

Descubren que ocasiona el cansancio mental

La ‘fatiga de decisión’ es un estado de agotamiento mental que se produce como resultado de la gran cantidad de asuntos sobre los que una persona debe resolver diariamente. Los efectos psicológicos de esa peculiar fatiga pueden derivar en dificultades para tomar decisiones correctas, lo que va desde hacer compras impulsivas hasta desarrollar comportamientos de evasión.

En un intento por comprender los mecanismos biológicos involucrados en el asunto, un grupo de investigadores franceses encontró que ese estado de sobrecarga mental está asociado con la acumulación de un neurotransmisor, denominado glutamato, en la corteza prefrontal lateral. Esa región del cerebro está involucrada en el control y la toma de decisiones basadas en la cognición.

¿Cómo se produce la fatiga de decisión?

Al momento de tomar una decisión, parte del cerebro envía una señal eléctrica a través de las neuronas hacia las regiones involucradas. Para enviarla, las neuronas utilizan diversas sustancias, entre las que destaca el glutamato.

Ahora se descubrió que después de la toma de decisión, el glutamato se acumula en la corteza prefrontal lateral, lo que obstaculiza el correcto funcionamiento de esa región cerebral. Los niveles de esa sustancia se incrementan a lo largo del día cuando aumenta el número de decisiones.

Tras realizar una serie de experimentos, los científicos apuntaron que la cantidad de tareas por determinar era la causante de la fatiga de decisión, que lleva a las personas a sentirse cansadas todo el tiempo.

Simultáneamente, observaron que los participantes que realizaban tareas complejas mostraban también otros signos de cansancio, como la dilatación de las pupilas. Los investigadores confirmaron que el sueño puede contribuir a reequilibrar los niveles de glutamato en el cerebro.

Otras consecuencias

De otro lado, diversos estudios confirman los efectos de la

fatiga de decisión en nuestros juicios. En una investigación se encontró evidencia de que las personas suelen tomar decisiones más racionales en las primeras horas de la mañana, mientras que la tarde es proclive para decisiones equivocadas. En otro estudio se descubrió que las personas eran más propensas a realizar compras impulsivas durante la tarde.

Con información de [RT Actualidad](#)