

Uso de la Sugestión en el manejo de la conducta del niño en odontología pediátrica

Use of Suggestion in Behavior Management Children in Pediatric Dentistry

Huamán M.¹

Huamán J.²

Resumen

La sugestión siempre ha sido utilizada por los seres humanos en otros seres humanos, tanto de forma consciente como inconsciente. Desde que la humanidad comenzó a ser consciente de sí, comenzaron los intentos para influir en los demás.

En la práctica clínica, muchos odontopediatras usan la sugestión de forma intuitiva en el manejo de la conducta del paciente. El objetivo de este artículo hacer una revisión bibliográfica sobre el uso de la sugestión en odontopediatría, los tipos de sugestión y algunas técnicas de sugestión usadas en el manejo de la conducta del niño.

Palabras clave: Sugestión, manejo de conducta, hipnosis, odontopediatría.

Abstract

The suggestion has always been used by humans over other human beings, both consciously and unconsciously. Since mankind began to be conscious of itself, began attempts to

influence others.

In clinical practice many pediatric dentists use intuitively suggestion in the management of the patient's behavior. The aim of this paper to review the literature on the use of suggestion in pediatric dentistry, types of suggestion and some suggestion techniques used in managing children's behavior.

Key words: Suggestion, management behavior, hypnosis, pediatrics dentists.

Introducción

El manejo de la conducta de los pacientes en la consulta odontopediátrica, es un tema muy importante a considerar para realizar un buen tratamiento. Muchas técnicas han sido creadas para este fin, tanto las técnicas farmacológicas como no farmacológicas, como el clásico Decir-Mostrar-Hacer. Existe una técnica que es usada de manera intuitiva por la mayoría de odontopediatras como es la sugestión.

¹C.D, Esp. Odontología Pediátrica, Docente Universidad Peruana Cayetano Heredia. Lima, Perú.

²M.D, Esp. Psiquiatría, Docente Universidad Peruana Cayetano Heredia. Lima, Perú.

La sugestión es un proceso por el cual una persona acepta una idea, impulso o creencia sin necesariamente tener razón lógica para hacerlo.^{1,2} Se trata simplemente de la presentación de una idea que en este caso se ofrece al niño con tal énfasis que cuando se lo comunican lo acepta con convicción.³ Es una manifestación parcial del estado hipnótico. Es considerada como el principal componente de la Hipnosis y su uso es actualmente un método informal de inducción a la hipnosis.^{1,4,5}

La sugestión no necesita ser verbal y puede ocurrir en varios niveles sensoriales, por ejemplo, las sugestiónes además de las auditivas pueden ser: las del olfato, del gusto, tacto y visual.¹ Las sugestiónes pueden ejercer una acción tanto negativa como positiva y principalmente se manifiestan de forma inconsciente. La sugestión se da a través de la palabra, pero a menudo la comunicación no verbal ejerce una influencia más intensa.

Un bebé reacciona fundamentalmente ante la sugestiónes no verbales, como gestos, mayor o menor tensión muscular de la persona de referencia, a la voz, al tono de voz, a la mímica, al pulso, al sudor debido al miedo etc. Luego a medida que los niños dominan más y más la palabra y comprenden su significado, reaccionan ante su contenido en imagen. Cada palabra se asocia a una imagen y activa la correspondiente imagen en el subconsciente.⁶

La sugestibilidad es la apertura a aceptar y responder a ideas e información nuevas. El aumento de la capacidad de respuesta a la sugestión es una elección que realiza el paciente y ha de estar guiada por alguien en quien él /ella confía y cree que le puede ayudar. Si la dinámica personal, interpersonal y contextual no es favorable, la capacidad de respuesta es inexistente.⁷

Es el grado en el que una persona es inclinada hacia una aceptación (sin reparos) de ideas y proposiciones.⁸

Uso de la sugestión

En el campo de la publicidad se utilizan palabras e imágenes para influir en las conductas de compra de los consumidores.⁷ Los vendedores usan la sugestión a través del empleo de anuncios cautivantes con el fin de persuadir a los clientes a comprar sus productos. Algunos políticos capturan la imaginación de su público con sus habilidades oratorias que ayuda a los oyentes a ser más receptivos a la sugestión. En la hipnoterapia las sugestiónes son utilizadas por el profesional para ayudar a los pacientes a controlar sus síntomas o mejorar su autopercepción.⁹

Los practicantes de odontología psicológicamente orientados, encuentran en la sugestión un método útil que ayuda a ser más fácil la odontología. La sugestión actúa como la hipnosis para estimular los mecanismos psicológicos y puede ser usado exitosamente con todos los pacientes.¹⁰

Uso de la Sugestión en la consulta dental

La sugestión comienza antes de la cita con la información enviada por correo a los padres del niño, dándoles instrucciones sobre cómo informar al paciente a cerca de su visita dental, ofreciendo sugerencias a cerca del uso de expresiones positivas antes de la visita. Esto ayudará a que su niño entienda mejor el tratamiento y a darle ánimo al niño siempre en un tono muy agradable. Los padres deben evitar usar palabras como "dolor y el daño". Nunca se debe decir, "él doctor no te hará daño" o, después de la cita decir:

hoy día, ¿no te dolió mucho? Son sugerencias encubiertas a través de afirmaciones y preguntas, y pueden inducir a que el niño sea más temeroso.

Además es importante informar a los padres sobre la importancia de permanecer en la sala de espera de tal manera que cuando los pacientes y los padres acudan a la consulta, ellos ya han sido preparados en cuanto a lo que se puede esperar del doctor y de su personal.

El área de recepción debe tener juguetes, revistas infantiles y muebles de tamaño infantil. La recepcionista debe tener una disposición agradable hacia los niños y ser capaz de transmitir simpatía al niño. El dentista y su personal no deberían usar uniformes blancos, pero sí las chaquetas de colores. El uso de colores de la silla dental y paredes del consultorio dan la sugerencia de alegría. Las unidades dentales actualmente son de diseño móvil y deberían ser colocadas fuera de la línea de visión. La cabeza del equipo de Rayos x, puede ser decorada con la cara de un animal. Un ambiente alegre disminuye el aspecto negativo de la atención dental, y enfatiza lo positivo. (Fig 1)

En la primera visita el dentista debe saludar al niño cordialmente y no mostrar ninguna vacilación hacia el niño, ya que muchos dentistas lo hacen. Dar explicaciones en detalle, usando un lenguaje simple, de los equipos e instrumentos que usamos y que están a la vista, ayudará a ganar la confianza del niño. Además ayuda a establecer el rapport si el dentista escucha, observa y evalúa antes de actuar. El doctor debe utilizar palabras sencillas y mantener informado al niño de cada una de las acciones dentales. (Fig 2) Las maniobras inesperadas pueden alterar al niño y crear problemas, pero se debe utilizar palabras con la cual el niño se encuentre familiarizado. El den-

tista debe hacer que el niño se sienta importante para el doctor. Él debe tratar de expandir el ego infantil utilizando la sugestión, empleando trucos como el adivinar la edad del niño, comentar acerca de la ropa del niño y ofreciendo otros elogios que hacen que el niño se sienta grandioso. Todas las actividades y conversaciones deben estar centradas en el paciente. Todos los comentarios están dirigidos a hacer que el niño se sienta aceptado e importante y mostrarle que los temores son infundados.

Los resultados de todas estas sugerencias harán que el niño llegue a aceptar el tratamiento dental con confianza. También ayudará un pequeño regalo al final de la cita. (Fig 3) Los factores de respeto por el dentista y de la comprensión de los deseos del niño son importantes para una buena respuesta a la sugestión.¹⁰

Uso de la sugestión en niños

La sugestión se utiliza, por lo común en el tratamiento de niños, y la simple sugestión esta solo a unos pasos de la hipnosis. Los niños son susceptibles a la sugestión y aceptan la autoridad del odontólogo en el consultorio dental y, aunque éstos últimos no se den cuenta; usan frecuentemente la inducción elemental, al decirle repetidamente al paciente que se relaje, reasegurándolo y estableciendo una monotonía que produce somnolencia¹¹; lo cual puede ser una técnica muy poderosa en el manejo de cada paciente⁴.

La sugestión puede ser usada con todos los niños¹⁰. Para que se lleve a cabo, hay que tener en cuenta lo siguiente: En primer lugar, el doctor debe estar convencido de que la sugestión se puede hacer, luego se le presenta la idea al niño, en la cual el doctor le transmite al niño la creen-

cia de que simplemente frotando sus encías con los dedos, el doctor será capaz de hacer que las encías y los dientes estarán entumecidos. No se pueden obtener buenos resultados si el operador no es capaz de hacer sugerencias apropiadamente o si él carece de entusiasmo.

Posteriormente se procede a realizar un masaje en el área involucrada con el dedo índice por vestibular, lingual etc., mientras que continuamente frotando con el dedo, se le sugiere al niño de que pronto sentirá que el área se está empezando a adormecer.

Es importante recordar que todo dentista puede emplear lenguaje hipnótico durante la práctica aunque muchos ya lo utilizan sin darse cuenta de ello, usando presuposiciones y alternativas positivas. El lenguaje es un enfoque simple que puede influir poderosamente en las actitudes y acciones de los pacientes.¹²

El grado de éxito de la sugestión dependerá por supuesto de la relación entre el operador y el niño. Para repetir el éxito del método dependerá principalmente de que el operador debe estar convencido de que se puede hacer y de su capacidad de transmitir su entusiasmo al paciente niño.³

Susceptibilidad a la sugestión

La sugestión puede guiar el pensamiento, las acciones o creencias a través de la palabra y a menudo de manera no verbal. Cuando el pensamiento del paciente está ocupado por el ejercicio de la inducción y la disociación, los pacientes son más susceptibles a la sugestión ya que son menos propensos a desarrollar pensamientos

contrarios⁹. Los niños son muy susceptibles a la sugestión¹⁰ y tienden a ser más susceptibles a la sugestión que los adultos^{1,11, 9,3}, debido a que los niños viven en un mundo de fantasía y su vívida imaginación puede ser empleada durante largos períodos para ayudar en su tratamiento dental.¹⁰

Wallace, manifiesta que es más fácil influir sobre un niño que sobre un adulto, en quien el sistema de creencias está claramente moldeado por la experiencia. El niño está abierto a lo que le llega del mundo externo, está motivado a aprender y experimentar nuevas sensaciones, tiene menos complejos y una capacidad de inhibición menos desarrollada que la del adulto (menor desarrollo de los lóbulos frontales). El niño suele tener una confianza plena en los adultos que le transmiten seguridad. En general, los sujetos altamente sugestionables poseen unas características que les permiten alcanzar estados de atención atípica con mayor facilidad.^{14,15}

Lampshire, observó que algunos niños responden positivamente a la sugestión a la edad de 3 o 4 años.¹⁶ Peretz en el 2000, concuerda con estudios previos que la sugestión es efectiva en niños de edad joven.^{1,17} Los estudios han reportado que el poder de la sugestión incrementa con la edad del niño y que la técnica de sugestión sería utilizada en niños de siete años y mayores.^{18,1} Además se ha encontrado que la susceptibilidad a las sugerencias, medida entre los 5 y 6 años de edad, incrementó hasta los 12 a 14 años y gradualmente disminuyó con el tiempo.^{1,19} La capacidad para responder a las sugerencias varía individualmente. Las mujeres de todos los grupos de edad, parecen ser más susceptibles a la sugestión.^{20,1}

Se ha observado que los niños cuyos padres se describieron como estrictos, se mostraron muy



Fig. 1 Ambiente alegre enfatiza lo positivo de la atención dental



Fig. 2 Familiarizando al niño con el ambiente odontológico



Fig. 3 Un refuerzo positivo (regalo) al final de la cita

susceptibles a la sugestión en comparación a aquellos que tenían padres que se describieron como permisivos.^{1,21}

Estilos de comunicación

La sugestión puede ser realizada en los pacientes en diferentes formas y estas en su mayoría, pueden dividirse en dos principales categorías de comunicación hipnótica: La directa y la indirecta.

Las Sugestiones Directas. Consisten en hacer afirmaciones a los pacientes para informales lo que se quiere que ellos hagan.⁴ Si el clínico elige un enfoque directo, puede ofrecer algunas de las siguientes sugerencias:

Cierra los ojos y abre la boca; Por favor, cierra los ojos; Deja que tus ojos se cierren.⁷

Las sugerencias que son directas y no impliquen la reorientación de la atención son más propensas a ser rechazadas, como por ejemplo cuando los padres sugieren a sus niños que realicen una tarea.⁹

Las Sugestiones Indirectas. Son cualquier forma de comunicación que requiera una respuesta del paciente sin tener que pedírsela directamente. Estas sugerencias pueden adoptar formas diferentes como contar historias, analogías, chismes, juegos de palabras. Aquí algunos ejemplos de sugerencias indirectas:

Un buen paciente empieza cerrando los ojos.

A muchos de mis pacientes les gusta sentarse en la silla y tener los ojos cerrados.⁷

Elección del estilo de comunicación

Las sugerencias también se pueden realizar en el paciente de una manera permisiva y autoritaria.

El estilo autoritario es dominante y es el clínico quien literalmente ordena al paciente que responda de una determinada manera. Los enfoques autoritarios ofrecen sugerencias en forma de órdenes. Las siguientes sugerencias están estructuradas en forma autoritaria:

¡Cierra los ojos mientras cuento hasta tres!

No recordarás nada de esta experiencia.

“Mientras tu contemplas ese punto tus ojos se sentirán más pesados y se cerrarán.

El estilo permisivo se caracteriza por el énfasis que se pone en permitir al paciente ser consciente de las posibilidades que tiene de dar respuestas significativas, en vez de exigir dichas respuestas. El clínico simplemente ofrece sugerencias sobre lo que el paciente puede experimentar si elige hacerlo. Las siguientes sugerencias están estructuradas con un estilo permisivo:

Quizás estés interesado en descubrir otra manera de sentirte más cómodo.

No sé cuál es para ti la posición más cómoda al sentarte en el sillón.

“Mientras tu contemplas ese punto tus ojos pueden llegar a sentirse más pesados y ellos pueden cerrarse”.

La diferencia entre el estilo autoritario y permisivo es que el estilo autoritario no permite respuestas alternativas, mientras que el estilo permitido si lo hace.⁴

Estructura de la sugestión

Además del estilo para ofrecer sugerencias, el clínico tiene que elegir también una estructura particular para la sugestión, que puede asumir diferentes formas y que describiremos a continuación:

Sugerencias positivas. Son palabras o acciones que inspiran confianza o sentimientos de confianza en el dentista para calmar ansiedades y temores del paciente.⁴ Unos ejemplos de sugerencias positivas serían: “Qué bien hueles después de lavarte los dientes”; “Si te sientas muy quietecito, relajado y soplas hasta tus pies sólo notarás un cosquilleo” o “Piensa en algo bonito cuando estés con el dentista”.⁶

Todos los dentistas deberían usar la sugestión positiva en el manejo de cada paciente.⁴

Sugerencias negativas. Estas sugerencias, se usan de forma habilidosa, utilizan una especie de enfoque de “psicología inversa”. Con ellas se puede obtener una respuesta sugiriendo a la persona que no responda de la forma deseada. Cuando se usan deliberadamente y con cierta habilidad, las sugerencias negativas pueden ser muy útiles. Los siguientes son ejemplos de sugerencias negativas:

No pienses en tu color favorito, Ahora no deberías pensar en tu novio/a de la universidad.

Otro ejemplo con un efecto negativo sería decirle al paciente: “! Bajo ningún concepto mires la jeringa!”. ¿Qué ocurre? Lo primero que intentará el niño es mirar hacia la jeringa. En su fantasía, se imagina, naturalmente, una jeringa enorme.⁶

Con demasiada frecuencia se emplean las sugerencias negativas de forma ingenua o accidental, generando una respuesta no deseada que deja al profesional preguntándose qué es lo que ha ido mal.⁷ Por ejemplo cuando le decimos a nuestro paciente niño “No debes tener miedo, No debes llorar, ¡no duele nada!”. Si después de pronunciar estas palabras el niño comienza a llorar se trata de una reacción a esta “sugestión”. En el caso de los niños, el uso de sugerencias como “no tener miedo” induce a un fenómeno contrario y provoca miedo. Cuanto más temerosos, retraídos, confusos e inseguros son los niños, tanto más agravantes son las sugerencias de carácter negativo.

En muchas situaciones particulares los padres pretenden disciplinar a sus niños mediante amenazas “escondidas” y le dicen por ejemplo: “Si no te portas bien te pondrán una inyección”, “si no te lavas los dientes vendrá el dentista con su gran fresa”. Los padres no llegan a imaginar con claridad el miedo que provocan en sus hijos y estas amenazas se dramatizan más a través de la fantasía del niño.⁶

Sugerencias de contenido. este tipo de sugerencias contienen detalles muy específicos que describen sentimientos, recuerdos, pensamientos o fantasías que experimenta el paciente mientras está hipnotizado. Aquí un ejemplo: Imagina que estás en la playa en un día claro y brillante, sintiendo como el sol calienta tu piel, oliendo la sal en la brisa del océano y oyendo el ruido de las

olas al chocar contra la orilla.

La capacidad para fantasear de los niños puede ser usada actualmente como una herramienta de relajación. Cuando los niños fantasean y la imagen es mantenida y reforzada, todo el proceso puede ser considerado como un leve trance.^{1,5}

Técnicas de sugestión

Existen múltiples técnicas de sugestión, a continuación describiremos algunas de las más usadas:

Confusión sensorial. Es una técnica de sugestión en la cual el paciente es alentado a interpretar algo desagradable como confortable y placentero. La confusión sensorial es una expresión de una antigua técnica en la cual se le comunica al paciente lo que él sentirá y cuál será su reacción a un estímulo en particular.²² Esta técnica es usada en niños y adolescentes con leve ansiedad. Nicolau brindo una ilustración de este método manifestando que el dentista no debe decir: “Esta aguja no dolerá” si no debe decir “Sentirás una pequeña presión de mis dedos en tu encía, pero eso lo puedes manejar muy fácilmente. ¡Allí estas!, pronto sentirás un confortable entumecimiento en el lugar correcto para así poder trabajar.....antes de que regreses al colegio.....te sentirás bien”. Existe una serie de mensajes contenidos en esta declaración. Primeramente existe una alteración en la concepción de sensación del niño, donde duele se cambia a presión. La técnica confirma al niño lo que está sintiendo y que es agradable y, finalmente, la distorsión del tiempo se utiliza mediante la previsión de la finalización del tratamiento y la sugerencia de que las sensaciones agradables continuarán incluso después de salir de la cirugía.⁵

La terapia de Sugestión

Es un método informal de hipnosis en donde el niño se le motiva a fantasear. Existe un orden de metodos mencionados por Gardner y Olness que puede ser aplicado en el ambiente odontológico con los niños pequeños, su atención puede ser enfocada a la voz del odontólogo utilizando un cuento o una historia favorita. En niños más grandes o adolescentes, la atención puede enfocarse a la imaginación del feriado favorito, escuchar o tocar la musica favorita o jugar juegos en la computadora. Estas técnicas son limitadas solamente por el ingenio del odontólogo.

Una técnica efectiva, fue descrita por Moss, de un niño mirando imaginariamente la televisión. Al niño se le motiva para imaginarse que está sentado confortablemente en casa escuchando el sonido. Una vez que el niño está completamente concentrado en ver la televisión, Moss subitamente introduce la idea del tratamiento, diciendo: "Me gustaria que sepas.....que cuando miras la televisión de esta forma ...puedes sentir cosas..... pero no pueden molestarte. Incluso puedo pincharte....así....y aunque sientas el pinchazo.... no te molestará en lo más minimo. No es así?.... Ahora voy a trabajar con tu diente....y aunque sientas que algo pasa....mientras veas la pelicula de TV.....y escuches música.....no te molestará y realmente no importará..." Luego se ejecuta el tratamiento.⁵

Sugestión imaginaria

Consiste en pedirle al paciente niño que escojan una imagen placentera y que la visualicen. Los niños que no pueden hacerlo se les pide que imaginen sobre sus videos de juegos favoritos, mascotas y lugares preferidos¹. La mayoría de los ni-

ños van a aceptar la visualización de imagen con relativa facilidad y en poco tiempo se encuentran en un estado de trance ligero.^{10,1}

Los niños reflejan una imaginación más vívida y activa y tienden a verse como sujetos más activos, por ejemplo: soldados, pilotos, atletas. Mientras que las niñas tienden a visualizar a la naturaleza.¹ Todas las personas tienen imaginación y capacidad para fantasear, pero algunas tienen más que otras. El poder de imaginación en algunas personas es muy concreto y el de otras es más abstracto.⁷

La aceptación de este procedimiento se convierte en una estrategia que hace capaz al niño de vencer la ansiedad y stress producido por el tratamiento dental. Para llevar a cabo este proceso es esencial generar un buen rapport entre el operador y el niño. El operador debe ganarse la confianza del niño y su atención, además debe ser muy sensitivo al percibir las reacciones y expresiones del niño.¹

Comunicación sugestiva

La regla fundamental reza: Acompañar y conducir al paciente (en inglés *Pacing and leading*)

Pacing (Acompañar) significa mostrar al paciente que comprendemos su reacciones. Por ejemplo "Tus manos se agarran fuerte al sillón, tu corazón late tan fuerte que me imagino que debes venir muy asustado a la consulta".

Lo primero que debemos hacer es ganar la confianza del paciente (*rapport*), por lo tanto, acompañar al paciente de forma solidaria mediante un lenguaje corporal, verbal y espiritual. Si hemos

conseguido la confianza del paciente mediante el pacing y hemos conseguido una actitud positiva, estará en condiciones de dejarse conducir, es decir aceptar la inducción de sugerencias.

Leading (conducción). Luego le diremos al paciente "Como ahora tienes tanto miedo, seguro te interesará saber cómo puedes encontrarte mejor y más relajado, mientras nosotros vamos trabajando en tu diente. Te aconsejamos relajarte de modo que paulatinamente te irás olvidando de nuestra labor dental. ¿Te parece bien?. Según sea la reacción del paciente se puede ya comenzar su tratamiento. "Agárrate todo lo fuerte que quieras al sillón y respira hondo conteniendo el aire - así está bien - espera un poco más. Y ahora, saque el aire, luego inspire hondo hasta los dedos de los pies, y después espire de nuevo hasta el final, hasta notar en ellos un cosquilleo. Vuelva a inspirar muy hondo en la barriga, de modo que su estómago se levante y se hunda. Intenta pensar en tus vacaciones, cómo huele allí y qué es lo que más te gusta comer en su lugar de vacaciones. ¿Puedes imaginarte así tu lugar de relax? ¿O prefieres el mar?.

De una forma similar acompañaremos y dirigimos al paciente a un estado relajado, mientras se va realizando la terapia.⁶

Conclusiones

El estomatólogo en su labor cotidiana, utiliza inconscientemente elementos de la hipnosis, a fin de inducir sugerencias positivas, para distraer la atención y aclarar determinados aspectos al paciente, a través de explicaciones. Mediante los conocimientos más precisos de las técnicas de comunicación existentes, éstas pueden aplicarse de forma más sencilla y efectiva, adaptándolas al estilo personal de cada uno.²³

Los dentistas, los higienistas dentales y los asistentes dentales usan las sugerencias indirectas o la hipnosis en algún grado, en el manejo de cada paciente ²⁴. Aunque muchos odontopediatras usan la sugestión intuitivamente, deberían ser alentados a usar deliberada y rutinariamente las técnicas de sugestión.¹

Referencias

1. Peretz B. The use of imagery suggestion during administration of local anesthetic in pediatric dental patients. J Dent Child July - August 2000.
2. Hartlan J. Medical and dental hypnosis and its dental applications. London, Bailliere Tindal, 2nd ed. pp.11-13, 1984.
3. Kirk K. klopp. Production of Local anesthesia using waking suggestion with the child patient. American Society of dentistry for children in the Angeles, California, October 14, 1960.
4. Patel B, Potter C; Mellor A.C. The use of Hypnosis in Dentistry: A Review. Dental Update. May-2000.
5. Shaw, A.J, Niven, N. Theoretical concepts and practical application of Hypnosis in the treatment of children and adolescents with dental fear and anxiety. Br Dent j, 180:11-16, January 1996.
6. Schmierer A. Hipnosis en la consulta Estomatológica (III) Tratamiento de los niños con ayuda de la hipnosis Quintessence (ed. esp). 1995; 8(1): 50-56.
7. Yapko MD. Essential of Hypnosis. New York: Brunner/Mazel Inc; 1995.
8. Peretz B. Relaxation and Hipnosis in Pediatric dental patients. The Journal Clinical Pediatric Dentistry. Volumen 20,

Number 3/1996.

9. Joshua J, Bride Mc, Arine M. Vlieger A, Ran D. Anbar. Hypnosis in Paediatric Respiratory Medicine. *Paediatric Respiratory Reviews* 15 (2014) 82–85.
10. Sheldon M Bernick . Relaxations, Suggestion and hypnosis in dentistry . *Clinical Pediatrics* February Vol 11 N° 2, 1972
11. Louis W.Ripa. Manejo de la conducta odontologica del niño 1984.
12. Holden A. The art of suggestion: The use of hypnosis in dentistry. *British Dental Journal*. Vol 212.N° 11 Jun 9 2012.
13. Morgan AH, Hilgard HR. Age differences in susceptibility in hypnosis. *Int J Clin Exp Hypn* 1973; 21:78–85.
14. Wallace B, Allen PA, Weber TA (1994): Hypnotic susceptibility, imaging ability, and the detection of embedded words within letters. *Int J Clin Exp Hypn* 42:20-38.
15. Wallace B, Persanyi MW (1989): Hypnotic susceptibility and familial handedness. *J Gen Psychol* 116:345-350. (Wallace et al 1994; Wallace and Persanyi 1989).
16. Lampshire,E.L.:Hypnosis in dentistry for children.In:Behavior Management in Dentistry for Children.Wright,G.Z.,ed. Philadelphia:W.B.Saunders Co,1975,pp 803-808.
17. Gokli, M.A.; Wood, A.J.;Mourino,A.P. et al: Hypnosis as an adjunct to the administration of local anesthetic in pediatric patient. *J Dent Child*, 61:272-275, July –August 1994.
18. Waxman,D.:Hartland’s Medical and dental Hypnosis,3rd Ed.London: Balliere Tindal,1995,p 20.
19. Cooper,L.M. and London,P.: Children’s hypnotic susceptibility personality and EEG patterns. *Int J Clin Exp Hypn*,24:140-148,April 1976.
20. Duperon, R.F.: Hypnosis and suggestion for children. In: *Pediatric Dentistry*. Stewart, R.E.; Barber, T.K.; Troutman, K.C, et al eds. St.Louis: The C.V.Mosby Co,1982,pp803-808.
21. Ayer, W.A.: Use of visual imagery in needle phobic Children.*J Dent Child*, 40: 125-127, March-April 1973.
22. Ellis J.Neiburger. Child Response to suggestion. Study of Age, Sex, Time, and Income Levels during Dental Care. *Journal of Dentistry for Children*. September-October,1978.
23. Schmierer A. Hipnosis en la consulta de estomatología (I): Fundamentos y técnicas.
24. Rustvold Susan R. Hypnotherapy for treatment of dental phobia in children. *General dentistry*. July-August 1994.

Recibido: 01 de Mayo 2015

Aceptado: 22 de Agosto 2015

Correspondencia: monica.huaman@upch.pe

Mónica Huamán Palacios. CD Esp. Universidad Peruana Cayetano Heredia. Lima, Perú.

Julio Huamán Pineda M.D, Esp. Psiquiatría. Universidad Peruana Cayetano Heredia. Lima, Perú.