

# **COMMENT L'HYPNOSE A APPORTE DE LA MAGIE DANS MA PRATIQUE DE L'ORTHODONTIE**



**Dr Lucile Lambert orthodontiste**

**ETHYYC : Ecole de Thérapies brèves et d'Hypnose Clinique**

**Formateur Amer Safieddine, promotion Luciole**

**Juin 2019**

## REMERCIEMENTS

Je voudrais remercier *Amer Safieddine* qui met tout son cœur pour transmettre son savoir. *Amer* est passionné et passionnant, il respire la bienveillance et trouve toujours LA métaphore que je ne suis pas arrivée à trouver ! Merci de m'avoir aidé à surmonter mes résistances.

Merci aussi aux petites lucioles qui m'ont accompagnée pendant ces 2 ans : *Cathy, Isabelle, Julie, Adam et Alexandre*. Merci pour votre écoute, votre bonne humeur, votre curiosité, votre bienveillance, votre dynamisme !

## SOMMAIRE

	Page
Qui suis-je ?.....	5
Pourquoi commencer une formation en hypnose ? .....	5
Pourquoi avoir choisi la formation ETHYYC avec Amer Safieddine ? ...	6
Pourquoi 2 ans de formation ? .....	7
Ma définition de l'hypnose .....	7
Au cours de ces 2 ans de formation, quelles sont les notions qui m'ont le plus marquée ?	
- La pensée magique .....	9
- La communication à l'affirmation .....	9
- Le VAKOG .....	10
- La pensée imaginaire .....	10
- La qualité d'écoute .....	12
- Le cadre objectif .....	12
- Les symboles .....	13
- Les métaphores .....	13
- L'art de questionner .....	14

- L'humour et l'auto dérision ..... 15
- L'ouverture d'esprit ..... 16

En pratique, quelques exemples d'utilisation de l'hypnose dans mon cabinet

Les difficultés que j'ai rencontrées ..... 23

Ce que l'hypnose a changé dans mon cabinet ..... 24

Quelle place a l'hypnose dans mon avenir professionnel ..... 26

Conclusion ..... 27

## Qui suis-je ?

J'ai 42 ans, je suis mariée et j'ai 4 enfants et un beau-fils. J'ai suivi des études à la faculté dentaire de Toulouse et je suis orthodontiste depuis 12 ans au centre-ville de la ville rose.

Une fois mon diplôme en poche, j'ai repris un cabinet d'orthodontie avec une assistante et une secrétaire. Pendant 8 ans, je me suis tout d'abord focalisée sur des formations en orthodontie car je trouvais mon bagage technique un peu léger. Puis je me suis rendue compte que le fait de bien maîtriser les traitements ne suffisait pas à m'épanouir dans mon métier. Je me suis alors inscrite un peu par hasard à une formation de coaching qui m'a beaucoup appris sur l'art de la communication et qui a soudé mon équipe.

Puis en 2014, je me suis associée avec mon mari et un ami, tous deux dentistes, et nous avons intégré de nouveaux murs. L'équipe s'est agrandie et j'ai à nouveau ressenti le besoin d'améliorer ma relation avec mes collègues et avec mes patients.

## Pourquoi commencer une formation en hypnose ?

Avant de commencer la formation en hypnose, j'étais en souffrance dans mon travail, j'avais de plus en plus de mal à gérer certaines situations. Lorsque je soigne un patient, je cherche un réel échange. Dans les cas où ce lien de confiance se crée, je me sens à l'aise mais dans le cas contraire, je perds confiance en moi et soigner les patients devient compliqué. De plus, je fais rentrer les parents dans le cabinet pendant la consultation afin qu'ils puissent avoir un rôle actif dans les soins, mais cela veut aussi dire que je dois instaurer une relation triangulaire (patient/parents/soignant) qui n'est pas toujours aisée. La gestion des conflits, l'agressivité est encore plus difficile à gérer pour moi.

A cette période, j'ai vu plusieurs consœurs qui ont suivi des formations en hypnose et qui m'ont expliqué que cela avait changé leur manière de travailler et d'aborder les patients. Elles se sentaient plus sereines dans leur exercice.

Je me suis renseignée et le fait que l'hypnose soit classée dans les thérapies brèves m'a plu. En même temps, j'ai aussi été attirée par son côté magique...

Dans l'hypnose, j'espérais trouver de nouveaux outils pour améliorer ma relation avec les autres mais aussi effectuer un travail sur moi-même dans l'espoir de mieux me connaître.

## Pourquoi avoir choisi la formation ETHYYC avec Amer Safieddine ?

J'ai aimé le premier contact avec Amer que j'ai senti passionné par l'hypnose et l'idée d'une formation ouverte à toutes les professions médicales et para médicales m'a parue enrichissante. D'habitude, les formations que je suis ne sont proposées qu'aux orthodontistes et je trouvais intéressant de discuter avec d'autres professionnels de santé et de confronter nos problèmes. J'ai toujours pensé qu'un regard extérieur était très riche et la formation a conforté ce point de vue .

## Pourquoi 2 ans de formation ?

A la fin de la première année, la curiosité et l'envie étaient toujours présentes. Je commençais à utiliser certaines notions en hypnose et je voulais approfondir cela.

De plus, je souhaitais continuer à m'enrichir au contact des membres de la promotion Luciole qui faisaient preuve d'une immense bienveillance et d'une grande écoute.

## Ma définition de l'hypnose

Cette discipline permet au patient d'accéder à son réservoir de ressources inconscientes. On part du principe que face à un problème on peut laisser l'inconscient trouver la solution la plus appropriée. Nous avons tous les ressources nécessaires pour trouver des solutions. Je trouve que l'hypnose nous aide à avoir confiance en nous et en nos capacités.

L'hypnose Ericksonienne est particulièrement respectueuse de la personne car le langage utilisé par le praticien est permissif. C'est une thérapie positive, il n'y a, par exemple, jamais de culpabilisation du patient. Le praticien doit être à l'écoute, il adapte son style d'élocution et d'approche à la personne qu'il reçoit. Il utilise des outils tels que des métaphores, des anecdotes, des suggestions indirectes afin de permettre au patient de trouver ses propres ressources pour induire un changement. Je vois le praticien comme un guide qui accompagne le patient, qui l'aide à trouver son chemin, sa voie.

C'est une thérapie tournée vers l'avenir, orientée vers la solution. Le praticien ne cherche pas les causes du problème. Il accompagne le patient à bien cerner ses objectifs puis il l'aide à se projeter vers eux. Je trouve que l'hypnose ouvre le champ des possibles car, avec l'accompagnement du praticien, le patient va pouvoir formuler des besoins de changement, des objectifs à atteindre de manière positive et le fait de pouvoir se projeter rend tout cela plus concret et possible .



Un autre aspect de l'hypnose qui me plait est son côté inné. En effet, sans forcément le savoir, nous pratiquons l'autohypnose : par exemple, lorsque nous conduisons, il nous arrive de penser à autre chose qu'à la route que nous suivons, nous nous trouvons à deux endroits à la fois, dans notre voiture et aussi ailleurs. La pratique de l'hypnose s'apparente à un comportement que l'on fait naturellement et n'a rien à voir avec l'hypnose de spectacle.

Je pratique l'hypnose conversationnelle très souvent. Au cabinet, parler avec un patient stressé me permet de le guider afin qu'il se trouve dans deux endroits à la fois. Une partie du patient est dans le cabinet alors qu'une autre partie est ailleurs, dans un endroit ressource qui le tranquillise. Cela peut être un terrain de foot, un studio de danse, son jardin ...

J'ai moins intégré l'hypnose formelle à ma pratique un peu par manque de temps, un peu par peur de la réaction du patient lors de ma proposition et un peu par peur de mal faire.

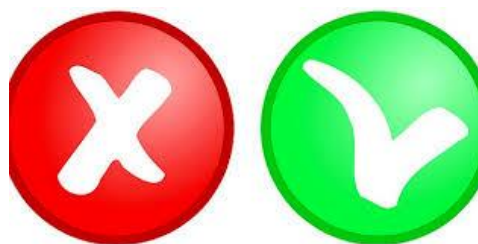
## Au cours de ces 2 ans de formation, quelles sont les notions qui m'ont le plus marquée?

### - La pensée magique



Une pensée magique peut être thérapeutique, traiter les patients au nom de la pensée rationnelle n'est pas la seule alternative. Pour moi, apprendre les techniques d'hypnose a été une bouffée d'oxygène et la pratique des différentes techniques au cabinet m'a permis de sortir de la vision étriquée que j'avais de ma profession. Grâce à l'hypnose, je me suis intéressée encore plus qu'avant à la personne qu'il y a derrière le patient. J'ai réussi à créer des rapports avec les patients qui vont au-delà d'une relation qui découle d'un acte technique, chaque rendez-vous peut être un voyage que l'on fait ensemble. Pour moi, l'hypnose permet de voir la magie partout autour de nous.

## - La communication à l'affirmative



La communication à l'affirmative a été une grande surprise et l'appliquer un véritable challenge. Je suis passée du « ne t'inquiète pas, tu ne vas pas avoir mal » à « rassure toi, tout va bien se passer » ou encore du « c'est pas mal » à « c'est plutôt bien » ou « vérifie que rien ne te piques » à « vérifie que tu es confortable ».

J'avais l'impression que certaines négations ne pouvaient pas trouver leur traduction à la forme affirmative et je me trompais ...

## - Le VAKOG



Une autre notion qui a révolutionné ma manière de communiquer est le fait d'être sensible au VAKOG utilisé par le patient. Ceci

permet de voir quels sont ses filtres préférentiels et lorsque l'on reprend les mêmes canaux dans notre discours cela permet de faire passer notre message de façon plus adaptée. En pratique, cela a notamment changé ma manière d'entendre le motif de consultation des patients et de mieux y répondre.

Par exemple, un patient qui dit : « je suis inquiète, je vois que mes dents se chevauchent de plus en plus, et cela s'est produit en un clin d'œil. » est dans le registre du visuel. Je ne vais pas répondre « j'ai entendu votre problème » mais plutôt « je vois votre problème ».

Un patient qui dit « je sens que mes dents bougent, » est dans le registre du kinesthésique, pour rester dans son système de représentation, je répondrais par exemple « j'ai bien saisi la situation ».

## - La pensée imaginaire



Il est aussi important de rester collé à la pensée imaginaire du patient, j'essaye de respecter la représentation qu'il a de son

problème afin de mieux y répondre. Il est intéressant de questionner le patient pour qu'il puisse décrire au mieux son problème. Un problème peut avoir une couleur, un poids, une texture, une localisation... recueillir ces informations aide à comprendre le patient mais cela aide aussi le patient à se comprendre lui-même car l'on prend rarement le temps de se questionner sur nos ressentis.

Par exemple, un patient peut dire « je ne peux pas sourire, car on ne voit que mes dents de cheval ». Il faut essayer de ne pas interpréter ces mots avec notre vision à nous. Il faut demander au patient de préciser cette idée de « dents de cheval ». Certains patients vont pouvoir développer tout seuls leur idée mais d'autres auront besoin qu'on les guide en leur posant des questions. Le problème de « dents de cheval » peut être en rapport avec la taille des incisives dans le sens vertical ou dans le sens transversal ou les deux, ou bien le patient peut ne pas aimer la forme de ses dents qu'il trouve trop rectangulaire. A ce moment, je ne peux pas apporter de solution orthodontique, j'oriente vers le dentiste pour des facettes ou des couronnes. Mais le patient peut aussi être gêné par «son sourire gingival » qui lui fait penser à la bouche du cheval quand il retrousse ses babines. La solution est alors une ingression des dents par orthodontie ou chirurgie.

Les incisives centrales placées en avant peuvent aussi représenter des « dents de cheval » pour le patient, pour répondre à ce problème je peux reculer les incisives avec des extractions de prémolaires, du stripping ...

On voit bien que l'image qu'a le patient de son problème, ici les « dents de cheval », peut être interprétée d'une multitude de façons. Il est important de chercher à comprendre ce que cela représente pour lui et surtout de ne pas interpréter à notre manière. Ce n'est qu'une fois que l'on aura bien compris le motif de consultation du patient, que l'on pourra lui proposer une solution appropriée.

- La qualité d'écoute



Le fait d'écouter le patient de manière bienveillante, empathique entraîne une synchronisation qui cimenter la relation de confiance. Il faut écouter les mots mais aussi les silences, la respiration, les changements de rythme (...) car cela permet d'obtenir de précieuses informations pour comprendre le message. Faire

preuve d'une qualité d'écoute n'est pas aisée pour moi qui parle beaucoup, interprète rapidement « à ma façon » ou a tendance à surenchérir.

- [Le cadre objectif](#)



Un autre concept qui a changé ma manière d'aborder les patients est celui de toujours avoir à l'esprit quel est l'objectif à atteindre. Il est important que cet objectif soit commun au patient et à moi-même et qu'il soit précis pour tous les deux. Il peut s'agir encore une fois de préciser le motif de consultation et de valider les critères de fin de traitement ou bien de définir l'objectif de chaque rendez-vous.

Pour expliquer au patient qu'il a un rôle actif à jouer pendant le traitement (prendre soin de l'appareil, brosser ses dents, mettre ses élastiques, venir régulièrement au cabinet...), je lui dis que patient et praticien sont dans la même voiture, l'un est le conducteur et l'autre le co-pilote. Si nous voulons avancer de manière efficace, nous devons travailler ensemble pour atteindre la même destination. Si l'un de nous essaye de suivre les panneaux

pour aller à Paris alors que l'autre suit les indications du GPS pour aller à Nice nous n'arriverons nulle part...

- Les symboles



La recherche des symboles utilisés dans notre langage est une source d'information d'une grande richesse. Mieux écouter les mots, permet de mieux communiquer et de mieux soigner. Par exemple, se servir de l'étymologie d'un prénom permet au patient de se sentir reconnu et cela aide à créer un lien plus profond.

Je pense que cela m'aurait touchée si l'orthodontiste qui m'a suivie à l'adolescence m'avait appelé « petite lumière » à la place de Lucile. Cela aide à instaurer un climat de confiance, l'impression d'être un être à part...



## - Les métaphores



Les métaphores permettent d'embellir le quotidien, de faire passer un message de manière plus légère, moins directe, avec de la poésie. Pour qu'une métaphore parle au patient, il faut connaître les ressources de celui-ci. Ainsi, lors de la première consultation, nous demandons au patient ce qu'il aime faire : cela peut être du sport, de la musique, du dessin, de la lecture, des jeux vidéo... ces informations vont me permettre de trouver des métaphores adaptées à chaque patient. Quand je trouve une belle métaphore, j'imagine que je sème une petite graine dans la tête du patient...

J'utilise la métaphore de la voiture pour expliquer la différence entre les brackets en céramique et les brackets métalliques. Je dis que c'est comme quand on compare deux voitures qui ont le même moteur (il n'y a pas de différence de rapidité de traitement) mais une à une plus jolie finition (les brackets céramiques sont plus

esthétiques) et est un plus plus chère (les brackets esthétiques sont plus onéreux).

## - L'art de questionner



La formation m'a aussi appris l'art de questionner. Il ne faut pas avoir peur de dire que l'on n'a pas compris, de fouiller, de décortiquer, de demander au patient de reformuler, de chercher l'origine ... c'est un travail intéressant pour le patient qui pousse plus loin ses réflexions et qui se comprend mieux. Là encore, bien entendre un motif de consultation et comprendre réellement pourquoi le patient n'aime pas son sourire est important pour instaurer une relation sur une base solide et pouvoir apporter une solution adaptée. J'essaie d'aider le patient à exprimer ses besoins sans l'influencer, je le guide mais je ne choisis pas le chemin. Je vais préférer les questions ouvertes pour laisser le patient le plus libre possible de choisir ses réponses.

Par exemple, quand un patient vient me voir pour « avoir un beau sourire », je ne dis pas « oui bien sûr vous avez les dents en avant, vous voulez les rentrer n'est-ce pas ? » ou « ah oui vos dents se

chevauchent beaucoup, je peux les aligner ». Par contre, je peux lui demander « qu'entendez-vous par beau sourire ? » ou bien « un beau sourire c'est-à-dire ? » ou encore « que voudriez-vous changer ou améliorer? », « vous me parlez beaucoup de vos dents du bas et qu'en est-il de vos dents du haut ? »...

### - L'humour et l'auto dérision



L'humour et l'auto dérision sont des notions que l'on rencontre souvent en hypnose et que j'utilise beaucoup dans mon cabinet avec toujours une touche de bienveillance soit dans mon langage soit dans mon attitude ou ma gestuelle. Cela permet de détendre l'atmosphère face à des patients tendus ou agressifs.

Emma (8ans) est mal à l'aise quand je lui explique qu'il est nécessaire de réaliser une radio panoramique. Je la questionne et fini par comprendre qu'elle a peur d'être enfermée dans la pièce de la radio. Elle a honte de ressentir cette peur qu'elle trouve bête. Je lui explique que je la comprends parfaitement car j'ai moi-même

une peur « bête » : je trouve les araignées, même les toutes petites, super féroces. Quand j'en vois une, je ne peux pas m'empêcher de crier et d'appeler à l'aide pour qu'on sorte la bestiole ! Emma a ri de cette peur qu'elle n'a pas et s'est détendue. Nous avons convenu que si elle voulait sortir de la pièce elle n'aurait qu'à ouvrir la porte ce dont elle se sentait capable et moi, je me suis engagée à ne pas crier à la vue de la prochaine araignée féroce qui passerait par là. Nous nous sommes aussi dit que si nous relevions ce challenge, nous pourrions en retirer de la fierté. Nous avons pu prendre la radio et Emma m'a offert un magnifique sourire.

### - L'ouverture d'esprit



Je pense que l'on ne peut pas pratiquer l'hypnose sans une certaine ouverture d'esprit et une remise en question. Je me suis aperçue que ma vision et ma représentation du monde n'était pas universelle !

## En pratique, quelques exemples d'utilisation de l'hypnose dans mon cabinet

- Maxime, 9 ans, est un enfant très actif, il a du mal à rester allongé sur le fauteuil. Il a peur, parle beaucoup, cherche sans arrêt le regard de sa maman. Il a besoin d'une disjonction maxillaire car son palais est étroit. Lors de la première consultation, il m'a dit qu'il était passionné par le foot donc je décide d'axer la séance d'essai des bagues sur le foot. Je ne parle plus de la bouche mais du terrain de foot, lorsqu'il se plaint de la lumière trop vive, je lui donne des lunettes de soleil comme les stars du foot. Chaque fois qu'il m'aide à enfoncer la bague, je lui dis qu'il me fait une passe. Lorsqu'il rechigne à essayer la deuxième bague, je lui explique qu'on a gagné la première mi-temps et qu'il faut disputer la deuxième mi-temps. J'appuie mon discours en lui expliquant qu'à mon avis un bon capitaine ne lâche pas ses coéquipiers en plein match. Une fois que l'essayage est terminé je le congratulate et on se fait un check entre coéquipiers. Nous engageons un nouveau match lors du rendez-vous suivant pour poser l'appareil et, à la fin de la séance, Maxime vient me serrer dans ses bras à l'image des joueurs de foot à la fin du match. Cela me remplit de joie. Enfin, lors du rendez-vous suivant, quand je demande de poursuivre les activations, je dis à Maxime que nous jouons les prolongations et il me répond « Non, c'est les tirs au but ! »...

- Louis, 10 ans, est un enfant introverti et très angoissé, il tremble de tout son corps lorsqu'il vient me voir au cabinet. Lors de l'entretien j'apprends qu'il pratique le yoga. Je décide de parler d'une position de yoga à chaque fois que je réalise un acte. Après quelques séances, c'est Louis qui trouve lui-même les figures de yoga, il prend confiance en lui. A la fin de la séance je lui demande de me montrer une nouvelle position pour le rendez-vous suivant. Cela fait ainsi un lien entre les différentes consultations.
- Au début de ma pratique, je tenais à être honnête avec le patient car c'est une valeur importante à mes yeux et indispensable pour instaurer une relation de confiance. Là où je me trompais c'est quand j'associais honnêteté et vérité ... cela se traduisait par des explications scientifiques très précises de chaque acte. Ce discours peut plaire à certains patients mais il peut aussi être ennuyeux voire anxiogène pour beaucoup. Par exemple, un des actes que je pratique régulièrement est la pose de bagues sur les molaires. Au tout début, j'expliquais que cela pouvait être désagréable, sensible voire un peu douloureux. Du coup, certains patients avaient peur, se braquaient, pleuraient avant même le début de l'acte. J'ai donc décidé d'édulcorer mon discours en ne parlant plus que de « gêne » et j'ai remarqué que l'information était mieux accueillie. Les patients avaient dans l'ensemble moins d'angoisse mais grimaçaient quand même. Lors d'un week-end de formation, Amer Safieddine nous a fait travailler sur cette notion et nous a conseillé de présenter l'acte comme étant agréable. Il

- partait du principe que nous filtrons la réalité et que nous pouvons donc avoir des répercussions sur le ressenti en agissant sur ces filtres. Ainsi, en présentant un acte comme étant agréable, nous prédisposons le patient à ressentir cela. C'est avec un peu d'appréhension que j'ai encore une fois changé mon discours : essayer des bagues, c'est agréable et cela permet aux dents de respirer... l'acte est toujours le même mais les patients sont beaucoup plus détendus, ils appréhendent la pose des bagues de manière totalement différente ... et moi aussi ...
- Madame ----- vient me consulter « pour ranger ses dents ». Grâce aux notions d'hypnose, je reste dans son registre : je lui explique qu'effectivement « c'est le bazar », que « sa maison est trop petite et que tout est en désordre », je lui propose une technique pour « mettre de l'ordre dans tout ça ». La patiente acquiesce à chaque fois, j'ai l'impression qu'elle se sent comprise jusqu'à ce que je conclue « et vous aurez un beau sourire ! ». Le visage de la patiente se ferme et elle me répond « Docteur, je ne viens pas pour l'esthétique ! ». Je suis sortie de la représentation qu'elle se faisait du problème, j'étais à côté de la plaque !
- Angel est un petit garçon de 8 ans qui paraît rêveur. Il attend son papa qui se gare assis par terre devant mon secrétariat. Ma secrétaire lui montre la salle d'attente et je le retrouve à nouveau assis par terre dans la salle d'attente ...il rentre dans mon cabinet avec appréhension et lorsque je lui demande ce qu'il aime, il me répond qu'il fait des championnats d'échec. Du coup, je lui explique

- que ça tombe bien car mon métier c'est de jouer aux échecs dans la bouche. Je dois analyser la position des différentes pièces et élaborer une stratégie pour gagner la partie. Au départ Angel est étonné, il me dit que non, il n'a pas des pions dans la bouche. Mais comme je poursuis la consultation comme une partie d'échec il finit par trouver cela tout à fait naturel. Il y a deux échiquiers dans la bouche un en haut et un en bas, un pion est coincé faute de case vide alors qu'à un autre endroit, une case est vide et le pion est un peu loin de la case. Une fois que j'ai analysé la partie, je propose une stratégie : créer une case pour le pion qui est coincé et maintenir la case vide avec un appareil. Angel valide ma stratégie mais il me met en garde : aux échecs, il faut continuer à réfléchir même si l'on pense avoir une bonne stratégie car on peut en trouver une meilleure...
- Inès, 8 ans, arrive au cabinet avec le sourire. Elle me dit que ce qu'elle préfère c'est le shopping. Du coup, je lui dis que ça tombe bien car mon métier c'est de choisir les accessoires de mode et justement je lui propose un joli accessoire (= une plaque à vélin) à porter tout le temps. Inès va pouvoir choisir une couleur à la mode pour son accessoire et je la mets en garde car ses copines peuvent être un peu jalouses. Elle acquiesce, elle ne va pas trop montrer son accessoire à ses copines et le garder en place dans sa bouche, c'est préférable.



- Lorsque j'aide un enfant à arrêter le pouce, je personnalise celui-ci. J'explique que monsieur le pouce est un copain pour les bébés mais que lorsque l'on grandit il n'est pas très sympa. En effet, monsieur le pouce se fait la place et pousse les dents comme ça l'arrange : les dents du haut partent vers l'avant et le haut, celles du bas vers l'arrière. En plus, monsieur le pouce gêne la croissance des os et c'est pour cela qu'il est important de lui dire de sortir pendant qu'on grandit. J'explique que monsieur le pouce ne rentre pas dans la bouche à l'école car il sait que l'enfant ne va pas l'accepter devant ses copains. Par contre, monsieur le pouce rentre dans la bouche quand il sait que l'enfant est fatigué, qu'il est triste ou que, devant la télévision, il pense à autre chose. A ces moments-là, l'enfant ne se rend même pas compte que le pouce est entré et qu'il en profite pour mettre le bazar. J'espère que l'enfant va avoir une image nouvelle de ce monsieur le pouce et qu'il ne va plus l'associer à un copain mais à quelqu'un qui lui déplace les dents dans tous les sens et qui empêche ses os de grandir correctement. J'espère aussi que cela le fait déculpabiliser car finalement ce n'est pas lui qui met le pouce dans la bouche mais son pouce qui rentre tout seul sans rien lui demander.
- J'utilise aussi la personnalisation de la langue juste après la pose d'un appareil. Je dis au patient que sa langue est une princesse un peu capricieuse qui tient à ses habitudes et qui va sûrement râler quelques jours car l'appareil lui change ses habitudes. Je lui conseille de la laisser parler sans y prêter trop d'attention et de « baisser le volume » si elle parle trop. Après quelques jours, la princesse langue

- ne parle plus de l'appareil, elle va arrêter de se frotter contre lui, elle prend de nouvelles habitudes et peut regagner son palais.
- Pendant longtemps, lorsque je posais une plaque à vérin avec des crochets sur les premières molaires, je n'arrivais pas à activer les crochets car les enfants se plaignaient de la sensation qu'ils ressentait sur les molaires. Ils associaient la tension des crochets à une activation de l'appareil et la refusaient. Du coup, je n'activais pas les crochets et les petits patients partaient avec un appareil très mobile. Maintenant, lorsque je place l'appareil avec les crochets activés, j'explique à l'enfant que ses dents vont faire les belles car elles soutiennent l'appareil et qu'elles vont le lui dire. Passé un court moment d'étonnement, parfois une remarque « mais les dents ne parlent pas ... », les patients me répondent qu'effectivement ils entendent leurs dents. Grace à cette démarche, mes petits patients repartent avec des appareils qui tiennent !
- Céline a une trentaine d'années, elle est handicapée moteur et a du mal à rester immobile pendant le détartrage. Elle est mal installée sur mon fauteuil et craint les ultrasons. Quand je lui demande ce qui la détend, elle me répond la chaleur du soleil à la plage. Je lui propose alors de partir sur la plage, la chaleur du scialytique devient la chaleur du soleil et son corps n'est plus allongé sur mon fauteuil mais sur du sable. L'eau du détartrage se transforme en embruns...cela a permis à Céline de se détendre et de mieux tolérer la séance de détartrage.

- Océan 10 ans est un enfant calme qui aime le foot. Il a plusieurs caries, certaines sur des dents de lait et d'autres sur des dents définitives avec un émail qui n'est pas de bonne qualité. Je lui explique que les joueurs de foot qui sont dans sa bouche ont des fragilités. Certains joueurs ne sont que remplaçants (les dents de lait), ils vont être remplacés par les joueurs de l'équipe première. Donc c'est un peu moins grave s'ils sont blessés. Par contre, un joueur de l'équipe première est blessé, le dentiste va le soigner mais il va falloir vraiment prendre soin ce joueur pour qu'il puisse continuer à jouer le match de foot dans la bouche. J'explique à Océan qu'il faut brosser les joueurs de l'équipe tous les jours afin qu'ils puissent continuer leur match. Il faut en particulier prendre soin des joueurs de l'équipe première car ils n'ont pas de remplaçants.
- Madame C... vient me voir car elle est gênée par son sourire, elle me dit que cela fait longtemps qu'elle hésite à consulter un orthodontiste, que sûrement je ne pourrais rien faire parce qu'elle est adulte et qu'en plus ce sera trop cher ... je la questionne sur ses souhaits, elle me répond que ses dents du bas ne sont pas alignées. Je lui demande ce qu'elle pense de ses dents du haut, elle hésite, me dit que bien sûr si on pouvait les reculer un peu ce serait plus joli mais me répète que ce ne doit pas être possible ... en plus elle a peur que l'appareil soit inesthétique et qu'elle doive le porter très longtemps...

J'ai du mal à comprendre ses souhaits, pour l'aider à mieux les exprimer et à lever les obstacles qu'elle s'est elle-même créée (argent, longueur du traitement, impossibilité d'agir, appareil disgracieux...) je lui dis : « et si vous aviez une baguette magique ? Comment serait votre sourire ? Que changeriez-vous ? » La patiente ne comprends pas ou je veux en venir et repart sur ses limitations. J'insiste « Je ne vous parle pas de faisabilité, de coût, de temps, de type d'appareil... tout cela on s'en fiche car on a une baguette magique ! Alors dites-moi comment est le sourire que vous voulez ? Le reste nous le verrons plus tard ! » la patiente a alors pu m'expliquer ce qu'elle voulait changer au niveau de la position de ses dents et aussi au niveau de la couleur des dents qu'elle trouvaient trop ternes (tout en me précisant quand même que ce n'était surement pas possible de changer la couleur de ses dents mais avec une baguette magique c'était différent ...). Dans ce cas, la baguette magique m'a permis de comprendre son motif de consultation et de proposer un traitement d'orthodontie puis un blanchiment à réaliser chez son dentiste.

## Les difficultés que j'ai rencontrées

La première difficulté a été de suivre une séance d'hypnose en tant que patiente. J'étais ce que l'on appelle une patiente résistante. Je pense que cela avait plusieurs origines.

Tout d'abord, je suis quelqu'un de très appliqué, je cherche à être le bon élève. Du coup, j'essayais de tout contrôler, de tout analyser et

cela m'empêchait de m'évader. J'étais très stressée à l'idée de mal faire.

Je me suis aussi aperçue que je ne m'écoutais pas, je me coupais de tout ce que je pouvais ressentir. Dans le cadre d'exercices pratiques, je devais raconter un souvenir agréable à un collègue Luciole afin que celui-ci s'appuie dessus pour faire une séance, mais j'avais l'impression de tourner les pages de l'album photo de quelqu'un d'autre. Il m'a fallu du temps pour comprendre cela et arriver à me replonger dans mon souvenir agréable en me remémorant mes sensations.

Une autre difficulté est l'écoute active. J'ai tendance à parler vite et beaucoup, à vouloir interpréter les informations que je reçois, à mettre mes mots... je dois faire un effort considérable pour me taire et laisser parler les patients, leur laisser le temps de chercher leurs bons mots.

## Ce que l'hypnose a changé dans mon cabinet

L'hypnose a changé mon rapport avec les patients. J'ai appris à mieux écouter les patients. Du coup, j'ai beaucoup moins de relations conflictuelles car je comprends mieux les doléances des patients et j'arrive à désamorcer les conflits au lieu de les laisser exploser.

J'écoute aussi plus ce que je ressens et j'ose l'exprimer. Récemment, le père d'un patient m'a demandé son dossier pour l'envoyer à sa

caisse car il trouvait mes honoraires trop chers par rapport à mon travail et il voulait que cela soit vérifié. En même temps, il désirait que je commence à soigner son deuxième fils en m'expliquant que si je n'avais rien à me reprocher, sa démarche n'entraînerait pas de conséquences ... avant la formation j'aurais eu du mal à réagir, ce comportement m'aurait sidérée et j'aurais sûrement commencé le traitement du petit frère en rongant ensuite ma colère sans réussir à l'exprimer face au père ...

Je me suis demandée ce que je ressentais face à ce papa : en fait cela me rendait triste que l'on puisse douter de mon honnêteté, je ne me sentais pas en confiance avec lui, j'étais peinée par sa démarche. J'ai alors expliqué ce ressenti et j'ai ajouté que je ne pouvais pas soigner le petit frère car je ne pouvais pas établir une relation de confiance. Suite à ce rendez-vous, je suis restée sereine car j'avais réussi à exprimer ce que j'avais sur le cœur et je n'ai pas ressassé la situation comme j'aurais pu le faire avant.

Je gère mieux les patients angoissés, les actes techniques sont alors possibles et moins stressants pour moi. Au lieu de chercher à faire l'acte à tout prix, je cherche un moyen de me « connecter » au patient, je cherche à établir du lien en utilisant ses ressources. Je mets la relation au centre de la thérapeutique, en me disant que ce n'est pas grave si je ne pose pas l'appareil aujourd'hui, que ce n'est pas le plus important. En faisant ce choix, je réalise finalement l'acte plus souvent qu'avant.

J'ai la chance de travailler avec une équipe très ouverte et à l'écoute. Corinne, Chloé et Rénata écoutent toujours d'une oreille bienveillante mes demandes de changement pour intégrer l'hypnose au cabinet et font l'effort de réaliser ces changements. Cela crée une bonne dynamique entre nous.

Je m'amuse avec les patients, je laisse parler mon imagination, je m'autorise à raconter de jolies histoires et cela m'étonne encore souvent que les patients partent à l'aventure avec moi. La plupart des enfants est très réceptive à l'imaginaire, la magie, la poésie et je me rends compte que beaucoup d'adultes ont eux aussi gardé ce besoin de rêver.

Finalement, l'hypnose rend la vie plus jolie...

## Quelle place à l'hypnose dans mon avenir professionnel ?

J'aimerais continuer à pratiquer l'hypnose conversationnelle et perfectionner l'art de la métaphore.

J'ai aussi imaginé proposer des séances d'hypnose aux patients de mon mari qui est dentiste et pratique des actes de chirurgie longs et invasifs.

## CONCLUSION

Je suis très contente d'avoir suivi cette formation. Grâce aux nombreux outils que j'ai appris, j'ai changé ma façon de parler et d'écouter les gens. Le message que je délivre est plus clair pour mes patients, plus adapté à chacun d'eux. J'ai beaucoup moins de conflits avec les patients et je ressens moins d'agressivité. Ma pratique est plus sereine.

J'ai compris que ce n'était pas une faiblesse d'écouter ses ressentis et d'agir en fonction de ceux-ci. Bien au contraire, c'est une force de se connaître, de se comprendre.