



L'hypnose au cabinet dentaire



Camille ROCHE DJEFFEL
Aude MONNIER DA COSTA
Céline BENHARROCH LEININGER
 Paris, Strasbourg

Depuis les travaux de Marylise Faymonville dans le milieu des années 90, le terme d'hypnose médicale est devenu largement répandu. Régulièrement, des articles grands publics décrivent l'apport de cette discipline à la chirurgie ou l'addictologie. Mais l'hypnose médicale est-elle entrée dans les cabinets de chirurgie dentaire? Que peut attendre le chirurgien dentiste de cette nouvelle compétence?



Pour beaucoup de nos concitoyens, le mot hypnose évoque le fameux serpent Kaa du livre de la jungle et son « aie confiansssssse ! ». Si l'hypnose médicale avait le pouvoir de persuasion de Kaa, les entreprises de coaching de cabinet dentaire auraient mis rapidement la clé sous la porte. Un seul regard du praticien vers son patient et voici le plus gros devis signé sans aucune question. Mais bien sûr cela n'est qu'une image d'Épinal de plus. Néanmoins l'apport de l'hypnose médicale dans un cabinet dentaire est infiniment plus riche que cela.

L'hypnose médicale permet au patient de mobiliser ses ressources face à une situation problématique. Guidé, aiguillé par le praticien, le patient apprend à faire face et à gérer ce qui était pour lui problématique. Dans notre pays où 30% de la population redoute les soins dentaires, **la 1ère utilisation de l'hypnose est bien évidemment la gestion du stress du patient.** Et sans aller dans la gestion des patients ultra-phobiques, qui n'a pas rêvé que sa séance annuelle de détartrage se transforme en ballade sur la plage au soleil couchant? Une patiente qui avait repoussé ses soins dentaires jusqu'à l'extrême car incapable de surmonter son angoisse, me décrivait qu'avec la découverte de l'hypnose, elle avait décidé que ses séances chez le dentiste étaient devenus des « moments pour elle, des moments de bien-être ». Quelle transformation !

Derrière l'expression « phobie du dentiste », plusieurs peurs se cachent. L'hypnose pourra aider à prendre en charge chacune d'elle. Qu'il s'agisse de la fameuse « peur de la piqûre », ou au contraire, la peur de la douleur, l'analgésie hypnotique permet une augmentation du seuil de la douleur et surtout joue sur la composante émotionnelle de la douleur. La peur de la douleur est basée, bien sûr, sur l'expérience de la douleur passée, la douleur présente mais surtout par l'anticipation de la douleur à venir.

Grâce à l'hypnoanalgésie, le patient sait qu'il a les compétences pour se protéger et donc éviter cette fameuse douleur anticipée.

Une autre source d'angoisse, voire de honte chez nos patients est liée au réflexe de nausée. Comme décrit ci-après, l'utilisation de certaines métaphores, toujours adaptées au patient, permet une dissociation rapide de celui-ci et supprime le réflexe nauséeux.

Selon l'exercice spécifique du praticien, l'hypnose médicale va avoir plusieurs applications. En chirurgie, l'hypnose permet la gestion du saignement et l'amélioration significative de la cicatrisation. L'orthodontiste peut supprimer le réflexe de nausée et améliorer l'observance de son traitement par son jeune patient. Dans les situations d'urgence, l'hypnose est particulièrement efficace pour gérer une douleur aiguë. Enfin l'odontologie pédiatrique puisera dans les nombreux outils de la communication hypnotique pour les petits patients rétifs (voire ci-après). D'une manière générale l'introduction de l'hypnose au cabinet dentaire permet au praticien d'améliorer sa communication verbale et non-verbale.

Nous voyons de plus en plus des équipes complètes (depuis la secrétaire jusqu'au praticien en passant par les assistantes) se former à l'hypnose dentaire. Cette démarche insuffle une dynamique tout à fait différente au sein du cabinet. Sans savoir pourquoi, le patient sent qu'il est pris en charge différemment. Son accompagnement est entièrement personnalisé. Chaque étape de prise en charge du patient permet cet accompagnement spécifique. Depuis la prise de rendez-vous, à l'accueil en salle d'attente tout est mis en place pour qu'il se sente écouté et accompagné. Le praticien peut déléguer à l'assistante la préparation du patient avant une intervention chirurgicale. Et



surtout le travail en équipe permet un passage de relais permettant au praticien de ne plus se focaliser que sur son acte technique. La diminution du stress du patient entraîne automatiquement une baisse du stress du praticien. Son exercice devient plus serein et ses journées moins fatigantes ! Ainsi, nul besoin pour le praticien qui veut se former à l'hypnose de s'entraîner à rouler des yeux comme Kaa. Il suffit de communiquer avec son patient et de commencer le chemin avec lui.

Application n° 1 : empreintes, réflexe nauséeux et hypnose

« Le PIRE chez vous, c'est les empreintes! Je n'arrive déjà pas à me brosser les dents tellement j'ai envie

de vomir! »

Combien de fois avons-nous entendu cette phrase au cours de notre pratique? La prise en charge du réflexe nauséeux au cabinet dentaire est source d'inquiétude à la fois chez le patient mais également pour le praticien qui se trouve démuné devant l'inconfort du patient et la baisse de la qualité des soins. Il est normal de prendre en charge le patient qui a un réflexe nauséeux comme un patient différent des autres; en effet son inconfort pouvant être la cause d'une faible hygiène voire inexistante sur les molaires et l'appréhension du soin pouvant aller jusqu'au refus de soins.

L'hypnose peut être une solution efficace et durable pour faire disparaître la gêne car elle **mobilise les ressources du patient et va lui permettre de trouver SES solutions face à son inconfort.**

Comment le praticien peut-il guider son patient et lui permettre d'entrer en hypnose de façon rapide et immédiate lors d'une prise d'empreinte par exemple?

-Par l'interrogatoire habituel, récolter le champ lexical du patient lorsqu'il évoque son inconfort. L'inciter à vous donner des détails sur la texture, le goût, la sensation désagréable « *Qu'est ce qui est le plus gênant pour vous?* »

Si c'est le goût par exemple, « *si vous pouviez me donner un goût ce serait le goût de ...?* »

Bien connaître l'inconfort du patient permet d'éviter de proposer la guimauve à un patient qui ne l'aime pas.

-Après avoir analysé toutes ces précieuses informations, proposer un jeu au patient. Quel patient, quel âge, ne préfère pas faire un jeu plutôt que des empreintes? On provoque ainsi une dissociation.

-On construit ensuite une métaphore en lui proposant par exemple un jour de pluie, dans un endroit qu'il aime: la plage, la forêt, son jardin ou peut être encore ailleurs?

Vous avez mis votre manteau de pluie et des bottes en caoutchouc, vous pouvez entendre le bruit des gouttes d'eau qui tombent et peut être vous vous apercevez que l'eau fraîche coule sur vos joues et l'odeur d'humidité comme la pluie après une forte chaleur vous entoure.

Alors vous vous apercevez que vos bottes s'enfoncent un petit peu tout doucement dans une flaque de boue ou de sable mouillé (insertion du porte empreinte) vous pouvez aussi remarquer que vos bottes sont un peu aspirées, vous avez alors le réflexe de recroqueviller vos orteils dans votre botte comme pour la retenir et plus vous avez l'impression qu'elle s'enfonce plus vous serrez vos orteils. Quand vous êtes sûr que vous retenez ainsi bien vos bottes, peut-être vous pouvez essayer tout en retenant votre botte de soulever tout tranquillement et prudemment votre pied droit et le déposer un peu plus loin de la flaque afin de pouvoir prendre appui sur un sol plus ferme avec votre jambe droite (désinsertion du porte empreinte)

Vous pouvez ensuite à nouveau bien serrer les orteils du pied gauche et tout doucement, tout tranquillement tout en prenant le temps qu'il vous faut, sortir votre deuxième botte (désinsertion de la deuxième

empreinte) et retrouver le sol ferme de la salle de soin du cabinet dentaire, enlever votre manteau et vos bottes et prendre une grande respiration pour retrouver toutes vos sensations et bien continuer la journée (retour).

Lors de cette induction, le patient effectue les gestes et il est acteur de ses empreintes. A la fois, il prend le contrôle de son inconfort et à la fois, il apprend une technique qu'il peut reproduire dans un autre contexte. Ainsi après avoir effectué le PIRE chez vous, le brossage et les soins deviennent confortables. Il sait faire.

Quant au praticien, ce patient devient un patient comme les autres.

Application n° 2 : L'hypnose « touch » ou les petits trucs qui rendent la pédodontie hypnotique

Beaucoup de techniques utilisées par les dentistes pédiatriques sont déjà des techniques hypnotiques. Mais on ne le savait pas avant de se former à l'hypnose. Pendant la formation à l'hypnose, beaucoup se sont dit, « *mais moi aussi je fais déjà de l'hypnose sans le savoir!* » C'est certain ! Grâce à l'hypnose, on comprend pourquoi ces techniques intuitives fonctionnent et surtout comment les améliorer.

Je vous propose de reprendre quelques uns des grands classiques proposés aux enfants lors des soins, de décortiquer ces techniques et de les revisiter à la sauce hypnotique !

Faire des dessins dans les dents

Comment ?

C'est la technique la plus utilisée dès lors que l'on veut rendre les soins dentaires un tant soit peu sympathiques chez l'enfant. Je pense que déjà au service de dentisterie pédiatrique de la fac, on faisait des dessins dans les dents. Comment ça se passe concrètement ?

« *Aujourd'hui pour soigner tes dents, je vais faire un dessin dessus ! J'ai un crayon à dents (la fraise sur contre-angle par exemple), et je peux dessiner sur les dents. Quand le dessin est terminé, je vais le colorier (avec du composite par exemple) »*

Et c'est parti, et ça fonctionne très bien !

Pourquoi cela fonctionne ?

Parce qu'on est entré dans le monde magique et imaginaire de l'enfant : guérir les dents en dessinant ! On a dédramatisé le soin, parce que dessiner c'est facile et anodin. On a utilisé les compétences de l'enfant, car en général ils aiment tous dessiner ou ont aimé dessiner à un moment !

Comment améliorer la technique grâce à l'hypnose ?

« *Aujourd'hui on va faire un beau dessin dans tes dents* », nous faisons ça ensemble, l'enfant est impliqué dans le traitement.

Ou encore mieux : « *Qu'est-ce que tu veux dessiner dans les dents ?* » Premièrement il peut choisir son dessin préféré et implicitement dans cette question on sous-entend qu'il veut dessiner dans les dents. La question n'est pas « *est-ce que tu veux dessiner dans les dents ?* ». En plus, il est actif, car c'est lui qui dessine !

On se place en position basse, c'est l'enfant qui explique comment faire le dessin. Et plus on est nul en dessin et mieux ça fonctionne, moins bien on connaît le personnage et mieux ça fonctionne. Par exemple : « *Tu veux dessiner Spiderman ! De quelle couleur il est déjà ? Il a une cape ?...* »

Tous les sens sont utilisés. Le dessin n'est pas que visuel, il est aussi auditif, kinesthésique, olfactif et gustatif (VAKOG).

Par exemple, une petite fille voudrait dessiner la reine des neiges. « *Alors, il faut faire la belle robe, elle est bleue je crois ? Et le bruit de la robe quand elle tourne, ou le son des talons des chaussures de Elsa quand elle marche. Et tu peux faire aussi, le tissu de la robe, il est tout doux ? Ensuite, est-ce qu'elle a du parfum Elsa, elle sent bon ? Elle sent comme une glace ? De quel parfum ?* »

On peut y ajouter un outil supplémentaire qui est le tableau magique. L'enfant dessine sur un tableau magique ce qu'il souhaite que l'on reproduise sur les dents. « *Tout ce que tu dessines sur ce tableau magique (tableau imaginaire que l'on décrit devant*



lui), se dessine sur les dents. Alors, vas-y. Tu dessines la tête, là ? Ok etc... » Cela ajoute, de la focalisation de l'attention, du mouvement par les gestes de sa main qui dessine...

Chanter une chanson – Raconter une histoire

Comment ?

Quel que soit l'âge, l'approche par la chanson ou la musique est un atout majeur. Instinctivement, le dentiste qui s'occupe d'enfants va entonner une chanson pour rassurer un enfant. Il en est de même pour les histoires, c'est un excellent moyen d'obtenir l'attention de l'enfant.

Pourquoi cela fonctionne ?

Cela fonctionne, d'abord parce qu'un dentiste qui chante, c'est plus abordable, c'est plus rassurant. Et la musique adoucit les mœurs, dit-on ! La voix est plus douce quand elle chante, et elle apporte un autre son que les sons habituels du cabinet dentaire.

De même pour l'histoire contée, la voix est posée, presque musicale aussi.

De l'une ou l'autre manière, on introduit une pause avant de démarrer le soin. Avant même de regarder les dents, de faire ouvrir la bouche, on chante ou on raconte, et pendant ce temps on commence à faire ouvrir la bouche.

Comment améliorer la technique grâce à l'hypnose ?

Si cela est possible, partir du patient. « *Quelle est ta chanson préférée ?* »

Il est souhaitable d'ajouter du kinesthésique, par le bercement de la voix et la caresse, rythmée sur la mélodie. Le rythme de la chanson est modifié pour se caler sur la respiration de l'enfant, puis ralenti pour augmenter la détente. C'est de la synchronisation. On peut choisir parfois d'accélérer le rythme pour créer une distorsion temporelle (faire que le temps passe plus vite !)

Il est intéressant d'y mettre du sens, en introduisant une métaphore, qui fasse écho aux soins que l'on fait, ou autre chose. Comme par exemple l'histoire de Flash Mc Quenn dans Cars, qui doit réparer une route cassée. « *Il gratte, il frotte, etc... et il remet du bitume tout neuf, pour faire une route toute belle...* »

Compter jusqu'à 5 ou compter les dents

Comment ?

Lorsque l'on soigne des enfants, on a l'habitude de compter avec eux. Par exemple, « *Je compte jusqu'à 5 pendant que je soigne ta dent et ensuite on fait une pause* ». Ou alors, « *Aujourd'hui, on va juste compter tes dents* ».

Pourquoi cela fonctionne ?

Le fait de compter les dents, détourne l'objectif de la visite. Ce n'est pas pour vérifier les dents, voir s'il y a des caries, prévoir des soins, etc... Juste les compter, pour savoir combien il y en a !

Compter jusqu'à 5 pendant le soin, c'est super, parce que ça donne une limite. Ce qui peut être parfois anxiogène pour l'enfant, c'est de ne pas savoir quand ça va s'arrêter, de ne pas maîtriser cet aspect-là. Cela fonctionne bien car ça mobilise les ressources de l'enfant, ses apprentissages. Tous les enfants savent compter au moins jusqu'à leur âge. Il s'agit également d'un contrat de confiance, et il est fondamental de tenir sa parole et de s'arrêter à l'annonce du 5 !

Comment améliorer la technique grâce à l'hypnose ?

Il s'agit de modifier le rythme. Au départ, on compte jusqu'à 5 de façon habituelle. Petit à petit, on diminue le rythme, un chiffre par expiration, en ajoutant des pauses, et en étirant chaque prononciation de chiffre : « *un deeeeeuuuux trooooooooooaaaa* »

Il s'agit là de synchronisation. En se calant sur la respiration de l'enfant, on crée déjà un début d'induction de transe hypnotique.

On peut y ajouter de la confusion, lorsque le dentiste ne sait même plus compter jusqu'à 5. Par exemple : « *1... 2... 7... 8... 5 ! C'est juste ?* » Ce qui permet de recommencer jusqu'à ce que l'on arrive enfin à compter correctement.

Il y a là aussi de la position basse, puisque le dentiste en sait moins que l'enfant !

On peut demander à l'enfant de compter en même temps sur les doigts de ses mains pour nous aider, ce qui ajoute du kinesthésique et de la focalisation d'attention. Focalisation d'attention encore plus importante s'il doit compter sur ses orteils ! On peut utiliser aussi un choix illusoire en demandant : « *Tu veux qu'on compte jusqu'à 10, jusqu'à 7 ou jusqu'à 5 ?* »

Toutes ces techniques intuitives, et il y en a bien d'autres encore, peuvent ainsi être exploitées au maximum. Ceci permet aussi de mieux s'adapter à chaque enfant, de mieux rebondir en fonction des réactions de l'enfant.

Evidemment, puisque les adultes sont juste des enfants qui ont grandi, toutes ces techniques peuvent être utilisées, ou revisitées chez l'adulte. Il suffit de garder son âme d'enfant, de s'amuser et peut-être d'oser ne pas trop se prendre au sérieux....

AIR COMPRIMÉ | ASPIRATION | IMAGERIE | ODONTOLOGIE CONSERVATRICE | HYGIÈNE

VC 45 – L'aspiration chirurgicale high-tech



ACTION :
4.580,00 €
au lieu de
6.257,00 €
TTC Détail

Made
in
Germany

Ce pack comprend : Aspiration VC 45 avec pédale de commande

- Un bocal à sécrétion avec poches jetables de 2 litres
- Un cart
- Les accessoires (embout, tuyaux jetables...)

Plus d'informations sur www.duerrdental.com

**DÜRR
DENTAL**
LE MEILLEUR, TOUT UN SYSTÈME

DÜRR DENTAL FRANCE S.A.R.L., 8, rue Paul Héroult, 92500 Rueil-Malmaison,
Tél. 0 1 55 69 11 50, Fax 0 1 55 69 11 51, e-mail : info@duerr.fr

Dispositif Médical de classe IIA
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur les notices.
Produits non remboursés par les organismes de santé.