



Hjärnans lustcentrum visade hög aktivitet, mätt med fMRI, när försökspersonerna trodde att de drack dyrt vin. Bilden: »The Good Bottle, wine merchants sign«, 1700-tal.

Foto: Bridgeman Art Library/IBL

Priset påverkar upplevelsen av vin

Att prissättning av vin högst påtagligt påverkar lustupplevelsen av att dricka det är något många kanske anat men få lär vilja tro gäller dem själva. Nu har ämnet belysts i en amerikansk studie presenterad i tidskriften *Proceedings of the National Academy of Sciences*.

Forskarna har låtit 20 individer dricka av tre olika sorters vin. Blodflödet i hjärnan mättes med funktionell magnetkamera (fMRI), där man tittade på aktiviteten i områdena kopplade till lustkänsla. Därtill fick deltagarna uppge deras subjektiva upplevelse av vinet. De tre vinerna, samtliga av typen Cabernet Sauvignon, kostade 90, respektive 10 och 5 dollar.

Testdeltagarna gavs felaktig information att de testade fem olika viner. Vinet för 90 dollar tappades i olika flaskor och uppgavs vara två viner som kostade 10 dollar och 90 dollar trots att det alltså rörde sig om samma vin. Vinet för 5 dollar tappades i två flaskor, och information gavs om att det kostade 5 respektive 45 dollar. Slutligen gavs vinet som kostade 10 dollar, och då uppgavs att det kostade just 10 dollar.

Individerna tyckte att viner de trodde var dyrare smakade bättre och lurades av

Mekanisk tarmrengöring vid rektalcancerkirurgi: oklart läge

Mekanisk tarmrengöring vid kolorektal kirurgi infördes efter det förra sekelskiftet och har i kombination med senare introducerad antibiotikaproylax ansetts utgöra en grundval för de förbättrade resultaten vid kolorektal kirurgi under 1900-talet.

Emellertid har peroralt given mekanisk tarmrengöring ifrågasatts under senare år, inte minst då den är krävande för patienten, och ett antal randomiserade studier har inte kunnat påvisa att mekanisk tarmrengöring vid kolonkirurgi innebär någon vinst för patienten.

För rektalkirurgi, som är behäftad med högre morbiditet än kolonkirurgi, saknas emellertid konklusiva data avseende mekanisk tarmrengöring. Detta är bakgrunden till en fransk studie av Bretagnol och medarbetare.

I studien ingick 113 patienter som opererades för rektalcancer med låg främre resektion av rektum, dvs med bevarad tarmkontinuitet, under en femårsperiod. De 61 först opererade erhöll mekanisk tarmrengöring och jämfördes med 52 härefter opererade utan mekanisk tarmrengöring (varav 27 opererades laparoskopiskt). Patientgrupperna var i övrigt jämförbara med avseende på tumörbiologi, strålning, kön, ålder, BMI, operationsdata och avlastande stomi.

Studien visade att patienter som inte erhöll mekanisk tarmrengöring hade lägre

morbiditet (31 procent mot 51 procent; $P=0,036$) och kortare vårdtid (10 mot 12 dagar; $P=0,022$). Det förelåg dock ingen skillnad i allvarliga komplikationer.

Författarnas konklusion är att låg främre resektion av rektum utan mekanisk tarmrengöring kan innebära lägre morbiditet men att dessa resultat bör konfirmeras av en randomiserad studie.

Denna retrospektiva singelcenterstudie är ett intressant inlägg i debatten om mekanisk tarmrengöring vid rektalcancerkirurgi. Författarnas viktigaste konklusion är att en randomiserad studie är nödvändig. En sådan randomiserad studie ska vara av tillräcklig storlek, multicentrisk och bör inkludera stratifiering för avlastande stomi.

Peter Matthiessen

överläkare, ackrediterad kolorektalkirurg, med dr, kirurgiska kliniken, Universitetssjukhuset i Örebro

Bretagnol F, et al. Rectal cancer surgery without mechanical bowel preparation. *Br J Surg*. 2007;94(10):1266-71.

»I studien ingick 113 patienter som opererades för rektalcancer med låg främre resektion av rektum, dvs med bevarad tarmkontinuitet, under en femårsperiod.«

billiga viner vilka märkts som dyrare. MR-undersökningen visade att aktiviteten (mätt som blodflödet) i orbitofrontala kortex, ett område involverat i lustkänsla, var högre i områdena när individerna trodde att vinet var dyrt – detta alltså oavsett om det i själva verket var det.

Att dyrast inte per automatik är godast visas också av ett blindtest av de tre vinerna, där deltagarna fick uppge vilket de tyckte smakade bäst. Där visade det sig att studiedeltagarna överlag tyckte att vinet som kostade 5 dollar var godast.

Författarna poängterar att studiedeltagarna inte är att betrakta som några vinkonässörer och tror att vinspecialister förmodligen är svårare att lura. Men undersökningen visar att marknadsföring och prissättning kan ha neurala representationer i uppfattning av välbefinnande och vällust. Prisuppfattningens effekt på lustupplevelsen av vinet kan dock vara beroende av om individen betalt själv för det som konsumeras.

I det aktuella fallet bjöds studiedeltagarna på vinet och slapp alltså betala för det. Kanske är det så att lustupplevelsen av att dricka något dyrt blir större om man själv inte betalt för det, spekulerar författarna. Eller, utan omskrivningar, kanske är det så att gratis är godast?

Anders Hansen

läkare, frilansjournalist
anders.hansen@sciencecap.se

Proc Natl Acad Sci U S A. 2008;105:1050-4.