

KASPER
BORMANS

Schommelen op het ritme van mensen met dementie



Beter communiceren met
de resonantiemethode

Lannoo

www.lannoo.com

Registreer u op onze website en we sturen u regelmatig een nieuwsbrief met informatie over nieuwe boeken en met interessante, exclusieve aanbiedingen.

Omslagontwerp en vormgeving: StudioLannoo (Aurélië Matthys)

Illustraties: © Muun

© Uitgeverij Lannoo nv, Tiel, 2024 en Kasper Bormans

D/2024/45/415 – ISBN 978 94 014 0356 6 – NUR 860

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten volgens de wettelijke bepalingen te regelen. Zij die menen nog zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich tot de uitgever wenden.


INHOUD

Vertrekpunt 8





De aanzet 11

DEEL 1: VERBEELDING 37

HOOFDSTUK 1: Het beeld dat jij hebt van de ander 38

-  Zie de schommel 40
-  Gebruik de kracht van de deuropening 42
-  Plaats plus- en minpunten op de weegschaal 44
-  Stap op voorhand in de schaduw 46

HOOFDSTUK 2: Het beeld dat de ander heeft van jou 48

-  Geef eerst zuurstof aan zelfzorg 50
-  Gedraag je als een kwispelende staart 52
-  Zet je aanloop in de bloemetjes 54
-  Beschouw de ander als een duiker 56
-  Maak de inspanning zichtbaar 58

DEEL 2: VERBINDING 61

HOOFDSTUK 3: Als een omhelzing 62


-  Hanteer de aanraking van Koning Midas 64
-  Klik op de schakelaar van de schouder 66
-  Gebruik een voorwerp als een schaakstuk 68
-  Raak de ander aan met je woorden 70

 Herontdek de voeling met iets groters 72

 Geef een positief schouderklopje 74

HOOFDSTUK 4: Als een muziekstuk 76


 Kantel je hoofd om te luisteren 78

 Beleef de impact van een refrein 80

 Verander je volume en je tempo 82

 Geef de ander opnieuw een stem 84

 Inspireer de ander een octaaf lager 86

 Maak ruimte voor de stilte 88

 Trakteer de ander op een bonusoptreden 91

HOOFDSTUK 5: Als een dans 93

 Vraag de ander ten dans 95

 Zet zelf de eerste stap 97

 Lees de ander als hij zwijgt 99

 Verander elke ondergrond in een dansvloer 101

 Gebruik handgebaren als ondertitel 103


 Maak een buiging voor de lege stoel 106


DEEL 3: VERWONDERING 111


HOOFDSTUK 6: Reclametechnieken 112

 Ontmasker een aangepraat ongemak 114

 Vertraag de aangewakkerde haast 116

 Voorkom de extra mentale belasting 118









 Gebruik je fantasie in je voordeel 120

 Haal het maximum uit 'product placement' 122








 Veranker positieve begrippen 125

 Ontcijfer de ontlokkende prikkel 127

HOOFDSTUK 7: Casinopsychologie 129

-  Ontsnap aan de muizenval **131**
-  Anticipeer op de cruciale pijnpunten **133**
-  Geef de ander het gevoel 'ik veroorzaak iets' **135**
-  Omarm ook de gewonnen momenten **138**
-  Verander een stoel in een springplank **140**
-  Omdat het kan: laat de ontvanger iets geven **142**
-  Gebruik terugblikken als voorwaartse kracht **144**
-  Gedraag je als een teddybeer **146**

HOOFDSTUK 8: Positieve eindigheid: WAW! 149

-  Overstijg je eigen deadline **151**
-  Laat je positief overweldigen **153**
-  Kijk vaker naar de wolken **155**
-  Durf je omgeving te absorberen **157**
-  Verleg je eigen lichaamsgrenzen **159**
-  Bekijk de ander als voorbijganger: huh? **161**
-  Maak een instrument van een gezicht **163**

HOOFDSTUK 9: Nazinderen 166

- Maak een geheugenpaleis **171**
- Volg de micro-learnings **172**
- Bouw zelf een schommel **173**

VERTREKPUNT

1. **Waarschuwing:** Het lezen van dit boek kan je denkwijze voorgoed veranderen. Alledaagse voorwerpen en reclameboodschappen zullen je bewust of onbewust terugbrengen naar passages die je hier hebt gelezen.
2. **Uitnodiging tot actie:** Dit boek is méér dan een leeservaring. Het biedt talrijke doe-opdrachten die je uitdagen om wekelijks te experimenteren. We sporen je aan om deze opdrachten daadwerkelijk uit te voeren.
3. **Blijf authentiek:** Het toepassen van gesprekstechnieken betekent niet dat je je authenticiteit zou verliezen. De technieken verbeteren wat je van nature al goed deed, waardoor je alleen maar sterker en effectiever wordt in je communicatie.
4. **Verwondering in plaats van verontwaardiging:** Een groot deel van deze gesprekstechnieken komt uit de reclamewereld. Ze zullen je bekend voorkomen en tegelijkertijd weerstand oproepen wanneer we ze samen ontleden.
5. **Overtuigen als eeuwenoude kunst:** De kunst van het overtuigen, oftewel retorica, is een eeuwenoude discipline die al bestond bij de Oude Grieken en voornamelijk werd toegepast in de rechtspraak. Overtuigen is een waardevolle vaardigheid die, wanneer goed gebruikt, bijdraagt aan effectieve communicatie en begrip.

6. **Overtuigen voor het goede:** Overtuigen hoeft niet per definitie ‘slecht’ te zijn. Wanneer je gesprekstechnieken inzet voor het goede, is daar niets mis mee. Gebruik deze technieken om de levenskwaliteit van mensen met dementie en hun nabije omgeving te verbeteren.
7. **Positief beïnvloeden:** Moedig gedrag aan dat goed is voor hun gezondheid en levensvreugde: een wandeling maken, voldoende eten, medicatie innemen, sociaal contact aangaan. Gebruik je invloed om bij te dragen aan hun welzijn en tevredenheid.
8. **Slimme technieken:** De sprong naar de casinopsychologie zal je misschien verbazen. Toch valt hier veel uit te leren. Casinopsychologen slagen erin om mensen die alleen maar verlieservaringen opstapelen toch te stimuleren om vol te houden. Hoe doen zij dat precies? En wat kunnen we van hen leren om mensen met dementie, die dagelijks met verlies te maken hebben, te motiveren?
9. **Wetenschap ten dienste van de samenleving:** Het doet me plezier om beïnvloedende technieken uit reclame, casino’s en big business te kunnen ontrafelen en ze als ‘gewetenschapper’ om te keren voor betere communicatie in uitdagende omstandigheden bij dementie. Bedankt voor de open geest om samen die reis te maken. Schommel je mee?

‘Wees welkom. Kasper Bormans toont opnieuw hoe wij met heel gewone dingen, dagelijks praktisch toepasbare dingen, een verschil kunnen maken. Hoe menselijkheid kan gebracht worden in moeilijke situaties, ook bij de problematiek van dementie.’

‘Communicatie als resonantie.
Het beeld van de schommel. Rustig,
rustig, eventueel samen schommelen en
indien nodig een duwtje in de rug geven.’

Prof. dr. Dirk De Wachter

DE AANZET

Wie zijn de verliezers? Ik ben op weg naar Madeleine (96), een van mijn meest positieve vriendinnen. Zij verblijft in een woonzorghuis, waar ik ook de verzorgers begeleid. Zij is het zonnetje in huis voor iedereen. Elk bezoek aan haar, hoe kort ook, maakt me blij. Naast het woonzorghuis probeert een schreeuwerige reclame me te verleiden met dobbelstenen en een roulette: 'Get Lucky! Instant Happiness.' Het is een casino dat ik altijd gewoon probeer te negeren. Maar deze keer wil ik het weleens uitproberen. Instant happiness? There we go! In de aanzet van dit boek neem ik je graag mee op mijn persoonlijke zoektocht in de wereld van dementie. Die zit, net als het leven zelf, vol bochten, obstakels en verrassingen. De onverwachte stop in het casino legt al meteen ongeziene verbanden bloot. Zien doet alleen wie kijken wil.

Met enige schroom ('Heeft niemand me gezien?') open ik de deuren van het speelhol. Het ziet er sjiek uit. Donker vooral. Er zijn geen vensters. De buitenwereld is plots ver weg. Dat wordt als 'privacy' verkocht, net als het feit dat er geen meekijkers zijn. Aan de bar staan geen stoelen, alleen aan de toestellen. Sociaal isolement heeft hier een naam. *Black Devil* bijvoorbeeld. Ik weet dat je hier gegarandeerd geplukt wordt. Wie zou namelijk een toestel uitvinden waar meer geld uitkomt dan je erin stopt? Toch besluit ik 20 euro te spenderen. En ik word meteen gerustgesteld: 'De winst wordt rechtstreeks op mijn bankrekening gestort.' Spelregels zijn er tot mijn verbazing nauwelijks. De instructies duren niet langer dan een minuut: 'Bij *Spinning Dice* moet je gewoon je kaart insteken en op een knop drukken. Dan beginnen er allerlei lichtjes te branden maar daar moet je niet op letten en ze betekenen ook niks. De machine beslist meteen wat je gewonnen of verloren hebt.' Zo simpel is dat.

Dementie is leren omgaan met verlies. Ik kies dan maar voor het bekende eeuwig draaiend balletje van de roulette. Lijkt me nog het meest kans te geven: het balletje valt bij rood of bij zwart. Aanvankelijk zet ik bij elke ronde een laag bedrag in: 1 of 2 euro. Soms win ik, soms verlies ik. Maar het is mijn lucky day. In korte tijd heb ik van mijn 20 al 30 euro gemaakt. Dat zet me aan meer risico te nemen. Yep! Maar dan zak ik al snel tot 15 euro. De machine voelt mijn ontgoocheling en kent me onaangekondigd zomaar een bonus toe van 5,50 euro. Zo heb ik alvast het gevoel dat ik niet verlies. En daar ga ik. Risico's nemen, verliezen, nog meer risico's nemen, hopen op een bonus. In dertig minuten tijd ben ik al mijn geld kwijt. Ik voel me een verliezer, maar de zaak noemt me 'een speler'. Alles is perceptie.

In de andere hoeken van het hol zitten mensen vastgekluiserd aan hun stoel. Niemand heeft me gezien of zoekt contact. Ze hebben alleen oog voor de lichtbak. **Verliezers zijn we allemaal in het spel met de dood.** Het grootste deel van de inkomsten van een casino wordt gemaakt ten koste van mensen die al in de financiële problemen zitten. Ze weten en ervaren dat ze de strijd verliezen. En toch. En toch. Honderdduizenden Belgen en Nederlanders hebben een gokprobleem of zijn gokverslaafd. Het is desastreus voor de persoon zelf, maar ook voor de nabije omgeving. Gokverslaving en dementie hebben meer met elkaar te maken dan je zou denken. Een gokverslaving is anders dan een verslaving aan alcohol of nicotine. Je hoeft er geen middelen voor in te nemen. Het is een functionele verslaving die te wijten is aan een stoornis van het beloningssysteem in de hersenen. Bij het gokken geven de hersenen dopamine vrij. Dat is een stof die maakt dat je een gevoel van voldoening en beloning ervaart. Daardoor ga je het gokken dwangmatig herhalen om dat gevoel telkens opnieuw op te wekken. Vaak is de vaststelling ervan voor iedereen een complete verrassing. Het wordt dikwijls lang ontkend en verborgen gehouden. De betrokkene geraakt echter op den duur helemaal geïsoleerd en stapelt de ene verlieservaring op de andere. De put valt dan meestal niet meer te dempen. Met alle gevolgen vandien. Gokverslaving is een van de verslavingen die het meest gerelateerd is aan zelfdoding.

Wat mij nu vooral interesseert is de manier waarop casino's kwetsbare mensen die steeds opnieuw met verlies worden geconfronteerd toch aan zich kunnen binden en mensen telkens opnieuw kunnen verleiden om in

beweging te komen. Ik ontdek de hallucinante manipulatiwereld van de casinopsychologie. Hier wordt wel degelijk goed over nagedacht. Niets wordt aan het toeval overgelaten. Daar wil ik je op het einde van dit boek graag mee naartoe nemen. Bonus!

Als de loonslaaf van dienst merkt dat ik het pand wil verlaten, krijg ik een suikerwafel aangeboden. Geeft me meteen energie om toch nog even door te gaan. **De muizenval dreigt dicht te slaan.** Toch besluit ik de deur achter me dicht te trekken. Even later stap ik bij Madeleine binnen. Ze wil meteen een opgespaarde suikerwafel met me delen. Ik bedank. Het contact is voldoende om me energie te geven. Die energie wil ik graag met jou delen in dit boek. Daarvoor neem ik je mee naar de wereld van verbeelding, verbinding en verwondering. We ontdekken wat we kunnen leren van de verleidingstechnieken die dansers, muzikanten, reclamejongens en casinopsychologen gebruiken. Om uiteindelijk uit te komen bij de grote angst die we allemaal delen: die voor onze eigen eindigheid. Maar ook die vergankelijkheid kunnen we leren positief te bekijken. Niet door erover te zwijgen maar door ze recht in de ogen te durven kijken. Met de juiste dosis. Onze kennismaking met mensen met dementie daagt ons daartoe uit. Zwijgen en negeren is geen optie meer.

IN BEWEGING

Het wetenschappelijk onderzoek naar dementie neemt regelmatig enorme sprongen voorwaarts. Zo dadelijk gaan 'The Social Hours' beginnen, het netwerk voor sociale verbinding op het grootste Alzheimercongres ter wereld. Ik mag er mijn onderzoeksresultaten presenteren. We bevinden ons bij het Muziekgebouw in Amsterdam. Méér dan elfduizend onderzoekers van over de hele wereld zijn afgereisd. De deelnemers zijn goed op tijd en verkennen de omgeving. In de voortuin aan het water staan enkele gigantische schommels opgesteld. Ik ga in mijn eentje op zo'n schommel zitten en kijk een beetje verdwaasd voor me uit. Wat is er gebeurd?

De aanmoediging van de Koning der Belgen voelt als een duwtje in de rug dat nazindert. Ik was eigenlijk van plan om na tien jaar onderzoek iets totaal anders te gaan doen, los van de dementiewereld. Badmeester of zo, waarom niet, ik houd van zwemmen. Maar hoe kan ik nu nog gewoon van koers veranderen? De benoeming die ik zonet van het paleis kreeg, zie ik plots als een uitnodigende verantwoordelijkheid: Zijne Majesteit

de Koning der Belgen zou me volgende week graag, ter gelegenheid van de nationale feestdag, voor mijn onderzoek de adellijke titel van baron verlenen. **Ik heb even tijd om na te denken.** Hoe kan ik met een nieuwe metafoor aan de slag, niet om een andere weg in te slaan maar om de opgebouwde inzichten te verdiepen en te versterken? Mijn vorige boek was opgehangen aan ‘de onverbidelijke zandloper’ die we ook kunnen omdraaien als we het hebben over communiceren met mensen met dementie. In de zandloper verglijdt de tijd. Hier zit ik nu op een schommel in de stad, overdonderd zonder tot stilstand te kunnen komen.

Ondertussen zijn ook de andere schommels in beweging gekomen. Een tiental. Mensen met zoveel verschillende achtergronden blijken er allemaal plezier aan te beleven. Het wordt lachend aanschuiven voor een zitje. Het valt me nu pas op dat iedereen zomaar het concept van ‘een schommel’ kent. Je hoeft het niemand uit te leggen. Ze gaan vrolijk zitten en beginnen eraan. Het is opmerkelijk dat iedereen al met een blij gezicht naar het object stapt, vanuit een soort blijde verwachting. Ernstige onderzoekers uit alle windstreken: Latijns-Amerika, Afrika, Japan... Toch opmerkelijk eigenlijk: we weten allemaal wat ‘een schommel’ is, bijna iedereen vindt schommelen leuk en... we doen het zelden of nooit. Voor volwassenen zijn speeltuintjes vaak verboden. Hoe kunnen we hen dat plezier teruggeven?

HET RITME ZOEKEN

Alles is leren. We hebben in de universiteitsstad Leuven een unieke tentoonstelling georganiseerd over mijn onderzoek naar kindertekeningen en ouder worden. De Koning der Belgen kwam deze zelfs bezoeken. Dat was een unieke ervaring. Achteraf vroegen journalisten me welk gevoel me dit bezoek gaf. Ik antwoordde dat ik ontroerd was dat Het Koninklijk Paleis in deze bijzondere tijden aandacht schenkt aan mijn wetenschappelijk onderzoek over kindertekeningen. Verwondering was mijn deel.

De tentoonstelling over verbinding en verwondering kreeg de titel ‘Van Oei naar Waw!’ Bij de opstelling ervan dachten we dat het een sterk plan was om een rookmachine te installeren, om de verbeeldingskracht van kinderen en hun tekeningen te benadrukken. Blijkbaar was dat geen goed idee. Binnen tien minuten ging het brandalarm af en moest het hele

gebouw ontruimd worden. Plots moesten we de titel even omdraaien ‘Van Waw naar Oei!’ En ook daarin schuilt een wijze les.

Aangezien ikzelf regelmatig ter plaatse diende te zijn, was het handig dat de stad Leuven voor mij een verblijfplaats had kunnen regelen in een naburig woonzorghuis. **Ik ging er enkele weken verblijven op de afdeling van mensen met dementie.** De directrice waarschuwde me dat ik dingen zou zien waarvan zij liever had dat ik ze niet zou zien, maar dat het deel zou zijn van de leerervaring. Ze had gelijk.

We eten samen. Naast me begint een vrouw gewoon te urineren. Haar kleren, de stoel, de vloer... alles smerig en de urinegeur neemt de geur van de maaltijd over. Weg eetlust. Er komt een hulpverlener met een dweil aangesneld. ‘Rot op!’ scheldt de vrouw hem uit. Die avond zit ik op mijn kamer te schrijven aan de nieuwe gesprekstechnieken. Twee uur lang hoor ik op de derde verdieping een man roepen: ‘Help! Help!’ Ik beseft dat mijn zoektocht niet over rozen zal lopen. Hoe kun je met deze mensen nog in hetzelfde ritme schommelen? Achteraf vragen mijn vrienden of mijn verblijf in het woonzorgcentrum me niet moedeloos heeft gemaakt. Ik ontken met kracht. Meer dan ooit beseft ik dat we de hoop niet mogen opgeven. Zeker niet als het moeilijk wordt.

‘Er is een mevrouw die mij als thuisverpleger soms gewoon niet binnenlaat. Ze beweert dat ze alles nog zelf aankan. Spijtig genoeg is dat niet waar. Maar een van de technieken heeft me echt geholpen. Nu geraak ik makkelijk binnen door de hulp van haar man in te roepen en het gesprek te beginnen met “een waarheid”. Nooit gedacht dat het ook op die manier kon.’
(Marie-Rose)

TROOST VINDEN

Er schuilt veel pijn achter het verglijdend contact met mensen met dementie. Ondertussen geef ik daar al meer dan tien jaar lezingen over. Het meest leerrijk zijn de reacties van deelnemers achteraf, even bij elkaar aan de boekentafel. In het begin vond ik het moeilijk als er mensen, vaak

dubbel zo oud als ikzelf, droevige verhalen kwamen vertellen. Het kostte me tijd om in te zien dat ook droevige verhalen er mogen zijn. Het is niet mijn taak om iedereen te troosten en alle problemen op te lossen. Dat is trouwens onhaalbaar en onrealistisch. Ik kan hooguit naar hun verhalen luisteren en hen vanuit andere invalshoeken nieuwe mogelijkheden aanreiken. Voor die houding blijken ze me dankbaar.

Soms zijn er zelfs geen woorden. Zoals bij de vrouw die me na een lezing in de armen vloog. Ze begon zo erg te huilen dat haar hele lichaam schokte. Ze geraakte niet uit haar woorden en vertrok zonder iets te zeggen. Op de terugweg voelde ik hoe ook haar verdriet bij mij was binnengeslopen. Omdat we elkaar dankzij onze ervaringen en verhalen kunnen raken, is het betekenisvol. Stel je voor dat ik boeken had geschreven over modelbouwvliegtuigjes, dan zou iemand in het beste geval me zijn komen feliciteren met de lijm die ik op pagina acht had aangeraden. Maar de onzichtbare lijm tussen dierbare personen is onvervangbaar.

Toen ik op ‘Hét Dementiecongres van Nederland’ voor meer dan vijfhonderd deelnemers mocht spreken over de nieuwe inzichten uit mijn onderzoek was de meest gehoorde reactie: ‘Had ik dat geweten toen mijn moeder nog leefde, dan zouden onze laatste gedeelde jaren er heel anders hebben uitgezien.’ Dat inspireert me om de technieken te blijven polijsten en op een bruikbare manier te vertalen voor een breed publiek. Ze blijken immers niet alleen in een context van dementie toepasbaar. We zijn allemaal mensen, zodat we ook achter dementie toch de mens blijven zien.

EXITSTRATEGIE

In vele kamers waar ik kom, huist alleen de stilte of het eeuwig geruis van de televisie. Dat stimuleerde me enkele jaren geleden om de scenaristen te contacteren van de razendpopulaire dagelijkse soap ‘Thuis’, op de Vlaamse openbare omroep. Dat programma boeit elke dag meer dan 1 miljoen kijkers. De scenaristen staan erom bekend allerlei maatschappelijke tendensen en probleemsituaties, zoals pestgedrag of gender, realistisch in beeld te brengen. De makers van het programma lieten me weten dat het idee om dementie in de verhaallijn op te nemen al jaren op tafel lag, maar dat ze het niet gerealiseerd kregen omdat dementie een ‘exitstrategie’ zou betekenen voor een hoofdpersonage. De scenaristen raken in de knoop

doordat ze dementie uitsluitend beschouwen als een uitzichtloze situatie zonder genezing.

De basis van mijn doctoraatsonderzoek is echter: **dementie is meer dan geheugenverlies, er is ook communicatieverlies**. Dementie raakt niet enkel de persoon zelf maar ook het nabije netwerk. Als ‘schaduwslachtoffers’ van de aandoening worden zij ook geconfronteerd met draaglast. Laten we dus niet alleen focussen op de individuele persoon met zijn achteruitgaand hersenproces, maar laten we ook kijken naar de verbindingen tussen mensen die verwateren. In afwachting van de wonderpil is de medemens het beste medicijn.

Deze ideeën hebben ervoor gezorgd dat er in ‘Thuis’ daadwerkelijk een personage met dementie opdook. Maandenlang kregen op die manier méér dan 1 miljoen kijkers dagelijks een herkenbaar en genuanceerd beeld van dementie. We introduceerden bijvoorbeeld een fragment waarin de mantelzorger huilt, en de persoon met dementie haar komt troosten. We draaiden dus de gebruikelijke verhoudingen om, en gaven de persoon met dementie zijn eigenwaarde terug, door niet te vertrekken vanuit de beperkingen maar vanuit de vermogens.

Een van de gesprekstechnieken uit het boek *Tijd maken voor mensen met dementie* die expliciet aan bod komt in de verhaallijn van ‘Thuis’ is de ‘ja-kamer’. Deze techniek is het langst bestudeerd en het meest efficiënt bevonden in het veld van methodieken ‘compliance without pressure / meegaandheid zonder druk’. Ze wordt ook wel de ‘voet-tussen-de-deur-techniek’ genoemd, naar de verkoper die eerst zijn voet tussen de deur plaatst, alvorens hij zijn daadwerkelijke verzoek presenteert. **De techniek is krachtig in zijn eenvoud**: door de ander eerst al enkele keren liefst luidop ‘ja’ te laten zeggen, vooraleer je je uiteindelijke verzoek doet, verhoog je de kans dat de ander erop zal ingaan. Zelfs wanneer je als vraagsteller subtiele hoofdbewegingen van ‘ja knikken’ toepast tijdens het stellen van de vraag, verhoogt de kans op instemming.

De scene uit ‘Thuis’: de vrouw met dementie heeft geen zin om yoghurt te eten, nochtans is het nodig om voldoende aan te sterken. De mantelzorger (de dochter) probeert haar moeder tevergeefs zover te krijgen. De dokter komt op bezoek en past de ja-kamer toe. Zij slaagt erin om de yoghurt daadwerkelijk te laten verorberen. Waarop de mantelzorger vraagt: ‘Maar, hoe doe jij dat?’ De dokter zegt: *‘Daar bestaan technieken*

voor...' Dat ene zinnetje is de essentie van mijn doctoraatsonderzoek. Dementie is immers ook communicatieverlies en er bestaan eeuwenoude gesprekstechnieken om de oever van de ander toch te blijven bereiken. 'Vier jaar werk, voor een flits van tien seconden...' zeg ik tegen een vriend terwijl we samen naar de opname van 'Thuis' kijken. 'Zo doet Usain Bolt het ook,' lacht hij.

'Door deze technieken te gebruiken heb ik vandaag een mevrouw die ik verzorg eindelijk (en tot mijn grote verbazing) op een eenvoudige manier zover gekregen om toch eens mee naar buiten te gaan voor een wandeling. We hebben er allebei van genoten.' (Francis)

AUTHENTICITEIT

'Is het wel ethisch correct om, zoals jij als een van de technieken voorstelt, persoonlijke informatie over een patiënt in een notitieboekje bij te houden en die dan bij een toekomstig huisbezoek opnieuw te gebruiken?' mailt een huisarts mij. 'Is dat niet een sluwe truc voorbehouden aan verkopers?'

Ik antwoord dat een dokter die de tijd neemt om iets te noteren uit oprechte bekommernis voor een patiënt en daar op een later tijdstip even aan refereert, inderdaad hetzelfde doet als een verkoper. **Ze doen dat beiden om het vertrouwen van de ander te winnen.** Maar het is niet omdat je een techniek toepast dat je je authenticiteit zou verliezen. Je laat juist zien dat je een extra inspanning wilt doen voor de ander. Het doel is niet commercieel gebonden, je wilt er niet je winst mee verhogen maar het welzijn van de ander. Als verkooptechnieken ons daarbij kunnen helpen, is daar niets mis mee, zolang we het welzijnsdoel voor ogen houden.

Doorheen de jaren heb ik geleerd dat er in elke zaal wel iemand zit die zich afvraagt: 'Is dat wel ethisch? Mag je wel gesprekstechnieken toepassen op mensen met dementie?' Daar kan ik nu heel kort op antwoorden: 'Het zou onethisch zijn om het NIET te doen.' We weten dat er gesprekstechnieken bestaan waarmee je de ander in beweging kunt krijgen en we

gebruiken ze niet. Het is toch best bizar dat al deze gesprekstechnieken dagelijks op ons worden toegepast door de reclamewereld, zonder dat we het weten. De reclamejongens hoeven zich daar nooit voor te verantwoorden, terwijl ze ons vaak de grootste rommel aansmeren. Het is juist van het grootste belang dat we efficiënte technieken ook gebruiken voor het algemeen belang, in de zorg bijvoorbeeld. Ik heb geleerd dat we ons niet meer zouden moeten verontschuldigen of verantwoorden om ‘het goede’ te doen.

BIJ DE CLUB HOREN

Het blijft zoeken naar de beste manier om communicatietechnieken zo breed mogelijk in te zetten. Zo had ik me ingeschreven voor een wedstrijd van jonge ondernemers. De wedstrijd adverteerde met ‘de grootste prijzenpot’. Wat erin zat bleek echter een lege doos. Van alle inzendingen zat ik uiteindelijk bij de tien finalisten. In mijn categorie ‘ondernemen in de zorg’ was ik de enige overblijver. Maar de hoofdprijs ging uiteindelijk naar iemand met een beter ‘businessplan’. Ik gun het hem. De leerervaring van een wereld waar ik niet toe wil behoren, bleek voor mij uiteindelijk veel waardevoller.

Als finalist moest ik mijn verhaal brengen voor een jury van allerlei ondernemers met dure maatpakken en exclusieve sportwagens. Dergelijke mensen hebben ‘het immers gemaakt’ in de samenleving. Zij oordelen of iemand een projectsubsidie krijgt om uiteindelijk ‘bij de club te horen’ die zichtbaar aan elkaar hangt met de lijm van interne grapjes. Aanvankelijk was ik ontgoocheld dat ik de prijs niet had gekregen. Tot een jurylid zich op de receptie achteraf schoorvoetend kwam verontschuldigen. ‘Jouw onderzoek en aanpak is 100% zinvol en overtuigend,’ zei hij. ‘Maar volgens sommige juryleden was jouw businessplan te mager. **Hoe ga je winst maken?** En dat je op de vraag waarom je doet wat je doet had geantwoord dat een businessplan jou niet interesseert en dat je het doet voor het algemeen belang, was sommigen in het verkeerde keelgat geschoten. Iemand vermoedde zelfs dat jij “een communist” was.’

Uiteindelijk wonnen ‘jonge ondernemers’ die een applicatie hadden ontwikkeld waarmee consumenten foto’s van kortingsbonnen konden maken om nog meer korting te krijgen en iemand die televisietoestellen

met reclameboodschappen op specifieke plaatsen ging hangen om meer winst te genereren. De ‘grote prijs’ bleek een dure en onbetrouwbare lening bij een grote bankinstelling te zijn. De winnaar heeft hem zelfs niet aangenomen... Ik bleef achter met de vraag of iemand die het algemeen belang boven een businessplan verkiest, een communist is.

TEN DIENSTE VAN DE SAMENLEVING

Omgaan met mensen met dementie maakt mensen vaak moedeloos. Dat gevoel is ook een onderzoeker niet vreemd. Het is becijferd dat de voorbije dertig jaar door onderzoekers meer dan tweehonderd interventies zijn bedacht, bestudeerd en effectief werden bevonden om de levenskwaliteit van mensen met dementie en de nabije omgeving te verhogen. Verbazend genoeg valt 97% van die interventies af, zodra het onderzoek stopt. Dat is een gemiste kans. Waarom doen wij daar niet meer mee? Wetenschap zou ten dienste moeten staan van de samenleving. De uitdaging van toekomstig onderzoek is dus niet zozeer om nieuwe interventies te bedenken, maar wel om bestaande programma's te ontsluiten en toe te passen.

Het is bedroevend dat er in de academische wereld vaak een ‘publish or perish’-cultuur heerst: wie niet genoeg publiceert, wordt niet gewaardeerd. Het is de druk die academici ervaren om voortdurend onderzoek te publiceren in wetenschappelijke tijdschriften om hun carrière vooruit te helpen en hun positie binnen de academische gemeenschap te behouden of te verbeteren. De academische waarde van een onderzoeker wordt vaak beoordeeld op basis van de kwantiteit en de impact van zijn publicaties.

Deze werkwijze heeft allerlei negatieve effecten, waaronder het averechts effect van het onderzoek. Er is bijvoorbeeld een bekende studie waarbij de graad van controle bestudeerd werd over het bezoek dat over de vloer kwam bij verpleeghuisbewoners. De verdeling van condities zag er als volgt uit: groep 1 kon de frequentie en duur bepalen waarop studenten op bezoek kwamen, groep 2 werd op voorhand op de hoogte gebracht van de precieze bezoeken, groep 3 kreeg willekeurig, onvoorspelbaar bezoek en groep 4 was de controlegroep zonder extra bezoek van de studenten. De logische resultaten gaven aan dat **hoe meer de proefpersonen controle hadden over het bezoek, hoe beter hun gezondheid werd**, zowel op fysiek als mentaal vlak. Het bijzondere gebeurde echter later,

toen de wetenschappers na twee en na vier jaar terugkeerden. De proefpersonen die tijdens de studie het meest controlegevoel hadden over de situatie, waren er nu het sterkst op achteruitgegaan.

Het installeren van interventies met verhoogd controlegevoel tot gevolg, kan inderdaad een zetje geven aan de gezondheidsparameters van verpleeghuisbewoners, maar het wegnemen ervan als de onderzoeksperiode ten einde loopt, kan negatieve gevolgen met zich meebrengen. De bewoners voelden zich in de steek gelaten, en degenen die het meeste ‘controlegevoel’ hadden ervaren, gingen er het ergst op achteruit. Het is paradoxaal dat de onderzoekers manieren proberen te bedenken om levenskwaliteit te verhogen, maar door de ‘publish or perish’-cultuur onvoldoende begaan zijn met de effecten die ze teweegbrengen door de interventie van hun onderzoek stop te zetten.

MICRO-LEARNINGS

Elke dag stappen er verzorgers met meer zelfvertrouwen de kamer binnen van iemand met dementie. Ze voelen zich door de aangeleerde technieken versterkt. Het doet me plezier om op het vertrouwen te mogen rekenen van allerlei grote zorgorganisaties in Vlaanderen en Nederland, zowel in de thuiszorg als in de residentiële zorg, om de gesprekstechnieken daadwerkelijk te implementeren. We hebben de technieken vertaald naar ‘micro-learnings’: korte video’s van negentig seconden waarbij we de deelnemers uitnodigen om elke week met een nieuwe techniek te experimenteren. Helemaal achteraan in dit boek kun je ook zo’n code terugvinden voor een individueel traject over de huidige technieken, mocht je daar zin in hebben.

Ik denk even terug aan de tegenwerping ‘Is dat wel ethisch?’ als ik een groep van thuisverpleegkundigen in dementiezorg mag begeleiden om zich beter bewust te worden van wat ze al erg goed doen. Het concept waar ik mee werk wil ik geen ‘training’ noemen. Dat zou betekenen dat ik als een buitenstaander kom uitleggen hoe zij het moeten doen. Daarvoor heb ik te veel respect voor hun werk. Ik vertrek vanuit ‘optimalisering’: we vertrekken vanuit wat de deelnemers uit zichzelf al erg goed doen, en wie weet heb ik vanuit een aantal nieuwe invalshoeken (bijvoorbeeld

reclameleer, sociale psychologie, lichaamstaal...) enkele nieuwe inzichten waardoor ze nog beter worden in wat ze vandaag al erg goed doen.

We nemen bijvoorbeeld samen de techniek van de 'ja-kamer' onder handen. Alle deelnemers houden via een digitaal leerplatform ook een dagboek bij, zodat we optimaal van elkaar kunnen leren. Het is frappant hoe de thuiszorgmedewerkers de ja-kamer toepassen om mensen met dementie die doorgaans weigerachtig zijn om bijvoorbeeld de voordeur open te doen, plots overtuigd krijgen om dat toch te doen, zodat ze de zorg kunnen krijgen die ze nodig hebben. De voorbeelden die de verplegers in onze virtuele leeromgeving delen zijn gewoon ontroerend: mensen die zich vroeger isoleerden zijn meer bereid om een wandelingetje te maken, mensen die eerder stil waren vertellen wat meer en zo verder...

'Ik heb veel geleerd wat ik eigenlijk al wist maar waar ik me niet bewust van was. Sommige mensen met dementie gaan bijvoorbeeld met mij wél mee naar de bistro en met andere verzorgers niet. Nu weet ik hoe dat komt. Door deze inzichten te delen zijn we allemaal een beetje wijzer geworden.' (Anne)

EIGEN GROOTOUDERS

Ik zit in mijn gedachten weer op mijn schommel in Amsterdam voor het Muziekgebouw waar het Alzheimercongres plaatsvindt. Licht overrompeld door het onverwachte verzoek van het Koninklijk Paleis de dag voordien, om als waardering voor mijn werk rond dementie baron te worden. Ik was van plan mijn leven over een andere boeg te gooien. Ik had het gevoel dat mijn werk in het dementieveld erop zat. Plots voelt de voorwaartse wind in de zeilen van de Koning... als een duwtje in de rug. Dit gebaar ontroert me en spoort me aan om na te denken over een boek en een methode met 53 nieuwe gesprekstechnieken. Wat zou een metafoor kunnen zijn die even sterk is als de omgekeerde zandloper van mijn vorige boek? Opeens besef ik dat ik erop zit: de schommel van het leven.

Ik herinner me levendig de schommelstoel van opa. Hij is ondertussen overleden maar als ik aan hem wil denken schommel ik gewoon wat

in zijn stoel. Die staat nog altijd op dezelfde plaats. Met het schommelen komen alle herinneringen weer boven, waarbij oma vertederd toekijkt. Al was ik na het congres in Amsterdam meer gehaast dan anders. Dat had ze meteen gemerkt. **‘Ik heb niet veel tijd oma,’ zei ik.** ‘Ik moet dringend een nieuw boek gaan schrijven over hoe belangrijk het is om tijd te maken voor oudere mensen...’ Terwijl ik de woorden sprak, ontdekte ik pas de paradoxale humor van de situatie. We hebben allemaal zo weinig tijd om te doen wat echt belangrijk is.

Nu begrijp ik waarom oma bij het begin van elk bezoek zegt: ‘Trek je pantoffels maar aan.’ Ze weet dat ik dan langer blijf dan wanneer ik mijn schoenen zou aanhouden. Ik heb evenveel geleerd van mijn familie en vrienden als uit jaren wetenschappelijk onderzoek. En iedereen inspireert me om het goede te blijven zien in de medemens. Hoe bijzonder is het eigenlijk dat we met méér dan 8 miljard mensen op de aarde rondlopen en dat ieder van ons eerst negen maanden in een baarmoeder van een liefdevolle moeder heeft doorgebracht vooraleer op de wereld te verschijnen. Het is in die prenatale fase dat de afstemming reeds plaatsvindt. Het hart van het kind volgt het ritme van de moeder. Het schommelen gebeurt al, vooraleer we ons aan de ander tonen. Er is geen ontkomen meer aan: de schommel wordt de metafoor.

Het is geestig dat alle internationale schommelaars in Amsterdam na een tijdje merken dat de schommels ook muziek maken. Deze muziek verandert bovendien naargelang het ritme van de schommelaar. Je ziet mensen opgewekt en verrast rondkijken zodra ze de klankveranderingen waarnemen. Dat inzicht kan ik gebruiken: hoe kun je elementen van muziek toevoegen aan een ontmoeting? Zo kwamen muziek en dans binnen in het verhaal. Daarover straks meer.

DE RESONANTIEMETHODE

‘Sinds mijn vader dementie heeft, is niet alleen zijn wereld maar ook die van mij totaal veranderd,’ vertrouwt een vriend me toe. Ja, wat is dat eigenlijk: dé wereld en dé werkelijkheid? Hoe verwonderlijk is het dat je als je je ene oog sluit en afwisselt met het andere, je de wereld vanuit twee aparte standpunten waarneemt. Ons brein maakt van deze twee standpunten een nieuw geheel. We bekijken de wereld dus telkens vanuit een

soort derde oog, dat we niet bezitten. Helemaal te gek wordt het wanneer je beseft dat de wereld via lichtstralen binnenvalt in onze oogbol, maar dan ondersteboven... dus ons brein moet continu de wereld omdraaien. Dat gebeurt zonder dat we het doorhebben.

Ons brein maakt voortdurend een constructie van de realiteit rondom ons. We zien bijvoorbeeld de voorwerpen die ons omringen in de wereld als vaststaande objecten: stoelen, tafels, gebouwen. Toch zijn al deze zaken op atomair niveau aan het trillen. We kunnen het niet zien met het blote oog, maar als we hard genoeg zouden inzoomen, zouden we wel degelijk trillingen tussen atomen waarnemen.

Elk voorwerp trilt op een bepaalde frequentie. Een brug over een rivier bijvoorbeeld. Als er een windvlaag voorbijkomt met dezelfde frequentie, kunnen deze trillingen elkaar versterken. Waardoor het bijzondere fenomeen van resonantie ontstaat: een vaststaande brug wordt plots zo soepel als een dansende sliert spaghetti.

Dit principe kan goed worden geïllustreerd aan de hand van een schommel. Wanneer de frequentie van het duwen gelijk is aan de natuurlijke frequentie van de schommel, treedt resonantie op. De toegevoegde kracht versterkt de zwaaibeweging systematisch. De schommel neemt deze energie efficiënt op en begint regelmatig en met toenemende amplitude te slingeren.

In klassieke handboeken over communicatie wordt een gesprek vaak omschreven als een proces tussen zender, boodschap en ontvanger. Alsof de ontvanger van je boodschap een vaststaande brievenbus is, waar jouw boodschap in belandt. De zender en de ontvanger ondergaan echter constant trillingen, net als alle andere dingen in de wereld. In termen van communicatie: door resonantie wordt een confrontatie een contact en een reactie een respons.

We zitten dus permanent op een schommel. En als je de schommel ziet in de ander, is het mogelijk om communicatie te benaderen als een activiteit die plezierig en aangenaam kan zijn, je af te stemmen op het ritme van de ander en van daaruit eventueel een goed getimed duwtje in de rug te geven.

In verkoopopleidingen heet dat ‘eerst afstemmen, dan leiden’. Als je het toepast om de levenskwaliteit van de ander te bevorderen, in het