

Dos defensas en contra de la discriminación

JIRI KOLAJA

Como lo sugiere el título de este artículo, hay dos maneras de reaccionar frente a la discriminación. Desde luego que no queremos decir que únicamente haya dos maneras de reaccionar en este caso. Pero las dos formas que vamos a discutir se encuentran lógicamente relacionadas entre sí.

Un miembro de un grupo minoritario, puede sentirse amargado y protestar contra la discriminación, o puede formarse la idea de que su grupo tiene un valor especial que no es compartido por la mayoría. Llamaremos a la primera reacción ante la discriminación hostilidad y a la segunda autoelevación.

Los datos utilizados en este artículo se tomaron de un informe sobre los japoneses-canadienses y sobre los negro-canadienses en una ciudad del Canadá de cerca de 300 000 habitantes.¹ Ambos grupos son objeto de cierta discriminación, pero sus reacciones ante esta situación son diferentes. Los japoneses-canadienses se caracterizan por una "autoelevación" y los negros por su hostilidad.

Esto significa que los negros responden a la discriminación denunciándola y protestando contra ella, en tanto que los japoneses optan por considerarse como un grupo con cierto valor especial. Los japoneses han tratado de desarrollar una definición culturalmente diferente de la situación, si es que podemos utilizar el antiguo término sociológico tradicional. No obstante, ya sea que se proteste por una parte, o que se trate de encontrar una nueva definición de la situación, por otra, las opiniones de la mayoría de la población deben tomarse en consideración. Esto significa que estos dos tipos de reacciones son una protección en contra de la definición de la mayoría. En la reacción de hostilidad, la discriminación es atacada y se protesta en contra de ella, aunque moviéndose dentro del mismo marco de referencia conceptual (es decir, la misma definición de la situación). Pero en la reacción de auto elevación, se trata

de escapar al conflicto, evitándolo y ofreciendo una definición diferente y más satisfactoria de la situación.

El siguiente cuadro muestra que los negros tienden a reaccionar más negativamente ante la discriminación, que los japoneses.

Cuadro 1. Informes de japoneses y negros sobre sus sentimientos con respecto a los incidentes discriminatorios.

<i>Sentimientos actuales</i>	<i>Japoneses</i>	<i>Negros</i>
Positivos	15 informes	48 informes
Neutrales	3 informes	32 informes
Negativos	11 informes	80 informes
	29 informes	160 informes

En el cuadro anterior se ve claramente no sólo que los negros presentaron mayor número de informes negativos, sino también que expresaron sus sentimientos con mayor frecuencia que los japoneses.

Con el fin de explicar esta diferencia, insertamos el siguiente cuadro, que muestra la forma en que se dividen los japoneses que informaron sobre incidentes de discriminación, según sus ingresos y sus relaciones con quienes no son japoneses.

Cuadro 2. Frecuencia de informes de los entrevistados japoneses sobre uno o más incidentes de discriminación en Ontario, a partir de 1948, clasificados por el tiempo transcurrido desde su última visita no japonesa y por ingresos.

<i>Última visita no japonesa</i>	<i>Menos de \$ 5 000 Japoneses</i>		<i>Más de \$ 5 000 Japoneses</i>	
3 días antes o menos	5	9	5	7
4 días antes o más	3	38	17	36

El cuadro demuestra que los japoneses con grandes ingresos tienen más contacto con los blancos que los que tienen bajos ingresos y que se quejan más de la discriminación. Los porcentajes se computan de la siguiente manera: por ejemplo, 5 personas constituyen el 56 por ciento de todos los que tienen menos de \$ 5 000 de ingresos y una visita de menos de 3 días. El 100 por ciento de esta célula sería 9 personas, es decir, cada célula constituye el 100 por ciento.

En el cuadro 3 se ofrece información sobre los negros. Frecuencia de informes de los entrevistados negros sobre uno o más incidentes de discriminación en Ontario, a partir de 1948. Por el tiempo transcurrido entre la última visita no negra y por ingresos.

<i>Última visita no negra</i>	<i>Ingresos</i>			
	<i>Menos de \$ 5 000</i>	<i>Negros</i>	<i>Más de \$ 5 000</i>	<i>Negros</i>
3 días antes o menos	21	21	9	12
4 días antes o más	19	27	6	11

En este cuadro se ve que los negros de bajos ingresos tienen más relaciones con los blancos e informan sobre mayor número de incidentes de discriminación.

Por lo tanto hay una correlación positiva entre: a) la frecuencia de las relaciones con los blancos; y b) los informes sobre discriminación. Esta correlación no es sorprendente. Lo sorprendente es que los japoneses de mayores ingresos se parezcan a los negros de menos ingresos en cuanto a sus relaciones con los blancos y a la percepción de la discriminación, en tanto que los japoneses de menos ingresos se parecen a los negros de más ingresos en este aspecto. En los siguientes párrafos insistimos en que esta relación se puede explicar en términos de nuestros dos tipos de reacción a la discriminación.

Explicación de la diferencia

Para poder explicar la diferencia, tenemos que concebir la discriminación entre los negros-canadienses y los japoneses-canadienses como una dimensión, cuyos dos extremos son los negros de bajos ingresos y en el extremo opuesto de la dimensión, los japoneses de bajos ingresos. Ambos grupos reaccionan en forma diferente en el sentido de que los negros de bajos ingresos protestan agresivamente en contra de la discriminación (hostilidad) en tanto que los japoneses de bajos ingresos evaden el problema, retirándose de él (autoelevación). Naturalmente que también los japoneses protestan por la discriminación, pero utilizan un método que los transfiere a un nivel cultural diferente. Mientras los negros exigen vehementemente un tratamiento igual, los japoneses transfieren el problema a un nivel cultural distinto.

En el cuadro 4 se ve que estas dos reacciones a la discriminación son características de los grupos de bajos ingresos, entre japoneses y negros. En otras palabras, los japoneses de bajos ingresos se quejan menos de

la discriminación (autoelevación), en tanto que los negros de bajo ingreso son los que más se quejan (hostilidad).

Cuadro 4. Ingresos de los informantes negros y japoneses que informaron sobre uno o más incidentes de discriminación.

<i>Ingreso</i>	<i>Negros</i>	<i>Informantes</i>		<i>Informantes japoneses</i>
		<i>negros</i>	<i>Japoneses</i>	
Menos de \$ 5 000	43	54	11	55
Más de \$ 5 000	18	28	25	51

Si consideramos también a personas con ingresos superiores a \$ 5 000 podemos concluir, al ver la tabla anterior que, entre los negros, los que tienen menores ingresos se quejan más, pero entre los japoneses, los que más se quejan son los que tienen mayores ingresos. La inspección de la tabla anterior indica que, aunque las categorías de ingresos menores se diferencian notablemente en lo que se refiere a las quejas, las categorías de ingresos superiores, tanto de negros como de japoneses no se diferencian tanto, es decir, sólo por un 15 por ciento. Como nuestra muestra es relativamente reducida, es probable que las categorías de ingresos superiores de negros y japoneses sean aún más semejantes en sus reacciones ante la discriminación. La similitud se puede explicar en términos de experiencias semejantes. El cuadro 5 sintetiza la relación que existe entre los cuatro tipos de población, en términos de interacción con los blancos y de quejas por la discriminación.

Cuadro 5. Visitas de los miembros de la mayoría y quejas de los negros y de los japoneses contra la discriminación.

<i>Ingresos</i>	<i>Informantes</i>			<i>Negros</i>
	<i>Menos de \$ 5 000</i>	<i>negros</i>	<i>Más de \$ 5 000</i>	
Frecuencia de las visitas durante los últimos 3 días	21	21	9	12
Frecuencia de las quejas	43	54	18	28
	Japoneses			
Frecuencia de las visitas en los últimos 3 días	5	7	5	9
Frecuencia de las quejas	25	51	11	55

El cuadro muestra claramente que hay un orden preciso que lleva de los negro-canadienses de bajos ingresos a los japoneses de bajos ingresos. Al mismo tiempo los negros y japoneses de altos ingresos tienen una proporción más semejante de visitas y quejas sobre la discriminación.

Para explicar estas relaciones es necesario subrayar que los negros y japoneses de ingresos superiores tienen condiciones ocupacionales y sociales más semejantes. Suponemos que ambos grupos son más semejantes en términos de sus quejas sobre la discriminación, porque la experimentan de manera semejante.

Por una parte, el hecho de que los negros de ingresos superiores hayan tenido éxito en términos de ingreso, educación y ocupación es apreciado por la mayoría de los canadienses. El sistema de valores canadienses prescribe que se reconozca mérito a quien ha tenido éxito. Similarmente, cuando los japoneses de ingresos superiores demuestran su éxito, la mayoría de los canadienses también les concede crédito. Consecuentemente, comprenden que han ganado cierto reconocimiento, aunque también comprenden que tienen que luchar contra la discriminación.

Por lo tanto, las dos categorías de ingresos superiores, de negros y de japoneses se asemejan en términos de la frecuencia de sus quejas en contra de la discriminación. Probablemente podríamos llegar a la conclusión de que podrían cooperar mejor para borrar ciertas desigualdades que aún existen en la sociedad canadiense. El hecho de que, tanto negros como japoneses tiendan no sólo a parecerse cada vez más entre sí, sino también a la mayoría del pueblo canadiense, indica que cada vez se diferencian menos de la mayoría. En otras palabras, si el aislamiento, ya sea impuesto o desarrollado para protegerse, se llega a vencer, las personas participan más y consecuentemente demandan una mayor participación en los privilegios culturales y políticos. Este estudio proporciona también un buen ejemplo de integración sociocultural de las minorías. Aunque emplean métodos diferentes para protegerse, tanto los negros como los japoneses, tienden a reaccionar de una manera semejante. Esto demuestra que la demanda de dignidad humana y reconocimiento es siempre la misma, a pesar de las diferencias en la base cultural. Nos inclinamos a expresar que las necesidades de dignidad humana probablemente son universales entre todos los seres humanos y consecuentemente la gente, cualquiera que sea su origen cultural, las exige en todo el mundo.

¹ Ver Franklin J. Henry, *Perception of Discrimination among negroes and Japanese-canadians in Hamilton*. Toronto, Ontario, Comisión de Derechos Humanos, 1965.