

# Der weiße Kittel und seine heilende Wirkung

Placebo- und Noceboeffekte lassen sich nicht nur in der Medizin nachweisen. Auch das Produktmarketing versucht, die Erwartungshaltung der Menschen zu beeinflussen.

von Jürgen Brenn

**A**rztinnen und Ärzte sollten sich darüber im Klaren sein, dass es in bestimmten Fällen eine Therapieoption sein kann, eine Tablette durch Saft oder eine rote Pille durch eine gelbe zu ersetzen. Darauf machte Professor Dr. Ulrike Bingel, Leiterin der interdisziplinären Schmerzambulanz der Klinik für Neurologie des Universitätsklinikums Essen, auf einem Symposium der Ärztekammer Nordrhein zum Thema „Placebo und der Wille zum Schein“ in Euskirchen aufmerksam.

„In der Praxis kann man nicht unterscheiden, was pharmakologisch und was kognitiv den therapeutischen Effekt eines Medikaments hervorruft“, sagte Bingel. Die Lehrstuhlinhaberin für funktionelle Bildgebung erläuterte, dass Placeboeffekte in der Medizin Gegenstand zahlreicher Forschungen seien und sich nicht nur in der Pharmakotherapie nachweisen ließen. Ein positiver Therapieeffekt konnte auch bei Patienten belegt werden, die mit Nadeln akupunktiert wurden, die nicht in die Haut eindringen. Arthrose-Patienten hatten nach einer Schein-Operation weniger Beschwerden, obwohl der Chirurg bei der OP lediglich eine Operationsnarbe produziert hatte. Kognitive Verstärkungseffekte ließen sich bis auf die Ebene von physiologischen Parametern nachweisen, so Bingel. Das Gleiche gelte für den umgekehrten Fall: „Eine negative Erwartungshaltung kann die pharmakologische Wirkung eines Medikaments ausschalten“, erläuterte die Essener Neurologin. Wie effizient das menschliche Gehirn arbeitet, zeige die Beobachtung, dass Kontrollgruppen, die bei einer Arzneimittelstudie lediglich Placebos verabreicht bekamen, die Nebenwirkungen entwickelten, über die sie vorab aufgeklärt wurden.

Außerhalb der Medizin ließen sich vor allem Noceboeffekte durch bestimmte Versuchsanordnungen nachweisen, berichtete der Professor für Kunstwissenschaft und Me-



**Professor Dr. Ulrike Bingel** von der Uniklinik Essen: Placebo-Effekte sollten bei der Wahl der Behandlungsstrategie eine größere Rolle spielen, denn die Medizin „Arzt“ kann zum Erfolg einer Behandlung entscheidend beitragen.  
Foto: bre

dienphilosophie an der Staatlichen Hochschule für Gestaltung in Karlsruhe, Professor Dr. phil. Wolfgang Ullrich. Der Konsum eines vermeintlich billigen Energydrinks führte bei einer anschließenden Konzentrationsübung zu schlechteren Ergebnissen als in der Kontrollgruppe, die ein teures Getränk bekam. „Der niedrige Preis wirkte wie ein Fluch“, sagte Ullrich. Vor allem das Produktmarketing versuche über emotionale Aussagen positive Assoziationen beim Verbraucher hervorzurufen. Zwar glaubten die meisten Menschen nicht an diese Versprechungen, aber insgeheim hoffe so mancher, dass es doch irgendwie wirkt.

Wie und ob eine medizinische Therapie wirke, hänge nicht allein von der Pharmakologie ab, sondern „das Gehirn spukt dazwischen“, sagte Bingel. Die Erwartungshaltung des Patienten spiele eine große Rolle. Diese werde beeinflusst beispielsweise von individuellen Erfahrungen, dem Preis und Aussehen eines Medikaments und dem Auftreten von Autoritäten, erläuterte die Essener Ärztin. „Erwartungen sind beeinflussbar, am besten durch Sie!“, sagte Bingel an die Ärzte im Euskirchener Auditorium gewandt. Untersuchungen zeigten kognitive Verstärkungseffekte, wenn Ärztinnen und Ärzte im weißen Kittel mit den Probanden sprachen. Es gebe eine „Dosis-Wirk-Beziehung“ bezogen auf die Medizin „Arzt“, so die Wissenschaftlerin. Diese sei umso effizienter, je intakter die Arzt-Patienten-Beziehung sei. Sie basiert auf Vertrauen, das die Patienten ihrem behandelnden Arzt entgegenbringen. Die Verordnung eines Placebos im Brustton der Überzeugung schafft ein Spannungsfeld zwischen dem Vertrauensverhältnis und der therapeutischen Absicht des Arztes, den

Effekt so groß wie möglich zu halten, ohne die Unwahrheit sagen zu müssen.

Lüge ist nicht gleich Lüge, relativierte die Philosophin Professor Dr. phil. Simone Dietz, das Dilemma. Lügen sind etwas Alltägliches. „Jeder greift zur Lüge“, sagte Dietz, die an der Universität Düsseldorf Philosophie lehrt. Das Spiel mit den „unwahrhaften Behauptungen zu einem bestimmten Zweck“, wie Dietz Lügen definiert, ist soziokulturell eingeübt. Lügen wird erst durch den Zweck, den die Lügner damit verfolgen, zu einer moralisch vertretbaren oder unververtretbaren Handlung. Beispielsweise sollten Eltern ihren Kindern nicht den Spaß am Geburtstagsgeschenk verderben, indem sie wahrheitsgemäß bestätigen, dass in der dick ausgebeutelten Einkaufstasche ein Präsent war. Not- und Schutzlügen dienten dem Schutz des Lügners und seien moralisch nicht verwerflich, so Dietz. Ebenso verhält es sich am Grab eines Verstorbenen. Auch in solch einer Situation müsse nicht die ganze Wahrheit auf den Tisch, da eine Beerdigung dem Zweck des Abschiednehmens diene und nicht der unbedingten Wahrheitsfindung.

Als unzulässige Typen der Lüge bezeichnete Dietz Nutzlügen bis zum Betrug, aber auch die bevormundende Lüge, die die Selbstbestimmung des Belogenen missachte. Wenn Ärzte, um ein bestimmtes Behandlungsziel mithilfe des positiven Verstärkungseffekts des Placebos zu erreichen, einen Patienten zu dessen Wohle belügen, komme es dabei auf die individuelle Situation und die Einschätzung des Arztes an, der zwischen dem Recht auf Selbstbestimmung des Patienten und den Heilungschancen abwägen müsse.

Die Ärztin Bingel gab zu bedenken, dass Ärzte sich bei der Patientenaufklärung rasch in eine juristische Grauzone begeben, wenn sie über unerwünschte Nebenwirkungen nicht sorgfältig aufklären. Mangelnde Patientenaufklärung ist immer wieder ein Grund für die Anerkennung eines Behandlungsfehlers. Bingel: „In der Medizin kommt man mit der Wahrheit sehr weit.“

## Weitere Informationen

zu der Symposiumsreihe „Euskirchener Gespräche“ unter [www.euskirchener-gesprache.de](http://www.euskirchener-gesprache.de).