

Placebo-Wirkung: Immer dieselbe Effekthascherei?

In den letzten Jahren sind viele Verfahren der sogenannten Alternativmedizin als unwirksam entlarvt worden. Dennoch halten viele Behandler an nachweislich unwirksamen Verfahren fest, weil sie den Placebo-Effekt nutzen wollen. Doch der erzeugte Effekt ist nicht immer derselbe und verdient folglich eine systematische Betrachtung.

Für die Motive, wirkungslose Verfahren chronisch kranken Menschen als sogenannte Alternativmedizin zu verkaufen, gibt es plausible Erklärungsmodelle. Ich habe die Motivlage der Anbieterseite beschrieben und die Anbieter in verblendete Selbsttäuscher und Geschäftstüchtige eingeteilt [1, 2]. Beide Gruppen teilen sich die Vorliebe für ein gewünschtes Ziel, haben ein gemeinsames Anliegen und gehen nach dem „Ich werde gefallen!“, nach dem Placebo-Effekt. Sowohl der verblendete Selbsttäuscher als auch der Geschäftstüchtige sind also beide Effekthascher im originären Sinne. Allerdings ist der Placebo-Effekt, der von einem verblendeten Selbsttäuscher induziert wird, völlig anders zu bewerten, als die von dem Geschäftstüchtigen induzierte Variante.

Der benigne Placebo-Effekt – mit Suggestion unterwegs

Betrachten wir zunächst die gutartige Form, ich nenne ihn den *benignen Placebo-Effekt*. Die treibende Kraft, die einen benignen Placebo-Effekt zum

Ziel hat, ist die Suggestion. Die Gruppe der verblendeten Selbsttäuscher verwendet die Suggestion als Werkzeug, um zum Ziel zu gelangen. Dies gelingt gut, solange die treibende Kraft auf ein gehöriges Maß an Suggestibilität trifft. Patienten, die kein ausreichendes Maß an Suggestibilität besitzen, kann hingegen auch der naivste Selbsttäuscher nicht erreichen.

Beim Versagen der Therapie sind die Folgen harmlos. Es werden keine Schamgefühle induziert und nach der Feststellung „Wir haben es wenigstens versucht“ kann sich der Patient ohne Übermaß an eigener Enttäuschung und ohne Gesichtsverlust auf ein neues Verfahren konzentrieren.

Der maligne Placebo-Effekt – mit Manipulation unterwegs

Die weniger erfreuliche Form des Placebo-Effektes nenne ich den *malignen Placebo-Effekt*. Die treibende Kraft ist hier nicht die Suggestion, sondern in erster Linie die Manipulation, der sich die Gruppe der Geschäftstüchtigen als Werkzeug bedient. Beispielsweise werden Ängste benutzt, um ein Verfahren besser anzudienen. Hoffnungen werden missbraucht, um zu verkaufen. Ein durch Manipulationstechniken induzierter Placebo-Effekt ist aus meiner Sicht daher völlig anders zu bewerten, weil sowohl die Motivlage des Anbieters als auch die durch die Manipulation beim Patienten hervorgerufenen Folgeerscheinungen völlig andere

sind. Die Bereitschaft, sich manipulieren zu lassen, ist stark vom Grad der Verzweiflung abhängig. Tumorkranke zeigen ebenso wie depressive Patienten häufig ein großes Maß an Verzweiflung und demzufolge ein hohes Maß an Bereitschaft, ein „alternatives“ Medikament auszuprobieren. Der „letzte Strohhalm“ soll Halt bieten. Die bei Versagen der Therapie entstehenden Folgen, unterscheiden sich grundlegend von den Folgen eines benignen Placebos. Es können negative Gefühle erzeugt werden. Gefühle des eigenen Versagens, die bei Tumorpatienten ohnehin schon häufig zu beobachten sind, können verstärkt werden. Massive Schamgefühle können entstehen, wenn die Patienten erkennen, dass sie dem Typus des Geschäftstüchtigen „auf den Leim gegangen“ sind. Dabei dominieren Gefühle des Verrats und der Ohnmacht – beides stark negativ aufgeladene Gefühle, die den Anforderungen an einer positiv besetzten Gefühlslage für die Heilung diametral entgegen stehen. □

Dr. Hans-Werner Bertelsen,
Bremen

Literatur

- 1 Bertelsen HW. Die Attraktivität „ganzheitlicher“ Zahnmedizin, Teil 2. *Skeptiker* 2013;3
- 2 Bertelsen HW. Selbsttäuscher und Geschäftemacher. *Profil-Wissen*, 19.3.2014