对家庭成员的生活进行间谍式的防范。

有一对恋人，其中那位搜商极高的女方，因为有严重的疑心病，使得男方苦不堪言，痛苦之至。在恋爱之时，这个女孩就很信不过她的男朋友。平常在一起时，她要检查每一条短信；而不在一起时，她就频繁给男朋友打电话，还要求男朋友用手机把和他在一起的人以及场景，全都拍下来，发到她的手机上确认。男方如果要在单位加班，她下班之后必定匆匆忙忙赶到男朋友的办

公室，坐等男朋友下班回家。试问，有谁愿意接受这样的爱人和这样的感情呢？试问，这个女孩运用了如此高端的搜商来监视男朋友，能够得到真正的爱情吗？又能给他的男朋友带来幸福与欢乐吗？据我们所知，她的男朋友因为不堪忍受如此的监视，常常提出分手。但是，每次她总是以死相胁。尽管每次都没有真正分手，但她却依然倍受刺激——在她寻死时，男朋友的冷漠更使她的痛苦无以复加。双方在痛苦之中结了婚。不久，她终因受不了丈夫的冷漠，而变得精神崩溃，住进了精神病院。她丈夫的精神也因屡受折磨而临近崩溃的边缘。

不独恋人、夫妻之间不能滥用搜商，父母监视孩子的一举一动，对孩子的信件、日记的无限制检查，缺少对孩子的基本信任和尊重，也是导致家庭危机的重要因素。因此，利用搜商，对家庭成员进行监视，甚至侵犯家庭成员的隐私，是我们坚决反对的。

家庭中滥用搜商，许多出自善意。实际上，即使出自善意，但后果往往不好，甚至是严重

的。

有这么一个故事：丈夫非常喜欢吃鱼头，每次吃鱼，他总把鱼头让给妻子吃；妻子喜欢吃鱼身，却总是把鱼身让给丈夫吃。当他们活到“老人”的时候，老头儿心想：我都变得这么老了，她怎么还给我吃鱼身？老太婆也在心里埋怨：都让他吃了几十年鱼身了，怎么到现在还不知道让给我，而让我吃鱼头呢？

这对老夫老妻没有感情吗？恰恰相反，他们的感情无以复加。但是，正是因为他们真心实意地为对方着想，而却没有搜索和体察到对方的心思和情感，彼此间难免生出怨意。这两个老人，明显属于低搜商。我们也由此得到了一个宝贵的经验：在婚姻生活中，一味地推己及人，而不能及时搜索和发现对方的性格和喜好，是感情恶化的隐患。孔子有句名言：“己之不欲，勿施于人。”事实上，仅仅做到这一点还是不够的。从自身的立场来考虑别人的感受，只是体会、交流情感的第一步。一个高搜商的家庭，其成员在考虑感情问题的时候，还必须学会从对方的立场去

考虑对方的感受，即人们通常所说的“换位思考”，做到“人之不欲，勿施于人”。这样做起事来才会得体而有分寸，避免诸多误解的产生。这对于家庭和睦、为情感保温而言，无疑意义重大。

家庭生活的成员，要想了解和体会到对方的情感，最直接的方式当然是进行语言交流。但是，这里有一个问题特别需要重视。有时候，为了照顾对方感情的需要，人们常常口是心非，并没有说出真话。“我做的菜好吃不好吃？”“好吃好吃！当然好吃！”这时候，你是不是真的以为对方觉得很好吃了呢？如果是这样，那么，为什么对方吃完了之后，却还要吃那么多的糕点零食呢？或者，在吃的过程中，对方怎么没有愉悦的表情，而是如此平平淡淡，甚至脸色难看呢？可见，除了语言交流之外，非语言的交流，以及细心的观察，也是非常非常重要的。提高搜商的意义，也就在此显现了出来。家庭生活中的人，倘若都能擅长于利用各种工具——比如一个表情，一个小动作，一句试探性的言语，等等——搜索、发现对方的喜好和偏爱、性格和缺陷，然

后，或投其所好，或宽容忍让，或耐心疏导，必定可以使家庭规避感情暗礁，而驶向幸福的彼岸。

也许我们大多数成年人都有这样一种体会：爷爷奶奶们费尽心力准备了过年的礼物，而儿孙们却弃如敝履，不屑一顾。多年以后，当年的儿孙——我们回忆起来，往往潸然泪下，感慨万千，悔不当初。这样的人生场景，在从前几乎是难以避免的。固然，时至今日，我们还是不可能要求心性尚未成熟的儿孙们能够体谅老人们的深挚的爱；但是，成熟而睿智的老人们也许可以利用成熟的搜商，认识和发现儿孙们的喜好，使儿孙们在若干年之后，不再像他们一样，产生辜负爷爷奶奶一片心意的深深遗憾！

小贴士：搜索网络生活

iResearch艾瑞市场咨询根据CNNIC最新的调查数字整理发现，网民使用搜索引擎的目的多样化，网页仍是搜索的主要目的，而软件、MP3、图片、地图都是搜索的重要目标。搜索引擎开始多方面进入普通人的生活，搜索引擎不再是一个

专业人士的神秘工具，而是成为普通人的生活必需品，成为我们通向网络生活的钥匙。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：www.ireadweek.com

如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。



微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、 历届茅盾文学奖获奖作品
- 2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜

3、 25岁前一定要读的25本书

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和
得到电子书

也可以在我的网站（周读）www.ireadweek.com 自行下
载

备用微信公众号：一种思路

