

## Placebo gegen Parkinson: Die Macht der positiven Gedanken

**19. März 2015 – Patienten erwarten von einem teuren Medikament eine bessere Wirkung als von einem billigen. Tatsächlich steigert diese Erwartung den Behandlungserfolg. Diesen Zusammenhang belegt eine Pilotstudie mit Parkinson-Patienten, bei der allerdings keine echten Medikamente verabreicht wurden, sondern lediglich Scheinmedikamente (Placebos). „Diese Studie ist sehr bedeutsam für die medizinische Praxis“, erklärt Professor Ulrike Bingel von der Deutschen Gesellschaft für Neurologie (DGN). „Es geht hier aber nicht um billig versus teuer. Vielmehr zeigt die Studie, dass nicht allein die verordnete Arznei heilt. Ärzte können den Behandlungserfolg durch Information und Kommunikation positiv beeinflussen“, so die Placebo-Expertin aus Essen.**

In der Studie, die in der Fachzeitschrift *Neurology* veröffentlicht wurde, hatten zwölf Patienten im mittleren bis fortgeschrittenen Stadium der Parkinson-Krankheit jeweils eine Kochsalzlösung injiziert bekommen. Während man der einen Hälfte der freiwilligen Studienteilnehmer sagte, ihr Medikament würde 1500 Dollar kosten und damit entsprechende Erwartungen weckte, bekamen die anderen Patienten angeblich eine nur 100 Dollar teure Injektion.

„Obwohl beide Placebos die motorischen Funktionen verbesserten, war der Nutzen größer, wenn die Patienten zuerst das teure Scheinmedikament bekamen“, berichten die Wissenschaftler um Dr. Alberto J. Espay vom Neurowissenschaftlichen Institut der Universität Cincinnati (USA). Im Vergleich zum echten Standardwirkstoff Levodopa schnitten beide Placebos zwar schlechter ab. Die Überlegenheit von „teurem“ gegenüber „billigem“ Placebo war jedoch ähnlich groß wie die Überlegenheit von Levodopa gegenüber dem teuren Placebo.

### **Placebo verbessert Beweglichkeit und Hirnaktivität**

Unter dem angeblich teuren Placebo hatten sich die motorischen Fähigkeiten der Patienten gemäß der Bewertungsskala UPDRS-III um 28 Prozent verbessert, unter dem angeblich billigeren Scheinmedikament um nur 13 Prozent. Die ebenfalls in der Studie angefertigten Bilder der Hirnaktivität – gemessen mithilfe der funktionellen Kernspinresonanz – zeigten für beide Placebo-Injektionen sogar ähnliche Effekte wie für den echten Parkinson-Wirkstoff Levodopa.

„Die Fallzahl war sehr klein, daher sind die Befunde aus der Bildgebung mit Vorsicht zu interpretieren“, gibt Professor Bingel zu bedenken. „Gleichzeitig wurden jedoch auch die Auswirkungen auf die Beweglichkeit bestimmt – und die Messwerte bestätigen erneut den Einfluss positiver Erwartungen auf den Therapieerfolg. Dem Placebo-Effekt liegen messbare körperliche Vorgänge zugrunde. Bei manchen Therapien ist der Placebo-Effekt sogar noch größer als der Effekt

durch das echte Medikament. Leider wird dieses große Potenzial in der klinischen Anwendung viel zu wenig beachtet“, so Bingel.

### **Teure Arzneien wecken positive Erwartungen**

Weil Espay und Kollegen die freiwilligen Studienteilnehmer für ihr Experiment täuschen mussten, hatte eine Ethikkommission strenge Vorgaben gemacht, um Nachteile für die Patienten auszuschließen. Als man ihnen nach Abschluss des Experiments die Wahrheit sagte, berichteten acht der Teilnehmer, dass sie wirklich größere Erwartungen an die teure Arznei gehabt hatten. Tatsächlich waren in dieser Gruppe sehr deutliche Besserungen zu verzeichnen. Bei den anderen vier Teilnehmern dagegen, die keinen Unterschied zwischen teuren und billigen Arzneien erwartet hatten, registrierten die Forscher kaum positive Auswirkungen.

### **Motivation kann heilen helfen**

Professor Bingel geht davon aus, dass die Schlussfolgerung der Studie nicht nur für Parkinson-Patienten gilt, sondern für andere Therapien verallgemeinert werden kann. Aus der Forschung an Nachahmerpräparaten (Generika) sei bereits bekannt, dass Erwartungseffekte eine große Rolle spielen. In einer anderen Studie mit einem Allergiemittel habe man festgestellt, dass dessen Wirksamkeit ebenfalls durch gezielte positive Botschaften verstärkt wurde.

Wichtiger als der Preis eines Medikaments ist der Einfluss des Arztes: „Die Ergebnisse dürfen nicht fälschlich als Argument für den Einsatz teurer Medikamente interpretiert werden“, stellt Bingel klar. „Vielmehr ist es eine wesentliche Aufgabe für uns als Ärzte, die Erwartungen unserer Patienten an eine Therapie durch gezielte und individuell angepasste Kommunikation positiv zu beeinflussen“, schlussfolgert die Neurologin.

### **Quellen**

[Espay AJ, et al: Placebo effect of medication cost in Parkinson disease: A randomized double-blind study. \*Neurology\*. 2015 Feb 24;84\(8\):794-802](#)

[LeWitt PA, et al: The pharmacodynamics of placebo: expectation effects of price as a proxy for efficacy. \*Neurology\*, 2015 Feb 24;84\(8\):766-7](#)

### **Fachlicher Kontakt bei Rückfragen**

#### **Prof. Dr. med. Ulrike Bingel**

Lehrstuhl für Funktionelle Bildgebung

Klinik für Neurologie

Universitätsklinikum Essen

Hufelandstr. 55, 45147 Essen

Tel.: +49 (0) 201-723 2401

Fax: +49 (0) 201-723 6882

E-Mail: [ulrike.bingel@uk-essen.de](mailto:ulrike.bingel@uk-essen.de)

**Pressestelle der Deutschen Gesellschaft für Neurologie**

Tel.: +49 (0)89 46148622, Fax: +49 (0)89 46148625, E-Mail: [presse@dgn.org](mailto:presse@dgn.org)  
Pressesprecher: Prof. Dr. med. Hans-Christoph Diener, Essen

**Die Deutsche Gesellschaft für Neurologie e.V. (DGN)**

sieht sich als neurologische Fachgesellschaft in der gesellschaftlichen Verantwortung, mit ihren mehr als 7700 Mitgliedern die neurologische Krankenversorgung in Deutschland zu sichern. Dafür fördert die DGN Wissenschaft und Forschung sowie Lehre, Fort- und Weiterbildung in der Neurologie. Sie beteiligt sich an der gesundheitspolitischen Diskussion. Die DGN wurde im Jahr 1907 in Dresden gegründet. Sitz der Geschäftsstelle ist seit 2008 die Bundeshauptstadt Berlin.  
[www.dgn.org](http://www.dgn.org)

1. Vorsitzender: Prof. Dr. med. Ralf Gold
  2. Vorsitzender: Prof. Dr. med. Martin Grond
  3. Vorsitzender: Prof. Dr. med. Gereon R. Fink
- Geschäftsführer: Dr. rer. nat. Thomas Thiekötter

**Geschäftsstelle**

Reinhardtstr. 27 C, 10117 Berlin, Tel.: +49 (0) 30 531437930, E-Mail: [info@dgn.org](mailto:info@dgn.org)