

ESTEREOTIPOS Y CONDUCTAS EN RELACIÓN AL TARTAMUDO

Autor: Pedro R. Rodríguez C.
Instituto de Psicología
Universidad Central de Venezuela
E-mail: prodriguez@ttmib.org

I.- INTRODUCCIÓN:

El presente trabajo forma parte de una línea de investigación que venimos desarrollando, desde hace algunos años, en el Instituto de Psicología de la Universidad Central de Venezuela y que tiene por finalidad conocer lo que hemos denominado los aspectos psicosociales de la tartamudez y cómo éstos influyen en el desarrollo y mantenimiento de la misma.

Dentro de nuestra línea de investigación sobre la tartamudez, hemos considerado de suma importancia conocer cómo las personas perciben al tartamudo, cómo lo etiquetan, qué actitudes se derivan de esta percepción y cómo esto se expresa de manera objetiva, en la interacción social.

En esta oportunidad, presentamos una pequeña parte de los resultados obtenidos en una investigación titulada "El grado de favorabilidad del estereotipo y su relación con las conductas percibidas y adoptadas delante del tartamudo".

II.- OBJETIVOS DEL ESTUDIO:

Si tomamos a los tartamudos como personas que se diferencian del grueso de la población en su manera de hablar, podríamos considerar que ellos conforman un grupo, al cual se le asignan determinados rasgos o características, que dan lugar a un estereotipo, que guarda relación con la forma de percibir, evaluar y asumir determinados comportamientos. Es por ello que el objetivo general del presente trabajo fue el determinar el estereotipo (tanto individual, como social) del tartamudo y establecer su relación con la forma cómo se perciben, se evalúan y se tiene la intención de adoptar determinados comportamientos en el momento de la interacción con ellos.

Objetivos específicos

Como objetivos específicos nos propusimos los siguientes:

- 1.- Determinar cuál es el estereotipo social, medido en términos de consenso, que tiene un determinado grupo de personas de los tartamudos.
- 2.- Determinar cuál es el estereotipo individual, medido en términos de grado de favorabilidad, que tiene un determinado grupo de personas de los tartamudos.

3.- Determinar qué comportamientos perciben, ese grupo de sujetos, como más comúnmente exhibidos por las personas delante de los tartamudos y cómo se relaciona esta percepción con el estereotipo individual.

4.- Determinar, en función del estereotipo individual, cómo se evalúan estos comportamientos.

5.- En función del estereotipo individual, conocer cuáles de estos comportamientos manifiestan adoptarían los integrantes del grupo objeto de estudio al interactuar con un tartamudo.

III.- PROCEDIMIENTO (Muestra e Instrumentos):

La muestra estuvo constituida por 273 estudiantes de la Escuela de Educación de la Universidad Central de Venezuela (UCV), en la modalidad de Estudios Universitarios Supervisados (EUS) pertenecientes cuatro núcleos situados en diferentes regiones del país (Capital, Central, Oriental y Occidental).

De estos 273 estudiantes, 36.8% eran docentes en ejercicio (Maestros sin título universitario).

El instrumento utilizado para la recolección de los datos fue un cuestionario que constaba de tres partes:

1.- Una lista de chequeo que evaluaba el estereotipo del tartamudos.

2.- Un inventario de 51 conductas que evaluaba los comportamientos más comúnmente exhibidos por los maestros delante de sus alumnos tartamudos (inventario utilizado y validado en un estudio anterior (Rodríguez, 1986) y que se presentó tres veces: En la primera, se solicitaba la opinión acerca de la frecuencia con que se creía que otras personas presentaban estos comportamientos cuando interactúan con un tartamudo. En una segunda parte, se solicitaba el grado de acuerdo o desacuerdo con esta forma de proceder y, en la tercera parte, la frecuencia con que estos comportamientos se adoptarían en caso de interactuar con un tartamudo

3.- Para finalizar, se le solicitaba al encuestado algunos datos de identificación (sexo, edad, profesión u ocupación y lugar de residencia) y que indicara si él era o se consideraba tartamudo; cuántos tartamudos había conocido; cuántos tartamudos tenía como amigos y cuántos como familiares.

IV.- RESULTADOS:

El Estereotipo Social del Tartamudo

A fin de determinar cuál era el estereotipo social del tartamudo que, de acuerdo a nuestro planteamiento teórico, lo definimos como etiquetas que son utilizadas por la mayoría de la población para caracterizar a otros, calculamos el porcentaje de atribución esperable al azar y fue a partir de allí, que consideramos que un adjetivo era elegible para formar parte del estereotipo social. La formula utilizada para calcular este por-

centaje de atribución esperable al azar fue una versión modificada de la fórmula sugerida por Sangrador (1981) quien indica que para calcular este porcentaje se utilice la siguiente fórmula (pag. 61):

$$\frac{\text{No. de sujetos} \times \text{No. de adjetivos solicitados}}{\text{No. de adjetivos propuestos}}$$

En nuestras instrucciones no se le pedía a los sujetos un determinado número de adjetivos, sólo se les indicaba que el número máximo de adjetivos que podían marcar era de 10, por lo que consideramos que sería más correcto tomar el número promedio de adjetivos marcados y no el número de adjetivos solicitados como lo sugiere Sangrador, quedando la fórmula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{No. de sujetos} \times \text{Promedio de adjetivos marcados}}{\text{No. de adjetivos propuestos}}$$

En nuestro caso, el promedio de adjetivos marcados fue 7, con lo cual, el cálculo se hizo de la siguiente manera:

$$\frac{\text{No. de sujetos} \times \text{Promedio de adjetivos marcados}}{\text{No. de adjetivos propuestos}} = \frac{273 \times 7}{69} = 27.7$$

Por lo cual, elegimos aquellos adjetivos que presentaban porcentajes de selección mayores al 28% y, como se observa en el Cuadro No.1, sólo seis de ellos (Tímidos, Nerviosos, Inseguros, Capaces, Amistosos y Colaboradores) cumplieron con este requisito. A primera vista, y de acuerdo a estos resultados, podríamos afirmar que los tartamudos son estereotipados como personas tímidas, nerviosas e inseguras, pero capaces, amistosas y colaboradoras.

Cuadro No. 1
Porcentaje de respuestas obtenidas en la
Escala de Evaluación del Estereotipo

Acomplejados	24.3	Dinámicos	16.5	Nerviosos	39.9
Adaptados	13.2	Divertidos	12.1	Neuróticos	1.8
Agitados	13.8	Dóciles	5.5	Normales	19.4
Agresivos	4.0	Emotivos	23.1	Obedientes	7.0
Alegres	16.5	Emprendedores	13.9	Positivos	9.2
Amistosos	33.3	Enfermos	11.4	Realistas	11.0
Anormales	7.0	Estúpidos	1.1	Rebeldes	4.0
Antipáticos	0.7	Éxitosos	4.8	Rechazados	26.5
Arriesgados	7.3	Extrovertidos	6.2	Reflexivos	2.2
Astutos	17.9	Flojos	1.1	Resentidos	4.8
Brutos	1.8	Fuertes	7.0	Responsables	16.5
Buenos	20.1	Inadaptados	7.0	Retrasados	2.2

Calmados	16.8	Independientes	12.8	Rígidos	1.8
Capaces	34.1	Inferiores	2.9	Saludables	15.4
Colaboradores	29.7	Insatisfechos	12.5	Satisfechos	2.2
Comunicativos	11.4	Inseguros	37.7	Seguros	6.6
Consentidos	9.2	Inteligentes	24.2	Serios	13.9
Creativos	17.9	Introversos	15.4	Sinceros	13.6
Dependientes	18.7	Locos	1.1	Simpáticos	19.0
Depresivos	12.5	Mal educados	0.7	Solitarios	20.5
Desagradables	2.2	Manipuladores	4.4	Sosegados	1.5
Desobedientes	2.9	Miedosos	20.1	Tenaces	8.8
Desvalidos	3.7	Minusválidos	4.4	Tímidos	54.6

Grado de Favorabilidad del Estereotipo

Consistentes con nuestro planteamiento de la existencia de un estereotipo individual, que puede ser medido en términos del grado de favorabilidad, decidimos trabajar nuestros datos en función de este grado de favorabilidad asociado al estereotipo individual de los sujetos integrantes de la muestra. Sangrador (op. cit) hace referencia al procedimiento propuesto por Rath y Sircar (1960) para calcular el grado de favorabilidad del estereotipo y que consiste en sumar los adjetivos favorables (positivos) y restarlos de los desfavorables (negativos), obteniéndose así una distribución del grado de favorabilidad hacia el grupo estereotipado. Éste fue el procedimiento que seguimos y nos permitió, una vez dividida la distribución en cuartiles, conformar dos grupos extremos que denominamos “Grupo de Favorabilidad Positiva (GFP)” integrado por 71 sujetos que se situaron por encima del percentil 75 y otro grupo integrado por 73 sujetos que se ubicaron por debajo del percentil 25 y al cual denominamos “Grupo de Favorabilidad Negativa (GFN)”. En el Cuadro No.2 se presenta la distribución obtenida.

Cuadro No. 2
Distribución de la Muestra en función del Grado de Favorabilidad

Gdo. de Favorabilidad	Frec.	%
-14 a -4	73	26.8
-3 a 0	70	25.7
1 a 4	59	21.5
5 a 25	71	26

Estos grupos fueron considerados como grupos contrastantes y sobre este criterio se realizaron los posteriores análisis que permitieron cumplir con parte de los objetivos propuestos.

El Inventario Conductual

En el estudio realizado en 1986, donde construimos el Inventario Conductual que utilizamos en la tercera parte del cuestionario, obtuvimos evidencia que indicaba que los

comportamientos presentados en el mismo no eran independientes entre sí. En aquella oportunidad hicimos un análisis factorial que demostró la existencia de tres patrones conductuales: Rechazo, Orientación Correctiva y Ayuda.

En esta ocasión repetimos el análisis factorial (Método de Componentes Principales y Rotación Varimax) encontrando cuatro factores perfectamente diferenciados que explican el 50.4% de la varianza. En cada factor elegimos aquellos ítems que presentaban cargas factoriales superiores a .60, obteniendo, esta vez, cuatro factores que denominamos: Abierto rechazo, Búsqueda de información para orientar al tartamudo, Orientación correctiva y Compasión. A continuación se presenta su composición y las cargas factoriales de cada uno de los ítems que los componen:

Factor 1: Abierto Rechazo

Item	Carga factorial
43. Le dicen: "Cállate, tú no sabes hablar".	.849
36. Cada vez que tartamudea lo regañan.	.815
46. Le dicen que hablar así es cosa de tontos.	.781
50. Le dicen que hablar mal es malo.	.759
51. Lo tratan como retrasado mental.	.737
37. Cada vez que tartamudea hacen un gesto de desagrado.	.729
16. Lo regañan para que hable bien.	.664

FACTOR 2: Búsqueda de información para orientar al tartamudo

Item	Carga factorial
33. Buscan consejo sobre cómo tratarlo.	.737
23. Tratan de orientarlo acerca de cómo superar el problema.	.660
41. Se informan sobre la tartamudez.	.660
29. Lo felicitan cada vez que habla bien.	.611

FACTOR 3: Orientación correctiva

Item	Carga factorial
09. Le dicen que respire hondo antes de hablar.	.708
06. Le dicen que hable más despacio.	.640
12. Le dicen que "piense" antes de hablar.	.637

FACTOR 4: Compasión

Item	Carga factorial
18. Le exigen menos que a los demás.	.741
17. Le demuestran compasión.	.702
25. Le tienen compasión.	.621
31. Tratan de no mirarlo cuando él habla.	.615

Comparación de GFP y GFN en relación a los índices comportamentales

Mediante la utilización de la U de Mann-Whitney, comparamos los grupos de alta y baja favorabilidad en relación a los índices encontrados y obtuvimos que, en relación

a la percepción de los comportamientos, no se observan diferencias significativas en los índices de rechazo, búsqueda de información y orientación correctiva. Sin embargo, notamos que en los tres, la media del rango es superior en el GFP, lo cual es indicativo de una mayor percepción de estos grupos con portamentales en otros. Donde si observamos diferencias estadísticamente significativas entre GFP y GFN es en la percepción de la compasión, donde la media del rango del GFN es superior a la del GFP, lo que nos indica que el GFN cree más que el GFP que las personas que interactúan con tartamudos presentan con mayor frecuencia este tipo de comportamiento. Véase cuadro No. 3.

En el inventario de evaluación de los comportamientos observamos que dos de los índices presentan diferencias significativas: Búsqueda de información, donde el GFP evalúa mejor este índice y Compasión, que es evaluado menos negativamente por el GFN. Véase cuadro No. 4.

Cuadro No. 3
Comparación entre GFP y GFN en relación a los índices comportamentales
Percepción de los Comportamientos

INDICE COMPORTAMENTAL	MEDIA DEL RANGO		z
	GFP	GFN	
Abierto rechazo	58.27	51.00	-1.20
Búsqueda de información	60.31	51.34	-1.48
Orientación correctiva	57.61	53.68	-.65
Compasión	43.98	62.00	-3.04

* $p < .001$

Cuadro No. 4

Comparación entre GFP y GFN en relación a los índices comportamentales
Evaluación de los Comportamientos

INDICE COMPORTAMENTAL	MEDIA DEL RANGO		z
	GFP	GFN	
Abierto rechazo	48.43	52.41	-.71
Búsqueda de información	60.10	46.36	-2.33*
Orientación correctiva	64.20	56.51	-1.22
Compasión	47.45	60.81	-2.22

* $p < .05$

En cuanto a la adopción de los comportamientos, no observamos diferencias estadísticamente significativas en ninguno de los índices; sin embargo en el GFN se observan puntuaciones superiores en los índices de abierto rechazo y compasión. Por el contrario, en los índices de búsqueda de información y orientación correctiva las medias son superiores en el GFP.

Lo que nos lleva a pensar que, sin ser significativo a nivel estadístico, el GFP se orienta más hacia la adopción de comportamientos favorables para ayudar al tartamudo: búsqueda de información y orientación correctiva; mientras que en el GFN existe la tendencia a adoptar patrones comportamentales desfavorables para el tartamudo: abierto rechazo y compasión. Véase cuadro No. 5.

Cuadro No. 5
Comparación entre GFP y GFN en relación a los índices comportamentales
Adopción de los Comportamientos

INDICE COMPORTAMENTAL	MEDIA DEL RANGO		z
	GFP	GFN	
Abierto rechazo	49.30	52.37	-.58
Búsqueda de información	58.67	47.85	-1.84
Orientación correctiva	65.21	56.38	-1.40
Compasión	48.51	56.93	-1.44

V.- CONCLUSIONES:

Como parte de las conclusiones del trabajo realizado, podemos afirmar que en el grupo estudiado se evidenció la existencia de un estereotipo social del tartamudo conformado por seis etiquetas, tres negativas (tímido, nervioso e inseguro) y tres positivas (capaz, amistoso y colaborar). Siendo las etiquetas negativas las de mayor porcentaje de escogencia.

Igualmente, podemos afirmar que se observa una tendencia, sin significación estadística, del grupo de favorabilidad positiva a asumir patrones comportamentales positivos (Búsqueda de información y orientación correctiva) y del grupo de favorabilidad negativa de asumir patrones comportamentales negativos (Abierto rechazo y compasión), lo cual nos orienta a pensar en la existencia de una relación entre evaluación positiva del tartamudo e intención de adoptar comportamientos positivos y entre evaluación negativa del tartamudo e intención de adoptar comportamientos negativos delante de la persona tartamuda.

Los interesantes hallazgos aquí presentados, que evidentemente sólo constituyen un paso más dentro de nuestra línea de investigación, nos motivan a seguir orientando nuestros esfuerzos hacia la búsqueda de resultados más contundentes, que nos permitan, además de poder generalizar nuestros hallazgos, encontrar nuevos elementos sociocognitivos y comportamentales presentes en la interacción verbal de los tartamudos. Pues consideramos de vital importancia, para orientar adecuadamente un proceso terapéutico que tenga como uno de sus objetivos principales mejorar las relaciones del tartamudo con su entorno, determinar con mayor precisión cómo reacciona ese entorno ante el tartamudo, para luego conocer las consecuencias que, sobre el tartamudo, tiene la reacción de ese entorno ante su forma de hablar. Todo esto nos permitirá, estamos seguros, el diseño de estrategias terapéuticas que tengan por finalidad minimizar las devastadoras consecuencias que, sobre el tartamudo, tiene la reacción del oyente y que Wendell Johnson describiera tan magistralmente al afirmar: "Si Ud. nunca ha sido tartamudo, no puede tener ni la más remota idea del misterioso poder de desaprobación por parte de la sociedad hacia eso que llaman tartamudeo. Es, tal vez, una de las influencias sociales más desmoralizantes, perplejas y aterradoras de nuestra cultura" (Johnson, 1946, pag: 458).