

Nocebo (oder Placebo) im Case Management

Nocebo¹ ist ein junger Wissenschaftszweig der Medizin. Magnus Heier, Neurologe aus dem Ruhrgebiet, hat mit seinem Buch „Nocebo: Wers glaubt, wird krank“² ein Grundlagenwerk geschaffen. Am 9. Februar 2012 trafen sich an der Universität Zürich Forscher, um sich – vereinfacht formuliert – über Wirkzusammenhänge auszutauschen, die über die gängigen Schemata von Ursache-Wirkung hinaus gehen. U.a. befasste sich „Puls“³ mit den Ergebnissen. Etwas salopp kann man zusammenfassen: Wirksam ist alles, was Wirkung erzeugt.

Im Case Management (CM) von Hochkomplexfällen stellen sich oft Fragen, die über einfache Zusammenhänge von Ursache und Wirkung hinaus gehen. CM wird häufig dann installiert, wenn eine Einschränkung oder Erkrankung chronisch zu werden droht oder chronisch geworden ist. Ein anderer Grund kann sein, dass die Komplexität der Störungsbilder und / oder der involvierten Systeme so gross ist, dass ‚das Ganze koordiniert werden muss‘.

Ein CM-Klienten erzählte: „Ich hatte wiederholt gelegentliche Krankheitsabsenzen, war mir aber sicher, dass ich den Rank schon finden würde. (...) Als ein Case Manager der Versicherung⁴ mich anrief, dachte ich erstmals: Jetzt bin ich wohl ernsthaft krank. (...)“ Einige Wochen später liess er sich in eine Klinik einweisen. In seiner Nachbetrachtung hat ihn der Aufenthalt in der Klinik „erst richtig krank gemacht“: Nach einem Monat stationärer Behandlung fühlte er sich völlig unfähig, zur Arbeit zurück zu kehren.

In diesem Fall kann von einem Nocebo-Effekt gesprochen werden. Aus medizinischer Sicht entwickelt sich dieser dann, wenn Menschen andauernde Stress- und Angstzustände haben und der Körper als Reaktion eine grosse Menge der Hormone Adrenalin und Cortisol freisetzt. Deren Erhöhung über einen längeren Zeitraum schwächt das Immunsystem, was sich stark in Müdigkeit und Antriebslosigkeit äussern kann. Auch besteht eine erhöhte Anfälligkeit für Infektions- und andere Erkrankungen.

Niemand weiss, ob sich der betreffende Fall anders entwickelt hätte, wenn das CM besser eingeleitet worden wäre. Vielleicht wäre dem Klienten die ‚Ehrenrunde‘ über die Klinik so oder so nicht erspart geblieben. Dennoch müssen sich alle Akteure bewusst sein, dass jede Intervention Wirkung erzeugt und Impulse liefert. Diese beeinflussen (u.U. wesentlich) mit, in welche Richtung sich der Prozess entwickelt. So kann man ohne es zu wollen – in Anlehnung an Goethes Dr. Faust – zwar das Gute wollen und doch nur das Schlechte schaffen.

Ein anderer Klient berichtete: „Die Versicherung⁵ rief mich an und sagte, dass ein Case Manager sich bei mir melden wird, der mich unterstützen wird, wenn ich dies wünsche. (...) Da fühlte ich mich ernst genommen. (...) Ich war gespannt auf die erste Sitzung (...)“ Beim Abschluss des CMs drückte er seine Dankbarkeit gegenüber der Versicherung aus, die ihm das CM ermöglichte und äusserte, dass er ohne dieses heute nicht da stehen würde, wo er ist.

Der oben zitierte Patient hatte chronische Rückenbeschwerden. Diesbezüglich sagt der eingangs erwähnte Neurologe Heier in seiner Studie: „Menschen können mit einer aus radiologischer Sicht kaputten Wirbelsäule völlig schmerzfrei durch Leben gehen. Andere leiden mit einem jungfräulichen Rücken Höllenqualen.“⁶ Nach Heiers Erfahrung, machen „häufig erst die Bilder⁷ den Patienten krank.“

¹ Nocebo kommt vom Lateinischen „Ich werde schaden“. Der Effekt beruht auf der (negativen) Erwartungshaltung der Patienten. Ein Nocebo-Paradefall wurde 2007 veröffentlicht: Ein Proband aus einer Medikamentenstudie nahm (von den Forschern unbeabsichtigt) eine Überdosis Antidepressiva ein und wurde in kritischem Zustand auf eine Intensivstation eingeliefert. Nachdem er aufgeklärt wurde, dass er zur Kontrollgruppe gehöre und lediglich Placebo eingenommen habe, verschwanden die Symptome innert kurzer Zeit.

² S. Hirzel Verlag GmbH & Co 2011

³ Sendung Schweizer Fernsehen (14.04.2012)

⁴ in diesem Fall ein Case Manager vom Krankentaggeld-Versicherer

⁵ ein Fachspezialist des Rentenversicherers leitete ein externes Case Management ein

⁶ Zitat aus Beobachter 3/2012 (Seite 36).

⁷ Heier meint Röntgen und MRI, aber auch Bilder, die über die Diagnosen vermittelt oder wachgerufen werden.

In der Schweiz wird Menschen mit Einschränkungen bisweilen unbedarft ‚Rentenbegehrlichkeit‘ unterstellt. Bei dieser Einschätzung müssten auch die Erkenntnisse aus der Nocebo-Forschung einfließen: Ein Bild oder ein Gefühl kann sich im Patienten festsetzen und ihn krank machen. Eine falsche Zuschreibung ‚Scheininvalid‘ kann den Nocebo-Effekt potenzieren und den Patienten noch stärker in die Spirale der Chronifizierung treiben.

Beim als Zweiten beschriebenen ca. 50-jährigen Klienten wurde im CM thematisiert, dass seine Rückenschmerzen vielleicht auch als Indikator für Fehlbelastungen im Leben überhaupt betrachtet werden könnten. Über das beiläufige Reflektieren seiner Lebensgeschichte und in Dreiergesprächen mit seiner Lebenspartnerin kam Bewegung in den Prozess. Er entschied sich unvermittelt für eine so von allen unerwartete berufliche Neuorientierung. Nach der Berufsabklärung absolvierte er eine Ausbildung, in der er auch (leichtere) Lasten heben muss. Trotzdem sind die Rückenschmerzen kein Thema mehr!

In diesem Fall kann von Placebo⁸ gesprochen werden: Der Mann hat eine Arbeit gefunden, die seine Existenz sichert und die dem letzten Abschnitt im Arbeitsleben Sinn verleiht. Diese ‚Medizin‘ liess ihn gesunden. Heier stellt den Zusammenhang zwischen Nocebo / Placebo und Voodoo-Zauber her. Auf das CM übertragen kann man sagen, dass jeder Begegnung (oder mit ein Zauber inne wohnt“. CM kann und soll die Chance bieten zu einem Neuanfang, zu einer neuen Sicht, zu einer neuen Ausrichtung. Je positiver der Case Manager dem Klienten erscheint, desto grösser sind die Chancen für eine erfolgreiche Wiedereingliederung. Im Umkehrschluss bedeutet dies: Wenn der Klient negative Gefühle zum CM entwickelt, entfaltet sich der Nocebo-Effekt.

Es entscheidet sich häufig bereits im Erstgespräch, ob ein CM erfolgreich sein wird oder nicht: Placebo oder Nocebo? Dieser Erfolg gründet mehr auf der „Chemie“ zwischen Case Manager und Klient, auf Sympathie oder auf einem Grundgefühl von Vertrauen als auf dem Werkzeugkasten des Case Managers. Vertrauen entsteht nachhaltig über ein gutes intuitives und systematisch-rationales Fallverständnis gepaart mit der Fähigkeit des Case Managers entlang der Fallstruktur „in Berührung“ mit dem Klienten zu kommen.

V.a. beim Einstieg hat der externe, unabhängige und neutrale Case Manager einen gewissen Vorteil gegenüber seinen Kollegen aus der Versicherung. Letztere stehen qua Funktion erst einmal unter ‚Generalverdacht‘. „Die wollen doch nur ihre Leistungen kürzen“, klagen Versicherte bisweilen, wenn sie von einem CM enttäuscht wurden. Dass auch Versicherungs-CMs erfolgreich sein können, wird nicht bestritten. Aber die Schwelle zum Entfachen des ‚Placebo-Effekts‘ ist höher, die Kontaktaufnahme und das Aufbauen einer Vertrauensbasis umso anspruchsvoller.

Erste Weichen zu einem positiven Erstgespräch werden noch früher gestellt: Die Art und Weise, wie eine Versicherung ihren Versicherten das CM anpreist oder eben ‚aufbrummt‘, kann match-entscheidend sein. Dieser allererste Kontakt setzt erste Impulse in Richtung Sympathie (Placebo) oder Antipathie (Nocebo), der Case Manager kann entweder auf der positiven Welle ‚surfen‘ oder muss versuchen, die negative Energie zu korrigieren. Auch kann die Stimme oder die Stimmung des Case Managers beim ersten Anruf Empfindungen wach rufen, die massgeblich zu Sympathie oder Antipathie hervorrufen, womit – teils ungewollt – wichtige Weichenstellungen geschehen.

Das Resultat des CMs ist also mehr als die Summe der Einzelleistungen aller Involvierter. Es handelt sich um ein Teamwork im weitesten Sinn: Vertrauen und Compliance entstehen in dem Mass, in dem der Case Manager ‚gut überkommt‘ oder gut vermittelt resp. angepriesen wird. Dies stellt die zentrale Grundlage dar zur Aktivierung der Selbstheilungskräfte, zur Anregung des Autonomiepotenzials und damit zu einer gelungenen Wiedereingliederung.

⁸ Placebo vom Lateinischen „Ich werde gefallen“. Der Effekt beruht auf der (positiven) Erwartungshaltung der Patienten.