

Jacques Lalanne

La Thérapie provocatrice

Guide du thérapeute



Jacques Lalanne

La thérapie provocatrice

Guide du psychothérapeute

© Jacques Lalanne, 2026

ISBN numérique : 979-10-439-0665-7

Librinova”

www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

C Jacques Lalanne, 2026. Tous droits réservés.

m.jacques.lalanne@gmail.com

Téléphone : 1 514 335 1441

Le style Mode d'emploi

Le style *Mode d'emploi* vise à rendre la lecture facile, rapide, efficace.

Il fournit au lecteur le plus d'information dans le moins de mots possible.

Il donne des conseils constructifs, des façons d'agir.

Il emploie souvent énumérations, listes, tableaux et utilise des chiffres et des puces :

- choses à faire ;
 - choses à vérifier ;
- 1. choses à faire dans un ordre précis : 1., 2., 3., etc. ;

Italique : nuances et explications.

Chaque nouvelle section commence au haut d'une page.

Rencontre

*Plusieurs de mes clients,
en particulier ceux qui participaient à mes thérapies de groupe
me disaient que je pratiquais une Thérapie provocatrice.*

*Il me la décrivait comme une approche innovatrice,
déstabilisante et singulièrement efficace.*

J'acceptais ce qualificatif.

Puis...

*J'ai entendu parler de Frank Farrelly avec éloges
par des collègues Européens
qui avaient participé à ses ateliers
et des thérapeutes Américains
qui l'avaient observé agir.*

J'ai lu son livre.

Je l'ai invité à venir animer des formations pour thérapeutes.

Alors je l'ai vu mener des entrevues à sa façon.

*Les participants à ses entrevues étaient secoués
et profondément satisfaits des résultats
qu'ils avaient obtenus en si peu de temps.*

*Les thérapeutes en formation étaient perplexes ou emballés,
selon leur attitude de départ.*

Je me suis donc inséré dans cette approche sans effort !

Perspective

Il y a quelques années quelqu'un m'a dit que je faisais de la *Thérapie provocatrice*. Je n'étais pas surpris que la personne emploie cette expression pour référer à certaines réparties ironiques que j'avais pu employer ou certains défis que j'avais lancés à des participants. En effet, j'avais osé dire à l'un ou l'autre que je ne le croyais pas et que personne dans le groupe ne le croyait et qu'il ne se croyait probablement pas lui-même.

Cependant, j'ai été par la suite surpris d'apprendre qu'une thérapie dite « provocatrice » existe. Je me suis alors renseigné. En participant à un stage avec John Grinder j'ai su que, pour créer la *Programmation neuro-linguistique*, il avait entre autres utilisé comme modèle Frank Farrelly, l'auteur de la *Thérapie provocatrice*, surtout à cause de sa versatilité professionnelle.

Comme j'étais intéressé à développer ma capacité d'employer une variété d'interventions dans une variété de situations avec une variété de clients je me suis formé avec l'auteur. J'y ai appris à recourir de façon plus soutenue à un éventail d'interventions que plusieurs voient comme déraisonnables ; mais surtout j'y ai découvert une approche propice à cultiver la spontanéité, à me laisser guider par mon intuition, et à allier chaleur et confrontation.

Entrevue avec Frank Farrelly, créateur de la Thérapie provocatrice

Quand le fou du roi devient thérapeute

Frank Farrelly, à vous voir en entrevue on croirait que vous agressez votre client et que vous vous amusez à ses dépens !

C'est une impression que vous pouvez avoir, de l'extérieur. Ce n'est pas ce que mes clients vivent. Je ne ridiculise pas la personne, mais ses perceptions erronées et ses comportements inefficaces. Mes clients disent plutôt que je mets en mots ce qu'ils pensent au plus profond d'eux-mêmes.

Commencez-vous à provoquer dès la première entrevue, avant même d'établir un « contact » ?

Absolument! Je commence dès la première minute à chercher chez mon client l'indice le plus évident. J'observe ses émotions, ses idées, son apparence, etc. Je ne porte pas attention à ce que le client veut, mais je recherche ce dont il a besoin. Je vais donc directement au cœur du problème: je donne au client l'occasion d'aborder immédiatement les sujets les plus brûlants. La première entrevue se passe habituellement à un moment de crise et cette occasion ne se représentera peut-être pas ! Lorsque mes clients évitent des points sensibles, je risque le tout pour le tout... et j'insiste pour qu'ils en parlent franchement ou cessent la thérapie. 90% de mes clients choisissent de discuter du sujet qui les angoisse. Si vous évitez dès le départ certains sujets, vous communiquez à vos patients le message « Vous êtes trop fragiles pour parler de cela maintenant. ».

Continuez-vous de provoquer lorsque vous voyez que votre client a changé ?

Pourquoi cessez de miser sur un cheval gagnant ? Je continue de provoquer mon client jusqu'à la dernière entrevue : je le pique pour l'inciter à s'affirmer et à prendre des risques dans ses relations