



**CAPSULES PSY # 41
DE
PSYCHOLOGIE NOUVELLE
ÉVOLUTIONNAIRE**

Armand Desroches

**PARAPSYCHOLOGUE
ÉVOLUTIONNAIRE**

<http://www.use-quebec.ca>

Les droits légaux de ces **CAPSULES PSY DE PSYCHOLOGIE NOUVELLE ÉVOLUTIONNAIRE** sont protégés à l'**Office de la propriété intellectuelle du Canada** et dont une copie fut déposée à la **Bibliothèque et Archives Nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada**

Idéalement, ces textes doivent se lire sur papier pour mieux faire ressortir les élaborations sous 3 formes importantes à la compréhension psychologique :
mots en gras = éléments basique ; mots gras italique = négatif ; mots italiques = positif.

LE DOMINANT STRATÈGE SPÉCULATEUR (SUITE)

Voici élaborée une autre *faille égoïque* pour le reconnaître dans *sa vie dominatrice...*

S'il vous entretient d'une conversation et que vous avez mal perçu un de ses mots prononcés par exemple, soit que vous l'ayez mal entendu dans le tumulte bruyant des autres conversations environnantes ou qu'il l'ait simplement mal verbalisé, lui demandant alors de se répéter, il en sera contrarié et presque injurié. Il sentira insulté, se roidira, crochira émotivement, sa fureur s'allumera et le crispera dynamiquement, car *l'égo orgueilleux* cherchera à cacher cette décontenance émotive. Se rigidifiant donc, c'est de sa voix forte, tonitruante d'un violent ressentiment de mépris, coloré d'impatience à votre endroit, qu'il se répétera une seconde fois bruyamment, en presque châtement, avec l'intention de vous en faire supporter la faute d'incompréhension. C'est que vous l'avez coincé en flagrant délit dans une des imperfections de sa grandeur élitique et il ne vous le pardonnera pas. Il en sera de même, si vous lui demandez des éclaircissements sur ses élaborations qui, selon son *inconscience névrotique*, demeurent toujours des données dogmatiques à devoir assimiler. Ce n'est donc «jamais de sa faute» si vous n'en saisissez pas le sens...

Un autre trait de son *personnage subjectif* est qu'il adore *vaniteusement* s'entendre parler, savourant ainsi égoïquement l'onde sonore de son vocabulaire intellectuel recherché et ses opinions rationnellement bien structurées et, par conséquent, élitiques à son *avis névrotique maladif*. Il aime ainsi flatter son *égo tordu* formant l'*état névrotique* de sa *personnalité subjective*, dont il ignore même la réalité psychique en lui, truffée d'*attitudes subtiles le contrôlant inconsciemment, l'influençant sournoisement* contre sa *conscience morale*. Celle-ci doit se débattre avec un *égo subjectif* «insoupçonné» pour tenter d'atteindre une *maturité évolutive d'esprit* en cette vie-ci. Mais quel contrat conflictuel à initiatiquement supporter que de le côtoyer !

Il faut aussi révéler du *dominant* que, parfois, il utilise l'écoute attentive des bonnes personnes bien intentionnées afin de les utiliser comme des miroirs lui confirmant *orgueilleusement* la valeur de son élitisme factice particulier. C'est qu'il a besoin d'une assistance pour, assidûment, le lui confirmer. La gratuité de ses entretiens intellectuels, alors abondamment étoffés d'explications colorées, n'est pas déversée à leur intention comme pour véritablement les enseigner ou les instruire sur ce qu'il détient en connaissances essentielles à partager, car ce serait de «remettre aux gens des pouvoirs» et qui, à son *avis vindicatif*, ne méritent pas et ce qui pourrait être employé un jour contre lui. Rappelez-vous qu'un *stratège dominant* n'accorde jamais de pouvoir à quiconque que lui-même...

En fait, ce qu'il désire essentiellement du «bon monde» de l'environnement humain, c'est un «intérêt admiratif» quant à son personnage, ce qui nourrit égoïquement son besoin d'*estime personnelle élitique* pour tenter ainsi d'assouvir ses carences de popularité. L'interlocuteur poli et naïf de ses *névroses dominantes* comblera alors ses désirs insoupçonnés par une fidélité d'écoute attentive.

Ainsi, le *dominant* se sert souvent de l'attention respectueuse des gens polis, telles des poubelles à remplir du plaisir intellectuel qu'il éprouve à «s'entendre parler», vidangeant alors avec abondance d'élocution, ses vieilles opinions philosophiques surannées, qu'il a ainsi longuement ruminées et évoquées si adroitement à maintes reprises dans le passé. Et à la lisière de l'impolitesse, il les accompagne souvent de *railleries fielleuses* et *irrespectueuses* allant à l'encontre de la notoriété de certains des personnages en faisant partie, s'aliénant sournoisement certains auditeurs devenus complaisants à ses propos de plus en plus truffés de *perfidies*. Il agit donc, envers son auditoire poli, comme s'il allait occasionnellement «se vidanger au bordel du trop souvent réchauffé de ses propos radoteurs» et, avant de partir, il crachera dédaigneusement sur la putain que fut leur écoute respectueuse. Le *dominant* n'a pas de cœur...

Lecteur ! Prenez au sérieux l'auteur de ces lignes, car il existe effectivement de ces *dominants exécrables et condescendants* qui adorent utiliser les gens pour redorer leur médiocre *égo*...

Reste qu'il existe une véritable science psychologique concernant ce que l'on dénomme les **auditifs** et les **visuels** (en référence le livre de l'auteur : **Les auditifs et les visuels de la planète expérimentale Terre**).

En général, les *stratégies dominants* sont en grande proportion des **auditifs**, car cette chimie psychique caractérielle possède, de nature, pleins d'attributs psychologiques pour y exceller. Ainsi naturellement, beaucoup d'attributs psychiques les y programment à la source, à leur insu conscient, et dans l'action cette chimie caractérielle est de nature stratégique froide, stoïque, flegmatique, surmontant rationnellement ses émotions. L'**auditif** est donc spéculateur de nature et automatiquement manipulateur à bon ou mauvais escient.

Le **visuel**, sa contrepartie caractérielle toute aussi «imparfaite», ne porte pas avec force caractère ces attributs de la **stratégie spéculative** en sa psyché et il est donc «naïf» de nature et ce sont les difficultés de la vie qui le casseront, qui lui enseigneront la **stratégie**. En conséquence, l'individu est direct, entier dans ses démarches, et évidemment naïf dans ses rapports interpersonnels. Il est donc essentiellement de nature crédule, acceptante, et ainsi fait d'emblée confiance puisque la **stratégie spéculative** ne fait pas partie inhérente de la programmation subtile de sa chimie caractérielle. Le **visuel** ne peut donc imaginer l'existence de telles *névroses tactiques, stratégiques, afflictives et manipulatrices* chez une personne, car ces *attitudes comportementales subjectives* ne sont pas présentes à son esprit, ne font pas partie de sa programmation caractérielle. Conséquemment naïf, il n'est pas stratège du tout et se fait facilement avoir. Mais si par exemple quelque chose ne va pas, il sentira le besoin de régler ça tout de suite, alors qu'à l'inverse un **auditif** spéculera longuement sur les avenues hypothétiques du conflit. Lorsque le **visuel** a un compte à régler, c'est sans détour, et s'il le faut il utilisera ses poings pour en finir et repartir sitôt à zéro...

Mais cette planète-école Terre étant *conflictuellement expérimentale* et donc *conflictuellement psychologique* et *conflictuellement émotionnelle*, le **visuel** non plus n'échappe pas si facilement aux *névroses obsessionnelles* créant un *dominant* à sa façon. Mais il faut établir qu'à ce jeu-là concernant les *stratégies spéculatives manipulatrices*, il est évident qu'il n'arrive pas à la cheville des compétences d'un **auditif stratège** qui demeurera toujours un expert de raffinements spéculatifs en la matière.

Plus grossier dans sa démarche lourde et fracassante, par exemple le *visuel dominant intempêtif* va maîtriser les gens par de **fortes impressions émotives**, c'est-à-dire en parlant fort comme une grosse brute et tonnant de fureur comme un bourreau. De cette façon directe non raffinée, il exercera son *autorité dominante de contrôle manipulateur* en entretenant grossièrement la *crainte émotive* autour de lui, donc en grognant fort, en brandissant les poings, en bourrassant les chaises et parfois en cognant fort sur la table.

Bien que légèrement plus subtil dans sa démarche, un *dominant affectif* du type **visuel** va habilement soumettre les gens par le biais de leurs **émotions affectives** puisqu'il est plus exprimant de ses **émotions** que l'**auditif**. Il vous prodiguera stratégiquement de petits services et il vous fera par la suite sentir *coupable* de votre manque de reconnaissance envers sa personne, en rapport donc avec ce qu'il vous aura prodigué et de façon à ce que vous vous sentiez lié et redevable envers sa générosité artificielle. C'est sa façon à lui de mettre le pied au travers de la porte une fois que vous lui avez ouverte. Il vous *dominera émotionnellement* et vous *éprouverez l'assujettissement culpabilisant* d'une dette envers sa personne. Vous serez alors inconsciemment devenu son *esclave affectif* et vous devrez lui être fidèle...

Il existe ainsi toute une panoplie de *névroses psychologiques de dominant* dont les *subtilités manipulatrices subjectives* demeurent encore, pour vous lecteur, à découvrir dans la série *Psychologie Supramentale Évolutionnaire* d'où le 4^{ième} livre de l'auteur : **Les différents groupes de caractères engrammiques névrotiques d'individus.**