

«Die Placebo-Wirkung ist der wichtigste Effekt in der Medizin»

Kann eine Scheinbehandlung helfen? Ja, sagen Experten – wenn der Arzt davon überzeugt ist. Das überträgt sich auf die Patienten

Martina Frei

Das Experiment begann mit einem Trick. Zuerst schlüpfen die rund 200 Teilnehmer per Losentscheid entweder in die Rolle des Arztes oder des Patienten. Dann befestigte der Versuchsleiter eine kleine Heizplatte am Unterarm jedes «Arztes» und heizte sie auf 47 Grad Celsius auf, sodass es weh tat. Anschliessend bestrich er den Unterarm des «Doktors» mit Thermedol, einer Creme, die Schmerzen lindert. So jedenfalls wurde es dem «Arzt» gesagt.

Als die Heizplatte wieder heiss wurde, verspürte der «Arzt» in der Tat deutlich weniger Schmerzen. Was er nicht wusste: Der Versuchsleiter hatte das Gerät diesmal nur auf 43 Grad erhitzt. Und das vermeintlich schmerzlindernde Thermedol war eine Creme ohne Wirkstoff. Es ging nämlich erst einmal nur darum, dem «Arzt» weiszumachen, dass dieses Placebo hilft.

Derart getäuscht, gingen nun fast 100 «Ärzte» ans Werk. Sie bestrichen jeweils einem «Patienten» einen Unterarm mit «Thermedol» und den anderen mit einer Placebo-Creme, schwiegen sich aber darüber aus, auf welcher Seite sich was befand. Dann erhitzten sie die Heizplatten an beiden Unterarmen auf 47 Grad. Weder «Ärzte» noch «Patienten» wussten, dass in Wahrheit beide Cremes Placebos waren.

«Wir sind extrem gute Decodierer sozialer Signale»

Trotzdem half «Thermedol» eindeutig besser gegen die Schmerzen. Nach dem Experiment waren die «Patienten» ähnlich überzeugt von der Wirkung von «Thermedol» wie ihre «Ärzte». Wie das?

Die «Ärzte» in dem Experiment hatten – unbewusst – ihre Mimik kaum merklich verändert. Kam «Thermedol» zum Einsatz, drückten ihre Gesichter einen Hauch weniger Schmerz aus. Das fanden Luke Chang und seine Kollegen vom Dartmouth College in Hanover (USA) heraus, indem sie den «Patienten» eine kleine Kamera auf dem Kopf befestigten. Während des Experiments filmten sie das Gesicht des «Arztes». Mittels Computer wurde anschliessend die Mimik bis ins Detail analysiert.

Dabei entdeckten die Forscher diskrete Unterschiede: zum Beispiel minim höher gezogene Mundwinkel oder fein gerunzelte Augenbrauen. Offenbar nahmen das auch die «Patienten» unbewusst wahr – und bewerteten «Thermedol» als schmerzlindernd.



Arzt-Patienten-Gespräch: Empfindet die Patientin die Ärztin als empathisch, wirkt sich das positiv auf die Heilung aus

Foto: Getty Images

«Menschen können subtile Zeichen der nicht verbalen Kommunikation sehr gut wahrnehmen. Wir sind extrem gute Decodierer von sozialen Signalen», sagt der Psychologe und Placeboforscher Harald Walach, der die Studie im Wissenschaftsmagazin «Nature Human Behaviour» kommentierte. «Placeboeffekte sind die wichtigsten Effekte in der Medizin», ist er überzeugt. Der Professor an der polnischen Medizinischen Universität Poznan hält die Studie für einen Meilenstein, weil sie zeige, wie solche Effekte übertragen werden können. «Nun müsste man untersuchen, ob das auch mit richtigen Ärzten und Patienten funktioniert», sagt Walach.

Die «Droge Therapeut» wirkt nicht immer gleich gut

Einiges spricht dafür, dass die Ergebnisse dann ähnlich ausfallen könnten. Was den «Patienten» in diesem Experiment aufgefallen war: Die «Ärzte» wirkten etwas mitfühlender, wenn sie «Thermedol» aufstrichen. Aus anderen Studien ist bekannt, dass Ärzte, die warmherzig, freundlich und mitfühlend sind, fast durchwegs bessere Placeboeffekte erzielen als solche, die distanziert wirken.

Das funktioniert auch in der Praxis. Empfindet der Patient den Arzt als empathisch, klingen zum Beispiel Erkältungen im Durchschnitt einen Tag früher ab, allergische Reaktionen können milder verlaufen und die Beschwerden bei Magensäure-Reflux merklich stärker nachlassen, wie diverse Studien zeigen – wobei Therapeut nicht gleich Therapeut ist.

Das zeigte zum Beispiel ein Versuch, bei dem Patienten mit Reizdarm zum Schein akupunktiert wurden. Dabei durchstach die Nadel nicht die Haut, es fühlte sich bloss so an. Die Therapeuten verhielten sich mal mitfühlend, mal distanziert. Wie erwartet, half die mitfühlende Scheinbehandlung besser als die kühle. Auffallend war aber, dass einer der vier Therapeuten – sogar wenn er sich mitfühlend verhielt – schlechtere Behandlungsergebnisse erzielte als seine Kollegen, selbst wenn sie sich kühl gaben. Die «Droge Therapeut» wirkt also nicht immer gleich gut.

«Es wird enormer Aufwand betrieben, um neue Behandlungen zu finden», bilanzieren Chang und seine Kollegen. «Ebenso wichtig wäre es aber, auch in die Forschung des ältesten und mächtigsten Heilmittels zu investieren: in die Heiler selbst.»

Scheinpräparate können fast schon Wunder bewirken, wie mehrere Studien zeigen

Patienten ein Placebo zu geben, gilt als verpönt. Dennoch behandeln 17 bis 80 Prozent der Ärzte ihre Patienten manchmal zum Schein. Meist kommen «unreine» Placebos zum Einsatz, also Behandlungen, die bei der Erkrankung nichts bringen, aber irgendeinen Effekt haben, wie etwa Vitamine. Wie sich in den letzten Jahren herausgestellt hat, **wirken Placebos auch, wenn der Patient darüber im Bild ist.**

In einem Versuch erhielten Patienten mit **chronischen Rückenschmerzen** zusätzlich zu ihrer Behandlung «Placebo-Pillen». So stand es auf der Packung. Davon sollten sie zweimal täglich zwei nehmen. Resultat nach drei Wochen: Die Rückenschmerzen waren rund 30 Prozent besser. Bei der Vergleichsgruppe, die wie üblich weiterbehandelt wurde, liessen die Schmerzen nur um etwa 5 Prozent nach – bis auch sie die Placebo-Pillen bekamen und eine rund 40-prozentige Verbes-

serung erlebten. Alle Beteiligten wussten, dass es sich um Placebos handelte. Trotzdem waren drei Versuchsteilnehmer angesichts der fantastischen Wirkung überzeugt, es müsse ein Schmerzmittel gewesen sein. Ähnliche Studien mit solchen «offenen» Placebos, etwa an Patienten mit **Reizdarm, Kopfschmerzen** und **starker Erschöpfung** nach einer Krebsbehandlung, hatten ebenfalls Erfolg.

Eine Möglichkeit, die Wirkung noch zu steigern, ist die «Zwischendurch»-Gabe: mal das echte Medikament, mal das Placebo. Das half in Pilotstudien etwa bei **Schlafstörungen** sowie bei der Kortisonbehandlung der **Schuppenflechte** – und reduzierte erst noch das Risiko für Nebenwirkungen. Der Körper kann sogar auf Placebos «trainiert» werden. In einem Test an Menschen mit **Parkinson-Erkrankung** half ein Placebo zunächst nicht. Als es aber nach zwei- bis vierma-

liger Gabe eines Anti-Parkinson-Medikaments erneut zum Einsatz kam, wirkte es wie dieses. Und zwar umso besser und länger, je öfter die Patienten zuvor das Medikament erhalten hatten.

Selbst nach einer **Organtransplantation** könnten Placebos womöglich helfen. In einem Pionierversuch tranken 30 Personen mit einer Spenderniere morgens und abends, zeitgleich mit der Einnahme ihrer Medikamente, grün gefärbte Erdbeermilch mit etwas Lavendelöl. Nach mehreren Tagen wirkte dieser Trank wie ein Signal auf ihr Immunsystem. Als sie tagsüber die grüne Milch zusammen mit Placebo schluckten, verstärkte das die Wirkung ihrer Medikamente. Ihr Körper hatte offenbar innert weniger Tage «gelernt», den Trank mit der Wirkung der Medikamente zu verbinden, und reagierte entsprechend. (mfr)