

你就是不懂



包容

换位思考，
路越走越宽

海波
编著

懂得胸怀宽广，
你才能海纳百川，
从善如流。
搭建和谐的人际法则
缔造成功的处世哲学

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位



你就是不懂



包容

换位思考，
路越走越宽

海波
编著

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

人们心中多一份包容、多一份理解，就会多一份真善美，而生活中的那些喜怒哀乐就会变成华丽的乐章。

本文以“包容”为核心理念，从为人处世、交际、提升自我、爱情、职场、社交等方面阐述包容在现实生活中的运用，是一本提升自我心灵能量之作。

图书在版编目（CIP）数据

你就是不懂包容：换位思考，路越走越宽 / 海波编
著. —北京：中国纺织出版社，2017.12
ISBN 978-7-5180-4468-9

I. ①你… II. ①海… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第313615号

责任编辑：闫 星 特约编辑：李 杨 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo. com/2119887771

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年12月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：14

字数：202千字 定价：36.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

Preface

包容是什么？美国前总统林肯对政敌素以包容著称，后来引起一议员的不满，议员说：“你不应该试图和那些人交朋友，而应该消灭他们。”林肯微笑着说：“当他们变成我的朋友时，难道我不正是在消灭我的敌人吗？”凡事多一些包容、多一份爱心，人们的生活中就会多一份友谊、多一份温情。

包容是一种珍贵的美德，是一个人在长期生活中修炼得到的。包容如海一般宽广而浩瀚，可以接纳一切、化解一切，更是一种无声又强大的力量。包容是聪明处世的经验，是为人修养的体现。懂得包容的人，生命将更丰厚。

生活中，人们往往对自己的错误不自觉，却对他人的错误不肯原谅，大声指责。实际上，指出别人的错误并横加指责，非但不容易达到劝人改过的效果，反而会令彼此的沟通受到阻碍。

包容是一种大度，可以容人之长，不去嫉妒；可以容人之过，不计前嫌。包容，“包”就是心境宽广，具备涵养；“容”，就是以开阔的心胸原谅别人的过错。学会包容，就是让自己拥有一颗善良的心，戒骄戒躁，凡事为他人着想，推己及人。

在包容他人的同时，还要学会包容自己，人生不一定要尽善尽美，只需要尽力而为即可。有时候，自己难免会有一些小疏忽，这时要学会包容自己，把目光朝前看，别把时间和精力浪费在自怨自艾上。人生总有遗憾，总有一些小错误，只要心态端正，看淡一些，事情总会朝着好的方向发展下去。

懂得包容的人，不论在什么地方都可以得到各种机会，他们的人生是圆满的。因为懂得包容，所以生活回馈给他们的是微笑多于眼泪。包容的人不会把

你就是不懂包容：

换位思考，路越走越宽

那些小事情挂在心上，他们怀揣着一颗善良的心，宽以待人、严以待己，心存万物，微笑着面对生活愁苦、人生挫折。包容的人，懂得知足常乐，保持一颗平常心，不强求、不妄念，总是在努力地积极进取。

“草木有情皆长养，乾坤无地不包容。”由此可见，包容无处不在，包容必不可少。包容即“仁”，就是爱人，就是要用心去爱每一个人，这是大爱，这是孔子所尊崇的儒家核心思想。现实生活中有不少人都忘了，他们被金钱冲昏了头，只想到自己，与人斤斤计较，自然就埋没了包容，这是不可取的。包容是和谐，是与万物同生长，这需要我们拥有更宽广的心胸。

编著者

2017年6月

目录

Contents

第1章 包容是一种智慧：大度的人才是真正的智者	001
宽容别人也是善待自己	002
一个优秀的对手会发掘你的潜能	004
真心为对手喝彩	007
用宽容之心把竞争变为合作	009
第2章 金无足赤，人无完人：人生从包容自己的不完美开始	013
接受自己的不完美	014
不要刻意遮蔽自己的缺点	016
人贵有自知之明	018
骄傲是阻碍成功的敌人	021
克服以自我为中心的意识	023
正视自私心理	025
第3章 包容让你拥有更多机会：心有多大，舞台就有多大	029
要想得到他人宽容，首先要做到包容他人	030
以和为贵	032
给他人方便，也是给自己方便	034

你就是不懂包容:

换位思考,路越走越宽

宽容他人无心的过错.....	037
做人切莫斤斤计较.....	039
不要让仇恨的种子在心中发芽.....	041
越谦虚,越包容.....	044
让出功劳,反能收获更多.....	046
 第4章 包容是化解困难的良药:宽容比仇恨更有力量.....	049
雪中送炭比锦上添花更能打动人心.....	050
切勿揭人疮疤.....	052
宽恕比仇恨更有力量.....	054
胜利并不是打败别人.....	057
用包容之心化解仇恨.....	059
包容是退一步海阔天空的智慧.....	061
严格要求自己,少怪罪他人.....	062
用欣赏的眼光看别人.....	065
 第5章 严于律己,宽以待人:感谢折磨你的人.....	069
敌人是面镜子,照出你的胸襟与气魄.....	070
竞争让你快速成长.....	072
给他人留余地,便是给自己留“生路”.....	074
包容他人也是善待自己.....	077
不在屈敌之兵,而在化敌为友.....	080
用对手的价值体现自己的价值.....	082
角逐的过程往往比结果更重要.....	084



第6章 包容是一种放下的智慧：换位思考清浊并容	087
站在对方的角度看问题	088
不要总是揪着别人的过错不放	090
抛开成见，换个思路看问题	092
互相理解，换位思考	094
恶意争斗只能两败俱伤	096
人做善事要夸奖，人有过错要包容	099
包容是一种心怀感激的善意	101
包容是委婉的变通之道	103
第7章 发自内心的宽恕与淡然：争强好胜是不成熟的表现	107
放宽心，事情原本可能更糟糕	108
人生原本艰难，何必再相互为难	110
争强好胜只会让自己身心疲惫	113
把目光集中在他人的优点上	116
第8章 拥有一颗感恩的心：懂得珍惜，不去斤斤计较	119
锱铢必较让路越走越窄	120
猜忌让多年的信任瞬间崩塌	122
斤斤计较反而会失去更多	124
感恩家人，感激生命	126
用包容理解之心对待另一半	128
唠叨、批评和指责是婚姻灭亡的加速器	131

你就是不懂包容：

换位思考，路越走越宽

第9章 包容是一种领悟：改变视角发现新的天地	135
用包容之心体悟生活的美好	136
为自己而活	138
看淡得失，才能活得更快乐	140
只有永远的利益，没有永远的敌人	142
包容是一种无声的教育	144
换个角度看世界	146
第10章 越包容越幸福：家就是不同个体的融合器	149
包容是一份沉甸甸的家庭责任	150
婆媳关系如何协调	152
别让手足变仇人	154
融洽沟通建立良好的亲子关系	157
包容有“不是”的父母	159
第11章 给双方一点空间和自由：用包容给爱情保鲜	163
用心包容，让爱自由	164
真正的爱就是爱他的全部	169
用包容之心看待另一半的小缺点	171
爱，要给另一半足够的自由	173
第12章 包容是一种策略：用包容的心看待职场小摩擦	177
学会与棱角分明的同事交往	178
如何对付喜欢打小报告和同事	180



如何对待与你争功劳的同事.....	182
为难你的人，也许正是成就你的人	184
第13章 包容可以给友情升温：用包容的心体谅朋友	187
越包容，越能赢得朋友.....	188
对手变为朋友，你的事业将如虎添翼	190
包容之心给友情遮蔽风雨.....	193
不斤斤计较的人更容易交到朋友	195
第14章 包容可以净化灵魂：以宽容之心看待世间万物	199
看淡得失，不要总是怨天尤人	200
活在自己的天空中.....	202
将心比心，多替别人想一想.....	204
宽恕他人是一种成熟.....	207
宽恕别人，自己也能够得到更多的快乐	209
淡然的生活，才是最幸福的生活	212
参考文献	214

第1章

包容是一种智慧：大度的人才是真正的智者



包容是美德，更是一种智慧。正所谓“海纳百川，有容乃大”，包容往往最能让人动容。一位哲人说：天空收容每一片云彩，不论其美丑，故天空广阔无比；高山收容每一块岩石，不论其大小，故高山雄伟壮观；大海收容每一朵浪花，不论其清浊，故大海浩瀚无比。

你就是不懂包容：

换位思考，路越走越宽

宽容别人也是善待自己

我敬人一丈，人敬我一尺。很多时候，人与人之间其实都是相互的，你对别人好，别人才会对你好；你尊重别人，别人才会反过来尊重你。所以老话说得好：尊人尊自己。我们常常抱怨别人不理解我们、不体谅我们，试问我们又何尝用心去理解体谅过别人呢？我们这次不跟别人一般见识，原谅了别人，下一次，当我们同样犯错的时候，别人就有可能也会包容我们。种下什么样的因，就会收获什么样的果。包容别人其实就是包容我们自己。

杨敏娟和白晓是一起进公司的。白晓比杨敏娟大两岁，两个人可以说是同龄人。白晓性格文静内敛，平时不怎么爱说话；而杨敏娟则是个假小子，说话大大咧咧，从来都是有什么说什么。然而，性格如此迥异的两个人，却渐渐地成了好朋友。

杨敏娟和白晓都是做业务的。杨敏娟以前在别的地方干过，业绩还算不错，算是有一定的工作经验。而白晓刚从学校毕业，对这一行还不是太懂，刚开始做的时候，经常不知道自己该到哪里去找准客户。

于是，杨敏娟不忙的时候，常常带着白晓出去跑，两个人一起拜访客户，跟客户谈判，到最后签合同、收款，所有的工序杨敏娟都手把手地教给白晓。比如，拜访客户的时候，应该怎么说，应该注意哪些问题，客户有异议了，作为业务员，应该如何巧妙地作出解释，谈判的时候，怎样才能快速地促成客户下单，合同应该怎么签，必须注意的细节是哪些，款该怎么收等等。

有了杨敏娟的全力帮助，第一个月白晓超额完成了公司给她定的任务。对一个新人来说，这是非常了不起的事，白晓不但得到了总经理的书面表彰，



而且得到了超额奖金。而杨敏娟为了帮白晓，自己的任务却没有完成，工资也被扣除了一部分。但是看到白晓被公司如此器重，杨敏娟还是很高兴，白晓现在超过自己了，以后自己就可以放手地去干自己的事了，再也不用为白晓操心了。

接下来的几个月，杨敏娟把精力全部用在抓自己的业绩上，每天都出去踏踏实实地跑。一分耕耘一分收获，杨敏娟不但收获了工资和奖金，还积累了大量的优质客户。可以这么说，接下来的几个月，她就算不出去跑，每个月的任务也照样可以轻轻松松地完成。

而白晓没有了杨敏娟的协助，业绩持续下滑，杨敏娟本以为现在白晓一个人跑应该没问题了，现在看来问题还不少。于是，杨敏娟去找白晓，问她需不需要自己帮忙。

谁知白晓一听就阴阳怪气地说，她可是领过奖金，受过总经理表彰的人，她的能力公司里的人谁不清楚，还用得着别人帮忙？

听白晓这么一说，杨敏娟是又气又可笑，她没想到白晓是这样的人，早知道以前就不帮她了，真是狗咬吕洞宾，不识好人心。转念又一想，算了，白晓还是孩子，该帮的地方还是要帮，这样做最起码自己心里好过一点。

故事中的杨敏娟和白晓是一对好朋友。白晓是个业务新手，由于杨敏娟的尽力协助，她进公司的第一个月就超额完成了任务，还受到了公司的嘉奖。杨敏娟以为白晓以后就可以单独做业务了，便放心地放开了手，没想到白晓的业绩一月比一月差，她想帮助白晓，却被白晓恶言拒绝了。她虽然很生气，但还是决定原谅白晓，像以前那样帮助她。我们常说，要包容别人，殊不知包容别人就是包容我们自己。放下心中的得失，我们才能活得更轻松自如。因为不跟别人计较：

1. 我们的路会越走越宽

所谓退一步海阔天空。有些时候，遇到某些不可理喻的人，或者让我们难以释怀的事，如果能想开一些、看开一些，放下心中的怨恨，那么我们的路就会越走越宽。很多时候，我们总是抱怨路越走越窄，甚至没有路可以走了，其实这种结果大多数是我们一手造成的。给别人让路，我们才能另辟蹊径，路才

你就是不懂包容：

换位思考，路越走越宽

能越走越宽阔。

2.避免为自己带来麻烦

碰到一些不讲理，或者带有攻击性的人时，千万不要跟他们过多地纠缠。说就让人家说上两句，尤其是出门在外时，一定要学会保护自己，所谓好汉不吃眼前亏。有些时候，不跟别人计较，或者别人故意找碴儿的时候不搭理他们，不给别人伤害我们的机会和借口，这样别人自然也就没心思再跟我们闹。这时候，包容别人其实就是避免给自己惹来祸患。

3.包容别人是放过自己

有些时候，事情都过去很长时间了，别人可能都不记得当初对我们说过些什么、做过些什么了，而我们却还对往日别人的所作所为耿耿于怀，一直对别人怀恨在心，弄得自己整天吃也吃不好，睡也睡不着，而别人却一点也不知道，这又何苦呢？还不如原谅别人，让这件事彻底地过去，再也不想它，重新开始新的生活，这样也是放过我们自己。

4.包容别人是一种美德

我们经常说要有容人之量，这个世界上真正能做到包容两个字的人真不多，尤其是在面对那些大是大非时，一般的人是绝对做不出来的，只有懂得包容的人才能做到。包容别人是一种美德，那是因为包容别人可以让我们获得别人的尊重和感谢，同时，包容别人也可以让我们对自己的所作所为作出反思修正，让我们的人格更加完美。

一个优秀的对手会发掘你的潜能

很多人在做出一番成绩以后，谈及成功的原因，都或多或少地提到了对手对自己事业产生的影响。拥有一个旗鼓相当的对手，对任何人来说都是幸运的，可惜的是，世上千金易得，知己却难觅。而好的对手就像是我们的知己，他对我们了解得非常清楚，甚至有时候比我们自己还要了解自己。这样的对手往往才是最可怕的，因为他就好像在我们的身边，无时无刻不在监视我们，我



们稍有不慎，就会被他打败。所以，我们不但要比以前更加谨慎，还要拼尽全力去对付他，不知不觉中，我们的潜能就开发出来了，而我们也变得更强大。

爱客超市和家家乐超市是这个城市最大的两家百货超市。

爱客超市在广场上搞活动，家家乐超市也不甘落后，在它的对面搭起了台子，还请了乐队，又唱又跳，吸引了大批的人围观。虽然说最后卖出的东西没有爱客超市的多，但也算是给自己做了一次形象广告，让更多的人知道了家家乐的大名。

为了把客源稳定下来，爱客超市推出了“满50元免费办会员卡”的活动，一些家庭主妇听说了都到爱客超市来买东西，争着当它们的会员，因为一旦成为会员，以后在爱客超市买东西就可以享受一定的折扣，而且可以积分拿大奖。这对她们来说诱惑可不小。

你方唱罢我登台。这边爱客超市广纳会员的活动还没有结束，那边家家乐超市“寻找最忠诚客户”的活动正进行得如火如荼，活动规定，凡是在家家乐超市购物超过5次，消费不低于50元者，就是家家乐超市的最忠诚客户，今后在家家乐超市购物就可以享受最低折扣。就这样，家家乐又一次切切实实地抢了爱客超市的风头。

有这样强劲的对手，爱客超市丝毫不敢懈怠，商场如战场，稍不留意，自己就会被别人打败。尤其是面对家家乐超市这样实力非常强的对手。

在“3·15”消费者权益保护日，爱客超市在全城掀起了“寻找假货”的活动，消费者如果在它们超市发现假货、过期的货品或者有瑕疵的货品，一律以商品原价格的10倍向消费者进行赔付。这个活动一经推出，既达到了促销商品的目的，又相当于告诉消费者，爱客超市没有假货、次货、过期的货，消费者可以放心购买，真是一举两得、一箭双雕的好办法啊！

就连家家乐超市的老总，也对爱客超市的这一举动深感佩服，再也不跟爱客超市正面竞争了。

爱客超市货品丰富，连锁店又都开在大型商场的旁边，但爱客超市的东西相对高档，一般的消费者根本消费不起。针对爱客超市的这一点，家家乐超市

你就是不懂包容：

换位思考，路越走越宽

决定把自己的超市开到一些大的小区门口，同时扩充一些价格相对便宜且质量很不错的货品，并增加食品和水果、蔬菜的上货量，这样，就可以有效截住一部分客户。

事实证明，家家乐超市的决定是正确的，它把爱客超市的劣势变成了自己的优势，而爱客超市为了不丢掉原有的市场份额，继续走中高端路线，两家超市都渐渐形成了自己的特色。

故事中的爱客超市和家家乐超市实力相当，可谓棋逢对手。爱客超市一有什么动静，家家乐超市也不甘落后紧随其后，两家的竞争非常激烈。后来家家乐超市转变了经营思路，把连锁店开到了小区门口，而且对货品作了调整，经过一系列的改革，终于做出了自己的特色，规避了和爱客超市的正面竞争，爱客则继续走中高端路线，两家超市都越做越大。由此可见，只有当对手步步紧逼，想打败我们的时候，我们的潜能才会被最大限度地开发出来。为什么这么说呢？

1.我们必须保持最佳状态

为了不被对手打败，或者不被别人吞并，我们必须时刻保持最佳状态。因为，如果我们不这样做，放松了或者懈怠了，就会被一直紧盯着我们的对手看出破绽，对手就会对我们发动更强有力的攻击。只有当我们的体力和精力都非常旺盛，别人没有把握战胜我们，又无从下手的时候，才不敢轻举妄动。

2.我们必须思维更加缜密

所有的战争归结到最后其实都是人的智慧的较量，谁的目光更远大，考虑问题更全面，思维更缜密，作出的决定也就更正确。而一个正确的决定有时候对一场战争来说具有决定性的作用，要不然怎么有一战定胜负的说法呢。本来实力相差不是很大的两个人，却因为一个人作出了正确的决定，而一个人作出了错误的决定，瞬间便分出了高下。由此可见思维的重要性。

3.我们必须做事更加谨慎

有好的思想作指导，还要有好的行动配合完成才行。好多时候，我们的想法是正确的，考虑得也很周全，却因为做的时候不够谨慎，选错了人，或者说话做事不小心，使本来可以成功的事最后因为我们的失误而无法挽回。所以，



为了打败对手，我们做事必须要更加谨慎，这样，在不知不觉中，我们就变得更加成熟了。

4.我们必须比对手更加强

如果我们想成为王者，必须比对方实力更强大才行，唯其如此，才会让对方输得心服口服。为此，我们一方面必须小心地应战，避免失误；另一方面还必须作好长远打算，暗地里苦练内功，我们只有把自己变得更强大，让自己变得更有实力，才不必时刻担心会被别人击败。

真心为对手喝彩

有些时候，我们会因为技不如人，或者临场发挥失常，失去成功的机会。这其实很正常，我们之所以没有战胜对方，除去运气的因素，很大程度上是因为我们做得还不够好。认识到自己和别人的差距，知道自己失败的原因是什么，明白自己以后该怎么做，才能赶上或者超过别人，这也是另一种成功。愿赌服输，输了真心诚意地向别人认输，并且发自肺腑地为别人喝彩，才会赢得别人的尊重，从而为我们迎来下次机会。生活中，有太多的人输不起。我们千万不能既输掉了比赛，又输掉了人，那样我们就是真正地输了。

鲁爱华在一家服装店上班，她的店对面也是一家服装店。老板是一位个子不高的阿姨，听别人说，她姓赵。没顾客或者无聊的时候，鲁爱华便仔细观察那位赵阿姨。

赵阿姨的店并不大，还没有她的店大，卖的衣服也没她店里的样子好看，可奇怪的是，赵阿姨的店里一天到晚都有人，还络绎不绝的，一拨接着一拨。而她的店里却冷冷清清的，没什么人，一天也卖不出去几件衣服。鲁爱华心里很着急，她想要是再这么下去，估计她就该走人了。

有些时候看赵阿姨太忙，鲁爱华便过去给她帮忙，当然都是在老板不在的时候。而赵阿姨出于感谢，也会给鲁爱华讲一些卖衣服的诀窍，每次鲁爱华都听得非常认真。虽说她是学市场营销的，销售的窍门也算知道得不少了，可是