BRAILLE MONITOR  
Volumen 58, Número 5

Mayo 2015  
                             Gary Wunder, Redactor

Puede ver la foto en HTML en su navegador.

https://nfb.org/images/nfb/publications/bm/bm15/bm1505/bm150510.htm  
[LEYENDA DE LA FOTO: Kenneth Jernigan]  
                    La Barrera de la Diferencia Visible  
                             por Kenneth Jernigan  
  
      Nota del redactor: Este artículo se tomó del Libro titulado Gray Pancakes and Gold Horses de la Colección Kernel, publicado en 1998.  
  
      Títulos pegagosos y frases ingeniosas son componentes esenciales en el mundo de los negocios. Cada agencia de publicidad sabe que pierde o gana fortunas por la forma en que el público reacciona a una canción publicitaria o lema.  
      En una ocasión escuché que un distribuidor de licores dijo que su empresa tenía un vino extremadamente mediocre que no tenía salida, y alguien tuvo la genial idea de darle un nombre brillante (creo que era algo así como La Rosa Salvaje Irlandesa).  
Dijo que después de eso no daban a basto para satisfacer la demanda, aún teniendo una operación de tres turnos al día.  
      Si o no cierto el relato, el mensaje subyacente da en el blanco. Una cosa no es sólo lo que es, ya que el tono, la forma en que suena y se siente dan su valor.  
      Cuando la mayoría de nosotros se topa con el término, "Visible Difference" (Diferencia Visible), pensamos en la marca comercial del experto fabricante de productos de belleza y cosméticos, Elizabeth Arden. "Diferencia Visible" es el nombre de la marca de cremas hidratantes, lociones, y otros productos. Pero para los ciegos el término significa algo más. Es una barrera y obstáculo que hay que superar. Permítanme ilustrar.  
      Siendo un niño de unos cuatro años, mi madre y yo estábamos sentados en el dormitorio que daba hacia el frente de nuestra casa. A pesar de que han pasado más de sesenta-y-cinco años, todavía recuerdo cada detalle. Fue una noche de verano, justo después de oscureser. Mi padre y hermano estaban sentados en la terraza, y ya se escuchaba el coro nocturno de ranas y grillos. El calor era opresivo con una gran cantidad de polvo en el aire.  
      En aquellos días no teníamos electricidad, por lo cual mi madre había encendido la lámpara de aceite. El olor del queroseno comenzó a mezclarse con los olores regulares de alimentos y la vida vegetal que impregnaba la casa de cuatro habitaciones.  
Por supuesto, todas las puertas y ventanas estaban abiertas.  
      Cuando mi madre terminó de encender la lámpara y ajustó la mecha, se sentó y me abrazó y dió un beso en la parte izquierda de mi cara. Como estaba sentada a mi izquierda, esto era un gesto natural, casi automático.

Entonces dijo:  
      "¿Te gusta que mamá te bese?" Esto me puso en un verdadero dilema porque me gustaba mucho que mi madre me besara, pero me sentía tímido y me daba vergüenza decirlo.  
      Pensando sobre como salir de la situación, pensé que tal vez podría decir que sí moviendo mi cabeza. Sabía, a través de las conversaciones que había escuchado, que la gente movía la cabeza para decir sí o no, pero no sabía como se movía para indicar lo que se quería decir. Nunca se me ocurrió preguntar sobre el asunto ya que nunca había necesitado saber. Mi madre, o alguien más de la casa, sin duda, habría estado perfectamente dispuesto a decírmelo si hubiera preguntado, pero eso no ayudaba en la situación a la que me enfrentaba.  
      Valiéndome de lo que parecía más lógico, pensé que ya que mi madre estaba sentada a mi izquierda, tal vez si movía la cabeza en esa dirección, indicaría que sí. Por desgracia no fue así, y mi madre (no entendiendo mi vergüenza y falta de conocimiento) pensó que estaba diciendo que no. Estaba herida y lloraba, y yo no sabía cómo explicarle.  
      Y, ¿cual es la moraleja de ese pequeño relato, esa pequeña tragedia de la infancia? No es que las personas ciegas sean menos competentes que otras de su edad y circunstancias. No es que las personas ciegas sean ineptas o aprenden lentamente. Es que a veces, algo que puede verse a simple vista debe aprenderse de manera diferente por una persona ciega. El aprendizaje puede ser tan rápido e igual de eficaz, pero no sucederá a menos que alguien piense en explicar, para ayudar al niño ciego a cruzar la barrera de la diferencia visible. No es un problema saber cómo mover la cabeza, o hacer un centenar de otras cosas que los niños videntes aprenden sin saber que lo han hecho. El niño ciego debe ser inusualmente persistente e inquisitivo, o tener alguien que constantemente le dé información. Si no se hace, detalles insignificantes se convertirán en grandes déficits.  
      Esto no es sólo una cuestión de la infancia. Después de setenta años sigo aprendiendo cosas nuevas sobre la barrera de la diferencia visible.  
Recientemente, cuando le conté a un amigo ciego que es abogado, sobre mi episodio de la movida de cabeza, me preguntó si sabía cómo se supone que se debe levantar la mano en un tribunal cuando se pide que levante la mano derecha. le dije que nunca había pensado en eso, pero que siempre asumí que simplemente se levanta la mano sobre la cabeza, que es lo que parece lógico en dicha circunstancia.  
      "No", "Así no es como se hace", me dijo. "Levantas la mano a la altura del hombro con la palma hacia fuera. "Me dijo que cuando juramentó para ser admitido al colegio de abogados, levantó su mano por encima de la cabeza, y que uno de sus compañeros de clase le dijo cómo se realiza el ritual.  
      Es importante comprender la importancia de esta cuestión.  
No hay nada inherentemente mejor en levantar la mano a la altura del hombro que por encima de la cabeza. No hace que uno sea un mejor abogado o mejor testigo en la corte.  
Mi amigo es un excelente abogado, y yo he sido testigo en un tribunal en más de una ocasión. Se trata simplemente de una costumbre de la sociedad, una diferencia visible.  
      Más que nada, a menos que uno esté consciente y piense en ello, las diferencias visibles sin sentido pueden dar lugar a confusión y malentendido, y a veces incluso fuera de lugar, a sentimientos de superioridad o insuficiencia. Algo que se ve hermoso a la vista puede sentirse feo y sucio al tacto. Permítanme ilustrar una vez más. En una ocasión, cuando tenía cuatro o cinco años, mi madre y mi padre me llevaron a la feria del condado. Este era un gran evento.  
      Vivíamos a unas catorce millas de la capital del condado, y no teníamos automóvil. Muy pocas personas lo tenían en esos días, por lo que los amigos y vecinos aunaban esfuerzos para transportarse.

      En esta ocasión, mi madre y yo estábamos frente a uno de los kioscos de la feria. Debió haber sido uno de esos lugares que dan premios por lanzar dardos, lanzar anillos, o algo por el estilo. Independientemente de eso, la mujer a cargo me dio una pequeña estatua de un caballo. Al pensar en ello, quizás lo hizo porque era ciego, o simplemente porque pensó que era un niño lindo. No importa, para el propósito de mi relato.  
      El caballo debió haber sido muy bonito, porque tanto la mujer como mi madre exclamaban al respecto. Aparentemente Estaba cubierto con una pintura dorada brillante. Supongo que era extremadamente atractivo a la vista, pero para mí se sentía sucio y mugriento.  
      Ahora bien, nunca había tenido un pequeño caballo dorado, o, para el caso, algún otro tipo de caballo, o juguetes bonitos de cualquier tipo, así que estaba contento y extático con mi tesoro. Pero pensé que debía limpiarlo y tratar de hacer que se viera bien.  
      Así que mientras mi madre y la mujer hablaban, afanosamente había raspado toda la pintura dorada que se sentía en él. Fue muy trabajoso. Al terminar, mi caballo se sentía limpio y atractivo. Me sentía orgulloso de ello. Imagínen mi decepción y disgusto cuando mi madre y la mujer se dieron cuenta de lo que había hecho, y estaban absolutamente consternadas.  
No podía entender por qué estaban descontentas, y ellas no podían entender por qué sentí que el caballo estaba mejor por lo que hice. Una vez más, me había topado de frente con la barrera de la diferencia visible.  
      A diferencia del incidente de la movida de cabeza, esto no era una cuestión de aprender información correcta. Si una cosa se ve mejor a la vista y se siente peor al tacto, ello no significa que sea mejor o peor. Simplemente significa diferentes puntos de vista, una diferencia visible.  
      En el fondo, Entiendo que vivimos en un mundo que se estructura para los videntes, por lo que si una persona ciega tiene la intención de llevarse bien y competir en la sociedad, debe aprender la sensación de vista y lo que ellos piensan que es bello y atractivo. Pero esto no tiene nada que ver con la belleza innata o la calidad. Simplemente es una diferencia visible.  
      Como cuestión de hecho, aunque no hubiera raspado la pintura, si me encontrara hoy con él, ese caballo de mi infancia se sentiría igual de sucio para mí ahora como entonces. Hace unos años, cuando estuve en Atenas, se me invitó (No, instó) a examinar una variedad de esculturas. Posiblemente se veían hermosas, y no tengo duda alguna de que lo eran; pero no se sentían hermosas, por lo menos no para mí. Se sentían sucias, y yo deseaba lavarme las manos después de sentirlas. Ojalá que esto no signifique que soy un bárbaro, o un patán, solo que a mi manera de apreciar la belleza puede tener algo que ver con el hecho de que toco en lugar de mirar.  
      No cometa el error de pensar que sólo los ciegos se atascan en la barrera de la diferencia visible. Los videntes lo hacen también repetidamente cada día. Recientemente, cuando estaba en el hospital, me llevaban al departamento de rayos X para unas pruebas. En el camino tuve que detenerme para ir al cuarto de baño. Al salir, una funcionaria del hospital (creo que era una enfermera)  
me vio y exclamó, en lo que sólo puedo describir como pánico:  
      "¡Agárrelo! Se va a caer. Sus ojos están cerrados."  
      Mi esposa le explicó que soy ciego, y que mis ojos están usualmente cerrados. No importó.  
      "No importa", dijo. "Agárrelo. Sus ojos están cerrados. Se caerá." Esa mujer no era anormal o inusualmente nerviosa, ni (al menos, por lo que pude ver ) estúpida. Estaba acostumbrada al hecho de que las personas videntes miran alrededor para mantener su orientación. No podía imaginar que la vista y el equilibrio no tienen nada que ver entre sí.  
Si hubiera pensado que no le molestaría, le hubiese preguntado si creía que pudiera estar en una habitación totalmente a oscuras.  
      Durante esa misma estancia en el hospital , al entrar en otro cuarto de baño, la enfermera prendió la luz a pesar de que le dije en un tono agradable que no la necesitaba. Dijo que iba a encenderla de todos modos.  
Era claro que se sentía incómoda al tenerme a oscuras en el cuarto de baño. Obviamente, esto no es una cuestión importante. Simplemente demuestra que nos sentimos incómodos cuando algo viola (incluso benignamente) nuestros patrones de rutina.  
      Estos no son casos aislados. Continuamente recibo cartas y artículos que lo demuestran.  
      Un periodista de Ohio escribe para decir que los ciegos necesitan instalaciones especiales para pescar, y que cabildeará con el gobierno para lograr que suceda.  
No dice por qué no podemos pescar como todos los demás, lo que muchos de nosotros hacemos todo el tiempo.  
      Un cerrajero de Wisconsin cree que los ciegos se beneficiarían con perillas en las puertas de forma especial (textura ovalada), y está dispuesto a diseñarlas. Un piloto de Pennsylvania cree que deberíamos resolver cualquier problema que tengamos con las compañías aéreas mediante la creación de una línea aérea nuestra, y que él ayudará a volar los aviones.  
      Un hombre de Minnesota cree que los alcohólicos ciegos no pueden beneficiarse de los programas regulares utilizados por los videntes, y sugiere servicios por separado.  
Hace algunos años, el Manchester Union Leader, uno de los periódicos más prominentes de New Hampshire dijo que el gobernador estatal era tan malo que sólo los sordos, los mudos y los ciegos podían creer que era competente.  
      Estos pocos ejemplos no son por supuesto una lista exhaustiva, sino sólo un muestreo. Por otro lado, no hablo de todos los videntes . Un creciente número está comprendiendo, y trabaja con nosotros. Son de los que más nos apoyan. Tampoco estoy diciendo que los videntes son hostiles hacia nosotros. Todo lo contrario. El público vidente nos desea lo mejor y tienen buena voluntad para con nosotros. Simplemente hacen las cosas con técnicas visuales, y cuando ven a una persona ciega, ven algo a lo cual no están acostumbrados, lo que llamo la barrera de la diferencia visible.  
      La mayor parte de la gente vidente da por hecho que hacer algo con la vista es mejor que hacerlo de otra manera. Las técnicas visuales son a veces superiores a las técnicas no visuales, y a veces no. A veces la forma no visual de hacer algo es mejor. Por lo general, sin embargo, no es una cuestión de mejor o peor, sino sólo una diferencia.  
      Esto me lleva a mi experiencia con la National Federation of the Blind . Conozco la Federación hace casi cincuenta años, y esta ha hecho más que cualquier otra cosa en mi vida al ayudarme a ganar equilibrio y perspectiva, y entender que la barrera de la diferencia visible no tiene por qué ser un obstáculo importante, ya sea para mí o mis asociados videntes.  
      Con más de cincuenta mil miembros activos en todo el país, la National Federation of the Blind está abriendo el camino al hacer posible que las personas ciegas tengan una vida cotidiana normal. Los de la Federación buscamos a los padres de familia para ayudarles a entender que los niños ciegos pueden llegar a ser ciudadanos productivos. Trabajamos con estudiantes universitarios ciegos, dando becas y proporcionando modelos exitosos a seguir.  
las personas mayores constituyen una parte importante de la organización, ayudándose y estimulándose entre sí e intercambiando ideas e información. Desarrollamos nueva tecnología para las personas ciegas, y ayudamos en la búsqueda de puestos de trabajo.  
      Todo esto es lo que nosotros, los de la National Federation of the Blind hacemos para ayudarnos a nosotros mismos y a los demás, pero el valor principal de la organización es la forma en que nos ayudamos a mirar nuestra ceguera, y la forma en que ayudamos a las personas videntes a entender y aceptar. Nosotros, los que somos ciegos sabemos que con oportunidad razonable y entrenamiento podemos ganar nuestro propio camino en el mundo, competir en condiciones de igualdad con los demás, y llevar una vida ordinaria que vale la pena.  
No sentimos que somos víctimas, o que la sociedad nos debe la vida o es responsable de nuestros problemas. Creemos que debemos hacer por nosotros mismos y que también hay que ayudar a los demás. Estas actitudes son el corazón y el alma de la National Federation of the Blind. Estas constituyen sus creencias fundamentales y la razón de ser.  
      Vamos a cumplir con el futuro con alegría y esperanza, pero reconocemos que necesitaremos la ayuda de nuestros amigos videntes. Si hacemos nuestra parte, estamos seguros de que la ayuda necesaria llegará en breve. También sabemos que tanto nosotros como los videntes podemos superar la barrera de la diferencia visible, y reducirla al nivel de un mero inconveniente.