



KASPER
BORMANS

Se balancer au rythme des personnes atteintes de démence



Mieux communiquer avec
la méthode de résonance

Racine

www.racine.be

Inscrivez-vous sur notre site web et nous vous enverrons régulièrement une newsletter contenant des informations sur nos nouveaux livres et des offres intéressantes et exclusives.

Couverture et mise en page : Studio Lannoo

Illustrations : © Muun

Traduction : Amandine Philippe, Mission Mots

© Editions Lannoo nv, Tielt, 2025 et Kasper Bormans

D/2025/6852/33 – ISBN 978 23 902 5335 8 – NUR 860

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée dans un système d'archivage ni transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique ou autre, sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur. L'éditeur s'est efforcé de régler les droits d'auteur conformément aux dispositions légales. Les personnes qui estiment encore pouvoir faire valoir certains droits peuvent contacter l'éditeur.

SOMMAIRE

Avant-propos 8

Point de départ 11

PARTIE 1 : L'IMAGINATION 37

CHAPITRE 1 : L'image que vous avez de l'autre 38



Voir la balançoire 40



Utiliser le pouvoir de la porte 42



Mettre en balance le positif et le négatif 44



Entrer à l'avance dans l'ombre 46

CHAPITRE 2 : L'image que l'autre a de vous 48



Donner d'abord de l'oxygène au soin de soi 50



Se comporter comme un chien remuant la queue 52



Mettre en valeur votre parcours 54



Considérer l'autre comme un plongeur 56



Rendre l'effort visible 58

PARTIE 2 : LA CONNEXION 61

CHAPITRE 3 : Comme une étreinte 62



Pratiquer le toucher du roi Midas 64



Cliquer sur l'interrupteur de l'épaule 66



Utiliser un objet comme une pièce d'échecs 68



Toucher l'autre avec vos mots 70



Redécouvrir la connexion avec quelque chose de plus grand 72



Donner une tape positive sur l'épaule 74

CHAPITRE 4 : Comme un morceau de musique 76

-  Incliner la tête pour écouter **78**
-  Ressentir l'impact d'un refrain **80**
-  Modifier le volume et le tempo **82**
-  Redonner la parole à l'autre **84**
-  Inspirer l'autre une octave plus bas **86**
-  Faire de la place au silence **88**
-  Offrir à l'autre un bonus **91**

CHAPITRE 5 : Comme une danse 93

-  Inviter l'autre à danser **95**
-  Faire le premier pas **97**
-  Déchiffrer l'autre lorsqu'il est silencieux **99**
-  Transformer chaque lieu en piste de danse **101**
-  Faire des gestes de la main comme sous-titres **103**
-  S'incliner devant la chaise vide **106**

PARTIE 3 : L'ÉMERVEILLEMENT 111

CHAPITRE 6 : Les techniques publicitaires 112

-  Démasquer un inconvénient supposé **114**
-  Ralentir la course à la précipitation **116**
-  Éviter la charge mentale supplémentaire **118**
-  Utiliser son imagination à son avantage **120**
-  Tirer le meilleur parti du « placement de produits » **122**
-  Ancrer des concepts positifs **125**
-  Déchiffrer le stimulus déclencheur **127**

CHAPITRE 7 : La psychologie decasino 129

-  S'échapper de la souricière 131
-  Anticiper les points critiques 133
-  Donner à l'autre le sentiment de « provoquer quelque chose » 135
-  Savoir profiter aussi des moments gagnés 138
-  Transformer une chaise en tremplin 140
-  Parce que c'est possible : laisser le destinataire donner quelque chose 142
-  Se remémorer le passé pour aller de l'avant 144
-  Agir comme un ours en peluche 146

CHAPITRE 8 : Finalité positive / WAOUH 149

-  Dépasser votre propre deadline 151
-  Se laisser submerger positivement 153
-  Regarder les nuages plus souvent 155
-  Oser s'imprégner de l'environnement 157
-  Repousser les limites de son propre corps 159
-  Regarder l'autre comme un passant : hein ? 161
-  Faire d'un visage un instrument 163

CHAPITRE 9 : Impact durable 166

- Créer un palais de la mémoire 171
- Construire sa propre balançoire 173

AVANT-PROPOS

1. **Avertissement** : La lecture de ce livre peut changer à jamais votre façon de penser. Consciemment ou inconsciemment, les objets quotidiens et les messages publicitaires vous ramèneront à ce que vous avez lu ici.
2. **Invitation à agir** : Ce livre est plus qu'une expérience de lecture. Il propose de nombreux exercices pour vous inciter à faire des expériences chaque semaine. Nous vous encourageons vivement à les réaliser.
3. **Rester authentique** : Mettre en œuvre des techniques de communication ne signifie pas perdre son authenticité. Les techniques renforceront ce que vous savez déjà faire, ce qui vous rendra plus fort et plus efficace dans votre communication.
4. **L'émerveillement plutôt que l'indignation** : Nombre de ces techniques de communication sont issues du monde de la publicité. Elles vous sembleront familières tout en suscitant des résistances lorsque nous les décortiquerons.
5. **La persuasion, un art ancien** : L'art de la persuasion, ou rhétorique, est une discipline qui existait déjà chez les Grecs anciens et qui était principalement utilisée dans l'administration de la justice. La persuasion est une compétence précieuse qui, lorsqu'elle est utilisée correctement, contribue à une communication et à une compréhension efficaces.
6. **Persuader pour la bonne cause** : Persuader n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Il n'y a rien de mal à utiliser des techniques de communication pour la bonne cause. Utilisez ces techniques pour améliorer la qualité de vie des personnes atteintes de démence et de leurs proches.

7. **Exercer une influence positive** : Encouragez les comportements qui sont bons pour la santé et la joie de vivre des personnes atteintes de démence : se promener, manger suffisamment, prendre ses médicaments, avoir des contacts sociaux. Utilisez votre influence pour contribuer à leur bien-être et à leur satisfaction.
8. **Techniques intelligentes** : Le fait de se plonger dans la psychologie de casino pourrait surprendre. Pourtant, celle-ci a beaucoup à nous apprendre. Les psychologues de casino parviennent toujours à encourager les personnes qui ne font qu'accumuler des expériences négatives à persévérer. Comment y parviennent-ils exactement ? Et que pouvons-nous apprendre d'eux pour motiver les personnes atteintes de démence, quotidiennement confrontées à la perte ?
9. **La science au service de la société** : Je suis heureux de pouvoir démêler les techniques d'influence de la publicité, des casinos et des grandes entreprises et de les détourner en tant que « scientifique consciencieux » pour améliorer la communication dans les conditions difficiles de la démence. Merci pour votre ouverture d'esprit qui nous permet d'entreprendre ce voyage ensemble. Êtes-vous déjà en train de vous balancer ?

« Soyez les bienvenus. Kasper Bormans montre comment faire la différence avec des choses très ordinaires, faciles à appliquer au quotidien. Comment apporter de l'humanité dans les situations difficiles, y compris celles qui impliquent la démence. »

« La communication en tant que résonance. L'image de la balançoire. Tranquillement, éventuellement en se balançant ensemble et en poussant l'autre si nécessaire. »

Pr Dirk De Wachter

POINT DE DÉPART

Qui sont les perdants ? Je suis en route pour aller voir Madeleine (96 ans), l'une de mes amies les plus positives. Elle vit dans une maison de retraite, où je supervise également le personnel soignant. Elle est le rayon de soleil de tout le monde. Chaque visite, aussi courte soit-elle, me rend heureux. À côté de la maison de retraite, une publicité tapageuse tente de m'attirer avec des dés et une roulette : « Get Lucky! Le bonheur instantané. » C'est un casino que j'essaie toujours d'ignorer. Mais cette fois, je suis prêt à tester. Le bonheur instantané ? C'est parti ! Au début de ce livre, j'aimerais vous emmener dans ma quête personnelle dans le monde de la démence. Un monde qui, comme la vie, est plein de virages, d'obstacles et de surprises. L'arrêt inattendu au casino met immédiatement en évidence des liens invisibles. Seuls ceux qui veulent voir verront.

Avec un peu d'appréhension (« Personne ne m'a vu ? »), j'ouvre les portes de la salle de jeux. C'est chic. Sombre, surtout. Il n'y a pas de fenêtres. Le monde extérieur est soudain très éloigné. C'est ce qu'on appelle « l'intimité », tout comme le fait qu'il n'y ait pas de spectateurs. Il n'y a pas de chaises au bar, seulement près des machines. L'isolement social a ici un nom. Black Devil, par exemple. On est certain d'être plumé. Après tout, qui inventerait une machine d'où sort plus d'argent que vous n'en mettez ? Je décide tout de même de dépenser 20 euros. Et je suis immédiatement rassuré : « Les bénéfices seront versés directement sur mon compte bancaire. » Les règles du jeu, à ma grande surprise, n'existent pas. Les instructions ne prennent pas plus d'une minute : « Avec Spinning Dice, il vous suffit d'insérer votre carte et d'appuyer sur un bouton. Ensuite, toutes sortes de lumières s'allument, mais vous ne devez pas y prêter attention et elles ne signifient rien. La machine décide immédiatement de ce que vous avez gagné ou perdu. » Rien de plus simple !

La démence, c'est apprendre à faire face à la perte. J'opte pour la fameuse bille de la roulette qui tourne éternellement. Elle semble me donner les meilleures chances : la bille tombe sur le rouge ou le noir. Au début,

je joue un petit montant à chaque tour : 1 ou 2 euros. Parfois je gagne, parfois je perds. Mais c'est mon jour de chance. En peu de temps, j'ai déjà transformé mes 20 euros en 30 euros. Cela m'incite à prendre plus de risques. Mais je retombe bientôt à 15 euros. La machine perçoit ma déception et m'accorde sans prévenir un bonus de 5,50 euros. J'ai ainsi l'impression de ne pas perdre. Et je continue donc. Je prends des risques, je perds, je prends encore plus de risques, j'espère un bonus. En trente minutes, j'ai perdu tout mon argent. Je me sens perdant, mais le casino m'appelle « joueur. » Tout est une histoire de perception.

Dans les autres coins de la salle, les gens sont collés à leur chaise. Personne ne m'a vu ni ne cherche le contact. Ils n'ont d'yeux que pour la boîte à lumière. **Au jeu de la mort, nous sommes tous perdants.** La plupart des revenus d'un casino sont engrangés aux dépens de personnes qui sont déjà en difficulté financière. Ils savent qu'ils sont en train de perdre la bataille. Et pourtant. Des centaines de milliers de Belges et de Néerlandais ont un problème de jeu ou y sont dépendants. C'est désastreux pour la personne elle-même, mais aussi pour ses proches. La dépendance au jeu et la démence sont plus liées qu'on le pense. La dépendance au jeu est différente de la dépendance à l'alcool ou à la nicotine. Nul besoin de consommer des substances. Il s'agit d'une dépendance fonctionnelle due à un trouble du système de récompense dans le cerveau. Lorsque l'on joue, le cerveau libère de la dopamine. Il s'agit d'une substance qui procure un sentiment de satisfaction et de récompense. Cela vous pousse à revenir compulsivement aux jeux d'argent pour ressentir cette sensation, encore et encore. Souvent, la découverte de cette addiction est une surprise totale. Elle est généralement longtemps niée et cachée. La personne concernée finit par s'isoler complètement et accumule les pertes. Il est alors difficile pour elle de se renflouer, avec toutes les conséquences que ça implique. La dépendance au jeu est l'une des dépendances les plus souvent liées au suicide.

Ce qui m'intéresse surtout aujourd'hui, c'est la manière dont les casinos peuvent exploiter les personnes vulnérables qui sont confrontées à des pertes répétées et inciter les gens à jouer. Je découvre le monde hallucinant et manipulateur de la psychologie de casino. C'est vraiment bien pensé. Rien n'est laissé au hasard. C'est là que j'aimerais vous emmener à la fin de ce livre. Bonus !

Lorsque l'esclave salarié de service remarque que je veux quitter les lieux, on m'offre une gaufre au sucre. Cela me donne immédiatement l'énergie nécessaire pour repartir pour un tour. **La souricière menace de se refermer.** Je décide néanmoins de fermer la porte derrière moi. Un peu plus tard, j'entre dans la chambre de Madeleine. Elle veut immédiatement partager avec moi une gaufre au sucre qu'elle a mise de côté. Je la remercie. Le contact suffit à me redonner de l'énergie. Cette énergie, j'aimerais la partager avec vous dans ce livre. Pour ce faire, je vous emmène dans le monde de l'imagination, de la connexion et de l'émerveillement. Nous allons découvrir ce que nous pouvons apprendre des techniques de séduction utilisées par les danseurs, les musiciens, les publicitaires et les psychologues de casino. Pour finalement arriver à la grande peur que nous partageons tous : celle de notre propre mortalité. Mais même cette réalité, nous pouvons apprendre à la considérer de manière positive. Non pas en l'ignorant, mais en osant la regarder droit dans les yeux. Avec le bon dosage. Notre contact avec les personnes atteintes de démence nous met au défi de le faire. Se taire et les ignorer n'est plus une option.

EN MOUVEMENT

La recherche scientifique sur la démence fait régulièrement d'énormes progrès. Dans quelques instants, je participerai aux « Social Hours », le réseau de relations sociales de la plus grande conférence sur la maladie d'Alzheimer au monde. J'y présenterai les résultats de mes recherches. Nous sommes au Muziekgebouw d'Amsterdam. Plus de 11 000 chercheurs venus du monde entier ont fait le déplacement. Les participants sont bien à l'heure et explorent les environs. Plusieurs balançoires gigantesques sont installées dans le jardin à l'avant, au bord de l'eau. Je m'assois seul sur l'une de ces balançoires et regarde autour de moi, un peu hébété. Qu'est-il en train de se passer ?

Les encouragements du roi des Belges sont comme un coup de pouce qui résonne. En fait, j'avais l'intention de faire quelque chose de complètement différent après dix ans de recherches, loin du monde de la démence. Maître-nageur ou autre, pourquoi pas ? J'adore nager. Mais comment puis-je changer de cap maintenant ? Je vois soudain le rendez-vous que je viens de recevoir du palais comme une responsabilité incitative : Sa Majesté Philippe, Le Roi des Belges souhaiterait m'accorder le titre de

baron à l'occasion des fêtes de fin d'année, pour mes recherches. **J'ai un peu de temps pour réfléchir.** Comment puis-je m'engager dans une nouvelle métaphore, non pas pour emprunter une voie différente, mais pour approfondir et renforcer les connaissances que j'ai accumulées ? Mon livre précédent s'articulait autour du « sablier inexorable », que l'on peut également inverser lorsqu'il s'agit de communiquer avec des personnes atteintes de démence. Dans le sablier, le temps s'écoule. Me voici maintenant assis sur une balançoire en ville, submergé, incapable de m'arrêter.

Pendant ce temps, les autres balançoires ont également commencé à bouger. Une douzaine de balançoires. Des gens d'horizons si différents semblent tous y prendre plaisir. Ils font la file en souriant pour pouvoir s'asseoir. Je suis frappé par le fait que tout le monde connaît le concept de « balançoire. » Pas besoin de l'expliquer à qui que ce soit. Les personnes s'assoient volontiers et commencent à se balancer. Tout le monde se dirige vers l'objet avec un visage heureux, dans une sorte d'attente joyeuse. Tous sont des chercheurs sérieux du monde entier : Amérique latine, Afrique, Japon... Pourtant, je suis frappé par le fait que, si nous savons tous ce qu'est une balançoire et que presque tout le monde aime se balancer, nous le faisons finalement rarement, voire jamais. Pour les adultes, les terrains de jeux sont souvent interdits. Comment leur redonner ce plaisir ?

TROUVER LE RYTHME

Tout est apprentissage. Nous avons organisé une exposition unique sur mes recherches concernant les dessins d'enfants et le vieillissement dans la ville universitaire de Louvain. Le roi des Belges est même venu la visiter. C'était une expérience unique. Par la suite, des journalistes m'ont demandé ce que j'avais ressenti. J'ai répondu que j'étais touché que le Palais royal accorde de l'attention à mes recherches scientifiques.

L'exposition sur la connexion et l'émerveillement s'intitulait « D'âie à waouh ! » Lors de sa mise en place, nous avons eu la bonne idée d'installer une machine à fumée pour mettre en valeur l'imagination des enfants et leurs dessins. Ce n'en était pas une... En l'espace de dix minutes, l'alarme incendie s'est déclenchée et le bâtiment a dû être évacué. Nous avons alors dû inverser le titre en « De waouh à âie ! » Et nous en avons aussi tiré une leçon.

Comme je devais me rendre régulièrement sur place, c'était pratique pour moi que la Ville de Louvain ait pu organiser mon hébergement dans une maison de repos à proximité. **J'y suis resté dans le service des personnes atteintes de démence pendant quelques semaines.** La directrice m'a prévenu que j'assisterais à des choses qu'elle préférerait que je ne voie pas, mais que cela ferait partie de l'expérience d'apprentissage. Elle avait raison.

Nous mangeons ensemble. À côté de moi, une femme se met à uriner. Ses vêtements, la chaise, le sol... tout est sale et l'odeur d'urine prend le dessus sur l'odeur du repas. Plus d'appétit. Un employé se précipite avec une serpillière. La femme l'engueule : « Va te faire voir ! » Ce soir-là, je reste dans ma chambre à rédiger les nouvelles techniques de communication. Pendant deux heures, j'entends un homme au troisième étage crier : « Au secours ! Au secours ! » Je me rends compte que ma recherche n'est pas terminée. Comment peut-on garder le même rythme avec ces gens ? Par la suite, mes amis me demandent si mon séjour au centre d'hébergement ne m'a pas trop déprimé. Je nie vigoureusement. Plus que jamais, je réalise qu'il ne faut pas perdre espoir. Surtout pas dans les moments difficiles.

« Je suis aide à domicile et il y a une dame qui refuse parfois de me laisser entrer. Elle prétend qu'elle peut encore s'occuper de tout elle-même. Malheureusement, ce n'est pas vrai. Mais l'une des techniques m'a vraiment aidée. Maintenant, j'entre facilement en demandant l'aide de son mari et en commençant la conversation par "une vérité". Je n'aurais jamais pensé que cette façon de faire puisse être efficace. »
(Marie-Rose)

TROUVER DU RÉCONFORT

Perdre le contact avec les personnes démentes occasionne beaucoup de souffrance. Cela fait déjà plus de dix ans que je donne des conférences à ce sujet. Ce qui est le plus instructif, ce sont les réactions des participants après la conférence. Au début, j'ai eu du mal à accepter que des personnes,

souvent de deux fois mon âge, viennent me raconter des histoires tristes. Il m'a fallu du temps pour comprendre que les histoires tristes ont aussi leur place. Je n'ai pas pour mission de réconforter tout le monde et de résoudre tous les problèmes. C'est d'ailleurs irréalisable et irréaliste. Au mieux, je peux écouter leurs histoires et leur offrir de nouvelles possibilités sous des angles différents. Ils me remercient pour cette attitude.

Parfois, il n'y a même pas de mots. C'est le cas de cette femme qui s'est jetée dans mes bras après une conférence. Elle s'est mise à pleurer tellement fort que tout son corps tremblait. Aucun mot n'est sorti et elle est partie sans rien dire. Sur le chemin du retour, j'ai senti que sa tristesse s'était emparée de moi aussi. C'est parce que nous pouvons nous toucher les uns les autres à travers nos expériences et nos histoires que cela a du sens. Imaginez que j'aie écrit des livres sur les modèles réduits d'avions, au mieux quelqu'un serait venu me féliciter pour la colle que j'avais recommandé à la page 8. Mais la colle invisible entre les êtres chers est irremplaçable.

Lorsque j'ai eu l'occasion de parler des nouvelles connaissances issues de mes recherches devant plus de cinq cents participants à la conférence « Hét Dementiecongres van Nederland », la réaction la plus fréquente a été la suivante : « Si j'avais su cela lorsque ma mère était encore en vie, les dernières années que nous avons partagées auraient été très différentes. » Cela m'incite à continuer à peaufiner les techniques et à les rendre utilisables par un public plus large. Après tout, elles ne s'appliquent pas uniquement dans un contexte de démence. Nous sommes tous des êtres humains. Derrière la démence, continuons à voir l'être humain.

STRATÉGIE DE SORTIE

Dans de nombreuses pièces où je me rends, il n'y a que le silence ou l'éternel murmure de la télévision. C'est ce qui m'a incité, il y a quelques années, à contacter le scénariste du très populaire feuilleton quotidien *Thuis*, diffusé sur la chaîne de télévision publique flamande VRT 1. Ce programme captive chaque jour plus d'un million de téléspectateurs. Les scénaristes y abordent de manière réaliste de nombreuses tendances de société et situations problématiques, telles que le harcèlement ou le genre. Les réalisateurs du programme m'ont informé que l'idée d'inclure la démence

dans le scénario était sur la table depuis des années, mais qu'ils n'avaient pas pu la concrétiser parce que la démence signifierait une « stratégie de sortie » pour l'un des personnages principaux. Les scénaristes ont une vision trompeuse parce qu'ils considèrent la démence comme une situation sans espoir et sans remède.

Cependant, la base de recherche de mon doctorat est la suivante : **la démence est plus qu'une perte de mémoire, il y a aussi une perte de communication.** La démence n'affecte pas seulement la personne elle-même, mais aussi ses proches. En tant que « victimes de l'ombre » de la maladie, ils doivent également supporter de nombreuses difficultés. Il ne s'agit donc pas seulement de se concentrer sur l'individu et ses capacités cérébrales en déclin, mais aussi sur les liens entre les personnes qui sont en train de se diluer. En attendant la pilule miracle, les autres êtres humains sont le meilleur remède.

Grâce à ces idées, un personnage atteint de démence est apparu dans *Thuis*. Pendant des mois, cela a permis à plus d'un million de téléspectateurs d'avoir une représentation quotidienne reconnaissable et nuancée de la démence. Par exemple, nous avons introduit une scène dans laquelle l'aidant pleure et la personne atteinte de démence vient la réconforter. Nous avons ainsi inversé les relations habituelles et redonné à la personne atteinte de démence son estime de soi, en partant non pas de ses limites mais de ses capacités.

L'une des techniques de communication du livre *Tijd maken voor mensen met dementie* qui est explicitement abordée dans *Thuis* est la « salle des oui. » Cette technique est celle étudiée depuis le plus longtemps et la plus efficace dans le domaine des méthodologies de « *compliance without pressure / conformité sans pression* . » Elle est également appelée la « technique du pied dans la porte », en référence au vendeur qui met d'abord son pied dans la porte avant de présenter sa demande proprement dite. **Cette technique est puissante par sa simplicité** : en demandant à l'autre personne de dire « oui » plusieurs fois, de préférence à haute voix, avant de formuler votre demande, vous augmentez les chances qu'elle réponde. Et si, en posant la question, vous faites de subtils mouvements de tête, comme des hochements, vous augmentez les chances d'obtenir un accord.

La scène de *Thuis* : la femme atteinte de démence n'a pas envie de yaourt, alors qu'elle en a besoin pour reprendre des forces. La personne qui s'occupe d'elle (sa fille) essaie en vain d'inciter sa mère à manger. Le médecin lui rend visite, elle applique la technique et réussit à lui faire manger le yaourt. L'aidante demande alors : « Mais comment ? » Et le médecin répond : « Il existe des techniques. » Cette phrase est l'essence même de la recherche de mon doctorat. Après tout, la démence est aussi une perte de communication et il existe des techniques ancestrales pour réussir à continuer à atteindre l'autre. « Quatre années de travail pour un extrait de dix secondes... », dis-je à un ami alors que nous regardons ensemble l'épisode de *Thuis*. « C'est aussi ce que fait Usain Bolt », me répond-il en riant.

« En utilisant ces techniques aujourd'hui, j'ai finalement (et à ma grande surprise) réussi à convaincre une dame dont je m'occupe d'aller se promener. Ça s'est fait simplement et nous avons tous les deux apprécié. »
(Francis)

AUTHENTICITÉ

Un médecin généraliste m'écrit : « Est-il éthiquement correct, comme vous le suggérez pour l'une des techniques, de conserver des informations personnelles au sujet d'un patient dans un carnet et de les réutiliser lors d'une future visite à domicile ? N'est-ce pas une astuce réservée aux vendeurs ? »

Je réponds qu'un médecin qui prend le temps de noter des informations par souci sincère pour un patient et qui y fait brièvement référence ultérieurement fait en effet la même chose qu'un vendeur. **Il le fait pour gagner la confiance de son interlocuteur.** Mais ce n'est pas parce que vous appliquez une technique que vous perdez votre authenticité. Au contraire, vous montrez que vous voulez faire un effort supplémentaire pour l'autre. L'objectif n'est pas commercial, vous ne voulez pas augmenter votre profit, mais le bien-être de la personne. Si les techniques de vente peuvent nous y aider, il n'y a rien de mal à cela, tant que nous gardons à l'esprit l'objectif du bien-être.

Au fil des ans, j'ai appris que, dans chaque salle, il y a quelqu'un qui se demande : « Est-ce éthique ? Est-il acceptable d'appliquer des techniques de

communication à des personnes atteintes de démence ? » Je peux maintenant répondre très brièvement à cette question : « Il serait contraire à l'éthique de ne PAS le faire. » Nous savons qu'il existe des techniques de communication que l'on peut utiliser pour faire bouger l'autre et nous n'y recourons pas. Il est tout de même bizarre que toutes ces techniques soient quotidiennement utilisées sur nous par la publicité sans que nous le sachions. Les publicitaires n'ont jamais à en répondre, même s'ils nous proposent souvent les pires bêtises. Il est de la plus haute importance que nous utilisions ces techniques efficaces pour le bien commun, par exemple dans le domaine des soins de santé. J'ai appris que nous ne devrions plus avoir à nous excuser ou à nous justifier lorsque l'on cherche à faire le bien.

APPARTENIR AU CLUB

La recherche s'est poursuivie pour trouver la meilleure façon d'utiliser les techniques de communication le plus largement possible. J'ai ainsi participé à un concours de jeunes entrepreneurs. Le concours annonçait « un grand prix exceptionnel. » Or, c'était plutôt une coquille vide. Parmi toutes les candidatures, j'ai fini par figurer parmi les dix finalistes. J'étais le seul encore en compétition dans la catégorie « entrepreneuriat dans le domaine de la santé. » Mais le premier prix a finalement été attribué à quelqu'un qui avait un meilleur « business plan. » Je le lui laisse. L'expérience d'apprentissage d'un monde auquel je ne veux pas appartenir s'est avérée bien plus précieuse pour moi, en fin de compte.

En tant que finaliste, j'ai dû raconter mon histoire devant un jury composé d'entrepreneurs aux costumes coûteux et aux voitures de sport exclusives. Après tout, ces personnes ont « réussi » dans la vie. Ce sont elles qui décident si quelqu'un peut obtenir une subvention pour un projet afin de « rejoindre leur club », qui est apparemment soudé par les blagues internes. Au départ, j'étais déçu de ne pas avoir reçu le prix... jusqu'à ce qu'un membre du jury vienne s'excuser à contrecœur lors de la réception. « Votre recherche et votre approche sont à 100 % significatives et convaincantes », a-t-il déclaré. « Mais selon certains juges, votre business plan était trop mince. **Comment allez-vous faire des bénéfices ?** Et le fait qu'à la question de savoir quelle est votre motivation, vous ayez répondu qu'un *business plan* ne vous intéresse pas et que vous agissez pour

le bien commun n'a pas plu à tout le monde. Un membre du jury vous a même soupçonné d'être "communiste".

Finalement, ceux qui ont remporté le concours étaient de « jeunes entrepreneurs » ayant développé une application permettant aux consommateurs de prendre des photos de coupons de réduction pour obtenir encore plus de remises et une personne qui place des téléviseurs avec des messages publicitaires à des endroits stratégiques pour générer plus de profits. Le « grand prix » s'est avéré être un prêt coûteux et peu fiable auprès d'une grande institution bancaire. Le gagnant ne l'a même pas accepté... De mon côté, je me suis demandé si quelqu'un préférant le bien commun à un *business plan* était un communiste.

AU SERVICE DE LA SOCIÉTÉ

Le contact avec les personnes atteintes de démence est souvent source de découragement. Ce sentiment touche aussi les chercheurs. Il a été calculé qu'au cours des trente dernières années, plus de 200 interventions ont été pensées, étudiées et jugées efficaces par les chercheurs pour améliorer la qualité de vie des personnes atteintes de démence et de leurs proches. Étonnamment, 97 % de ces interventions sont abandonnées dès que la recherche s'arrête. C'est une occasion manquée. Pourquoi ne pas en faire plus ? La science doit être au service de la société. Le défi de la recherche future n'est donc pas tant de proposer de nouvelles interventions que d'appliquer les programmes existants.

Malheureusement, il existe souvent une culture du « publish or perish / publier ou périr » dans le monde universitaire : ceux qui ne publient pas suffisamment ne sont pas reconnus. Les universitaires subissent une pression pour publier constamment des travaux de recherche dans des revues scientifiques afin de faire progresser leur carrière et de maintenir ou d'améliorer leur position au sein de la communauté universitaire. La valeur académique d'un chercheur est souvent jugée en fonction de la quantité et de l'impact de ses publications.

Cette méthode a toutes sortes d'effets négatifs, y compris un effet contre-productif pour l'étude. Par exemple, une étude bien connue a analysé le degré de contrôle appliqué aux visites effectuées à l'étage des résidents d'une maison de repos. La répartition des conditions était la suivante : le groupe 1 pouvait déterminer la fréquence et la durée des vi-