

Hipnodontista: Porque as palavras têm importância

3 Julho, 2014

por Dave Berman, Ht.C.



Hipnodontista Juan Acosta, Ht.C., hipnotiza o autor em preparação para curetagem e alisamento radicular.

RELACIONADO | [Redução de Ansiedade no consultório](#)

A longa história da utilização da hipnose na odontologia já foi antes assinalada no [DentistryIQ.com](#).(1,2,3) O que é novidade neste artigo é a ideia de que simples padrões de linguagem utilizados pelos hipnoterapeutas podem ser aprendidos por equipas de profissionais de medicina dentária para deixar os seus pacientes mais confortáveis e as suas actividades mais lucrativas.

Nota do editor: Ver video em: <http://youtu.be/cSMehIYupv8>.

Contrariamente ao retrato cómico e místico comum nos espectáculos de palco de Las Vegas ou em Hollywood, conduzir alguém à hipnose trata-se principalmente de influenciar o seu foco de atenção. Isso pode ser feito de forma rápida e fácil percebendo alguns conceitos básicos e comunicando de acordo com as reacções observáveis e a resposta desejada. (4)

Não são necessários adereços ou acessórios, embora o contexto do consultório dentário e a autoridade inerente do profissional dentista criem uma vantagem. Tudo o que se faça e diga contribui para as expectativas formadas pelo paciente. Por sua vez isso relaciona-se com a sua sugestibilidade – a probabilidade de uma reacção automática correspondente às instruções.

Quando dizemos "Isto só vai doer um bocadinho," o paciente procura a dor e então avalia se é realmente um bocadinho ou talvez mais. Focámos a atenção na expectativa da dor e o paciente aceita-o como uma sugestão.

Em vez disso, podemos encorajar o paciente a respirar fundo algumas vezes e focar-se nos seus dedos, dizendo "Você está perfeitamente seguro ao pensar em que dedo o faz sentir mais confortável agora". Podemos até prever que "Dentro de um momento, poderá reparar que um dos dedos começa a formigar, e isso significa que a anestesia está a funcionar".

Ao alterar a atenção da aplicação da anestesia local, ao mesmo tempo que se criar

expectativa de que o agente anestésico vai começar a actuar, o paciente está a ser explicitamente informado que “Você está perfeitamente seguro” e que “Você sente-se mais confortável agora”. As instruções para o paciente estão embutidas directamente no fluir da conversação do tratamento. Pode parecer estranho pensar nisto como hipnose mas isso faz uso de várias premissas básicas desse campo, iniciadas por Dr. Milton H. Erickson. (5)

O Dr. Erickson influenciou várias gerações de hipnotistas assim como a fundação do campo da Programação Neuro-Linguística. (6) Aqueles que modelam a sua abordagem referem-se ao estilo como *hipnose conversacional*. Reconhecem que um processo formal de indução do “transe” não é necessário para influenciar alguém a experienciar aquilo a que podemos chamar de “fenómenos hipnóticos”—anestesia/analgesia, distorção temporal, catalepsia, entre outros.(7)

Todos nós já ficámos surpresos por descobrir um corte feito por uma folha de papel que já estava a sangrar há algum tempo, sentindo o corte apenas quando reparamos nele. Isto é uma manifestação natural de analgesia. Com certeza que “O tempo voa quando nos estamos a divertir”, ou abranda e arrasta-se quando estamos a fazer algo aborrecido. E às vezes estamos “congelados” ou “paralisados” pelo medo (catalepsia).

Cada um desses fenómenos pode parecer fantástico como resultado da sugestão hipnótica mas na verdade são respostas naturais e normais na vida. Isto explica porque motivo podemos aprender a ajudar os pacientes a ficarem mais confortáveis através de pequenos ajustes na nossa linguagem; nem sempre é necessário induzir a hipnose para produzir o efeito.(4,5,6,7)

Chamamos a essas capacidades linguísticas *hipnodonticos* (*hypnodonticis*) e ensinamo-las aos profissionais de medicina dentária de inúmeras maneiras diferentes. Consulte este espaço numa próxima edição para um padrão de linguagem que poderá usar para ajudar pacientes relutantes a marcarem um tratamento recomendado que tenham vindo a evitar.



Usa-se a hipnose não como cura mas como um meio de

estabelecer um clima favorável no qual se aprende.—Milton Erickson

More on hypnosis:

[Hypnosis or hypnotherapy for reducing anxiety in the dental office](#)
[Stress management techniques](#)

Referencias

1. Kihlstrom, John F. (2000). Hypnosis and Pain: Time For a New Look. Plenary address, American Pain Society, Atlanta, GA. Transcript: <http://bit.ly/1jYM2Lh>.
2. Kihlstrom, John F. (2001). Hypnosis in Surgery: Efficacy, Specificity, and Utility. Paper presented to American Psychological Association, San Francisco, CA. Transcript: <http://archive.is/1A1Ga>.
3. Foskett, Jackie (2011). Hypnosis or hypnotherapy for reducing anxiety in the dental office. <http://www.dentistryiq.com/articles/2011/04/hypnotherapy.html>.
4. Yapko, Michael D. (2003). *Trancework*. New York: Brunner-Routledge.
5. Bandler, Richard (2008). *Get the Life You Want*. Deerfield Beach, FL: Health Communications, Inc.
6. Bandler, Richard (2008). *Richard Bandler's Guide to Trance-formation*. Deerfield Beach, FL: Health Communications, Inc.
7. Edgette, J.H. & Edgette, J.S. (1995). *The Handbook of Hypnotic Phenomena in Psychotherapy*. New York: Bunner/Mazel.



Autor:

Dave Berman, Ht.C., practica hipnoterapia e hipnodontia em San Diego. Para mais informações, visite Hypnodontist.com ou ligue para (858) 876-7930.

Tradução de:

Ricardo Costa, Ht.C., hipnoterapeuta em Lisboa, Portugal. Visite www.HipnosePortugal.com para mais informações.



Link Original: <http://www.dentistryiq.com/articles/2014/07/because-words-matter.html>