

Dois especialistas em doenças cardíacas concluíram que a tensão provocada pela necessidade de *vencer na vida* a todo custo pode levá-lo à morte

Sua carreira pode ser mortal

PATRICK YOUNG

JÁ NOTOU que você: Está sempre atrasado, no que deve fazer, e que está sempre tentando fazer mais coisas em menos tempo do que devia?

- Fica muito irritado quando não consegue uma mesa num restaurante rapidamente, ou quando o avião atrasa, ou quando verifica que o tráfego está engarrafado?

- É tão competitivo que fica nervoso quando uma criança o derrota num jogo?

- Range os dentes enquanto pensa ou brande os punhos durante uma conversa normal?

Se isso lhe parece normal, saiba que uma pesquisa realizada pelo Hospital e Centro Médico de Mount Zion, de São Francisco, prova que você é um sério candidato ao enfarte. Durante 15 anos, os Drs. Meyer Friedman e Ray Rosenman — diretor e dire-

tor-associado do Harold Brunn Institute do Mount Zion — vêm estudando as relações entre a personalidade e o enfarte. Concluíram que as características da personalidade são um fator fundamental nos ataques de coração — mais importantes do que a obesidade, do que a pressão alta e até do que o fumo.

Os dois cardiologistas classificaram as pessoas, baseados nas características de suas personalidades, num «Tipo A» (as que sofrem o maior risco) e num «Tipo B», de menor perigo. Diz Friedman: «Pelo menos 90% de todos os pacientes de enfarte com menos de 60 anos apresentaram um padrão de comportamento Tipo A.» Isto significa que o enfarte envolve fatores psicológicos, sociais e ambientais, e que estes fatores vinham sendo mal estudados até agora. «Os médicos deveriam obser-

var o paciente, do mesmo modo como o fazem com o seu colesterol», dizem os dois pesquisadores.

Muitos dos pacientes estudados são uma combinação dos Tipos A e B; quanto mais um indivíduo é do Tipo A, mais risco corre. Até recentemente as mulheres se enquadravam mais no Tipo B. «Pela tradição, elas não estão enquadradas num meio sócio-econômico que as obrigue à pressa e à tensão», explica Friedman, mas, com a transformação da sociedade, o papel da mulher e a sua recente luta pela libertação têm produzido um aumento no índice de enfartes entre as mulheres.

A tese de que determinado modo de viver e suas tensões são causadores de enfarte não é universalmente aceita, mas ganha um número cada vez maior de adeptos, à medida que outros pesquisadores vêm confirmando as descobertas estatísticas ou bio-químicas do Mount Zion.

Friedman e Rosenman começaram a se interessar pelos padrões de personalidade na década de 1950, quando pesquisavam sobre o papel do colesterol no enfarte. Com a ajuda de uma agremiação feminina, tentaram determinar se as taxas mais altas de enfarte nos homens aconteciam porque sua alimentação era diferente da de suas mulheres. O estudo provou que na alimentação e no sangue eram basicamente os mesmos. A presidenta do clube então sugeriu que os dois médicos passassem a estudar o que realmente estava matando os homens: a maneira pela qual eles se comportavam.

Em 1960, a dupla investigou 3.524 voluntários masculinos, entre 39 e 59 anos, e classificou-os em tipos de personalidades. Uns três mil voluntários foram estudados em períodos que chegaram a durar oito anos e meio. Entre eles, descobriu-se que os do Tipo A tinham o dobro de enfartes do que os do Tipo B. Mais ainda: os pesquisadores concluíram que um enfarte do Tipo A pode ser duas vezes mais fatal; é que os do Tipo A que sobreviveram a um enfarte têm muito mais chances de sofrer um segundo. Ainda mais surpreendente foi que alguns indivíduos do Tipo A que nunca haviam fumado um cigarro tinham praticamente a mesma taxa de possibilidades do fumante do Tipo B.

Os pesquisadores usam entrevistas especiais para ajudá-los a classificar os tipos de personalidades, mas descobriram cedo que a maneira pela qual as perguntas são respondidas (o tom de voz, o volume, os movimentos físicos, a expressão facial) é uma resposta melhor do que a própria *resposta*. A clássica personalidade do Tipo A (o indivíduo que está sofrendo um sério risco) é habitualmente impaciente, sempre sob tensão; a pessoa acha que não tem tempo para nada. Seus movimentos corporais são bruscos. Fala de maneira explosiva e apressada, e seu corpo sempre parece tenso — nunca relaxado. Está freqüentemente obcecada por números (de objetos que vendeu, de artigos que escreveu, de papéis que preencheu) e é propensa a manifestar grande agressi-

vidade verbal, mesmo a respeito de parentes e até de alguns amigos.

«As duas características do comportamento do Tipo A são a *pressa doentia* e a *agressividade gratuita*», dizem os pesquisadores. Alguns indivíduos parecem estar empenhados no que eles chamam de «uma luta crônica e contínua». Se esse ritmo não for afrouxado, de pouco adiantará alterar os hábitos alimentares, de fumo ou de exercício do paciente. O padrão de comportamento é mais um estado de espírito do que uma forma de vida. «Há inúmeros casos de Tipo A entre os choferes de caminhão», observa Friedman.

As pessoas do Tipo B, por definição, têm personalidades que são o oposto das do Tipo A. Isto não significa que as pessoas do Tipo B sejam incapazes de trabalhar duro e realizar coisas, ou de galgar posições. Na realidade, elas geralmente se tornam melhores executivos porque não se apressam, não fazem julgamentos ou decisões arriscadas, nem antagonizam os seus subordinados. «O Tipo B sabe de sua capacidade e limitações», diz Friedman. «O Tipo A, não — e tem raiva de quem sabe.»

Os de Tipo A abundam entre advogados criminais, artistas de televisão, vendedores ambulantes, corretores profissionais e repórteres de jornais. Parece haver mais indivíduos de Tipo B entre juristas, funcionários públicos e contadores.

Os pesquisadores do Mount Zion não sabem dizer precisamente o que produz uma personalidade Ti-

po A, mas suspeitam que as expectativas paternas e sociais desempenhem um papel importante. Quase todos os pais esperam que os filhos vençam na vida; por isso os encorajam, ou até mesmo forçam, a competir, dentro e fora da escola. (Os psiquiatras afirmam que algumas pessoas passam a vida toda tentando concretizar as expectativas exageradas que seus pais lhes instilaram em crianças.) A sociedade ocidental inegavelmente encoraja o comportamento de Tipo A, ao oferecer recompensas especiais àqueles que sabem pensar, realizar coisas, comunicar-se e conduzir seus negócios mais rápida e intensivamente do que os outros.

«Para muitos, a tensão se torna quase insuportável», diz o Dr. Friedman. «Todo mundo está vendendo o seu tempo por dinheiro e pelas coisas boas que o dinheiro compra. Muitos policiais responsáveis por prisioneiros em liberdade condicional disseram-me que têm de reaclimatar esses prisioneiros ao incrível ritmo da sociedade atual, antes de soltá-los.»

O comportamento Tipo A é uma manifestação externa das nossas tensões e desejos interiores, mas a equipe do Mount Zion descobriu também que as tensões que afligem o Tipo A produzem importantes alterações físicas, e muitas delas podem explicar por que as pessoas do Tipo A são mais suscetíveis ao enfarte. O Tipo A tem mais colesterol; crescente norepinefrina, um elemento químico vital ao sistema nervoso; crescente ACTH, um hormônio que

