



Rev. Bras. de Hipnose 2015; 26(2):90-93

ISSN 1516-232X

Associação Brasileira de Hipnose - ASBH

*Revista
Brasileira de
Hipnose*

www.revistabrasileiradehipnose.org.br

Técnicas hipnóticas aplicadas em Odontopediatria – um ensaio

Hypnosis techniques applied in Pediatric dentistry – a essay

Sônia Pineda Vicente

Associação de Hipnose do Estado de São Paulo (AHIESP)

Resumo.

Neste artigo discorremos sobre a aplicação de padrões hipnóticos Ericksonianos em odontopediatria, fazendo uma reflexão sobre a emotividade da criança e o tratamento odontológico infantil. Partimos do princípio que não existe odontologia sem filosofia. Preserve-se a emotividade, atendendo a criança em todos os campos e na sua integral profundidade. Comentários sobre o uso de certas palavras padrões Ericksonianos são feitos e exemplos são apresentados.

Palavras-chave: hipnose, técnicas, odontopediatria.

Abstract.

In this article, we discuss the application of Ericksonian hypnotic patterns in pediatric dentistry, reflecting on the emotionality of child and children's dental treatment. We assume that there is no dentistry without philosophy. Emotivity must be preserved, taking care of the child in all fields and in its full depth. Comments on the use of certain standard Ericksonian words are made and examples are given.

Keywords: hypnosis, techniques, odontopediatry.

1. Introdução

Badra¹ relata que conhecemos mal a criança porque não é fácil penetrar na sua mentalidade e porque ela é muito diferente de nós. Para ajudá-la não basta apenas conhecer as técnicas e instrumentos, mas, sobretudo a própria criança na sua complexidade e simplicidade. O que nos impressiona na criança, o que domina toda sua psicologia, desde o nascimento até a maturidade é, não há dúvida, a enorme capacidade do seu ser: adaptação física, mental e social.

A criança é a mais delicada expressão da emotividade e a mais forte esperança pra a cultura. Preserve-se a emotividade, atendendo a criança em todos os campos e na sua integral profundidade. Não existe odontologia sem filosofia. Sua melhor e mais exata compreensão não se alcançará sem os complementos da psi-

cologia, dos estudos socioeconômicos, sem a restauração da harmonia. Ela é uma ciência multiforme. Até então pouco se estudava do psíquico em relação ao somático.

A influência dos fatores psicológicos sobre as enfermidades é um fato definitivamente aceito e comprovado na odontologia moderna.

2. A importância dos fatores ambientais

A importância dos fatores ambientais na determinação dos transtornos psicreativos da criança (nervosismo, inquietação psicomotora, instabilidade psíquica, etc.) aponta no tratamento psicológico a base da terapêutica dessas formas. É necessário pesquisar pacientemente as causas de alteração emotiva, removê-las ou

reduzi-las e emendá-las; o estudo da personalidade de cada criança e o reconhecimento de seus problemas particulares tem particular importância. Torna-se, pois, necessário que no profissional disponha de tempo suficiente para conversar com estas crianças cuja consulta nunca deve ser apressada. Naturalmente, o tratamento psicoterápico deverá ser atuado com a colaboração dos pais (ou dos que os substituem durante o tratamento), que devem ter sido amplamente informados e convencidos e quanto à conduta que deverão usar com a criança. Não é infrequente que os transtornos psicológicos do filho reflitam aqueles de um ou de ambos os pais; neste caso, a psicoterapia deverá ser atuada muito mais com os pais do que com o filho. Mesmo quando frequentemente a causa das anormalidades do comportamento da criança reside no ambiente extrafamiliar, os familiares devem saber acalmar as reações emotivas do filho.

A Hipnose em odontopediatria nos diferentes períodos cronológicos, enquanto o temor é um fator básico na maior parte, quase que em todas as situações odontológicas, a reação difere, assim como a conduta em cada nível de idade.

Há muitas fontes que contribuem ao temor experimentado pelas crianças e mesmo adultos, ante a perspectiva de submeter-se a um tratamento dentário e também muitas maneiras de reduzi-lo e ajudar o paciente a dominá-lo.

Assim, os odontólogos que usam a hipnose devem adquirir um firme conhecimento básico de psicologia psicodinâmica e de neurofisiologia da hipnose. A aplicação da hipnose em criança requer cabal compreensão dos traços característicos da psique infantil.

A criança é muito espontânea, sem cerimônia; é autêntica, é simples. Não sabe fingir, quando não gosta. É facilmente sugestível e apresenta forte habilidade à indução hipnótica e tal ocorrência costuma decepcionar muitos profissionais, pois com a mesma facilidade que ela entra em estado hipnótico, ela sai. É necessário que as crianças sejam tratadas com

paciência, compreensão, bondade e carinho. O profissional deve gostar de crianças e de gostar de tratar de crianças, para ter sucesso nessa relação profissional – paciente infantil.

3. Aplicação de padrões hipnóticos ericksonianos em odontopediatria

Os padrões hipnóticos ericksonianos são como palavras “mágicas”, e entre elas podemos citar: porque, mas, tente, ou não, mais cedo ou mais tarde, talvez, primeiro, segundo, múltiplas escolhas, o fato em si, não é?, com certeza, não sei se, não pode? Gostaria de, provavelmente já, saber se...²

A seguir comentamos o uso de cada uma, exemplificando.

1. Eu não lhe diria _____, porque...

De qualquer forma já estou dizendo, porém, minha negativa inicial quebra a resistência, e a palavra mágica "porque" atribui autoridade ao que digo ao mesmo tempo em que desvia a atenção do comando embutido. Exemplo: eu não lhe diria espera mais um pouco, seu dente vai cair sozinho, o permanente está nascendo fora do lugar, porque você já sabe que este é o melhor momento de fazer a extração, e o dente permanente virá para o seu lugar direitinho, e é claro vai ficar bonito e quando você sorrir, todos “verão ele certinho”.

2. Eu poderia lhe dizer que ____, mas...

Ou seja, “você não pode colocar nenhuma objeção, já que eu apenas estou comunicando o que posso fazer”. O "mas" desconsidera o dito e engana a atenção consciente. E tudo o que vem depois do “mas” é mais importante! Exemplo: eu poderia lhe dizer que o cuidado com o sorriso, com os seus dentes é fundamental para a saúde, mas prefiro que você descubra por si mesmo.

3. Mais cedo ou mais tarde, ...

Este padrão é um verdadeiro facilitador de comandos embutidos, no que pressupõe a ine-

vitabilidade dos mesmos. Exemplo: mais cedo ou mais tarde, você vai perceber mais profundamente as vantagens desta escolha, e você ficará tão feliz em tomar estes cuidados com sua saúde bucal que passará a ensinar a todos os amigos.

4. *Algum dia (ou em algum lugar)...*

Mesmo caso do anterior. Pressupõe-se que algo inevitavelmente irá acontecer, algum dia ou em algum lugar. Então é melhor que você já comece imaginar isto agora e deixe acontecer. Exemplo: algum dia, você vai rir das preocupações atuais, desta situação de ficar preocupada com uma simples extraçãozinha, tenho certeza que algum dia você vai rir desta história, imagine isto acontecendo agora... ah você já está se divertindo e rindo muito.

5. *Tente resistir ...*

A pressuposição é de que qualquer resistência será inútil. Este padrão contém um duplo vínculo: ou o cliente tenta resistir, obedecendo ao comando direto ou não resiste, atendendo ao comando indireto. Não há como não obedecer a você. Exemplo: *tente resistir a este novo sorriso!*

6. *Estou me perguntando se você ___ ... ou não.*

Trata-se uma pergunta embutida, seguida de comando embutido. O "... ou não" do final é optativo e serve para uma possível retirada estratégica. Exemplo: "estou me perguntando se você gostaria de experimentar este produto por uma semana sem compromisso... ou não?"

7. *Talvez você não tenha... , ainda.*

O "ainda" é outro pressuposto de inevitabilidade. O "talvez" funciona como suavizador. O "não" produz a imaginação do que está sendo negado. A meta-mensagem é "faça logo". Exemplo: talvez você não tenha decidido a me acompanhar nesta jornada de tratamento ainda. Poderá ser demorado, mas você já sabe que o resultado vai valer a pena.

8. *Estou me perguntando o quê você gostaria de fazer primeiro.*

A cláusula temporal "primeiro" contida nesta pergunta embutida faz pressupor que ambas as escolhas vão ocorrer de qualquer jeito. O consciente é desviado pela preocupação com a ordem em que vão ocorrer. Exemplo: estou me perguntando o quê você gostaria de fazer primeiro: brincar mais um pouquinho ou deixar o dentinho lindo e brincarmos um montão depois.

9. *Alguém pode ____, porque ...*

O uso da confusão, reforçada pelo padrão "lógica sem lógica". Observe, pelo exemplo, que o cérebro do ouvinte vai ter que inventar uma ligação de causalidade lógica entre as duas orações da sentença. Exemplo: alguém como a mamãe ou papai pode ficar tranquila(o), porque você sabe que pode me ajudar a fazer a limpeza dos seus dentinhos. Eu sei que você quer deixá-lo bem bonito e branquinho e ninguém mais vai dizer que seu dente está feio, porque você concordou em cuidar deles e isso é o mais importante agora.

10. *Você vai ____ agora, ou você vai ____?*

A multiplicidade de escolhas disfarça a pressuposição de que a escolha é inevitável. Exemplo: você vai deixar eu tratar agora que os bichinhos já estão dormindo, ou você vai deixar pra outro dia, deixar os bichinhos ai na sua boca, ir pra casa com eles e ter que fazer tudo que eu já fiz ... de novo, da próxima vez...?

11. *... disse (ou dizia) ____, " _____"*

Você transmite seu comando ou sua mensagem através da citação de outrem. Exemplo: já dizia meu avô: "um sorriso bonito não tem mulher que resista". O seu papai disse que seu sorriso vai ficar lindo e ele quer ver bem lindo, o mais lindo da sua casa.

12. *... me disse uma vez, " _____"*

Mesmo padrão anterior, enriquecido com a adição de metáforas. Exemplo: meu pai me

dis-se uma vez que, com um passo após o outro, você chega aonde quiser.

13. <fato>, <fato>, <fato>, e...

Uma das seqüências eficazes de condução hipnótica. Após uma série de afirmações comprováveis fisicamente, você faz uma sugestão que, embora não comprovável, terá alta chance de ser incorporada às demais. Exemplo: você está sentado nessa cadeira, na minha frente, pode ver o meu rosto e as minhas mãos, ouve o som da minha voz e sabe que eu não o enganaria jamais. Tudo que vou fazer na sua boca eu vou falando, descrevendo passo a passo e você pode assistir tudo pelo espelhinho, pode levantar a mão para eu parar, pode me avisar se está incomodando.

14. *É fácil _____, não é?*

O mágico "não é?" no final transforma o comando em uma pergunta e contorna a resistência, oferecendo a opção do contrário. Exemplo: é fácil combinar o tratamento quando eu e você e a mamãe queremos as mesmas coisas, não é? Nós queremos que todos estes bichinhos saiam da sua boquinha, não é?

15. *Sem sombra de dúvida (ou com certeza) ...*

Os advérbios de modo como felizmente, obviamente, indiscutivelmente, infelizmente, etc. fazem pressupor que a afirmação que lhes segue é necessariamente verdadeira, reforçando assim os comandos embutidos. Exemplo: sem sombra de dúvida, vale a pena investir no seu sorriso.

16. *Eu não sei se _____.*

Neste padrão, a negação disfarça uma pergunta que, por sua vez, disfarça um comando. É uma forma indireta de se chegar ao inconsciente. Exemplo: eu não sei se esta é a grande oportunidade que vai mudar o seu sorriso. Eu não sei se hoje você pode dispor de um tempo maior para cuidar do seu sorriso.

17. *Você pode _____, não pode?*

O que distingue este padrão é o "não pode?" final. Você pode entender como ele suaviza o comando e cria fatores de *rapport* com o ouvinte, não pode? Exemplo: você pode se colocar alguns instantes no meu lugar, não pode? Você pode se colocar no lugar de quem sorri com satisfação e alegria de ter dentes bonitos, não pode?

18. *A gente pode _____ porque ...*

"Porque" é uma palavra mágica, porque ela empresta credibilidade emocional a tudo o que se diz antes dela. Exemplo: a gente pode ficar mais um tempo falando de escovação porque você sabe que esta é uma forma de você aprender corretamente.

19. *Quem sabe você gostaria de _____?*

Treine o uso sistemático de "suavizadores". Este padrão contém dois. No exemplo a seguir, há também a pressuposição de que o cliente vai comprar o aparelho. Exemplo: quem sabe você gostaria de experimentar o aparelho antes de comprá-lo?

20. *Você provavelmente já sabe ...*

Forma excelente e elegante de suavizar o comando indireto que se segue. O ouvinte é conduzido a colocar em ação seu sistema de busca para verificar seu conhecimento do que é afirmado, enquanto o inconsciente capta a mensagem do comando embutido. Exemplo: Você provavelmente já sabe como identificar um produto de boa qualidade, você sabe escolher o que é melhor para você. (para um adolescente, para uma mãe/pai sobre o melhor tratamento para o filho)

21. *Estou curioso para saber se ...*

Forma indireta de fazer a pergunta, que vai embutida. Exemplo: estou curioso para saber se você mamãe / papai vai estudar meu plano de tratamento para o seu filho (a), com o carinho que ele merece / Estou curioso para saber se você vai escovar direitinho a partir de hoje.

Referências

1. Badra A. Hipnose em Odontologia e Odontologia Psicossomática. São Paulo: Andrei. PP.66-73, 325-375, 1987.
2. Robert Anue. Zebu Hypnotic Language Card Game. eBook, 1992 ISBN 1-55552-046-4
<https://usermanual.wiki/Document/RobertAnueHypnoticCardDeck.1868226091>