



Offenes Geheimnis

Jeder kennt ihn, den geheimnisvollen Placeboeffekt, der Zuckerpillen medizinische Wirksamkeit verleihen kann. Lange Zeit glaubte man, dass man den Patienten die inerte Natur des vermeintlichen Heilmittels wohlweislich verschweigen müsse, um den gewünschten Effekt zu erzielen. Deshalb verordneten Ärzte früher, ohne mit der Wimper zu zucken, so manchem Patienten ein vermeintlich «sehr wirksames Medikament», das in Tat und Wahrheit nur ein Placebo war. Heute freilich, im Zeitalter des «informed consent», gilt eine solch fromme Lüge als verwerflich: Wenn schon Placebo, dann bitte mit Ansage!

Mittlerweile mehren sich die Studien, dass der Placeboeffekt auch funktionieren kann, wenn man dem Patienten ganz offen sagt, dass er nur ein Placebo bekommt. Wobei – schon das kleine Wörtchen «nur» sollte man sich wohl tunlichst verkneifen. Es klappt mit der Wirkung mit den sogenannten offenen Placebos offenbar nur, wenn ihre Wirksamkeit zuvor eindringlich angepriesen wurde.

Jüngstes Beispiel dafür ist eine Studie mit Kindern und Jugendlichen, die unter funktionellen Bauchschmerzen oder Reizdarm litten. Als Placebo diente ein schwach gesüßter Sirup, verpackt wie ein Medikament aus der Apotheke. Die Studienärzte erklärten nicht nur den Placeboeffekt, sondern sie versprachen den Probanden und ihren Eltern überdies, dass ein Placebo auch wirke,

wenn man nicht daran glaube, und dass es gar keine Nebenwirkungen habe. Wie man sieht, nimmt man es auch bei der Gabe eines offenen Placebos mit den Fakten mitunter nicht so ganz genau. Geholfen hat es am Ende, zumindest ein bisschen. Ob der Unterschied zugunsten des Placebos von durchschnittlich 5,2 Punkten auf einer 100-teiligen Schmerzskala viel oder wenig ist, mag jeder für sich selbst entscheiden (1).

Übrigens ist auch bekannt, dass ein Placebo mit Ansage genauso gut funktionieren kann wie die Behauptung, ein wirksames Medikament zu verabreichen (obwohl es nur ein Placebo ist). In einer Studie mussten 3 Gruppen von Probanden ihren Arm auf eine Wärmeplatte mit ansteigender Temperatur legen. Sobald es unerträglich wurde, durften sie das Experiment stoppen und den Schmerz mit einer Creme lindern. Diese Creme war in allen 3 Gruppen dieselbe und frei von Schmerzmitteln. In der ersten Gruppe wurde sie trotzdem als schmerzstillende Lidocainsalbe beschriftet. Die beiden anderen Gruppen erhielten Tuben mit der Aufschrift «Placebo». Während man den Teilnehmern in einer dieser beiden Gruppen zusätzlich ausführlich erklärte, dass Placebos durchaus wirken könnten, drückte man den Teilnehmern in der dritten Gruppe die Placebocreme kommentarlos in die Hand. Das Resultat: Die vermeintliche Lidocainsalbe sowie die Placebocreme mit Erklärung halfen etwa gleich gut und deutlich besser als dieselbe Creme in der Gruppe, die man nicht über das segensreiche Potenzial von Placebos informiert hatte (2).

Fazit: Placebos wirken, wenn man die Patienten von deren Wirksamkeit überzeugen kann. Ob das nun, wie in früheren Zeiten, eine fromme Lüge ist oder, wie heutzutage, ein längeres Aufklärungs- und Motivationsgespräch, spielt für die gewünschte Wirkung keine Rolle. Der Schlüssel zum Erfolg ist die gelungene Kommunikation, sodass es letztlich wohl doch einmal mehr auf die Droge «Arzt» ankommt. ▲

Renate Bonifer

1. Nurko S et al.: Effect of open-label placebo on children and adolescents with functional abdominal pain or irritable bowel syndrome. A randomized clinical trial. *JAMA Pediatr.* 2022; online first Jan 31, 2022.
2. Locher C et al.: Is the rationale more important than deception? A randomized controlled trial of open-label placebo analgesia. *Pain.* 2017;158(12):2320-2328.