

KASPER BORMANS

Einfühlsam mit Demenzkranken kommunizieren



GOLDMANN

Buch

Demenz ist mehr als nur Gedächtnisverlust – sie bewirkt auch den Verlust von Kommunikationsfähigkeit und sozialen Kontakten. Dies aufzufangen, bedeutet einen immensen Gewinn an Lebensqualität für Betroffene. Der für seine wichtige Arbeit mehrfach ausgezeichnete belgische Kommunikationswissenschaftler Dr. Kaspar Bormans zeigt praktisch und mit viel Einfühlungsvermögen, wie Angehörige und Pflegepersonen einfacher, sensibler und erfolgreicher mit Demenzkranken in Kontakt treten können. In zahlreichen praktischen und oft verblüffenden Beispielen zeigt er, wie es gelingt, einen Menschen zu erreichen, auch wenn der Zugang besonders schwierig oder fast aussichtslos erscheint.

Autor

Dr. Kaspar Bormans ist ein Pionier auf dem Gebiet der Kommunikation und Lebensqualität in der Demenzpflege. Im Jahr 2020 promovierte er an der KU Leuven. Er stellt sein Wissen und seine Wissenschaft bewusst in den Dienst der Gesellschaft, indem er sich auf die Verbesserung der Kommunikation zwischen Menschen mit Demenz und ihrer Umwelt konzentriert.

KASPER BORMANS

Einfühlsam mit Demenzkranken kommunizieren

Praktische Tipps für
Angehörige und Pflegende

*Aus dem Niederländischen
von Wibke Kuhn*

GOLDMANN

Die niederländische Originalausgabe erschien 2024 unter dem Titel
»Schommelen op het ritme van mensen met dementie. Beter communiceren met
de resonantiemethode« bei Uitgeverij Lannoo nv, Tielt.

Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich
geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und
Data-Minings nach § 44b UrhG ausdrücklich vor.
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.

1. Auflage

Deutsche Erstausgabe September 2026

© 2024 der Originalausgabe: Uitgeverij Lannoo nv, Tielt,
und Kasper Bormans

© 2026 der deutschsprachigen Ausgabe: Wilhelm Goldmann Verlag, München,
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, D-81673 München
produktsicherheit@penguinrandomhouse.de

Redaktion: Birthe Vogelmann

Umschlaggestaltung: Uno Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: Shutterstock (Fizkes, Srgr)

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

CH · CB

ISBN 978-3-442-18087-5

www.goldmann-verlag.de

INHALT

Der Ausgangspunkt	8
Der Anstoß	11

TEIL 1: FANTASIE

1. Kapitel: Das Bild, das Sie von Ihrem Gegenüber haben ...	40
Sehen Sie die Schaukel	42
Nutzen Sie die Macht des Türenöffnens	44
Wägen Sie das Plus und Minus gegeneinander ab	46
Betreten Sie den Schatten	48
 2. Kapitel: Das Bild, das Ihr Gegenüber von Ihnen hat	50
Denken Sie zuerst an Selbstfürsorge	52
Verhalten Sie sich wie ein »wedelnder Schwanz«	54
Machen Sie Ihren Auftritt zu etwas Besonderem	56
Betrachten Sie den anderen als Taucher	58
Machen Sie Ihre Bemühungen sichtbar	60

TEIL 2: VERBINDUNG

3. Kapitel: Wie eine Umarmung	64
Berühren Sie wie König Midas	66
Drücken Sie den »Schalter« auf der Schulter	68
Benutzen Sie einen Gegenstand wie eine Schachfigur	70

Berühren Sie Ihr Gegenüber mit Ihren Worten	72
Entdecken Sie den Kontakt mit etwas Größerem wieder	74
Klopfen Sie Ihrem Gegenüber auf die Schulter	76
4. Kapitel: Wie ein Musikstück	78
Neigen Sie Ihren Kopf beim Zuhören zur Seite	80
Glauben Sie an die Wirkung eines Refrains	82
Variieren Sie Lautstärke und Tempo	84
Geben Sie Ihrem Gegenüber wieder eine Stimme	86
Inspirieren Sie Ihr Gegenüber auf einer tieferen Ebene	88
Schaffen Sie Raum für Stille	90
Laden Sie Ihr Gegenüber zu einer Zugabe ein	92
5. Kapitel: Wie ein Tanz	94
Fordern Sie Ihr Gegenüber zum Tanz auf	96
Machen Sie selbst den ersten Schritt	98
Lesen Sie den anderen, auch wenn er schweigt	100
Verwandeln Sie jeden Boden in eine Tanzfläche	102
Benutzen Sie Gesten als Untertitel	104
Verbeugen Sie sich vor dem leeren Stuhl	107

TEIL 3: STAUNEN

6. Kapitel: Werbetechniken	112
Durchschauen Sie eingeredetes Unbehagen	114
Gehen Sie vom Gas, auch wenn man Ihnen einreden will, dass Sie es eilig haben	116
Vermeiden Sie Ablenkung durch zusätzliche geistige Belastung	118
Setzen Sie Ihre Fantasie zu Ihrem Vorteil ein	120
Holen Sie das Maximum aus dem <i>Product Placement</i> heraus	122
Verankern Sie positive Begriffe	124
Identifizieren Sie den auslösenden Reiz	126

7. Kapitel: Casinopsychologie	128
Entgehen Sie der Mausefalle	130
Sehen Sie die entscheidenden Schmerzpunkte voraus	133
Geben Sie dem anderen das Gefühl, dass er etwas bewirkt ..	136
Feiern Sie auch die kleinen Siege	139
Verwandeln Sie einen Stuhl in ein Sprungbrett	142
Weil es geht: Lassen Sie den Empfänger etwas geben	145
Setzen Sie Rückblicke als treibende Kraft ein	147
Verhalten Sie sich wie ein Teddybär	149
 8. Kapitel: Positiv gesehene Vergänglichkeit: wow!	152
Setzen Sie sich über Ihre eigene Sterblichkeit hinweg	154
Lassen Sie sich positiv überraschen	156
Schauen Sie öfter mal in die Wolken	158
Trauen Sie sich, Ihre Umgebung in sich aufzunehmen	160
Verschieben Sie die Grenzen Ihres eigenen Körpers	162
Betrachten Sie den anderen wie einen Passanten: nanu?	164
Machen Sie Ihr Gesicht zu einem Instrument	166
 9. Kapitel: Nachschwingen	168

DER AUSGANGSPUNKT

1. **Vorsicht:** Die Lektüre dieses Buches kann Ihre Denkweise für immer verändern. Alltägliche Gegenstände und Werbebotschaften werden Sie bewusst oder unbewusst zurückführen zu den Passagen, die Sie hier gelesen haben.
2. **Aufforderung zur Umsetzung:** Dieses Buch ist mehr als eine Leseerfahrung. Es bietet zahlreiche Aufgaben, die Sie herausfordern, von Woche zu Woche zu experimentieren. Wir empfehlen Ihnen, diese Übungen tatsächlich auszuführen.
3. **Bleiben Sie authentisch:** Das Umsetzen von Gesprächstechniken bedeutet nicht, dass Sie Ihre Authentizität verlieren sollen. Die Techniken steigern das, was Sie bereits gut machen, sodass Ihre Kommunikation noch besser und effektiver wird.
4. **Staunen statt Empörung:** Ein großer Teil dieser Gesprächstechniken stammt aus der Welt der Werbung. Sie werden Ihnen bekannt vorkommen und zugleich Widerstand auslösen, wenn wir sie gemeinsam analysieren.
5. **Überzeugen als jahrhundertalte Kunst:** Die Rhetorik ist eine jahrhundertalte Disziplin, die es schon bei den alten Griechen gab und vornehmlich in der Rechtsprechung Anwendung fand. Überzeugen ist eine wertvolle Fähigkeit, die zu einer effektiven Kommunikation und Verständnis beiträgt, wenn man sie gut einsetzt.
6. **Überzeugen für einen guten Zweck:** Beeinflussung muss nicht per definitionem »schlecht« sein. Wenn Sie die Gesprächstechniken für einen guten Zweck einsetzen, ist daran nichts zu kritisieren. Setzen Sie diese

Strategien ein, um die Lebensqualität von dementen Menschen und ihrer näheren Umgebung zu verbessern.

7. **Positiv beeinflussen:** Es kommt Ihrer Gesundheit und Lebensfreude zugute, wenn Sie zu Verhalten ermuntern, das gut ist: einen Spaziergang machen, ausreichend essen, Medikamente einnehmen, soziale Kontakte pflegen. Nutzen Sie Ihren Einfluss, um zum Wohlbefinden und zur Zufriedenheit dementer Menschen beizutragen.
8. **Hinterlistige Techniken:** Der Sprung zur Casinopsychologie wird Sie wahrscheinlich überraschen. Doch gibt es hier viel zu lernen. Casino-psychologen gelingt es, Besucher, die nur Verluste machen, trotzdem zum Weiterspielen anzuregen. Wie genau machen sie das? Und was können wir von ihnen lernen, um Menschen mit Demenz, die täglich mit Verlusten zu tun haben, trotzdem zu motivieren?
9. **Wissenschaft im Dienste des Zusammenlebens:** Es freut mich, wirk-same Techniken aus der Werbung, aus Casinos und dem Big Business entwirren zu können und sie als »Gewissenschaftler« umzukehren, um unter den erschwerten Umständen der Demenz eine bessere Kommu-nikation zu erzielen. Danke für Ihre geistige Offenheit, diese Reise mit mir zu machen.

»Herzlich willkommen! Kasper Bormans zeigt, wie wir mit ganz normalen Dingen, mit täglich praktisch anwendbaren Dingen, wirklich etwas verändern können. Wie man in schwierige Situationen Menschlichkeit bringen kann, auch bei einer Demenz-Problematik.«

»Kommunikation als Resonanz.
Das Bild von der Schaukel.
Ruhig, ganz ruhig irgendwann
zusammen schaukeln und wenn
nötig ein kleines bisschen
anschubsen.«

Prof. Dr. Dirk De Wachter

DER ANSTOSS

Wer sind die Verlierer? Ich bin auf dem Weg zu Madeleine (96), einer meiner am positivsten eingestellten Freundinnen. Sie wohnt in einem Seniorenheim, in dem ich auch die Pfleger begleite. Sie ist für alle im Haus die Sonne. Jeder Besuch bei ihr, wie kurz er auch sein mag, stimmt mich fröhlich. Neben dem Gebäude versucht eine marktschreierische Reklametafel mich zum Würfelspiel und zu Roulette zu verführen: *Get Lucky! Instant Happiness*. Es ist ein Casino, das ich sonst einfach zu ignorieren versuche. Aber diesmal will ich es doch ausprobieren. *Instant Happiness? Here we go!* In diesem Buch nehme ich Sie gerne mit auf meine persönliche Forschungsreise in die Welt der Demenz. Und die ist – genauso wie das Leben selbst – voller Haarnadelkurven, Hindernisse und Überraschungen. Der unerwartete Zwischenstopp im Casino legt sofort unbemerkte Zusammenhänge offen. Wer sehen will, muss genau hinschauen wollen.

Mit einer gewissen Scheu (»Hat mich auch wirklich niemand gesehen?«) mache ich die Tür zur Spielhölle auf. Es sieht richtig chic aus. Und vor allem dunkel. Es gibt keine Fenster. Die Außenwelt ist plötzlich ganz weit entfernt. Das wird als »Privatsphäre« verkauft, genauso wie die Tatsache, dass es keine Zuschauer gibt. An der Bar stehen keine Hocker, nur an den Spielautomaten. Soziale Isolation hat hier einen Namen. *Black Devil* zum Beispiel. Ich weiß, dass man hier garantiert ausgenommen wird. Wer würde einen Automaten erfinden, bei dem mehr Geld herauskommt, als man hineinsteckt? Trotzdem beschließe ich, 20 Euro lockerzumachen. Und ich werde sofort beruhigt: »Der Gewinn wird direkt auf Ihr Konto eingezahlt.« Spielregeln gibt es zu meiner Überraschung kaum. Die Anweisungen dauern nicht länger als eine Minute. »Bei *Spinning Dice* müssen Sie einfach Ihre

Karte einstecken und auf einen Knopf drücken. Dann beginnen alle möglichen Lichter zu leuchten, aber darauf brauchen Sie gar nicht zu achten, und sie haben auch nichts zu bedeuten. Die Maschine entscheidet sofort, was Sie gewonnen oder verloren haben.« So einfach ist das.

Demenz bedeutet, den Umgang mit Verlusten zu lernen. Ich entscheide mich für die bekannte, sich ewig drehende Kugel des Roulettes. Die scheint mir noch die größte Chance zu geben: Die Kugel fällt entweder auf Rot oder Schwarz. Zu Anfang setze ich bei jeder Runde nur einen niedrigen Betrag: 1 oder 2 Euro. Manchmal gewinne ich, manchmal verliere ich. Aber es ist mein *lucky day*. Innerhalb kurzer Zeit habe ich aus meinen 20 schon 30 Euro gemacht. Das reizt mich, ein größeres Risiko einzugehen. Yep! Aber dann falle ich ganz schnell wieder auf 15 Euro herunter. Die Maschine fühlt meine Enttäuschung und gibt mir einfach so einen Bonus von 5,50 Euro. So habe ich fast das Gefühl, dass ich nicht verliere. Jetzt geht's los. Risiken eingehen, verlieren, noch mehr Risiken eingehen, immer in der Hoffnung auf einen Bonus. Nach 30 Minuten bin ich mein ganzes Geld los. Ich fühle mich wie ein Verlierer, aber der Casinojargon nennt mich »einen Spieler«. Alles eine Frage der Wahrnehmung.

In den anderen Ecken der Höhle sitzen Menschen wie festgeklebt auf ihrem Stuhl. Niemand hat mich gesehen oder sucht Kontakt. Sie haben nur Augen für den Leuchtkasten. **Wir sind alle Verlierer im Spiel mit dem Tod.** Der größte Teil der Einnahmen eines Casinos wird auf Kosten von Menschen gemacht, die bereits finanzielle Probleme haben. Sie wissen und erleben, dass sie den Kampf verlieren. Und trotzdem.

Hunderttausende von Belgiern und Niederländern haben ein Spielproblem oder sind spielsüchtig. Das ist desaströs für den Menschen selbst, aber auch für seine nächste Umgebung. Spielsucht und Demenz haben mehr miteinander zu tun, als man meinen würde. Spielsucht ist anders als Alkohol- oder Nikotinsucht. Man muss dafür keine Mittel einnehmen. Es ist eine funktionelle Sucht, die auf eine Störung des Belohnungssystems im Gehirn zurückzuführen ist. Beim Spielen schüttet das Gehirn Dopamin aus. Das ist ein Stoff, der bewirkt, dass man ein Gefühl von Zufriedenheit und Belohnung empfindet. Deswegen muss man das Spielen zwanghaft wiederho-

len, um dieses Gefühl immer wieder neu herbeizuführen. Oft ist diese Erkenntnis für die Betroffenen eine absolute Überraschung. Die Sucht wird häufig geleugnet und geheim gehalten. Der Betroffene wird auf Dauer völlig isoliert und reiht die eine Verlusterfahrung an die nächste. Diese Grube kann man dann meistens nicht mehr zuschütten. Mit teils fatalen Folgen. Spielsucht gehört zu den Abhängigkeiten, die am engsten mit Selbstmord vergesellschaftet sind.

Was mich vor allem interessiert, ist die Art, auf die Casinos verletzliche Menschen, die immer wieder mit Verlust konfrontiert werden, trotzdem an sich binden und immer wieder verführen können, aktiv zu werden. Ich entdecke die halluzinierende Manipulationswelt der Casinopsychologie. Das ganze System ist wohlüberlegt. Nichts wird dem Zufall überlassen. Dorthin möchte ich Sie auch am Ende dieses Buches mit hinnehmen. Bonusspiel!

Als der Lohnsklave vom Dienst merkt, dass ich das Gebäude verlassen will, bekomme ich eine Sirupwaffel angeboten. Die würde mir sofort die nötige Energie geben, um doch noch weiterzumachen. **Die Mausefalle droht zuzuschnappen.** Trotzdem beschließe ich, die Tür hinter mir zuzuziehen. Wenig später komme ich in Madeleines Zimmer an. Sie möchte mir etwas von einer aufgesparten Sirupwaffel abgeben. Ich lehne dankend ab. Der Kontakt mit ihr reicht schon, um mir Energie zu verleihen. Diese Energie will ich gerne in diesem Buch mit Ihnen teilen. Deswegen nehme ich Sie mit in die Welt der Fantasie, der Verbindung und des Staunens. Wir entdecken, was wir von den Verführungstechniken lernen können, die Tänzer, Musiker, Werbemacher und Casinopsychologen benutzen. Um am Ende bei der großen Angst zu landen, die wir alle teilen: die vor unserer eigenen Vergänglichkeit. Aber wir können lernen, auch die Vergänglichkeit positiv zu sehen. Nicht, indem wir über sie schweigen, sondern indem wir es wagen, ihr direkt ins Auge zu schauen. In der richtigen Dosis. Unsere Begegnung mit demenzkranken Menschen fordert uns dazu heraus. Schweigen und Leugnen sind keine Optionen mehr.

IN BEWEGUNG

Die wissenschaftliche Forschung zum Thema Demenz macht regelmäßig große Fortschritte. Ich darf auf dem größten Alzheimer-Kongress der Welt meine Forschungsergebnisse präsentieren. Wir befinden uns im Muziekgebouw in Amsterdam. Mehr als 11 000 Forscher aus aller Welt sind angereist. Die Teilnehmer sind pünktlich und kundschaften ihre Umgebung aus. Im Vorgarten am Wasser stehen einzelne riesige Schaukeln. Ich gehe hinüber, setze mich auf eine der Schaukeln und schaue ein bisschen verwirrt drein. Was ist passiert?

Die Unterstützung des belgischen Königs fühlt sich an wie ein Schub in den Rücken, der länger nachwirkt. Ich hatte eigentlich vorgehabt, mich nach zehn Jahren Forschung etwas völlig anderem zuzuwenden, jenseits der Welt der Demenz. Bademeister oder sowas – warum nicht, ich schwimme gern. Aber wie kann ich jetzt einfach den Kurs wechseln? Den Titel, den ich vom Königshaus verliehen bekommen soll, sehe ich plötzlich als eine zwingende Verantwortung: Seine Majestät der König von Belgien würde mir nächste Woche anlässlich des Nationalfeiertags gerne den Adelstitel eines Barons für meine Forschung verleihen. **Ich habe kurz Zeit, darüber nachzudenken.** Wie kann ich mit einer neuen Metapher an die Arbeit gehen – nicht um einen anderen Weg einzuschlagen, sondern um die gewonnenen Erkenntnisse zu vertiefen und zu untermauern? Mein letztes Buch war an der Metapher der »unerbittlichen Sanduhr« aufgehängt, die wir auch umdrehen können, wenn wir mit dementen Menschen kommunizieren wollen. Durch die Sanduhr rinnt die Zeit. Hier sitze ich jetzt auf einer Schaukel in der Stadt, überwältigt, ohne zum Stillstand kommen zu können.

Inzwischen sind auch die anderen Schaukeln in Bewegung gekommen, ungefähr zehn. Menschen mit unterschiedlichstem Hintergrund scheinen alle Vergnügen daran zu finden. Jetzt fällt mir auf, dass jeder das Konzept »Schaukel« einfach kennt. Man muss es keinem erklären. Sie setzen sich gut gelaunt drauf und fangen an. Es ist auffällig, dass alle mit fröhlichem Gesichtsausdruck darauf zugehen, aus einer frohen Erwartung heraus. Ernst-hafte Forscher aus allen Himmelsrichtungen: Lateinamerikaner, Afrikaner, Japaner ... Dennoch ist es eigentlich bemerkenswert: Wir wissen alle, was

»eine Schaukel« ist, beinahe alle finden das Schaukeln schön und ... wir machen es selten oder nie. Für Erwachsene ist Spielen oft Tabu. Wie können wir ihnen dieses Vergnügen zurückgeben?

DEN RHYTHMUS SUCHEN

Alles ist Lernen. In der Universitätsstadt Leuven haben wir eine einmalige Ausstellung über meine Studie zu Kinderzeichnungen und Älterwerden organisiert. Der König von Belgien besuchte sie persönlich. Das war ein ganz besonderes Erlebnis. Hinterher fragten mich Journalisten, was für ein Gefühl mir dieser Besuch gegeben habe. Ich antwortete, dass ich bewegt sei, dass der Königliche Palast in diesen besonderen Zeiten meiner wissenschaftlichen Untersuchung von Kinderzeichnungen Aufmerksamkeit zeigt. Ich war voller Staunen.

Die Ausstellung über Verbindung und Staunen bekam den Titel *Von Oje zu Wow!*. Beim Aufbau dachten wir, dass es eine gute Idee wäre, eine Nebelmaschine zu installieren, um die Fantasie von Kindern und ihren Zeichnungen zu unterstreichen. Anscheinend war das doch kein so guter Einfall. Innerhalb von zehn Minuten ging der Feueralarm los und das ganze Gebäude musste geräumt werden. Plötzlich sahen wir uns gezwungen, den Titel umzudrehen: *Von Wow zu Oje!*. Aber auch darin steckt eine nützliche Lehre.

Da ich selbst regelmäßig vor Ort bei der Ausstellungsorganisation mit half, war es praktisch, dass die Stadt Leuven mir eine Bleibe in einem benachbarten Seniorenheim organisiert hatte. **Ich wohnte ein paar Wochen in der Abteilung für Menschen mit Demenz.** Die Direktorin warnte mich, dass ich Dinge sehen würde, bei denen es ihr lieber gewesen wäre, wenn ich sie nicht gesehen hätte, aber dass es Teil meiner Lernerfahrung sein würde. Sie hatte recht.

Wir essen zusammen. Neben mir beginnt eine Frau zu urinieren. Ihre Kleidung, der Stuhl, der Boden ... alles wird schmutzig und der Uringeruch überlagert den Geruch des Essens. Der Appetit ist uns vergangen. Ein Pfleger kommt mit einem Feudel herbeigeeilt. »Verpiss dich!«, beschimpft ihn die Frau. Am Abend sitze ich in meinem Zimmer und schreibe an meinen

neuen Gesprächstechniken. Zwei Stunden lang höre ich im dritten Stock einen Mann rufen: »Hilfe! Hilfe!«. Ich sehe ein, dass meine Suche nicht leicht sein wird. Wie kann man mit diesen Menschen noch im gleichen Rhythmus schaukeln? Hinterher fragen meine Freunde, ob das Wohnen im Seniorenheim mich nicht mutlos gemacht habe. Ich bestreite das mit Nachdruck. Mehr denn je erkenne ich, dass wir die Hoffnung nicht aufgeben dürfen. Erst recht nicht, wenn es anstrengend wird.

»Ich kümmere mich um eine Frau, die mich, ihre ambulante Pflegerin, manchmal einfach nicht ins Haus lässt. Sie behauptet, dass sie alles noch alleine kann. Leider entspricht das nicht den Tatsachen. Aber eine Ihrer Techniken hat mir wirklich geholfen. Jetzt komme ich ganz einfach rein, indem ich ihren Mann dazurufe und ein Gespräch mit ›einer Wahrheit‹ beginne. Ich hätte niemals gedacht, dass es auf diese Art funktioniert.«

Marie-Rose

TROST FINDEN

Es verbirgt sich viel Schmerz hinter dem lautlos verschwindenden Kontakt mit dementen Menschen. Ich halte seit über zehn Jahren Vorlesungen darüber. Am lehrreichsten sind immer die Reaktionen der Teilnehmer im Anschluss, am Büchertisch. Zu Anfang hatte ich Probleme damit, wenn Menschen, die oft doppelt so alt waren wie ich, mir ihre traurigen Geschichten erzählten. Ich brauchte eine ganze Weile, bis ich einsah, dass es auch traurige Geschichten geben darf. Es ist nicht meine Aufgabe, alle zu trösten und alle Probleme zu lösen. Das ist ebenso unmöglich wie unrealistisch. Ich kann mir höchstens ihre Geschichten anhören und ihnen aus anderen Perspektiven neue Möglichkeiten aufzeigen. Und für diese Einstellung sind sie mir dankbar.

Manchmal haben die Menschen nicht mal Worte. So wie die Frau, die mir nach einer Lesung in die Arme fiel. Sie begann so heftig zu weinen,

dass ihr ganzer Körper bebte. Sie versuchte zu sprechen, aber es gelang ihr nicht, und sie verschwand, ohne etwas gesagt zu haben. Auf dem Rückweg spürte ich, wie ihr Kummer in mich eingesickert war. Das ist wichtig, damit wir einander durch unsere Erlebnisse und Geschichten berühren. Stellen Sie sich vor, ich hätte Bücher über Modellflugzeuge geschrieben, dann hätte mich bestenfalls jemand beglückwünscht zu dem Leim, den ich auf Seite 8 empfohlen hatte. Aber der unsichtbare Leim zwischen lieben Menschen ist unersetzlich.

Als ich auf dem offiziellen niederländischen Demenz-Kongress vor mehr als 500 Teilnehmern über die neuen Erkenntnisse meiner Forschung sprechen durfte, war die häufigste Reaktion: »Wenn ich das gewusst hätte, als meine Mutter noch lebte, dann hätten unsere letzten gemeinsamen Jahre ganz anders ausgesehen.« Das hat mich dazu angeregt, diese Techniken zu perfektionieren und einem breiten Publikum vorzustellen.

RAUSGESCHRIEBEN

Ich komme oft in Zimmer, in denen nur das Dauerrauschen eines Fernsehers zu hören ist. Das hat mich vor ein paar Jahren dazu angeregt, mit den Drehbuchautoren der enorm beliebten tägliche Soap *Thuis* (dt. »Zuhause«) Kontakt aufzunehmen, die im öffentlichen flämischen Rundfunk gesendet wird. Diese Sendung fasziniert täglich mehr als eine Million Zuschauer. Die Drehbuchautoren sind bekannt dafür, dass sie alle möglichen gesellschaftlichen Tendenzen und Problemsituationen, wie Mobbing oder die Genderproblematik, realistisch auf den Bildschirm bringen. Die Produzenten dieser Sendung teilten mir mit, dass die Idee, Demenz ebenfalls in die Story einzubauen, schon seit Jahren auf dem Tisch war, aber dass sie sie nicht umsetzen konnten, weil die Erkrankung ein »Rauschreiben« für eine Hauptperson bedeuten würde. Die Drehbuchautoren gerieten bei jedem Versuch in die Klemme, weil sie Demenz ausschließlich als eine aussichtslose Situation ohne Heilungsmöglichkeit betrachteten.

Die Basisaussage meiner Doktorarbeit lautet: **Demenz ist mehr als Gedächtnisverlust, sie ist auch ein Kommunikationsverlust.** Dieser betrifft

nicht nur die Person selbst, sondern auch ihre nächste Umgebung. Als indirekte Opfer dieser Krankheit leiden auch Angehörige unter der Last, die der Betroffene ihnen aufbürdet. Deswegen wäre es gut, wenn wir uns nicht nur auf den individuellen Menschen mit seiner schwindenden Gehirnleistung konzentrieren, sondern auch auf seine sozialen Verbindungen schauen würden. Solange wir noch keine Wundermittel gegen diese Krankheit haben, ist der Mitmensch die beste Medizin.

Diese Überlegungen haben dafür gesorgt, dass in der Soap tatsächlich ein Charakter mit Demenz aufgetaucht ist. Monatelang bekam auf diese Art mehr als eine Million Zuschauer täglich ein wiedererkennbares und nuanciertes Bild dieser Erkrankung. Wir fügten etwa eine Szene ein, in der ein Familienangehöriger weint und der demente Mensch ihn tröstet. Wir drehen also die normalen Verhältnisse um und gaben der Figur mit Demenz ihren Selbstwert zurück, indem wir nicht von ihren Beschränkungen ausgingen, sondern von ihren Fähigkeiten.

Eine der Gesprächstechniken aus meinem Buch *Tijd maken voor mensen met dementie* (dt. »Sich Zeit nehmen für demente Menschen«), die im Plot explizit zur Sprache kommt, ist das *Yes-Set*. Diese Technik ist am längsten erforscht und als die effizienteste befunden worden auf dem Feld der Methodik für *compliance without pressure* / »Einvernehmen ohne Druck«. Sie wird auch die »Fuß-in-der-Tür-Technik« genannt, nach dem Verkäufer, der schnell seinen Fuß in den Türspalt schiebt, bevor er sein tatsächliches Anliegen vorbringt. **Diese Technik ist ebenso einfach wie wirksam.** Dadurch, dass man den Angesprochenen erst ein paar Mal – am besten laut – »Ja« sagen lässt, bevor man sein eigentliches Anliegen präsentiert, erhöht man die Chance, dass das Gegenüber darauf eingehen wird. Auch wenn Sie beim Vortragen Ihrer Bitte subtile nickende Kopfbewegungen anbringen, erhöhen Sie Ihre Chancen.

Die Szene aus der Soap: Die demente Frau hat keine Lust, Joghurt zu essen, aber es ist nötig, um sie ausreichend zu stärken. Ihre Tochter (die sie pflegt) versucht vergeblich, ihre Mutter so weit zu kriegen. Da kommt die Ärztin zu Besuch und wendet die Technik des *Yes-Sets* an – mit Erfolg. Woraufhin die Tochter sie fragt: »Aber wie machen Sie das?« Die Ärztin sagt: