

会说话的人最受欢迎

会说话

一部适合放在枕边、案头随时翻阅的人生智慧锦囊

会办事的人最出色

会办事

一部浓缩人类千年智慧精华的人生指南

会做人的人成就最大

会做人

一部成就事业、提升智慧、启迪心灵的全球经典书

大全集

杨卫芹 / 主编 <上卷>

会做人、会说话、会办事，此为人立身处世之三宝。并不是所有的人都能把话说好、把事办好、把人做好。但是，每个人都可以通过后天学习来获得理念上的正确认识和行为上的灵活方法。

目 录

上卷.....	1
第一部 会说话.....	2
一、开口是金，说话艺术定成败.....	2
二、嘴上有尺度，说话分寸定效果.....	45
三、交流讲技巧，给人留下好印象.....	77
四、嘴上抹点蜜，谈判有技巧.....	118
五、让人服你，演讲更要讲技巧.....	158
六、求人办事，妙在曲径可通幽.....	187
七、语言艺术，职场成功的法宝.....	206
八、抓住人心，让你更加讨人喜欢.....	242
九、学会拒绝，掌握说“不”的艺术.....	284
十、谈吐不凡，幽默机智赢得人心.....	308
十一、看人说话，量体裁衣.....	328
十二、铁齿铜牙，营销口才值千金.....	362
十三、口赢天下，功到自然成.....	432
第二部 会办事.....	505
一、形象：把自己最完美的一面呈现给别人.....	505
二、人际：用心打造一个全方位的关系网.....	529
三、进退：处理好做事时的姿态.....	568
四、方法：灵活变换做事的思路.....	590
五、热情：调动做事的积极性.....	632
六、勇气：敢于承担所有的责任.....	650
七、求人：让别人心甘情愿伸出援助之手.....	674
八、现实：认清你所处的环境.....	722
九、送礼：让别人无从拒绝你的请求.....	744

上卷

第一部 会说话

一、开口是金，说话艺术定成败

说好第一句话

生活中免不了与人交往，有时候往往第一句话就能决定交谈的深度。一句悦人耳目的开场白，很可能会使谈话双方成为无话不谈的知音；一句不中听的话，很可能会破坏交谈气氛，失去结交朋友的机会。

张力的人际关系就非常好。无论是与陌生人交谈，还是与熟人聊天，他都能制造出非常活跃的谈话气氛，并且在交谈过程中，使双方的感情进一步加深。这就是他获得好人缘的原因所在。

一次，张力参加一个同事的生日聚会，在会场上遇到了这个同事的老同学王宾。他便走上前去，彬彬有礼地说：“您好！听说您和今天的寿星是老同学？”王宾略带惊讶却高兴地点头说：“您是？”“我是他的同事，很高兴能与您相识！今天还真是个好日子，不但能给同事祝寿，而且还同时结交到一个好朋友，真是很难得。”张力面带微笑地说。王宾也高兴地迎合着张力的话题，两人就这样高兴地攀谈起来。生日宴会结束后，两人依依不舍地告别了。

张力与王宾之所以能成为好朋友，第一句开场白的作用最大。试想如果张力的第一句话没有引起王宾的注意，没有为交谈营造一个良好融洽的气氛，那么二人的结局可能会是另一番景象。

当然，说好第一句话，并不只限于与陌生人的交往中，还可以渗透到朋友、夫妻、亲人的交往之中，这样便可增进友情、巩固爱情、温暖亲情。

丈夫因事外出，不慎将随身携带的 3000 元钱弄丢了。丈夫心里非常着急，本来家里就不富裕，而且这 3000 元是妻子辛辛苦苦、奔

波忙碌攒下来的。想到这里，他开始不停地责怪自己，不知道该怎么向妻子交代。无奈之下，他只得拨通了家里的电话。在拨了妻子的电话后，他支支吾吾地说：“对不起，我……我……不小心……把3000块钱给丢了。”

妻子听了以后说：“人丢了没有？只要人没有丢就好啊，赶快回家吧……”听完妻子的话，他感动得不知所措，愣愣地站在电话亭旁，过了好一会儿才回过神来。其实，妻子平时非常节俭，丢了钱，她心里一定非常难过，可是她通情达理，知道事情既然已经发生了，再怎么埋怨也没有用。

掐指一算，夫妻二人结婚快十年了，丈夫从来没有给妻子做过一顿饭，但是那天他亲自买菜下厨房，忙活了半天为妻子做了一道菜，虽然做得不是很好，可妻子却吃得格外的香。

从此，夫妻双方更加体贴、理解对方了，而且感情比以前更好更深了。

生活中，无论是亲戚、朋友之间，还是夫妻之间，都会出现这样或那样的矛盾。这些矛盾很多时候都是由第一句话所引起的。由此可见，说好第一句话的重要性。

那么，如何才能把第一句话说好呢？以下几点可供参考：

1. 让第一句话拉近彼此距离

赤壁之战中，有一次，鲁肃去见诸葛亮，他刚一见面的开场白是：“我，子瑜友也。”而子瑜正是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，与鲁肃乃是忘年之交。就这样，鲁肃与诸葛亮马上就搭上了关系，拉近了彼此之间的距离。任何人都不可能离开人群不与其他人交往，只要彼此都留意，就不难发现双方潜在的那层“亲戚”关系。

譬如：“你是天津人？我以前在天津上大学。说起来，还真巧呢！天津可真是个好地方。”

“您是清华大学毕业的？我也是，咱们还是校友呢！您是哪届的呀？说不定咱们还是同届的呢！”

“您来自皖南，我是在皖北出生的，两地相隔咫尺。在这里居然还能遇到老乡，真是一件令人开心的事情。”

这种初次见面互相攀亲的谈话方式，很容易搭建起陌生人之间谈话的桥梁，使双方在短时间内产生一见如故相见恨晚的感觉，从而给对方留下良好的第一印象。

2. 用第一句话让人感受到尊重

对陌生人表示尊敬、仰慕，是礼貌的第一表现，也更能拉近彼此之间的距离。但是，采用这种方式必须注意：要掌握好分寸，褒奖适度，不能胡乱吹捧，谈话的内容要因时因地而异。

例如：“我曾拜读过多部您的作品，从里面学到的东西颇多，可谓受益匪浅！没想到今天竟能在这里见到您，真是荣幸之至啊！”

“今天是教师节，在这美好的日子里，我真诚地祝您节日快乐、身体健康、桃李满天下。”

“您的家乡桂林是个风景秀丽的地方，不是还有句话说‘桂林山水甲天下’吗，我今天非常高兴能认识您这位桂林的朋友。”

3. 在第一句话中就把问候送出去

无论是与陌生人的初次见面，还是与熟人相遇，问候都是少不了的。一见面，最好第一句话就将问候送出去。一般情况下，“您好”是最常见的问候语，但是若能根据对象、时间、场合的不同，而使用不同的问候语，效果就会更好。例如：对德高望重的长辈，应说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“先生（女士）您

好”，显得更加亲切；如果对方是医生、教师等，可在您好前加上职业称谓。若是节日期间，可以说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；也可按照时间分别对待，早晨说“早上好”，中午说“您好”，晚上说“晚上好”，就很得体。

人生无处不相逢。其实与陌生人交谈并不可怕，没有必要过于拘谨、不自在，只要主动、热情地同他们聊天，努力寻找双方的共同点，遇到冷场时，能及时找到话题，制造融洽的谈话气氛就可以了。只要学会了这些技巧，就能赢得对方的好感，拉近彼此之间的距离。

总而言之，初次见面，第一句话是非常关键的，好的开场白是对方敞开心扉的敲门砖，也是使人一见如故的秘诀。

4. 第一句话就使人感到体谅、关爱、包容

如何与陌生人说好第一句话，又怎样与朋友、亲人说好第一句话呢？这期间，也有一定的方法可寻。

生活中，朋友、亲戚、家人之间，时不时会出现一些矛盾，这个时候，能否顺利化解矛盾，第一句话将起着决定性作用。一句不得体的话，不但会加深彼此之间的矛盾，还可能会伤害到彼此间的感情。所以，在张口说话前一定要仔细思考才是。我们不妨在语言里多融入些关爱与包容。这样，再深的矛盾也可能会因为爱而化解。

与人交谈时，第一句话很重要，这就要求人们要管好自己的嘴，即使做不到口吐莲花，至少也要让别人听了舒服开心，这样才算把话说好了。

寻找安全话题

关于话题，有人可能认为，只有那些令人兴奋刺激的话题，才值得一谈。所以便苦苦地搜寻，想找一些奇闻、令人惊心动魄的事情，

或是令人难以忘却的经历，以及最不寻常的事情。其实，这种认识是大错特错的，往往那些看似平淡如常的话语更会让人产生亲切感。

一位年轻漂亮的姑娘，走进一家珠宝店，在柜台前端详了许久。售货员礼貌地问了一句：“姑娘，请问您需要什么？”

姑娘不冷不热地回答说：“随便看看。”从她的言语中，售货员敏锐地察觉到这是位性格独特的女孩。此时，售货员如果不能找到令顾客满意的话题，那么，这笔生意很可能泡汤，钱财就从自己手边溜走了。

这时，售货员开始不断打量这位年轻漂亮的姑娘，他从姑娘的穿着打扮上判断，这位顾客是一个非常讲究的人。于是，售货员赞美道：“您的这件上衣好漂亮呀！一定花了很多钱吧？”姑娘的视线从陈列品上移开了，说：“当然了，这种上衣的款式比较特别，我非常喜欢它。”售货员又接着说：“这么有品位的衣服，肯定不是在国内买的吧！”姑娘骄傲地说：“当然不是，它是我朋友从国外给我带回来的。”“姑娘您本来就天生丽质，再穿上这件衣服，更显得光彩照人了。”售货员面带微笑地说。

“您过奖了。”姑娘有些不好意思地说。

售货员见此情景，又补充道：“不过，这似乎还有些美中不足，如果您能再搭上一条项链，那就锦上添花了，它能将您衬托得更加完美。”

姑娘客气地说：“是呀，我也是这么想的，只是项链也是一种价格不菲的商品，我有些担心自己选得不合适……”

售货员又说：“姑娘如果信得过我，就让我做姑娘的参谋吧……”

最后，这笔买卖顺利地做成了，姑娘满意地买走了适合自己的项链，而售货员也得到了一定的收入。

有人认为，这种交谈方式是做买卖的一种手段。其实，寻找安全话题的谈话方式，完全可以运用到各种交际场合中。

与人交谈时，有人感到非常拘束，羞于启齿；有人觉得找不到共同话题，没有共同语言，无法交谈；有人倍感尴尬窘迫，欲言又止，或语无伦次；有人说话生硬，让人误解……产生这些现象的根本原因在于没有找到安全性话题。那么，究竟什么样的话题，才算得上是安全性话题呢？其实很简单，只要能让听者感到舒服，不会使他产生厌烦感的话题，就可归属于安全性话题，也就是把话说到点子上了。换言之，就是要求人们说别人感兴趣的话，说对方爱听的话。

那么，如何才能找到安全性话题呢？以下几点可供参考：

首先，讲话要因人而异

有些话题，虽然一般人听起来会觉得很有趣，而且在谈话中，非常受人欢迎，无论是听的人还是讲的人，都能有种满足感。但这类话题毕竟不多，有些诸如像是家喻户晓的新闻，根本不用等你来讲，别人就早已听过了。

你在某一个场合，讲了一个故事，很受大家的欢迎，而这个故事在另外一些人的面前，并不见得合适。所以，如果非认为只有那些不平凡的事情才值得交谈，那也就会常常觉得是无话可谈了。

其次，要寻找大家熟知的话题

寻找谈话的内容，也是一个非常关键的环节。

有些人喜欢与别人谈一些与哲学相关的话题，但由于大多数人对这样的话题不感兴趣，所以若以这样一个话题开场，即便准备得再充分，在一般场合下，也会变得无话可谈。

如果在日常生活中多加留意的话，那么很多题材，都可以成为良好的谈话素材。比如谈足球、篮球和羽毛球；或是谈生命、爱情、同

情心、责任感、真理、荣誉。也可以谈一些饮食、天气之类的；还可以谈谈某个人物的见解，顺利陈述一下自己的观点看法等。当然这是一个灵活的话题，也可以做一下调整。

如果双方是初次见面的陌生人，不妨先从天气、籍贯、兴趣和衣着等方面入手。这些也属于安全性话题，而且不会触及个人隐私，以便继续交谈下去。例如：“你是哪里人？”“山东。”这样，便可以列举山东一些秀美的景观、发达的城市等等。如此一来，双方的话匣子就算是打开了，谈话氛围也会逐渐好起来。或者，你还可以说：“今天天气真好，如果能外出郊游，那可真是不错。你喜欢什么样的户外运动？”对方可能会说：“我喜欢爬山……”然后，就可以循着对方的话题，继续交谈下去。顺势类推，绝对能找出源源不断的话题，甚至会觉得意犹未尽。

再次，试着探求对方的兴趣爱好，寻找安全话题

人际交往中，若想与众人攀谈，只要主动、热情地同他们说话、聊天，在话语中逐渐摸索、尝试，总会找到合适的话题。

与人交往过程中，要想找到对方的兴趣和嗜好，不断拓宽谈话范围，那么说出来的第一句话，就必须要使对方能够充分明了。比如：看到了一个雕刻，可以指着这件雕刻说，真像××的作品。抑或是听见鸟鸣，就说很有门德尔松音乐的风味。说出这些话的时候，要确定对方在这方面不是一个外行才行，否则，不仅不能讨好取悦对方，还有可能会让人感到厌烦。

如果不知道对方的职业，就不可胡乱说话，因为失业的人太多了，自尊心很强同时又下岗的人，非常讨厌别人问及他的职业，所以像这样的话题，要尽量地回避。

若想知道一个人的职业，可以说：“阁下常常去游泳吗？”他说：“不。”那你就问他：“整天都是很忙吗？每天去哪儿消遣比较多呢？”

这种问法，也是试探他人职业的一种方法，这样，就可以试探出对方是否有稳定的工作。如果对方的回答是周末或每天五点后去消遣，那么不用怀疑肯定是有固定职业的人，反之，就不必再细问了。

一旦确定了这个人有工作，再去问及职业，如此一来，就可以和对方谈工作范围以内的事情了。

深入话题，引起共鸣

一旦找到共同话题，接下来的任务，就是使话题深入人心。在人际交往的过程中，如果想给别人留下一个深刻的好印象，就必须想方设法使谈话内容引起双方共鸣，语出惊人，让对方刮目相看。

要想让别人对你有一个全新的认识，最有效的方法，就是通过语言让别人对你的看法发生转变，抓住听者的心，这是最有效的手段之一。若要想抓住听者的心，应该注意以下几点：

1. 察言观色，了解对方心理

现代社会的人际交往，还需建立在察言观色的基础上，虽说这种交际方式、有矫揉造作之嫌，但却是交际中不可缺少的重要因素。因为少了察言观色，就缺少了原动力，失去原有有利优势。若不能察言观色，则不能正确了解对方心理，更不可能说出别人爱听的话。

比如，对于一个刚刚失业的人来说，最讨厌听到的就是与工作有关的话题。如果不能了解到对方的所思所想，很可能说出不得体的话，使对方对你产生厌烦的感觉。此时，最应该做的，并不是炫耀自己的工作有多好，而是应该尽力开导、劝慰对方。时下最流行的一句歌词说：“心若在，梦就在，天地之间自有安排；论成败，人生豪迈，只

不过是从头再来。”用这样的话激励对方，使对方重整信心，开创新的事业，还可以为他讲一些成功人士艰苦创业的故事。这样，双方感情很快就会被拉近。

韩蕊是个自卑的姑娘，因为相貌平庸，所以不愿与人接触。一次，韩蕊在百无聊赖的情况下，参加了一个舞会。出于自卑，韩蕊躲在一个不起眼的角落里，不愿与人交流，舞会进行了一半仍然没有人邀请她跳舞。这一切，都被细心的李波看在眼里。于是他走到韩蕊面前，彬彬有礼地邀请她跳舞，韩蕊自然非常高兴，十分乐意地接受他的邀请。一首舞曲结束了，韩蕊仍然处于兴奋的状态中，李波见此情景又说：“你的舞跳得很好啊！为什么总躲在角落里呢？你的资质不比任何人差，应该大胆地走出来，要对自己充满信心，这样，你会变得更加的漂亮。”韩蕊听后，心中充满了对他的感激之情。就这样，两个陌生人间距离无形中缩短了許多。这就是察言观色、了解他人心理的好处。

社交过程中，许多人都说人际关系复杂、与人相处困难。但实际上，并非如此，只要能掌握察言观色的本领，就能把话说得更加动听，也就更能抓住听者的心，使友谊之花开得更加光彩夺目。

2. 把握时机，巧妙插入话题

与人交谈的过程中，不要放过任何一个结识新朋友的机会，而一旦发现机会，就不能轻易放弃。但是，前提是要让说话的内容抓住别人的心。其实，要想把握住交谈时机，并非难事，只要审时度势，在适当的时机介绍、表现自己，把合适的话题巧妙地插入到交谈之中，让对方充分了解自己，就能拉近彼此距离培养双方感情。还有可能在言语上引起共鸣，获取收益。

王先生非常喜欢晨练，一天，他在晨练过程中，遇到一位女青年在河畔唱歌，歌声非常悦耳动听。王先生便停住了脚步，静静地聆听女青年唱歌。片刻后，他很礼貌地对女青年说：“你的歌唱得非常好，很有音乐天赋，我完全陶醉在你的歌声里了。”女青年听了之后高兴地说：“谢谢，我是北京音乐学院的学生，已经学习三年多了。”双方经过介绍，逐渐找到了共同点，于是开始谈对音乐的热爱，又谈到了对进入音乐圣殿的向往，就这样双方都加深了对对方的了解，拉近了彼此的距离。

实际交往中，会遇到形形色色的人，既有性格开朗的，也有性格内向的，对待这些人，一定要因人而异。对待性格比自己更内向的，要说些比较轻松的话题，如籍贯、天气等，千万不要跟对方谈论一些大的哲学道理抑或是高深的学术问题，因为这样，容易使对方产生压迫感，对以后的交谈造成障碍。与性格内向的人交谈，最重要的，是要营造一个轻松、愉悦的谈话气氛，这样，比较容易激起对方的谈话欲望。

无论是与陌生人交谈，还是与熟人聊天，都必须要注意谈话内容的选择，要尽量避免那些容易引起争议的话题，也不要使用那些尖酸、刻薄的词语。因此，在选择某种话题时，要特别留意对方的眼神和小动作，一旦发现对方有厌烦、冷漠的表现时，应立即转换话题。倘若自己的言语，伤害到了对方，一定要马上向对方道歉，求得对方的谅解。

3. 交谈还要收好尾

一句温馨得体的告别语，不但能为此次交谈画上圆满的句号，还可以给别人留下深刻的印象，使对方产生意犹未尽的感觉，希望能下次再与你交谈。如：谈话结束后，可以在结束语中加入诸如“祝您发

财，万事如意”“今天与您结识真是三生有幸，真希望能继续保持联系”“有什么能帮上忙的事情尽管开口，我一定尽我所能”这样的话语。这些热情洋溢的话语，会使对方受到感染，产生相见恨晚的感觉。当然，对方听到这类语言也会有所回应，说一些同样温暖人心的话，比如：“听君一席话，胜读十年书”“送君千里，终有一别，谢谢你的盛情款待”等等这样的话。如此一来，谈话双方的感情会升华到一个新的高度，为日后交往奠定良好的基础。

其实，如果想把话题深入下去，使双方产生共鸣，以上的三点不失为非常有效的办法。情要热，语要妙。情热，是指用满腔热忱去对待交谈对象，待人要诚恳，不虚假、不做作、不吹牛、不炫耀自己；语妙，就是指用词得当、彬彬有礼，表现出应有的风度。千万不要喋喋不休，不顾及对方感受，自顾自地说个没完；也不能过分热情，否则别人会误认为你对他另有图谋，从而对你提高戒备，这对深入话题、引起共鸣，百弊而无一益。

与人交谈时，只有抓住了对方的心，才能把话说得更漂亮、更动听，这样，才可以达到说话的效果。要知道，一句中听的话，如同一颗善意的种子，在我们的精心呵护下，一定能生根、发芽以至开花、结果。

环环相扣，滴水不漏

在说理过程中，要把话说得滴水不漏，这就要求我们的推理要严密，说话要谨慎。特别是在说服别人时，更要注意这一点，以免别人在你所陈述的道理中发现破绽，从而影响说服的效果。

《史记》中记载了“鲁仲连义不帝秦”的故事，鲁仲连凭借敏锐的政治洞察力、犀利的口才、严密的逻辑推理，最后达到了说服的目的。

秦国军队围困了赵国的都城——邯郸，魏王暗地里派遣晋鄙将军援救赵国，但是魏国与赵国一样都惧怕强大的秦国，因此，魏国的军队就驻扎在与赵国接壤的地方，不敢前行。魏王又派遣辛垣衍偷偷地潜入邯郸，说服赵国尊秦为帝。辛垣衍到了赵国后对平原君说：“秦国之所以围攻赵国，是因为以前齐国与秦国相互逞强称帝，但后来齐国取消了帝号，所以，秦国也取消了帝号。现在，齐国的势力逐渐衰弱，早已不比当年，但秦国的势力却日趋强大，凭它在诸侯中的地位已可以称雄称霸了。由此推断，秦国的真正目的并非想要邯郸这座城池，而是想借此称帝。倘若，赵国能派遣使者向秦国表达尊崇之意，秦王必定会非常高兴，撤去围攻邯郸的军队。”平原君听此犹豫不决。

恰逢此时，鲁仲连也在赵国，听说秦国正在围攻赵国，且得知魏王有意让赵王奉秦国为帝，便前去拜见平原君，说：“事情怎么样了？”平原君说：“以赵国现在的境况怎么还敢谈战事呢？赵国的百万大军在长平一战中惨败，秦军现在乘机围攻邯郸，我们能有什么办法使他们退兵呢？魏王派辛垣衍劝说赵国尊崇秦国为帝，现在辛垣衍就在这里，我还有什么话可说呢？”

鲁仲连说：“以前我一直认为您是天底下最贤明的贵公子，可如今我认为您并不贤明。魏国的辛垣衍在哪里呢？请让我替您出面训斥他，让他回到魏国去。”平原君说：“那我就叫他与先生见上一面吧！”

平原君见到辛垣衍说：“齐国有位先生叫鲁仲连，他现在在我这里，我很想把他介绍给将军您。”辛垣衍说：“听闻鲁仲连乃是齐国的贤德之士。而我只是魏王的一个小部下，况且今日出使贵国还有要职在身，就不便再见鲁先生了。”

平原君说：“我已经告诉他将军已在此地了。”辛垣衍无奈之下，只得点头同意鲁仲连。辛垣衍见到鲁仲连后便说：“据我观察，凡是被围困在这个城池里的人，都是有求于平原君的人，但从鲁先生的表现样貌来看，并不像是有求于平原君的人。既然如此，为什么还留在这里呢？”

鲁仲连反驳说：“世人都认为周朝隐士鲍焦，是因为不能自我宽恕而死。其实，这些看法是不正确的，鲍焦的真正死因，并不是因为自己，而是为了与当时的社会对抗。如果秦王称帝，暴虐地统治天下，以权术驾驭臣下，对待百姓就如同对待奴隶一样，那么我也会像鲍焦那样赴东海死去，不能顺从地做他的臣民。我之所以要见将军，真正的目的是想帮助赵国。”

辛垣衍说：“先生如何才能帮助赵国呢？”鲁仲连继续说：“我可以让燕国和魏国发兵前去救赵，而齐国、楚国也会向赵国伸出援助之手。”辛垣衍说：“燕国帮助赵国是有可能的，而至于魏国，我就是从魏国来的，先生如何知道魏国一定会帮助赵国呢？”鲁仲连说：“假如魏国看到秦王称帝的坏处，那么会出兵救赵。”辛垣衍问：“秦国称帝的坏处何在呢？”

鲁仲连继续说：“以前，齐威王曾施行仁政，带领各诸侯国去朝见周天子，当时，周朝势力薄弱，除了齐国各诸侯国没有谁去朝拜。后来周烈王死了，各国诸侯都去奔丧，齐国的使者是最后一个到的。周朝大臣非常气愤，回复齐国说，‘天子驾崩，各诸侯都去吊唁，齐国却最后才来，何以出此行为！’听后齐威王勃然大怒反骂一句，‘呸！你妈只不过是个婢女罢了。’结果这让周朝成了天下的笑柄。齐威王之所以在周朝天子活着的时候去朝拜他，而死了的时候却要唾

骂他，是因为难以忍受周室那些苛求。然而，作为天子，本来就如此，这没有什么大惊小怪的。”

辛垣衍说：“先生没有见过奴仆吗？十几个人跟随一个主人，难道是因为他们的力量和智商比主人差吗？非也，这是因为他们害怕主人的权力。”鲁仲连问：“如此来看，秦国和魏国的关系就是主仆关系了？”辛垣衍说：“是的。”鲁仲连接着说：“既然是如此，我可以说服秦王把魏王煮熟后剁成肉酱。”

辛垣衍非常生气地说：“咳！先生的话太过分了，您怎么能让秦王把魏王煮熟剁成肉酱呢？”鲁仲连说：“当然可以，你听我道来。以前，鬼侯、鄂侯、文王三个人都是纣王分封的诸侯，鬼侯有个漂亮的女儿，献给纣王，但纣王却认为该女相貌丑陋，就把鬼侯剁成了肉酱。鄂侯因为替鬼侯说了几句话，被纣王杀死后做成了肉干。文王听说此事后，长叹一声，纣王把他关了一百天，还想杀了他。那么为什么这些称王称帝的人，最后却落得个被制成肉干的下场呢？”

辛垣衍听后说：“魏国不过是秦国的奴仆，赞成秦国称帝，也是没有办法的事情啊！”

其实，鲁仲连的意思是要告诉辛垣衍，讨好有野心的帝王，是不会有好下场的。如果魏王讨好秦王，最终会落得与鬼侯和鄂侯一样的下场。

鲁仲连接着说：“齐闵王要去鲁国，夷维子执鞭随行。到了鲁国，夷维子问鲁国人，‘你们准备用何种礼节来招待我们的国君呢？’鲁国人说：‘我们准备用十太牢来招待他。’夷维子听后气愤地说，‘你们怎么能用这样的方式来对待我国国君呢？我王巡游各诸侯国，其他诸侯都将寝宫让与我王居住，不仅如此，还要交出寝宫钥匙，自己带着衣服、捧着几案，在堂下服侍我王吃饭。待我王吃饭完毕后，