

La puissance du regard

**Le moyen le plus efficace pour
influencer les autres**



Lisez dans les pensées des autres comme dans un livre ouvert

Utilisez votre pouvoir oculaire

William Walker Atkinson : (1862 – 1932)



Franc maçon, théosophe, membre du barreau de Pennsylvanie et professeur de magnétisme, est l'un des auteurs les plus importants de la pensée nouvelle.

© 2009 **Le langage du corps** Tous droits réservés pour tous pays.

© 2009 **Le langage du corps**

Sommaire

<u>La puissance du regard.....</u>	<u>3</u>
<u>Le moyen le plus efficace pour influencer les autres.</u>	<u>3</u>
<u>Le regard exercé est une arme redoutable.....</u>	<u>3</u>
<u>Les vibrations de pensées transmises par le regard.</u>	<u>3</u>
<u>Le début d'un entretien.....</u>	<u>4</u>
<u>Comment utiliser le regard pour attirer, retenir et regagner l'attention</u>	<u>4</u>
<u>Obtenez ce que vous voulez avant de partir.</u>	<u>5</u>
<u>Comment empêcher l'influence des autres.....</u>	<u>6</u>
<u>Comment dire " non ".....</u>	<u>6</u>
<u>Comment faire une suggestion.....</u>	<u>7</u>
<u>Qu'est-ce qu'un regard magnétique ?</u>	<u>8</u>
<u>Une étude intéressante.....</u>	<u>8</u>
<u>Expérience sur des sujets " réels "</u>	<u>8</u>
<u>Exercice 1 : Comment acquérir un regard fixe et pénétrant.....</u>	<u>9</u>
<u>Exercice 2 : Exercices devant le miroir.....</u>	<u>10</u>
<u>Exercice 3 : Regard circulaire.....</u>	<u>11</u>
<u>Exercice 4 : Fortifier les nerfs et les muscles de l'oeil.</u>	<u>11</u>
<u>Exercice 5 : Expériences sur les autres.</u>	<u>11</u>
<u>La bonne utilisation du regard.</u>	<u>12</u>
<u>Gardez votre secret.</u>	<u>12</u>
<u>Les secrets du langage non-verbal.</u>	<u>13</u>

Cet Ebook est gratuit et ne peut être vendu.

Il vous à été offert gratuitement. Sentez vous libre de le donner à votre tour à vos amis, relations etc...

Il ne doit en aucun cas être modifié.

La puissance du regard

Le moyen le plus efficace pour influencer les autres

Le regard est l'un des moyens le plus efficace pour exercer une influence sur les autres. Il ne sert pas seulement à retenir l'attention de votre interlocuteur, le rendant de se fait plus réceptif à vos suggestions. Mais il est aussi une puissance en soi qui, quand elle est bien comprise et dirigée, transmet directement votre volonté aux autres. Il attire, il fascine, il subjugué même et vous offre ainsi une opportunité de maîtriser votre vis à vis.

Le regard exercé est une arme redoutable.

Le regard de l'homme qui maîtrise les lois du contrôle mental est une arme redoutable. Il communique les vibrations de pensées directement aux autres, à proximité. Nous avons tous entendu parler du pouvoir du regard humain sur les bêtes sauvages et féroces et nous sommes nombreux à avoir rencontré des hommes dont le regard pénétrant et souverain nous donnait la sensation de nous sonder en profondeur et dont l'intensité nous était presque insoutenable. Je vous indiquerais, dans la prochaine leçon, quelques exercices qui vous aideront à acquérir ce qui est appelé le " regard magnétique " sachant que c'est le facteur majeur dans l'exercice de l'influence. Pour l'instant, je supposerai que vous avez déjà acquis le " regard magnétique ".

Les vibrations de pensées transmises par le regard.

Lors d'une conversation, le regard magnétique agit sur vos interlocuteurs, de manière analogue à la fascination ou à l'attraction

hypnotique. Ceci est le résultat des vibrations de pensées puissantes projetées par le regard exercé au magnétisme, sur une courte distance. Les règles qui gouvernent ce phénomène ne sont pas invariables et elles dépendent des circonstances et des cas particuliers. Il est difficile donc de donner des instructions générales, applicables à tous les cas. Vous devez varier ces règles générales afin de les adapter à chaque cas et contexte particuliers.

Le début d'un entretien.

Au tout début d'un entretien il importe de regarder votre interlocuteur droit dans les yeux. Vous n'avez pas besoin de le fixer avec dureté, mais d'une manière énergique, pénétrante, " magnétique " qui exprime une volonté forte et concentrée. Durant la conversation, votre regard peut se déplacer et se diriger ailleurs, mais chaque fois que vous voulez faire une action précise, comme par exemple soumettre une proposition, une affirmation ou une demande, ou que vous désirez produire une impression forte sur votre interlocuteur, vous devez ramener votre regard sur lui, le fixant intensément et énergiquement dans les yeux. C'est extrêmement important et ne doit en aucun cas être négligé, si vous ne voulez pas compromettre l'expérience toute entière.

Comment utiliser le regard pour attirer, retenir et regagner l'attention.

Quand vous parlez affaire, que votre regard et votre attitude générale soient fermes et déterminés afin de retenir l'attention de votre interlocuteur. Si vous avez une demande à faire, formulez-la d'une manière claire, digne et sobre, gardant votre regard fixé sur

le sien en voulant intérieurement qu'il fasse ce que vous voulez. Empêchez-le de détourner son regard à ce moment précis. Vous devez retenir son attention à tout prix. Si vous réussissez à capter toute son attention, le frère Actif de son esprit sera trop absorbé pour se préoccuper du frère accommodant, et ce dernier s'approchera pour entendre ce que vous dites. Si votre interlocuteur essaie de se dérober à votre regard, vous pouvez regagner son attention en détachant votre regard de lui (tout en continuant de l'observer du coin de l'oeil) et dès qu'il s'apercevra que vous regardez ailleurs, il osera un coup d'oeil vers vous. Guettez ce regard furtif, et au moment même où vous le percevez, ramenez tout de suite votre regard sur lui, un regard déterminé et intense, rivé au sien en le soutenant sans fléchir. A cet instant précis, vous avez le dessus et vous devez en profiter pour " enfoncer le clou ". Il est en position de faiblesse psychologique par rapport à vous et le moment est propice pour que vous plantiez une suggestion forte dans son esprit. S'il résiste et que vous ne pouvez pas l'amener à entrer dans votre jeu, vous devrez recourir à un autre stratagème : prévoyez toujours d'avoir sur vous quelque chose d'intéressant à montrer à votre interlocuteur, un échantillon, une image ou un autre objet en rapport avec vos affaires. Vous constaterez que son regard se posera d'abord sur l'objet présenté, puis reviendra vers vous. Il fera ces allers-retours plusieurs fois, et vous serez prêts à accrocher, au moment voulu, son regard par le vôtre, pénétrant et magnétique en communiquant une forte suggestion.

Obtenez ce que vous voulez avant de partir.

Si vous pouvez retenir l'attention de votre interlocuteur et réussir à le regarder droit dans les yeux pendant la conversation, vous l'influencerez sûrement, dans une plus ou moins grande

mesure, à moins qu'il s'y connaisse en magnétisme, auquel cas il vous sera très difficile de l'influencer par des moyens directs. Très peu de gens, cependant, possèdent cette connaissance et vous n'avez pas besoin d'inclure cet élément dans vos prévisions courantes. Vous constaterez que votre interlocuteur commence à sentir que vous exercez une sorte d'influence sur lui, et il se peut que par un instinct d'auto-défense il tâche d'écourter l'entretien. Vous ne devez pas y consentir, parce que vous avez déjà réussi à produire une influence sur lui et vous devez en tirer profit. Ne le quittez pas avant d'avoir obtenu ce pourquoi vous êtes venu le voir.

Comment empêcher l'influence des autres.

N'oubliez pas qu'autant il est difficile à tout individu de réfléchir ou d'avoir les idées claires sous l'emprise d'un regard magnétique, autant vous devez vous protéger vous-même de cette influence. Vous devez garder une attitude mentale active et énergique face à toute tentative de vous influencer, et maintenir avec fermeté la pensée que vous êtes fort et à l'abri de toute influence. Cette attitude mentale vous protégera, et vous devrez, naturellement, inverser les instructions que vous avez reçues pour exercer votre influence sur les autres. Si un homme tente de susciter votre intérêt pour une proposition, ne lui permettez pas de vous regarder dans les yeux sans interruption pendant toute la durée de la conversation. Vous pouvez ruser et faire semblant de ne pas éviter son regard, de regarder ailleurs, d'un air pensif et avec naturel. Cette manoeuvre est destinée à vous accorder un peu de temps pour vous ressaisir, recueillir et retrouver votre équilibre.

Comment dire " non "

Si votre interlocuteur vous fait une proposition précise, détournez

vos regard de lui d'une façon démonstrative comme si vous vouliez la considérer soigneusement et en peser chaque terme. S'il parvient à glisser soudainement une suggestion ou une proposition pendant qu'il soutient votre regard, ne prenez aucune décision avant que vous n'avez d'abord détourné votre regard pendant un instant pour vous recentrer et regagner votre équilibre. Puis, si votre réponse est négative, regardez-le droit dans les yeux avec détermination et prononcez un " non " tranchant et catégorique, mais courtois. En cas de doute, il est préférable que vous répondiez également par un " non ". Restez sur vos gardes, à l'affût de la suggestion insidieuse placée au moment psychologique propice, car c'est là que le danger vous guette. Laissez votre propre associé actif accomplir ses fonctions et n'autorisez pas votre interlocuteur à communiquer avec votre associé passif. Ils voudront se parler, mais vous devez absolument les en empêcher.

Comment faire une suggestion.

Des 2 interlocuteurs c'est toujours celui qui parle le plus qui a l'avantage, s'il connaît son affaire, bien sûr, tandis que l'autre reste plus ou moins passif. Plus il écoute attentivement, plus il est passif. L'actif est plus fort que le passif, c'est pourquoi il vous faut toujours rester vigilant quand vous êtes en position passive pour éviter de subir des suggestions énergiques. Apprenez à émettre vos suggestions d'une voix résolue, ferme, assurée, en montrant que vous vous attendez à ce qu'elles soient exécutées, et avec la conviction entière qu'il ne peut en être autrement. Si vous ne possédez pas cette qualité indispensable, prenez quelques cours auprès d'un bon praticien et suivez ses indications. L'expérience que vous aurez ainsi acquise vous sera d'une grande utilité. Il est quasiment impossible de transmettre par écrit l'attitude et la tonalité des voix les mieux

adaptées à ce but, et c'est pourquoi je l'enseigne à mes élèves au travers d'expériences réelles, conduites sous ma supervision. Si vous formez une image mentale de la signification contenue dans les 2 mots Confiance et Assurance vous saisirez mieux l'idée de ce qu'est la bonne manière d'administrer les suggestions. La leçon sur la concentration vous sera très profitable à cet égard. La leçon suivante sera consacrée au " regard magnétique ".

La puissance du regard

Qu'est-ce qu'un regard magnétique ?

Ce que nous appelons le regard magnétique est l'expression d'une forte volonté par des yeux dont les nerfs et les muscles ont été progressivement développés et qui, par conséquent, sont arrivés à un degré de fixité et de force exceptionnelles. Nous parlerons ultérieurement de la force mentale et pour le moment uniquement de l'oeil lui-même.

Une étude intéressante.

Les exercices qui suivent sont très importants, et j'espère que le lecteur les suivra consciencieusement. Ils vous permettront de développer cette faculté à un tel degré que rares sont ceux qui pourront soutenir votre regard. C'est une étude très intéressante, qui vous procurera le plaisir de voir augmenter l'effet que votre regard produit sur les autres. Sous l'emprise de votre regard magnétique, ils manifesteront des signes d'inquiétude, et parfois même, si votre regard se prolonge, de crainte.

Expérience sur des sujets " réels ".

Quand vous aurez développé cette faculté et que vous aurez acquis un regard magnétique puissant, vous ne le perdrez plus. Mon conseil est de ne pas vous contenter d'effectuer les exercices ci-dessous, mais de vous entraîner aussi sur les personnes que vous rencontrez et de noter les résultats. On obtient une véritable connaissance pratique du regard magnétique, uniquement en l'expérimentant sur des sujets " réels ".

Exercice 1 : Comment acquérir un regard fixe et pénétrant.

Exercice 1. Prenez une feuille de papier blanc ordinaire d'environ 6 pouces carrés, au centre de laquelle vous aurez au préalable tracé un cercle d'un diamètre d'à peu près une pièce d'argent. Remplissez ensuite le cercle d'encre noire afin qu'il se distingue en contraste du fond blanc. Epinglez la feuille de papier sur le mur à hauteur de vos yeux quand vous êtes assis. Placez votre chaise au milieu de la pièce et asseyez-vous bien en face du papier. Fixez du regard intensément la tâche noire, sans cligner des yeux pendant 1 minute. Puis reposez un peu les yeux et répétez l'exercice encore 5 fois. Votre chaise laissée à la même place, déplacez le papier sur la droite de sa position initiale de 3 pieds. Asseyez-vous de nouveau et fixez du regard le mur droit devant vous, puis, sans bouger la tête, jetez un regard oblique sur la feuille de papier à droite et fixez la tâche pendant 1 minute. Répétez l'exercice 4 fois de suite. Puis, déplacez encore le papier sur la gauche de 3 pieds environ de sa position initiale, et fixez la tâche pendant 1 minute. Répétez l'exercice 5 fois de suite. Continuez ces exercices 3 jours durant puis augmentez la durée progressivement de chacun d'1 à 2 minutes. A la fin de ces 3 jours,

augmentez la durée à 3 minutes, puis, augmentez progressivement la durée d'1 minute tous les 3 jours. Certains ont appris à regarder sans ciller, sans cligner des yeux ou larmoyer pendant 20 à 30 minutes, mais je ne conseille pas de repousser la limite au delà de 15 minutes. Celui qui parvient à fixer un point pendant 15 minutes a un regard aussi puissant que celui qui à atteint le record de 30 minutes. Cet exercice est extrêmement important et si vous le suivez fidèlement, vous pourrez regarder fixement et intensément tout interlocuteur. Votre regard sera expressif et pénétrant et d'une fixité si déconcertante que peu pourront y résister. Il assujettira même les chiens et autres animaux, et son pouvoir se manifestera de bien d'autres manières. Cet exercice ne va pas sans fatigue et ennui, mais vous serez tous, sans exception, largement récompensés pour le temps et l'effort que vous lui aurez accordé. Si vous pratiquez l'hypnotisme, le regard magnétique vous sera d'une grande utilité. Il aura pour effet supplémentaire de faire paraître vos yeux plus grands en augmentant l'espace entre les paupières.

Exercice 2 : Exercices devant le miroir.

Exercice 2. Vous pouvez compléter le premier exercice par le suivant qui ajoutera de la variété, atténuera la monotonie, et vous habituera à regarder les autres dans les yeux sans sentir de l'embarras. Placez-vous devant votre miroir et regardez le reflet de vos yeux, avec la même fixité et intensité que dans l'exercice n°1. Augmentez progressivement la durée comme dans l'exercice précédent. Cet exercice aura pour résultat de vous habituer à soutenir le regard des autres mais aussi d'améliorer l'expression de vos yeux, et il vous sera utile à bien d'autres égards. Vous verrez se développer l'expression caractéristique de votre regard quand il aura acquis le pouvoir magnétique. Pratiquez scrupuleusement et régulièrement cet exercice. Quelques experts en la matière préfèrent cet exercice au

précédent, mais, selon moi, les meilleurs résultats sont obtenus par la combinaison des 2.

Exercice 3 : Regard circulaire.

Exercice 3. Tenez-vous debout droit au mur à une distance de 3 pieds environ. Placez votre feuille de papier en face de vous de manière à avoir la tâche devant vos yeux. Fixez la tâche, tout en tournant la tête de façon circulaire. Cet exercice a pour objet et résultat d'assouplir et de fortifier les nerfs et les muscles de l'oeil. Variez l'exercice en tournant la tête dans les 2 sens. Faites cet exercice avec modération au début, et évitez de vous fatiguer les yeux.

Exercice 4 : Fortifier les nerfs et les muscles de l'oeil.

Exercice 4. Appuyez-vous contre le mur et fixez le mur opposé, déplacez votre regard rapidement d'un point du mur à un autre – de droite à gauche, de haut en bas, en zigzag, en cercle etc... Vous devez interrompre cet exercice dès que vous éprouvez un début de fatigue. Pour clore cet exercice le mieux sera de fixer un point intensément, ce qui aura un effet reposant sur vos yeux après les mouvements précédents. Cet exercice est prévu pour fortifier les muscles et les nerfs de l'oeil.

Exercice 5 : Expériences sur les autres.

Exercice 5. Après avoir ainsi acquis un regard ferme et pénétrant, vous développerez votre assurance en trouvant un ami complaisant pour l'éprouver sur lui. Faites asseoir votre ami sur une chaise en face de la vôtre, asseyez-vous et fixez-le dans les yeux comme il à été dit, lui demandant de soutenir votre regard aussi longtemps que possible.

Vous ne tarderez pas à constater que votre regard agit et avant qu'il ne se rende et s'écrie "assez" il sera déjà presque hypnotisé. S'il est ce qu'on appelle un sujet "hypnotique" sa reddition sera encore plus rapide et plus complète. Vous pouvez également éprouver la puissance de votre regard sur un chien, un chat ou tout autre animal, à condition que vous parveniez à le faire coucher. Vous vous apercevrez que dans la plupart des cas, l'animal baissera la tête, détournera le regard ou, s'il en a la force, s'en ira, pour fuir votre regard.

La bonne utilisation du regard.

Nous distinguons naturellement un regard résolu, calme et pénétrant d'un regard insolent et impudent. Le premier révèle un homme d'une grande force psychique tandis que le dernier trahit un goujat. Au début, vous vous apercevrez que votre regard fixe et pénétrant peut déconcerter et embarrasser ou même irriter ceux sur lesquels il est dirigé. Mais au fur et à mesure que vous vous habituerez à votre nouveau pouvoir vous saurez aussi l'utiliser avec plus de discrétion afin d'éviter d'embarrasser les autres, tout en produisant l'effet recherché.

Gardez votre secret.

Gardez-vous bien de parler de vos exercices oculaires, ou de votre pratique du Magnétisme Personnel, car cela aura pour seul résultat d'éveiller la méfiance des autres et de compromettre l'exercice approprié de votre pouvoir de les influencer. Gardez votre secret pour vous et laissez votre force se manifester par des résultats, pas par de la vantardise. En plus de cela, il y a d'autres bonnes raisons d'ordre occulte de ne pas divulguer votre projet. Si vous prenez cette

recommandation à la légère, vous le regretterez amèrement. Prenez votre temps pour ces exercices, et ne précipitez pas trop les choses. Poursuivez cela naturellement et développez votre pouvoir progressivement mais sûrement.

Les secrets du langage non-verbal.

Maintenant vous pouvez obtenir tout mon système de formation au langage secret du corps.

Pour découvrir toutes les techniques du langage non-verbal et savoir comment nous communiquons parfois, même ce que nous voulons cacher.

Pour savoir instantanément si l'on vous ment ou si l'on vous dit la vérité.

Pour être sûr que la personne en face de vous, vous aime vraiment.

Etc...

Inscrivez vous sur ce lien : [Le langage du corps](#)

[Du même éditeur, Inscrivez-vous Gratuitement:](#)

[Comment Vaincre votre Mal-Etre et vos Angoisses](#)

[Devenez le Maître de votre Cerveau](#)

[Mieux Gérer son Temps](#)

[Comment Perdre du Poids Facilement](#)