

一本教你识人、查心的神奇之书

一本让你赢在职场、商场、情场的成功宝典

一分钟

看透他人内心

KNOW WELL OTHERS' HEART JUST A MINUTE

【著名身体语言专家】亚伦◎编著



**不看此书，你可能将因为看错一个人而蒙受巨大的损失！
看了此书，你就能轻松看出他人内心意图快速获得成功！**

一次简单的握手却隐含着巨大的外交信息，一个眼神的流露也许意味着一次并购的成功，一个微笑也许就能促成一个亿元的订单。伟大的成功者总是善于从细节中捕捉成功的机会，因为，一个微小的动作，其实已经透露了对方内心的真实想法！

从外交活动到商务谈判，从求职面试到拜访顾客，谁能最先洞察对方内心的想法，谁就能够赢得成功的主动权！

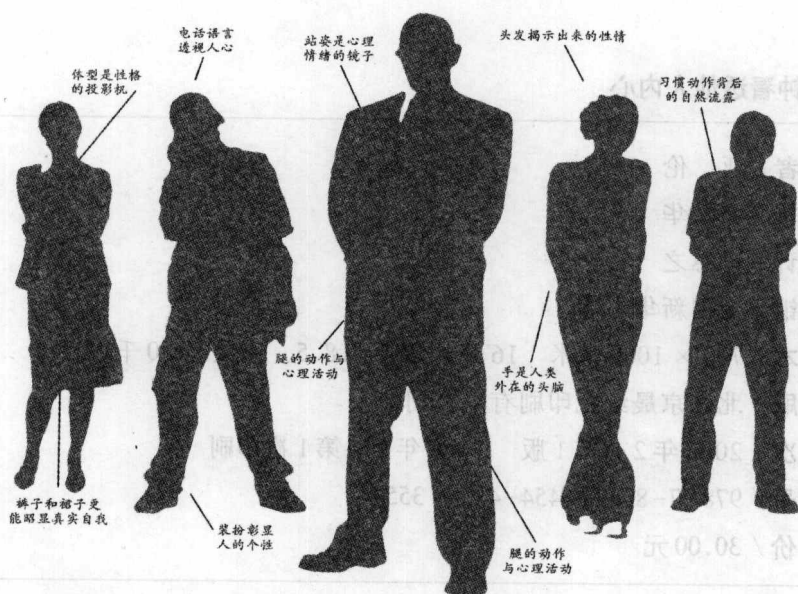
中国华侨出版社

—(一)分钟—

看透他人内心

KNOW WELL OTHERS' HEART JUST A MINUTE

【著名身体语言专家】亚伦◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟看透他人内心 / 亚伦编著. —北京: 中国华侨出版社,
2007.9

ISBN 978-7-80222-454-4

I. 一… II. 亚… III. 人际交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 150244 号

●一分钟看透他人内心

著 者 / 亚 伦

责任编辑 / 邓文华

版式设计 / 肖惠之

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 700 × 1000 毫米 16 开 印张 / 18.5 字数 / 250 千

印 刷 / 北京京晟纪元印刷有限公司

版 次 / 2008 年 2 月第 1 版 2008 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / 978-7-80222-454-4/G · 355

定 价 / 30.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

察颜观色，人生的第一项修炼

古人云：夫圣贤之所美，莫美乎聪明；聪明之所贵，莫贵乎知人。

在国外，则流行着这样一段谚语：

看一个国家的国民教育，要看他的公共厕所。

看一个男人的品味，要看他的袜子。

看一个女人是否养尊处优，要看她的手。

看一个人的气血，要看他的头发。

看一个人的心术，要看他的眼神。

看一个人的身价，要看他的对手。

看一个人的底牌，要看他身边的好友。

看一个人的性格，要看他的字写得怎样。

看一个人是否快乐，不要看笑容，要看清晨梦醒时的一刹那表情。

看一个人的胸襟，要看他如何面对失败。

可见，善于识人是一种极高的智慧。常言说，画龙画虎难画骨，知人知面不知心。知人难，知人心更难。成在识人，败也在识人。好在用人，坏也在用人。识人不准，往往导致用人不当，管人不利，功亏一篑。可以说人生“千难万难”莫如“人心隔肚皮”哪！因为“人心不古”、“人心难测”。

在现实生活中，我们必须和各种各样的人打交道，这些人中，有好人，也有坏人，有度量小的人，也有度量大的，有光明磊落的，也有耍阴谋诡计的，有热情开朗的，也有内心羞涩的。总之，我们必须面对非常复杂的人群，如何认识他们呢？这就要求我们必须练就一双慧眼，能够准确地读懂他人的内心，从而判断他们是君子还是小人，是可以结交的朋友，还是需要防备的小人。

孔子主张“观其所由，察其所举，视其所安”。庄子提出“急与之期而观其信”（在紧迫情况下和他相约，看他是否守信）。西汉刘向有“六正六邪”鉴人



法，将人臣处世之道分为六正和六邪。诸葛亮“问之以是非，而观其志；穷之以辞辩，而观其变；咨之以计谋，而观其识”。刘邵的《人物志》有“八观”。曾国藩的绝学是听声辨人。

而到了近代，心理学不断发展，更是研究总结出了各种各样识人的手段与方法，可以从一个人生活的细节洞察他内心的想法。比如从第一印象可识人心；从对方的举止可识人心；从对方的眼神可识人心；从面部表情的变化可识人心；从对方的体型坐相可识人心；从对方的衣着服饰可识人心。

观人于细微，察人于无形。一分钟就能看透他人内心，这样的本事是可以完全学会的。

本书中的内容，既有中国传统的识人学中的方法，也有现代心理学的成果，告诉人们如何从身体面貌、言谈方式、行为举止、衣着打扮、饮食习惯、兴趣爱好、生活细节、交际模式等识别他人的内心，教你如何独具慧眼，看透人心。一旦你具备了这样的能力，就能够看清你周围人的本来面目，谁能成为你生命中的贵人，谁又会成为你的对手？读懂他人内心的秘密，这样你就能正确的和他人相处，让你在做人做事的过程中做到游刃有余，达到高超的人生境界。

CONTENTS

目 录 >>>>

第一章 通过身体外貌看人内心

- } 1. 面部表情是写在脸上的心 /2
- } 2. 眼睛表露出内心的秘密 /5
- } 3. 眉毛是心情的晴雨表 /9
- } 4. 不要忽视鼻子的“语言” /13
- } 5. 从嘴形看心象 /16
- } 6. 下巴的形状预示性格 /19
- } 7. 头发揭示出来的性情 /22
- } 8. 表情是心灵的显示器 /25
- } 9. 体型是性格的投影机 /28
- } 10. 从走路的姿势看人的心态 /32
- } 11. 通过表情能看出人的谎言 /35
- } 12. 手是人类外在的头脑 /37

第二章 通过言谈方式看人内心

- } 1. 谈话识人 不走眼 /40
- } 2. 声音暗示着心理状况 /44
- } 3. 口头禅表现真性情 /46
- } 4. 从打招呼观察对方的性格 /51
- } 5. 幽默是心态的平衡仪 /53
- } 6. 从说话的速度透视人心 /57
- } 7. 客套话里的真实意图 /60
- } 8. 笑声里的内心世界 /61



- } 9. 习惯话题反映思想和兴趣 /69
- } 10. 语言风格昭显个人品格 /75
- } 11. 说谎者的类型与特点 /78
- } 12. 通过谈话场所看个人性格 /79
- } 13. 通过坐姿探知他人心理 /81
- } 14. 电话语言透视人心 /87

第三章 通过行为举止看人内心

- } 1. 习惯动作背后的自然流露 /92
- } 2. 从表情判断对方情绪 /98
- } 3. 眼神里暗藏的心机 /101
- } 4. 手势代表的心理状态 /106
- } 5. 从接听电话时的方式了解对方 /114
- } 6. 握手时感受他人的心意 /117
- } 7. 走路姿势显露内心状况 /121
- } 8. 站姿是心理情绪的镜子 /123
- } 9. 腿的动作与心理活动 /128
- } 10. 信手涂鸦反映人的性格 /129

第四章 通过衣着打扮看人内心

- } 1. 衣着显露人心 /132
- } 2. 衣着显示人的性格 /134
- } 3. 装扮彰显人的个性 /137
- } 4. 风格背后的性格分析 /139
- } 5. 服饰颜色透视心理状态 /144
- } 6. 内衣：更接近心灵的地方 /147
- } 7. 裤子和裙子更能昭显真实自我 /148
- } 8. 透过鞋子看表现欲望 /150
- } 9. 百样帽子百样人 /152
- } 10. 手表：戴在手腕上的个性 /154
- } 11. 领带：男人的心理名片 /156



- } 12. 口红：女性的潜在情绪 /160
- } 13. 浓妆淡抹女人心 /161
- } 14. 从手提包看性格 /164

第五章 通过饮食习惯看人内心

- } 1. 从“吃”中看性格 /168
- } 2. 烹饪习惯见人心 /169
- } 3. 饮食习惯昭显个性 /171
- } 4. 从饮食偏好看人 /174
- } 5. 从就餐偏好看人的个性 /176
- } 6. 点菜暴露出对方是否有从众心理 /179
- } 7. 从酒水的选择看透人心 /181
- } 8. 看餐具的使用知道人的习性 /184
- } 9. 酒后行为真性情 /187
- } 10. 香烟里蕴涵的情绪 /190
- } 11. 漂浮在咖啡里的内心意识 /193
- } 12. 喝茶透视人的心理特性 /195

第六章 通过兴趣爱好看人内心

- } 1. 兴趣隐藏着不为人知的个性心理 /198
- } 2. 嗜好与性格 /201
- } 3. 从对颜色的喜好知道人的个性 /203
- } 4. 从旅游的偏爱了解对方 /206
- } 5. 休闲方式里的人生态度 /208
- } 6. 聆听音乐里的人生情感 /211
- } 7. 舞蹈：心灵深处的优美语言 /213
- } 8. 从阅读的爱好知晓人的内心世界 /215
- } 9. 运动透射出来的信息 /218
- } 10. 从看电视时的习惯了解人心 /222
- } 11. 看宠物知主人 /223
- } 12. 收藏爱好标示人的性情 /225



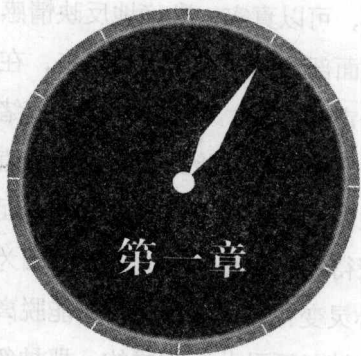
- } 13. 从购物方式鉴别人心 / 229
- } 14. 金钱面前凸显人心 / 230

第七章 通过生活细节看人内心

- } 1. 生活细节反映内心愿望 / 234
- } 2. 由晨起刷牙看生活态度 / 237
- } 3. 从电话式样判断人心 / 239
- } 4. 通过手机透视人心 / 240
- } 5. 看办公桌知道人生心态 / 243
- } 6. 看电子信箱知道生活质量 / 246
- } 7. 看涂写知道对方的愿望 / 248
- } 8. 通讯录隐藏的心态 / 250
- } 9. 看开车习惯洞察人心 / 254
- } 10. 看签名知个性 / 256
- } 11. 戒指戴法显心态 / 259

第八章 通过社交模式看人内心

- } 1. 脸色最能表达人的情绪 / 264
- } 2. 解读交际场合的笑 / 266
- } 3. 看名片识别对方心态 / 267
- } 4. 从握手探究对方心意 / 270
- } 5. 微笑里暗含的信息 / 273
- } 6. 听开场白判断对方自信心 / 276
- } 7. 看座位分析内心位置 / 278
- } 8. 少言寡语者的内心世界 / 281
- } 9. 看日常生活态度甄别友情指数 / 283
- } 10. 看工作态度辨别生活态度 / 285
- } 11. 从同事关系透析对方心理 / 287



通过身体外貌看人内心



1. 面部表情是写在脸上的心

人的面部可以表现出不计其数的复杂而又十分微妙的表情，并且表情的变化十分迅速、敏捷和细致，可以真实、准确地反映情感、传递信息。要引起他人的注意，完全可以通过面部表情的变化表达出来，在你未开口之前对方就从你的面部表情上得到了一定的信息，对你的气质、情绪、性格、态度等有所了解。所以有句话说得好，看人先看脸，脸是人的价值与性格的外观。所谓脸面不仅是指人的长相，主要是指面部表情。人体中的面部是内部统一的表面尺度，同时也是在精神上获得完整的整体美的关键。因为从面部最丰富的精神性表现中，可以看出人的心灵变化。面部结构不可能脱离精神，因为它就是精神的直观表现。人的面部表情是活动共同构成的，那种忽略面部的精神性而只是注重肉体的表现性，将是心灵和肉体的双重衰退。面容是精神的体现，也是个性的象征，它与躯体有着明显的区别。面部很容易表现出柔情、胆怯、微笑、憎恨诸多感情谱系，它是“观察内心世界的几何图”，也是艺术最具有审美特性的地方。而身体相对于面部，尤其相对于眼睛而言，却居于较次要的地位，尽管它也可以通过动作和造型来表达情感，如手的造型等，但仍然是不足以与面部相比拟的。因为面部与躯体就犹如心灵和表象、隐秘和暴露那样存在着本质的差异。

区别一个人是谁的时候，我们不会忙着先看他的腰身四肢，也不是急于先看他的穿衣打扮，而是先看他的脸。俗话说：“看人先看脸，见脸如见心。”面部表情是写在脸上的心。脸面是最重要的体态语言。因为在我们的身体上，没有哪一个部位能比脸更富有表情达意的作用，而且还具有既真又假，既静又动，既先天定型又自由可为的两重性。

我们常常说的“脸色”，不是指静态的长相，而是指动态的面部表情。面部表情是一种丰富的人生姿态、交际艺术。不同的人的脸色，又可以成为一种风情、一种身份、一种教养、一种气质特征和一种表现能力。脸上泛红晕，一般是羞涩或激动的表示；脸色发青发白是生气、愤怒或受了惊吓而异常紧张的表



示。脸上的眉毛、眼睛、鼻子和嘴，更能表示极为丰富细致而又微妙多变的神情。皱眉一般表示不同意、烦恼，甚至是盛怒；扬眉一般表示兴奋、惊奇等多种感情；眉毛闪动一般表示欢迎或加强语气；耸眉的动作比闪动慢，眉毛扬起后短暂停留再降下，表示惊讶或悲伤。

在面部表情上，对于嘴的作用不可轻视。嘴的表情达意一般如此，值得注意的是，人们大都懂得眼睛很会说话，而对于嘴的作用有点轻视。美国的一位心理学家为了研究比较眼和嘴表情的作用，他将许多表现某种情绪的照片横切之后再综合复制，比如把表现痛苦的眼睛和一张表现欢乐的嘴配合在一起。实验结果，他发现观看照片者受嘴的表情的影响远甚于受眼的影响，也就是说，嘴比眼能表现出更多的情绪。问题倒不在于嘴与眼相比，谁的表现力更强，而在于我们的嘴不出声就会“说话”，让我们看看嘴唇的“表情”：

嘴唇闭拢，表示和谐宁静、端庄自然；嘴唇半开，表示疑问、奇怪、有点惊讶，如果全开就表示惊骇；嘴唇向上，表示善意、礼貌、喜悦；嘴唇向下，表示痛苦悲伤、无可奈何；嘴唇撅着，表示生气、不满意；嘴唇绷紧，表示愤怒、对抗或决心已定。

可见，面部表情能够传达多么复杂而微妙的信息。

据美国心理学家保尔·埃克曼的研究，面部表情可分为最基本的六种：惊奇、高兴、愤怒、悲伤、藐视、害怕。他发现不管生活在世界上哪个角落的人，表达这最基本的六种感情的面部表情都是相同的。1966年，他曾把一些白人的照片拿到新几内亚一个处于石器时代的部落中，那里的岛民与世隔绝，以前从未见过白人，但他们都能正确无误地说出照片上白人的各种表情是什么意思。他还发现，生来就双目失明的人，虽然从未见过别人的面部表情，却能以同样的面部表情来表情达意。科学证明，面部表情是由7000多块肌肉控制的。这些肌肉的不同组合，甚至能使人同时表达两种感情，如生气和藐视，愤怒加厌恶等。

可见，容貌只告诉人们你出自什么模型，而惟有表情才说明你是谁，你是个什么样的人。因为表情后面是你的生活经历、学识修养、心态人格。

中国戏曲有脸谱的说法，就是以某些角色脸上画的各种图案，来表现人物的性格和特征。所以从某种程度上说，脸就是一张反映个人情绪和性格的晴雨表。



如果让一个天真质朴的儿童来画一个人，无论他画的是火星人还是章鱼人或是其他什么怪诞的人，他一定会先画出脸，尽管他可能会画出没有脖子的人，但是绝对不会画出没有脸的人。

在我们日常会话里，以脸、面代替人的情况往往很多，比如说遇见人，可以使用“拜颜”、“面晤”、“面接”、“会面”等词语来表示。

在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的明细表，能够反映出每个人的性格，因而通过脸来判断人的性格是切实可行的。有些法官和检察官在法庭上进行长时间的讯问。这并不是因为被讯问者的脸上没有做出应有的反应，而是因为该法官或检察官并非是高明的观察者。

古希腊哲学家德谟克利特创立了原子论，被后人誉为唯物论的鼻祖。有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟识的姑娘，德谟克利特和她打了一声招呼：“姑娘，你好！”第二天，德谟克利特再一次碰到与昨天同样打扮的那位姑娘时，却这样招呼道：“这……这……太太，你好！”

德谟克利特这样一语道破，便转身离去。

一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上恐怕要涌上害羞的潮红了，这真是个有趣的小故事。

那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间变成太太”的呢？这是他仔细观察那位姑娘的脸色、眼睛的活动情况、面部表情及走路的姿态等一系列举止的结果。

据说，德谟克利特有时正吃着鲜美可口的瓜果，会突然从房间里跳出来，跑到地里去搞清楚瓜果为什么这么好吃。他就是具有如此极强烈的探索精神和敏锐的观察力。

现实中，不是每个人都能像德谟克利特那样善于从脸部看人，这种能力是要通过努力的学习和长期的实践才能得到的，它不是雕虫小技，而是一种极其重要的做人、看人的本领，发现并掌握它，往往能大大地帮助你做一个左右逢源、极受人喜欢的人。



2. 眼睛表露出内心的秘密

从医学观点来看，眼睛是人类五官中最敏锐的器官，它的感觉领域几乎涵盖了所有感觉的70%以上，其他感官与之相比就显得微不足道。以饮食为例，人们吃食物时不仅靠味觉，同时会注重食物的色、香以及装盛食物的器皿等。如果在阴暗的房间里用餐，即使明知吃的是佳肴，也会产生不安的感觉，无心品尝或胃口大减。相反，如果在一流饭店或餐厅用餐，用精致的器皿装食物，并重视灯光的调配，定会大开饮食者的胃口，吃得津津有味。这是视觉影响人们心理的一个例证。

中国有句名言：“眼睛是心灵的窗户。”不仅嘴巴能说话，眼睛也会“说话”。孟子在《离娄章句上·第15章》中有一段观察人的眼神来判断人心善恶的论述：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊(mào，眼睛昏花)焉。听其言也，观其眸子，人焉廋(sōu，藏匿)哉？”这段话的意思是：观察人的方法，没有比观察人的眼睛更好了。眼睛不能掩盖人们内心的丑恶。一个人心中正直，眼睛就显得清明；心中不正直，眼睛看上去就不免昏花，听一个人讲话，观察他的眼睛，这个人内心的好坏又怎么可以隐藏得了呢？

孟子这段精彩的论述，说明了一个人的内心动向，必然会反映在他的眼睛里。心之所想，不用言语，从眼神中就会找到答案，这是每个人无法隐瞒的事实。常常有这种情况，有些人口头上极力反对，眼睛里却流露出赞成的神态；有些人花言巧语地吹嘘，可是眼神却表现出他是在撒谎。

眼睛的清浊，极为重要。睡眠惺忪的人，眼睛表现模糊不清；而眼睛雪亮、目光炯炯的人，自然显得聪明伶俐。演技绝佳的演员靠眼睛表演。倘若某个歌星演唱时目光呆滞，那他(她)绝不可能成为名演员。判断证人在法庭上作证的可靠性，要注意他眼睛的动向。满脸佯装微笑的证人，注意他的眼睛，会发现那是一双不安的眼睛，根本没有笑的神志。如果眼睛真的在笑，心也会随之轻松。但是，对证人来说，那是非常紧要的关头，心情没法放松，眼睛也就根本不可



能真的笑。

希腊神话中有一个故事说有三个姐妹，外人只要一接触其中一位名叫美杜萨的眼光，便立刻化为石头。这个故事在于说明眼神的威力。人们在日常生活和工作中，如果完全不注意别人的眼睛，就无法了解对方内心世界的微妙变化。事实上，人们无法彻底隐瞒心事，即使有人摆出一付无表情的脸孔，但并不能维持长久。老年人常说：“听别人讲话，或对别人讲话，要注意对方的眼睛。”有的人在交谈时不看对方的眼睛，可能是胆怯、信心不足、难为情或畏缩。情侣初次相会，也常常这样。大人物讲话或听别人谈话时，往往能大大方方地直接望着对方的脸面，他们的见识、心理状态就不存在前几种情况。

眼睛是心灵的窗口，通过观察眼睛可以让我们探测到对方的内心世界。无论一个人心正在想什么，他的眼神都会忠实地反映出来。

眼睛是人类心灵沟通的重要工具，经由眼神可达到交换彼此意见的目的。就像刚才所说，人类内心的所思、所虑，不管对方嘴里说得如何动听，其眼神也会出卖他自己。

现在，让我们来讨论一下，在交谈时怎样从对方的眼神和视线里探出对方的真正意图。

1. 和你谈话时，他的眼睛并不是看着你

在说话进入正题的时候，对方时而移开眼光看向远处的话，不是他根本不关心你说些什么，就是正在算计某些事情。

2. 瞪着你不放时

遇到对方有“啊！事到如今，听天由命吧！”这种态度，则表示他的谎言或罪过即将被揭穿，此时他瞪着你不放就是一种故作镇定的姿态。

3. 对方眼神闪烁不定的时候

当某人内心正担忧某件事，而无法真正坦白地说出来的时候，他会有这样的眼神。可理解为对方心里有自卑感，或正想欺骗你。

当你和生意伙伴见面的时候，看到对方灰暗的眼光，就应该想到对方有不顺心的事或发生了什么意外的事情；而当你和对方交谈时，对方的眼睛突然明亮起来，则表示你的话正说中了他的心里最急于表达的事情。

在交际过程中，只要我们细心观察，你就会发现眼睛确实会传达主人的心思。



医学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，就像大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力。所以，眼睛在人的五种感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的70%以上。而瞳孔的变化，眼珠转动的速度和方向等活动，又直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合，眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情就自然而然从眼睛中反映出来，而且它所流露出的信息比言行更为真实。

所以，想要了解一个人，一定要注意观察他眼部的动作。

3. 眼睛上扬

眼睛上扬，是假装无辜的表情。这种动作是在佐证自己确实无罪。目光炯炯望人时，上睫毛极力往上抬，几乎与下垂的眉毛重合，造成一种令人难忘的表情，传达着某种惊怒的表情。斜眼瞟人则是偷偷地看人一眼又不愿被发觉的动作，传达的是羞怯腼腆的信息。这种动作等于是在说：“我太害怕，不敢正视你，但又忍不住地想看你。”

4. 眼睛眨动

眨眼的系列动作包括连眨、超眨、睫毛振动等。连眨发生于快要哭的时候，代表一种极力抑制的心情。超眨的动作单纯而夸张，眨的速度较慢，幅度却较大。动作的发出者好像是在说：“我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮它们，确定我所看到的是事实。”睫毛振动时，眼睛和连眨一样迅速开闭，是种卖弄花哨的夸张动作，好像在说：“你可不能欺骗小小的我哦！”

5. 挤眼睛

挤眼睛是用一只眼睛向对方使眼色表示两人间的某种默契，它所传达的信息是：“你和我此刻所拥有的秘密，任何其他人无从得知。”在社交场合中，两个朋友间挤眼睛，是表示他们对某项主题有共通的感受或看法，比场中其他人都接近。两个陌生人间若挤眼睛，则无论如何，都有强烈的挑逗意味。由于挤眼睛包含两人间存有不为外人知道的默契，自然会使第三者产生被疏远的感觉。因此，不管是偷偷的还是公开的，这种举动都被一些重礼貌的人视为失态。

6. 眼睛往上吊

这种人心里藏着不可告人的秘密，喜欢有意识地夸大事实，他们性格消极，不敢正视对方。

7. 眼睛往下垂



这个动作有轻蔑对方之意，要不然就是不关心对方的情形。这种动作的发出者一般个性冷静，本质上只为自己设想，是任性的人。

8. 眼珠转动

眼珠转动快速表示此人第六感敏锐，反应快，能迅速地看透人心。这种人往往特立独行，有情绪化的性格。

眼珠转动迟缓则表示此人身体的五官感觉迟钝，感情起伏少，不易受他人影响，自己的生活方式没有协调。

此外，眼珠转动的方向不同表示的意思也不同。眼珠向左上方运动，表示回忆以前见过的事物；眼珠向右上方运动，表示想象以前没见过的事物；眼珠向左下方运动，表示心里在自言自语；眼珠向右下方运动，表示正在感觉自己的身体；眼珠左或右平视，表示正在尽力弄懂所听到语言的意思。

9. 瞳孔变化

瞳孔的变化是人不能自主控制的，瞳孔的放大和收缩，真实地反映着复杂多变的心理活动。若一个人感到愉悦、喜爱、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到比平常大4倍；相反的，遇到生气、讨厌、消极的心情时，他的瞳孔会收缩得很小；瞳孔不起变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。

正因为眼睛传达的信息胜过千言万语，所以许多艺术家在其作品中都是通过眼睛进行刻画来实现人物的心理描写。著名导演斯坦尼斯拉夫斯基晚年时甚至还要求演员在表演时把自己的动作姿势降低到最低限度。要求“几乎任何动作也没有，只有眼睛在动”。电影《克莱默夫妇》中，为争得对儿子的监护权，夫妇俩对簿公堂，当听证与辩护对克莱默夫人不利时，她抬起那双闪烁着泪花的眼睛，直勾勾地望着丈夫，眼睛里透露出处于绝望无援中、渴望丈夫念夫妻恩爱之情的求助感。此时，任何言语，任何动作，都不及这双眼睛诉说的力量。

这正如爱默生所说的：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要字典，却能从眼睛的语言中了解整个世界。”