

# Un nuevo movimiento religioso japonés en México: la Soka Gakkai\*

DAISUKE INOUE\*\*

## Abstract

**A NEW JAPANESE RELIGION MOVEMENT IN MEXICO: THE SOKA GAKKAI.** *Which is the Mexican people's process of conversion into a new religious movement that comes from a foreign cultural origin? The motivations of the conversion process, which are divided in different phases, are examined in detail by finding out their transformations in order to understand the level of "interiorization" of the new religious message. In like manner, this article studies some Mexican peculiarities that arise from the interpretations of the values proposed by the organization, which characterizes the identity of the same movement in Mexico.*

**Key words:** *religious conversion, new religious movements, transformation of motivation, linguistic expression*

## Resumen

*¿Cuál es el proceso de conversión de los mexicanos en un nuevo movimiento religioso de origen cultural ajeno? En este ensayo se revisan minuciosamente las motivaciones de conversión de los miembros de la Soka Gakkai Internacional de México en diferentes fases del proceso, y se averiguan sus transformaciones para entender el grado de interiorización del nuevo mensaje religioso. Asimismo, se estudian algunas peculiaridades mexicanas que surgen de las interpretaciones de los valores propuestos por la organización que van caracterizando la identidad del movimiento en México.*

**Palabras clave:** *conversión religiosa, nuevos movimientos religiosos, transformación de la motivación, expresión lingüística*

## Introducción

### Interés

**E**ste estudio se ocupa del desarrollo y la transformación de la Soka Gakkai Internacional de México (en adelante SGI de México), mediante la conversión de sus integrantes.\*\*\*

La Soka Gakkai, literalmente "Sociedad para la Creación de Valores", es una organización budista laica de origen japonés que sigue las enseñanzas de Nichiren, profeta budista que vivió en Japón en el siglo XIII de nuestra

---

\* Artículo recibido el 19/01/06 y aceptado el 18/07/06.

\*\* Investigador visitante de la UAM-Iztapalapa. daisuke@prodigy.net.mx

\*\*\* El autor de este ensayo es miembro de la organización analizada. Existe una polémica sobre la investigación del grupo religioso hecha por alguno de sus integrantes. Sin embargo, se considera que un estudio con esta peculiaridad puede contener una visión científica particular diferente de aquella de los estudiosos que no profesan ninguna religión. Dicha diferencia consiste en que se comprende el aspecto emocional interno de los practicantes y puede presentarse un aporte complementario ante las investigaciones de las personas no religiosas. Por otro lado, se tiene conciencia del peligro de la subjetividad religiosa en un estudio de este tipo, por lo que se trató de superar tal desventaja, manteniendo la postura más

era. En enero de 2005 el movimiento abarcaba 190 países y regiones del mundo<sup>1</sup> y el número total de sus miembros rebasaba los 10 millones, de los cuales tres millones correspondían a integrantes que no residían en Japón.

Este movimiento, considerado por los sociólogos un nuevo movimiento religioso (a continuación NMR), promueve entre sus conversos el cambio de la actitud y la cosmovisión, es decir, su doctrina original les ofrece un nuevo patrón de comportamiento y valores hasta cierto punto homogéneos.

Por otra parte, también se percibe en la organización la influencia del contexto cultural de cada país, lo cual ha marcado distintas formas en su desarrollo.

El interés principal de este estudio es entender esta transición y el desenvolvimiento de la SGI de México, enfocando el proceso de conversión de los practicantes mexicanos. Se analizó cómo se van transformando las motivaciones de conversión en varias etapas de su práctica religiosa, con el fin de averiguar su grado de interiorización e interpretación de la doctrina y práctica budista y así extraer algunas particularidades de la organización mexicana.

### Fuentes de información y metodología

Hasta el día de hoy, la SGI ha sido ampliamente investigada tanto en Japón<sup>2</sup> como en los países occidentales (véase Kurihara, 1990). Sin embargo, aún no existen suficientes estudios sobre la organización mexicana<sup>3</sup> y casi no se han desarrollado estudios comparativos de diferentes regiones.

Para complementar dichos aspectos y aportar una formación teórica más sofisticada en este campo, nuestra investigación está basada en los métodos estadístico, comparativo y etnológico de largo plazo y analiza las expresiones lingüísticas de los miembros mexicanos, tomando en cuenta los trabajos realizados con anterioridad por Wilson, Dobbelaere, Hammond, Machacek (Wilson y Dobbelaere, 1997; Hammond y Machacek, 2000) y Okubo.

Con respecto a los estudios tradicionales de la conversión, destaca la clasificación de James sobre la ac-

titud basada en la autorenunciación y el volitivo de la conversión (James, 1961), junto con las clasificaciones de la actitud (pasiva y activa), antes definida por Stark, y de la conversión (súbita y gradual), propuesta por Pratt (Takagi, 1973: 81-85). Estimulados por la nueva tendencia de la conversión a la religión no tradicional, fomentada principalmente por el surgimiento de los NMR, algunos investigadores, encabezados por Richardson y Wilson, empezaron a centrarse en los aspectos volitivo, activo y gradual de la conversión (Garma, 2004: 195-225). No obstante, en muchos de esos casos, como señaló Okubo, quien ha realizado algunos estudios sobre la SGI de México, sólo se abarcaba la etapa del ingreso a los grupos religiosos.

Okubo (1987a) elaboró un estudio sobre la transformación de la actitud individualista de los miembros mexicanos de la SGI con base en el marco teórico desarrollado por Allport y Turner, tomando en cuenta la etapa de ingreso y la fase posterior a él.<sup>4</sup> A su vez, Dobbelaere (1995) investigó acerca de la conversión en la SGI de Inglaterra, con énfasis en las etapas inicial y posterior de la conversión y en las motivaciones iniciales y actuales de ésta.

Por otro lado, según Prat (1997: 124), en el estudio de la conversión existen dos modelos: el de la *motivación*, desarrollado por el acercamiento psicológico, donde se estudian principalmente los motivos de los individuos; y el del *papel*, elaborado por el estudio sociológico-antropológico (por ejemplo, Berger, 1967), donde se enfoca el aspecto de la organización. Estos dos modelos mantienen una postura independiente, a pesar de que ambos se encuentran en una relación complementaria.

Rambo (1996: 40), quien ha considerado la trascendencia de las dimensiones psicológica y sociológica-antropológica, definió a la conversión como un proceso interactivo de cambio religioso de largo plazo y lo dividió en siete fases: 1) contexto, 2) crisis, 3) búsqueda, 4) encuentro, 5) interacción, 6) compromiso y 7) consecuencia.

De este modo, nuestro trabajo define a la conversión como un proceso largo de interacción humana, desde

---

objetiva posible. Pero, al final de cuentas, no existe una objetividad total, y tenemos que enfrentarnos constantemente con este dilema existencial-ideológico relacionado con cualquier persona científica. Para más detalles sobre esta discusión véase Garma (2004: 15).

<sup>1</sup> <http://www.sgi.org/english/SGI/sgi.htm>

<sup>2</sup> Los temas abarcan la historia de la organización, las historias de vida de los presidentes, el proceso de desarrollo de la organización, las características de los miembros, el liderazgo, la administración de capital, la función social, la relación con el partido político Komei, la transformación en el contexto cultural ajeno, entre otros.

<sup>3</sup> Existen los trabajos de Okubo (1986, 1987 y 1988) y Nakano y Awazu (1996).

<sup>4</sup> Este estudio se basa en una revisión crítica de los trabajos de Snow y Phillips, quienes habían llevado a cabo un análisis de la SGI de Estados Unidos por medio del modelo de conversión de Lofland y Stark.

el enfoque de análisis micro, e incluye las siguientes cinco etapas: 1) encuentro, 2) primera interacción, 3) ingreso, 4) segunda interacción (desde el momento inmediato del ingreso hasta los tres años de práctica) y 5) consecuencia (después de tres años de práctica); asimismo, nos centramos en las motivaciones de la práctica religiosa en cada una de las etapas propuestas.

En su estudio de la SGI de Estados Unidos, Hammond y Machacek (2000: 181) mencionan que “para entender bien la conversión a la Soka Gakkai, debe tratarla no como una transformación drástica de la visión del mundo, sino como un proceso de aportar una expresión adecuada para los valores que poseían los conversos con anterioridad”, resaltando así el fortalecimiento de los valores cultivados anteriormente en los conversos potenciales.

La presente investigación reconoce hasta cierto punto dicho argumento, sin embargo, se buscan también los aspectos ligados a la formación y el desarrollo de nuevos valores religiosos mediante la conversión, desde la perspectiva destinada a la interiorización de la doctrina y la práctica religiosas. Otra diferencia entre el estudio de Hammond y Machacek y éste es que el primero no profundiza en el contexto cultural-religioso estadounidense que rodea al proceso de conversión; mientras que nosotros nos basamos en el análisis del contexto cultural mexicano y lo relacionamos con la religiosidad tradicional católica; aquí yace de manera significativa la justificación de este trabajo.

En cuanto al objeto de investigación, este estudio sólo comprende a los miembros de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México convertidos por voluntad propia. Se excluye a los menores de 17 años convertidos por influencia familiar y a los conversos potenciales que no han ingresado de manera oficial a la organización.

Los datos estadísticos usados en este trabajo se basan en encuestas elaboradas por el autor, las cuales se repartieron en una junta mensual del Kofu Gongyo<sup>5</sup> en marzo de 1999.

Las hojas de preguntas y respuestas fueron entregadas por el personal de la organización a los 397 participantes, informándoles que se trataba de una encuesta para investigar la conciencia religiosa de la SGI, cuyas respuestas serían utilizadas para una publicación posterior; también se les indicó la no obligatoriedad de las respuestas, así como el carácter anónimo y confidencial de los datos. Una vez que los miembros llenaron sus hojas de respuestas, el personal las recolectó en una caja cerrada.

En total, 320 personas entregaron sus respuestas; 180 eran integrantes con más de tres años de práctica desde su ingreso (tabla 1). En las tablas subsecuentes se presentan las 303 respuestas válidas. En las tablas 7, 8 y 9 se dividieron las respuestas de los miembros con menos de tres años de práctica (123 personas) y las de aquellos con más años de práctica (180); pero en las tablas 2, 3 y 4 se integraron las contestaciones de ambos grupos.<sup>6</sup>

Las preguntas incluían los siguientes puntos:

- 1) datos básicos: edad, sexo, fecha de ingreso, estado civil, profesión, última escolaridad, religión anterior;
- 2) aspectos relativos a la transformación de las motivaciones;
- 3) presencia de los problemas antes de conocer a la SGI;
- 4) presencia familiar en la organización de la SGI de México;
- 5) persona quien introdujo a cada uno al budismo de Nichiren;

<sup>5</sup> Es una junta de rezo por la paz mundial. Kofu es el diminutivo de Kosen Rufu que significa el establecimiento del budismo de Nichiren por la paz mundial. Es una junta donde se reúne un gran número de miembros (entre 300 y 400), por lo que fue conveniente escoger dicha actividad para aplicar las encuestas. En el apartado de la fase de segunda interacción se hablará con más detalle del Kofu Gongyo.

<sup>6</sup> De las 303 personas correspondientes a una parte de este estudio, el porcentaje masculino es de 36% (47.76) y el femenino de 64% (52.24). Sobre el estado civil: Soltero, 49% (38.35); Casado, 25% (40.72); Separado o divorciado, 9% (5.49); Viudo, 2% (4.96); Unión libre, 7% (10.22). El tipo de profesión: Profesionista, 22% (8); Técnico, 4% (5); Trabajador de la educación, 7% (4); Trabajador del arte, 9% (2); Funcionario o directivo, 1% (4.3); Trabajador agropecuario, 1% (0.5); Inspector y supervisor en la industria, 1% (1.6); Artesano y obrero, 3% (12.3); Operador de maquinaria fija, 1% (2.8); Ayudante, peón y similar, 2% (3.2); Operador de transporte, 2.6% (5.6); Jefe y supervisor administrativo, 6% (4.4); Oficinistas, 16% (11.1); Comerciante y dependiente, 18% (15.1); Trabajador ambulante, 1% (3); Trabajadores en servicios personales, 7% (7.1); Trabajador doméstico, 1% (5.3); Trabajadores en protección y vigilancia, 1% (2.6); No contestado, 1% (2.2). La escolaridad: Primaria, 18% (29); Secundaria, 18% (20); Preparatoria, 24% (27); Licenciatura, 36% (21); Posgrado, 4% (2). Con respecto a la religiosidad anterior, 66% contestó que fue creyente católico. Las cifras dentro de paréntesis son los datos de la población general del Distrito Federal, elaborados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en 1999. Cabe mencionar que en los datos de la profesión y la escolaridad no se incluyen los estudiantes actuales. De acuerdo con este resultado, el número de miembros solteros en comparación con la población general del Distrito Federal es destacado, lo cual coincide con el estudio de Wilson y Dobbelaere (1997). Sobre elementos como la escolaridad y la profesión se mostró una tendencia similar con lo reportado en la organización estadounidense en 1996.

- 6) obtención de algunos beneficios por rezo antes del ingreso;
- 7) relaciones humanas en la organización mexicana;
- 8) gusto por algunas actividades específicas.

Los cuestionarios fueron diseñados conforme al sistema de respuesta de opción múltiple con respuesta única, lo que permitió calcular fácilmente el porcentaje de todas las respuestas. Para la entrevista se seleccionaron 40 miembros activos con más de tres años de práctica (10 integrantes de cada división)<sup>7</sup> y sus respuestas fueron audiograbadas.

### La SGI de México y el budismo de Nichiren

La SGI de México es una suborganización de la SGI fundada en 1975. En 1960 fue creada en México la primera zona (unidad de junta de diálogo constituida por un promedio de 20 a 30 miembros) y, en 1965, tras la primera visita del presidente de la SGI Daisaku Ikeda, se fundó la organización mexicana con el establecimiento de un área (unidad integrada por dos o tres zonas). Para 1999 poseía dos *jombus* (unidades conformadas por entre tres y cinco áreas), contando con 17 áreas y 3 000 miembros activos.

Según datos de 1999, de los miembros que existen en nuestro país, incluyendo al máximo dirigente –el director general–, 99% son mexicanos; la mitad reside en la zona metropolitana de la Ciudad de México y el resto principalmente en los estados de Baja California, Nuevo León, Jalisco, Veracruz y Yucatán.

En la zona metropolitana se encuentran dos centros culturales denominados Kaikan y en las casas de varios miembros se realizan reuniones de diálogo y estudio casi todos los fines de semana, excepto el último domingo de cada mes.

Las actividades principales en la SGI son las juntas colectivas mensuales,<sup>8</sup> las prácticas individuales de



rezo de Gongyo y Daimoku,<sup>9</sup> y las prácticas de proselitismo llamadas Shakubuku.

La doctrina religiosa de la organización se basa en la interpretación de Nichiren de las enseñanzas del *Sutra del Loto*, donde se resalta la importancia del Daimoku y la creencia en el objeto de veneración denominado Gojonzon.<sup>10</sup> El objetivo primordial de la práctica budista de Nichiren es “con la invocación de Nam Myo Jo Ren Gue Kyo, extraer el estado de Buda (*iluminación*) equivalente a la felicidad absoluta, que no puede ser afectada por ninguna circunstancia exterior” (véase Comité de Edición para las Orientaciones de la Soka Gakkai, 1977).

Si se compara la doctrina dominante en la sociedad mexicana (católica cristiana) con la doctrina de Nichiren se observa que la primera se basa en el concepto de un Dios omnipotente que existe como una presencia exterior, sobrenatural y que controla todos los fenómenos, mientras la segunda se sustenta en una entidad divina como Buda o Budeidad,<sup>11</sup> considerado una conciencia y un estado de potencia infinita que existen innatamente en cada uno, y todos los fenómenos de la vida están bajo su propia responsabilidad de causa y efecto formada por el karma.<sup>12</sup>

<sup>7</sup> La organización está constituida por cuatro divisiones establecidas con base en la edad y el sexo: de señores, de señoras, de hombres jóvenes y de mujeres jóvenes.

<sup>8</sup> Los detalles de estas actividades serán mencionados en el apartado de la fase de segunda interacción.

<sup>9</sup> Gongyo es una recitación del capítulo segundo y decimosexto del *Sutra del Loto* traducido en China, y Daimoku es el título del mismo sutra; en términos de la práctica se reduce a la invocación de los fonemas “Nam Myo Jo Ren Gue Kyo”. Para más detalle véase Comité de Edición para el Diccionario de la Filosofía Budista (2000).

<sup>10</sup> El Mandara inscrito por Nichiren como objeto de veneración. Se puede encontrar más información en Comité de Edición para el Diccionario de la Filosofía Budista (2000).

<sup>11</sup> Para más detalle véase Comité de Edición para el Diccionario de la Filosofía Budista (2000).

<sup>12</sup> Karma significa las acciones verbales, mentales y físicas que forman la vida presente y posterior que se basa en el concepto de la eternidad de la vida. Todas las situaciones interiores y exteriores relacionadas con la presencia de un individuo están ligadas con el karma de la vida anterior y presente. Uno de los objetivos más importantes de la práctica budista de Nichiren es la transformación del karma por la invocación del Daimoku. Véase más información en Comité de Edición para el Diccionario de la Filosofía Budista (2000).

En este sentido, los miembros de la SGI realizan sus prácticas individuales y colectivas para alcanzar objetivos y superar los problemas por medio del rezo, esforzándose así para extraer la Budeidad. A la vez, transmiten dicha conciencia a los demás, promoviendo la filosofía de Nichiren, con el objetivo de encontrar la felicidad, la prosperidad de la sociedad y la paz mundial (Kosen Rufu). Desde que inició su gestión el presidente de la SGI Daisaku Ikeda, este organismo ha promovido la paz, la cultura y la educación, siendo también una organización no gubernamental reconocida por la Organización de las Naciones Unidas.

## Proceso de conversión en la SGI de México

### Encuentro

La fase de encuentro es el momento en el cual un converso potencial oye por primera vez de la organización y comienza a participar en algunas actividades colectivas y a rezar el Daimoku.

En sentido estricto, se considera que en esta fase no existe una motivación hacia la práctica religiosa, sino que fue la atracción hacia el movimiento lo que originó el acercamiento. Por ello, los datos estadísticos se basaron en la pregunta: ¿Cuál fue el motivo de su práctica en la fase de encuentro? (¿Qué fue lo que le atrajo de la SGI cuando se enteró de su existencia?)

Según la columna de la fase de encuentro en la tabla 1, destacan las respuestas: “Para resolver un problema mediante el rezo” (51%), “Por la influencia familiar” (21%), “Para alcanzar una meta mediante el rezo” (6%) y “Por mi felicidad” (5%). Que la contestación “Para resolver un problema mediante el rezo” sea la del mayor porcentaje se debe a que los conversos potenciales dan más importancia a la resolución de un problema antes que cualquier otra cosa y a que la organización realiza el Daimoku con el fin de solucionar un problema, relacionándolo con el concepto de transformación kármica como primer punto de práctica religiosa. El resultado explica la coincidencia entre la demanda y la oferta de ambas partes.

Por otro lado, los elementos relacionados con la doctrina y la organización como “Por la filosofía budista” (3%), “Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la SGI” (1%) y “Por el interés en las actividades” (1%) se ubicaron entre los lugares más bajos. Al considerar el patrón de conversión definido por Lofland (Lofland y Skonobd, 1981), podría decirse que el tipo de conversión de los miembros de la SGI de México no corresponde al tipo intelectual que se acerca al movimiento por la lectura o explicación teórica, sino al experimental, es decir, se basa en la experiencia de lograr un beneficio mediante la práctica.

En cuanto a la respuesta “Por la influencia familiar” (21%), se observa un rasgo peculiar en la organización mexicana. Según la tabla 2, mientras que en Inglaterra

**Tabla 1. Transformación de las motivaciones de la práctica religiosa (180 conversos en la SGI de México con más de tres años de práctica)**

Respuestas	Encuentro (%)	Primera interacción (%)	Ingreso (%)	Segunda interacción (%)	Consecuencia (%)
1. Para resolver un problema mediante el rezo	51	6	5	1	1
2. Para alcanzar una meta mediante el rezo	6	15	15	7	2
3. Para cambiar mi defecto	3	4	5	1	1
4. Por la influencia familiar	21	7	2	1	1
5. Por la felicidad de la gente	0	1	3	17	20
6. Por la responsabilidad en la SGI	0	0	0	1	0
7. Prueba real de la gente	0	3	1	1	0
8. Por haber ganado el beneficio o la convicción	0	13	24	26	9
9. Por el interés en las actividades	1	12	3	1	0
10. Por mi felicidad	5	6	12	11	3
11. Por la sinceridad del amigo que me invitó	3	4	3	1	0
12. Por la mentalidad y la actitud de los miembros	0	3	1	0	0
13. Por la actitud y las palabras de los responsables	0	1	2	1	0
14. Por la filosofía budista	3	17	12	5	2
15. Por la presencia del presidente Ikeda	0	0	0	5	9
16. Por la amistad en la organización	1	1	2	0	0
17. Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la SGI	1	2	8	15	42
18. Me gustó el rezo del Daimoku	3	3	0	0	0
19. Para entender el significado de la vida	3	1	1	6	8

**Tabla 2. ¿Tenía usted algún familiar en la SGI antes de su ingreso?**

Respuesta	Miembros mexicanos (303 personas) (%)	Miembros estadounidenses* (%)	Miembros ingleses** (%)
Sí	64	22	46
No	36	78	54

\* Hammond y Machacek (2000: 194).

\*\* Wilson y Dobbelaere (1997: 150).

46% de los integrantes tenían familiares en la organización antes de su ingreso, y en Estados Unidos 22%, en México la cifra alcanzó 64%.

En relación con el dato sobre la persona que introdujo a cada converso al budismo de Nichiren (tabla 3), 19% de los estadounidenses y 23% de los ingleses contestaron “Por medio familiar”, en cambio, el porcentaje de los mexicanos fue más elevado (50%). Aquellos que se acercaron al budismo por un amigo cercano, en los casos de estadounidenses (38%) e ingleses (42%) mostraron una tasa más elevada que los mexicanos (8%). Respecto a la relación familiar dentro de un NMR, Wilson y Dobbelaere señalaron que:

En el caso de los NMR y los movimientos religiosos que enfocan intensamente su actividad proselitista, son formados por un alto porcentaje de los conversos que no poseen familiares dentro de su movimiento.

[...] En los NMR que se han desarrollado en corto tiempo, y aún no son una presencia mayoritaria en la sociedad, su base de conversión depende de la elección individual, no a través de la expansión familiar (1997: 148).

Así se caracteriza la organización inglesa, en donde existe poca relación familiar entre los integrantes. Sin embargo, al analizar las dos informaciones estadísticas antes mencionadas, independientemente de la observación de Wilson y Dobbelaere, los miembros mexicanos poseen mayor influencia familiar dentro de la SGI. Esto explica que aun cuando México (sobre todo en la zona metropolitana) está experimentando un cambio estructural de la composición familiar por su reducción de hijos, todavía conserva lazos familiares firmes, lo cual constituye una peculiaridad de la SGI en nuestro país.

Otro punto interesante es que en la organización mexicana no destaca significativamente la importancia de la relación amistosa entre los miembros como en los casos estadounidense e inglés. Este punto se tratará con más detenimiento en los apartados de las fases de ingreso y de segunda interacción, pero podemos adelan-

**Tabla 3. ¿Quién lo introdujo al budismo de Nichiren?**

Respuesta	Miembros mexicanos (303 personas) (%)	Miembros estadounidenses* (%)	Miembros ingleses** (%)
Familia	50	19	23
Amigo(a) del trabajo	25	13	15
Amigo cercano	8	38	42
Conocido	3	15	14
Otra	14	16	6

\* Hammond y Machacek (2000: 193).

\*\* Wilson y Dobbelaere (1997: 77).

tar que hay una clara diferencia en este aspecto entre México y otros países en los que se da mayor importancia a la presencia de los amigos por su propio crecimiento religioso lo cual también repercute en el desarrollo de la organización.

En resumen, sobresale que muchos conversos que han ingresado a la SGI iniciaron su participación y práctica por la propuesta de “poder resolver un problema mediante el rezo”, entrando así a la siguiente fase.

### Primera interacción

En esta etapa, los conversos potenciales de la SGI experimentan una serie de actividades individuales y colectivas: cada individuo profundiza la realización del rezo y el entendimiento doctrinal a través de la participación en las actividades ofrecidas por la organización.

Aquí revisaremos la columna de primera interacción de la tabla 1, donde los resultados con mayor porcentaje son: “Por la filosofía budista” (17%), “Para alcanzar una meta mediante el rezo” (15%), “Por haber ganado el beneficio o la convicción” (13%) y “Por el interés en las actividades” (12%).

La respuesta más sobresaliente en términos porcentuales nos explica que los conversos potenciales motivados por el mensaje de poder “resolver un problema mediante el rezo” –la contestación más reiterada en la fase anterior– están adquiriendo mayor interés en el budismo de Nichiren debido a la interacción con los miembros y con la organización. El aumento en la respuesta “Por el interés en las actividades” en comparación con la etapa de encuentro, también respalda dicha interpretación. El hecho de que “Para alcanzar una meta mediante el rezo” haya sumado un elevado porcentaje (9% más) en relación con la fase anterior,

nos explica que (para algunos conversos potenciales), en esta primera interacción, rezar está asumiendo un sentido más activo y consciente. A su vez, los elementos ligados con el ideal de la organización: “Por la felicidad de la gente” y “Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la SGI”, siguen mostrando un bajo número de contestaciones, igual que en la etapa anterior. El súbito aumento de “Por haber ganado el beneficio o la convicción” nos habla de que hay personas que ya han obtenido algún resultado por practicar el rezo.

**Tabla 4. ¿Qué beneficio relacionado con el rezo del Daimoku obtuvo antes de su ingreso a la SGI?**

Respuesta	Miembros mexicanos (303 personas) (%)
Pude resolver un problema	47
Llegué a ser más fuerte espiritualmente	25
Llegué a ser una persona más altruista	8
Entendí cómo cambiar a la sociedad	4
Respuestas múltiples	4
No pude resolver un problema	2

De acuerdo con datos estadísticos (tabla 4), casi la mitad respondió que ha resuelto algún problema por medio del Daimoku en esta fase, y una cuarta parte contestó “Llegué a ser más fuerte espiritualmente”. El porcentaje de “Llegué a ser una persona más altruista” aún es reducido, mientras que sólo 2% respondió “No pude resolver un problema mediante el rezo”. Esto demuestra que muchos conversos potenciales habían logrado algún beneficio antes del ingreso, lo cual era una de las fuerzas motrices para su proceso posterior.

En cuanto a las relaciones humanas, elemento indispensable para los conversos potenciales de esta etapa, no existe una cifra destacada: “Por la sinceridad del amigo que me invitó” (4%), “Por la mentalidad y la actitud de los miembros” (3%), “Por la actitud y las palabras de los responsables” (1%), “Prueba real de la gente” (3%), “Por la amistad en la organización” (1%).

### Ingreso

En la SGI de México, el ingreso oficial a la organización es representado por la recepción y colocación del Gojonzon en la casa de cada converso. Para ello, el solicitante debe cumplir con tres requisitos: haber participado durante tres meses en las actividades, haber aprendido la práctica básica de rezo y ser suscriptor de

la revista mensual de la organización. Una vez que el converso externa su decisión, los responsables de la zona o área correspondiente visitan su hogar. Si el solicitante es menor de edad o vive con la familia, debe confirmar el acuerdo de todos sus integrantes. Cuando el converso cubre esta parte del proceso, llena una solicitud, que incluye la firma de los responsables, y la entrega a la oficina central. La ceremonia de entrega del Gojonzon se lleva a cabo en el Kofu Gongyo, donde el converso hace un juramento que lo compromete ante las personas que lo acompañan. El Gojonzon es entregado por el director general de la organización.

Todo este proceso es emotivo y solemne, simboliza una transición del mundo anterior al posterior, como Van Genep (1909) ha establecido en tres dimensiones: separación-transición-reintegración. La ceremonia gira en torno a un símbolo religioso dominante, y los demás son testigos tanto de la ceremonia como del compromiso adquirido por el converso.

Ahora nos referiremos a la columna de ingreso de la tabla 1, con el fin de entender los motivos de los conversos para tomar dicha decisión: “Por haber ganado el beneficio o la convicción” (24%) obtuvo el primer lugar, después siguen “Para alcanzar una meta mediante el rezo” (15%), “Por la filosofía budista” (12%) y “Por mi felicidad” (12%).

Con este resultado, se entiende un proceso estándar de un converso hasta esta fase. Es decir, aquellos que inicialmente se acercaron a la organización “Por resolver un problema mediante el rezo” ganan su beneficio y profundizan su interés en la filosofía y en las actividades por la interacción con los miembros. “Para alcanzar una meta mediante el rezo” sigue exhibiendo un alto porcentaje, lo cual confirma que el rezo continúa siendo una de las motivaciones más importantes para muchas personas en su proceso de conversión. Por otro lado, se observa que “Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la SGI”, relacionado con la doctrina, la organización y el objetivo de la fe budista de Nichiren, ha aumentado hasta 7% en comparación con la fase anterior, lo cual demuestra que los conversos van interiorizando el principal mensaje doctrinal de buscar la paz mundial mediante la propagación de la filosofía budista de Nichiren.

Para entender mejor las motivaciones de la práctica de los conversos mexicanos en esta fase, los compararemos con los datos de las organizaciones estadounidense e inglesa (tablas 5 y 6).

Lo interesante de estos resultados es que estas dos últimas organizaciones destacaron como un motivo en el ingreso “Por la actitud de los miembros”, después le sigue el “Beneficio” y, por último, factores relativos a la “Organización”. En cambio, en el caso mexicano

**Tabla 5. Motivaciones de los miembros estadounidenses para su ingreso**

Respuesta	Miembros estadounidenses* (%)
Actitud y mentalidad de los miembros	52
Beneficio	28
Filosofía, objetivo y actividades de la SGI	10

\* Hammond y Machacek (2000: 195).

**Tabla 6. Motivaciones de los miembros ingleses para su ingreso**

Respuesta	Miembros ingleses*(%)
Actitud de los miembros	37
Beneficio	19
Características y ambiente de la organización	16
Felicidad propia y convicción	14
Filosofía	8
Aspecto ético	3
Movimiento hacia la sociedad	3

\* Wilson y Dobbelaere (1997: 95).

los elementos vinculados con las relaciones humanas presentan un porcentaje no muy alto, como ya se ha mencionado. En efecto, según la tabla 1, “Por la sinceridad del amigo que me invitó” (3%), “Por la amistad en la organización” (2%), “Por la mentalidad y la actitud de los miembros” (1%) y “Por la actitud y las palabras de los responsables” (2%) exhiben cifras más reducidas que la fase previa. Lo anterior confirma de nueva cuenta la poca influencia humana en el proceso de conversión de los mexicanos de la SGI.

En conclusión, podemos decir que para estos últimos tienen mayor importancia “Por haber ganado el beneficio o la convicción”, “Para resolver un problema mediante el rezo”, “Por la filosofía budista” y “Por mi felicidad” que otros elementos humanos preponderantes para los estadounidenses e ingleses.

### Segunda interacción

Es una fase establecida por el autor y que comprende desde el momento posterior al ingreso hasta los tres

años de práctica.<sup>13</sup> En ella, los conversos intensifican su compromiso con los miembros y con la organización de manera más activa, al realizar actividades proselitistas, la presentación del testimonio de fe y la recepción de cargo, entre otras cosas. Asimismo tratan de superar las costumbres no budistas relacionadas con el mundo anterior.

Veamos la columna de segunda interacción de la tabla 1. “Por haber ganado el beneficio o la convicción” (26%) sigue en primer lugar; después están “Por la felicidad de la gente” (17%) y “Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la SGI” (15%).

El hecho de que la primera respuesta haya obtenido un alto porcentaje indica que los conversos siguen fortaleciendo su convicción en la práctica ganando el beneficio y cumpliendo con mayor conciencia su compromiso con la organización. Además, y en comparación con las fases anteriores, las cuestiones relativas a la doctrina principal y a la organización como “Por la felicidad de la gente” y “Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la SGI” mostraron un porcentaje más elevado. Con esto se comprueba que el proceso de interiorización del mensaje budista de la SGI que promueve la postura altruista se está llevando a cabo de manera efectiva.

Ahora analicemos las relaciones humanas ligadas con la segunda interacción. En la tabla 7 tenemos que 57% de los miembros con menos de tres años de práctica contestaron que no tenían ningún amigo cercano dentro de la organización (esto incluye el porcentaje de no tener amigo cercano fuera de la organización), lo cual supera drásticamente la cantidad de miembros que poseen amigo(s) cercano(s) en la SGI (31%). Por otro lado, 75% de aquellos con más de tres años de práctica informó que tenía amigos cercanos en la organización, lo cual revela que, conforme avanza la práctica, se van consiguiendo amigos en la organización. Sin embargo, en el momento inicial de la conversión (del ingreso a los tres años de práctica) existe una relación muy limitada entre los conversos y los miembros, que también incluye a las personas que introdujeron a los conversos al budismo de Nichiren.

Para confirmar dicho argumento veamos la tabla 8, donde sobresale la respuesta “Familia” tanto en los miembros con menos de tres años de práctica como en aquellos con más de tres, en tanto que la respuesta “(Amigo) de la misma división” obtuvo un porcentaje muy bajo. Esto es importante porque en este nivel organizacional es donde se tiene mayor contacto con la práctica budista. Dicho resultado reafirma (como se

<sup>13</sup> Se estableció este periodo porque más de la mitad de los conversos objeto de esta investigación señaló tardarse alrededor de tres años en superar sus costumbres religiosas pasadas.

**Tabla 7. Relaciones humanas en la organización I:  
¿Tiene usted amigos cercanos?**

Respuesta	Miembros mexicanos con menos de 3 años de práctica (123 personas) (%)	Miembros mexicanos con más de 3 años de práctica (180 personas) (%)
No tengo ningún amigo cercano	15	16
No tengo ningún amigo cercano en la organización	42	8
Tengo unos amigos cercanos en la organización	8	41
La mitad de los amigos cercanos están en la organización	23	34

**Tabla 8. Relaciones humanas en la organización II:  
¿Quién es su amigo más cercano en la organización?**

Respuesta	Miembros mexicanos con menos de 3 años de práctica (123 personas) (%)	Miembros mexicanos con más de 3 años de práctica (180 personas) (%)
Familia	28	25
Miembro de la misma división	12	17
A quien introduje al budismo	0	8
Quien me introdujo al budismo	16	3
Dirigente	4	8
Sin respuesta	40	39

**Tabla 9. ¿Cuál es la reunión que le gusta más?**

Respuesta	Miembros mexicanos con menos de 3 años de práctica (123 personas) (%)	Miembros mexicanos con más de 3 años de práctica (180 personas) (%)
Kofu Gongyo	50.0	49
Junta de zona	11.0	27
Junta de estudio	11.0	2
Actividad por división	2.6	1

observó en las fases de encuentro e ingreso) que una característica de la SGI en México es que existe un lazo familiar muy sólido entre los miembros. No obstante, como consecuencia, el vínculo amistoso es algo limitado, sobre todo en la segunda interacción. Los conversos mexicanos profundizan su entendimiento budista por medio de la participación en diversas actividades durante la etapa de segunda interacción, pero con tendencias propias. Para entender esto, vayamos a las tablas 9 y 10, en las cuales se indican algunas preferencias de los miembros sobre varias actividades.

El Kofu Gongyo es un acto mensual donde se reúnen entre 300 y 400 integrantes en el Centro Cultural para el Rezo por la Paz Mundial. En cambio, el Zadankai es una junta de diálogo por unidad de zona en la que participan alrededor de 20 o 30 personas. Según la organización, esta última es la actividad más impor-

tante para profundizar la fe de cada integrante. Además se llevan a cabo la junta de estudio (también se reúnen unas 300 personas) y la actividad por división (de cada división se reúnen entre 50 y 100 individuos), las cuales incluyen el estudio de la doctrina budista, de las orientaciones del presidente Ikeda y de la historia de la organización, así como diálogos y experiencias, entre otras cosas.

De acuerdo con las estadísticas, la actividad más popular y con mayor número de participación es el Kofu Gongyo, mientras que el Zadankai está en segundo lugar. Aun cuando el gusto por este último va aumentando, la cantidad de participantes es baja en relación con el primero. Aproximadamente 100 personas que participan en el Kofu Gongyo no asisten con regularidad al Zadankai, según datos de la organización. Esta situación muestra un desacuerdo entre el mensaje de la

**Tabla 10. Número promedio de participantes en cada reunión\***

Tipo de reunión	Número de participantes
Kofu Gongyo	410
Junta de zona	298
Junta de estudio	160
Junta de actividad por división	290

\* Datos obtenidos por el autor de enero a junio de 1999.

organización y la preferencia de algunos miembros. Para entender esta interpretación debemos acotar, en primera instancia, que la SGI de México privilegia el diálogo constante entre sus integrantes como un instrumento para el crecimiento humano. Por ello, el Zandankai –que se realiza el segundo sábado de cada mes– es la actividad principal de la organización, pues incluye un diálogo cercano entre los participantes.

Por otra parte, el Kofu Gongyo es un acto ceremonial de grandes dimensiones en donde se reza de forma masiva, se entrega el Gojonzon a nuevos ingresos y se realizan algunas presentaciones musicales; además incluye en su estructura la transmisión de la orientación unilateral de sus dirigentes, y se lleva a cabo el primer domingo de cada mes.

Desde mi perspectiva, la preferencia de los conversos está basada en las siguientes dos razones: la primera es que el aspecto ceremonial masivo y emotivo del Kofu Gongyo está consolidando en cada converso una identidad budista relacionada con nuevos símbolos religiosos, siendo un espacio indispensable ligado con la representación colectiva. La segunda se refiere a la relación inconsciente entre la costumbre religiosa anterior y la nueva religión. Algunos dirigentes se expresaron sobre cómo interpretan los miembros el Kofu Gongyo:

Los miembros que habían practicado la religión católica durante un largo periodo estarían confundidos entre el Kofu Gongyo y la misa católica. En realidad yo también, así fue. En esta junta del domingo en la mañana, rezamos y escuchamos la orientación de los dirigentes. Muchos piensan que con esto basta para mantener la práctica y la fe (mujer de 45 años).

Muchos miembros inactivos nada más asisten al Kofu Gongyo una vez al mes, independientemente de la orientación de la organización que resalta la importancia de asistir a la junta de zona. Posiblemente esas personas no han entendido bien el budismo de Nichiren (hombre de 50 años).

De aquí se desprende que la asistencia a esta actividad podría ser un vestigio del catolicismo en los con-

versos mexicanos, quienes señalaron con frecuencia la dificultad de superar sus costumbres religiosas anteriores:

En mi caso, durante tres o cuatro años seguí durmiendo con la Biblia, aun después de ser miembro de la SGI. Pensaba que practicar el budismo era una calumnia a Dios. Sin embargo, al recibir beneficio y profundizar mi entendimiento budista con el estudio, poco a poco superé la costumbre anterior (mujer de 48 años).

Me costó borrar los conceptos de pecado de la religión católica. Cuando ingresé, me había apasionado con la enseñanza de que todos poseíamos la potencia infinita de Buda en nuestro interior, pero en cada instante buscaba inconscientemente un dios exterior. Durante tres años estuve sufriendo por este dilema (hombre de 50 años).

Estas opiniones corroboran que, para algunos conversos mexicanos, la interiorización del pensamiento budista es un trabajo sumamente complicado que conlleva un esfuerzo de largo plazo. No obstante, muchos conversos superan su credo anterior de manera consciente en esta segunda interacción.

Ahora abordaremos algunos aspectos relativos a las expresiones lingüísticas de los miembros mexicanos.

Rambo (1996: 159) habla sobre la importancia de estudiar la transformación del lenguaje en el proceso de conversión, con lo cual se analizan las interpretaciones de la nueva opción religiosa.

La SGI maneja una serie de expresiones lingüísticas y retórica peculiar basadas en la doctrina, la tradición creada, la actividad y la organización con que forma su propio mundo. Las más comunes son:

- 1) “Vamos a luchar”
- 2) “Vamos a luchar por el Kosen Rufu”
- 3) “Vamos a cantar Daimoku”
- 4) “Vamos a mostrar la prueba real”
- 5) “Vamos a triunfar”

Muchos miembros utilizan la palabra “vamos” para confirmar mutuamente su conciencia budista y las resoluciones compartidas entre ellos. Las palabras “luchar” y “triunfar” surgen de la interiorización de que todos los problemas se resuelven mediante la invocación sincera del Daimoku, superando la debilidad interior y los obstáculos que se presenten. Lo notable de estas expresiones es que su empleo se basa en el enfoque “de ahora en adelante”. La enseñanza de Nichiren afirma que el momento actual es el origen de todas las transformaciones positivas, y que los miembros no deben sufrir por las experiencias anteriores, lo cual

difiere del catolicismo, en el que un creyente se preocupa por sus acciones pasadas y le pide perdón a Dios. En este sentido, las transformaciones lingüísticas que experimentan los conversos a la Soka Gakkai incluyen una asimilación diferente del mundo, tal como lo menciona Rambo.

Sobre el Gojonzon –el objeto de veneración–, tenemos expresiones como:

- 6) “Gracias a Dios llegué bien. ¡Ay! Perdón, gracias a Gojonzon llegué bien”
- 7) “Gojonzon me salvó”
- 8) “Que Gojonzon me cure”
- 9) “Si Gojonzon quiere”
- 10) “Si Gojonzon me permite”
- 11) “Depende de Gojonzon”
- 12) “Es el mensaje de Gojonzon”
- 13) “Sólo Gojonzon sabe”
- 14) “Gojonzon sabe todo”
- 15) “¡Ay Gojonzon, protéjame!”
- 16) “Gojonzon te castigará”
- 17) “Que Gojonzon te acompañe”

Desde la etapa de ingreso, la mayoría de los conversos que habían sido católicos tratan conscientemente de no emplear los términos religiosos anteriores (la expresión 6 es un ejemplo notorio).

Todas las expresiones anteriores toman a Gojonzon como símbolo dominante de esta nueva religión; pero, de alguna manera, aluden a una similitud con el uso

católico de Dios. Es decir, algunos mezclan conceptos de su religión previa con los de su nueva práctica religiosa.

Quienes de una u otra forma han percibido este uso en el sentido de buscar Dios exterior en Gojonzon, tratan de utilizar otras expresiones como “Gracias a mi práctica” o “Gracias a mi Daimoku” en lugar de “Gracias a Gojonzon”. Cabe mencionar que, en la encuesta, la mayoría contestó “el Gojonzon es mi propia vida” y no debe buscarse fuera de uno mismo. En este aspecto, observamos una diferencia entre la actitud consciente e inconsciente de las expresiones de los conversos mexicanos.

Otro término interesante es karma:

- 18) “¡Ay, es mi karma!”
- 19) “Es tu karma, ni modo”

De acuerdo con el budismo de Nichiren, karma se refiere a las acciones de cada individuo que caracterizan su vida, y cada uno puede ir transformándolo por medio de acciones positivas y de la invocación del Daimoku. En cambio, para el catolicismo, el destino es un rumbo predeterminado por un ser externo y, en esencia, no puede modificarse. A pesar de ello, las expresiones 18 y 19 comprueban la similitud entre ambos conceptos.

Cabe mencionar que la expresión “ni modo” es una tendencia relacionada con la cultura mexicana de echar la culpa a Dios, considerando la complicada situación de la vida cotidiana como voluntad divina y que no puede ser resuelta con el esfuerzo de uno mismo. En



este sentido, se observa que los miembros con más de tres años de práctica no usan con frecuencia esta expresión.

En cuanto al concepto Kaikan, los miembros expresaron frases como:

20) “Me gustan los miembros de Kaikan”

21) “Somos miembros de Kaikan”

De acuerdo con la sgi, la práctica más importante es rezar de forma individual ante Gojonzon en cada hogar, por lo que el Kaikan, donde se reúnen los fines de semana, no es un espacio primordial como lo es la iglesia para los católicos –un lugar sagrado en el que los creyentes se dedican a la práctica religiosa de manera más intensa.

Con todo, según las expresiones mencionadas, se observa una sobrevivencia de la costumbre religiosa anterior.

En conclusión, aun cuando la gente no utiliza explícitamente los términos religiosos católicos, sigue manifestando los rasgos religiosos socioculturales de manera implícita e inconsciente, sustituyéndolos con los vocablos budistas, tratando a la vez de interiorizar la visión de la sgi para asegurar su nueva identidad religiosa.

Esto nos explica que los conversos tratan de superar sus costumbres religiosas precedentes de modo consciente, pero, en realidad, en dicho proceso se forma un sincretismo simbólico entre los valores católicos heredados y los nuevos valores propuestos por la sgi.

Esta tendencia disminuye cuando las personas tienen mayor interacción con los miembros y con la organización, por el contrario, si su interacción con el movimiento es escasa, tal tendencia se mantiene, aunque los individuos tengan mucho tiempo de pertenecer a la organización. Entonces podemos decir que las relaciones humanas y la participación en diversas actividades son indispensables para la interiorización de la enseñanza budista en los conversos durante la segunda interacción.

### Consecuencia

Para analizar el grado de interiorización de la enseñanza religiosa y la transformación de las motivaciones de cada converso a lo largo del tiempo (después de tres años de práctica que, como ya quedó asentado, es el lapso que tarda un individuo en abandonar sus costumbres religiosas previas), el autor estableció esta etapa.

En la columna consecuencia de la tabla 1 tenemos que “Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la sgi”

(42%) mostró una cifra muy elevada, y le siguieron “Por la felicidad de la gente” (20%), “Por haber ganado el beneficio o la convicción” (9%) y “Por la presencia del presidente Ikeda” (9%).

En esta fase, a diferencia de las otras, los elementos relacionados con la doctrina y la organización obtuvieron un muy alto porcentaje, lo cual coincide exactamente con la observación de Wilson y Dobbelaere (1997: 276); esto es, que el movimiento de la sgi tanto en Inglaterra como en México fomenta la socialización y la interiorización de la enseñanza budista al tornar una postura de rezo ligada al interés personal en una altruista para contribuir con la sociedad.

Otro punto significativo es que “Para entender el significado de la vida” (8%) subió 2% en comparación con la etapa anterior. Esto revela que quienes han conseguido algunos beneficios inmediatos con base en las motivaciones vinculadas con “Para resolver un problema mediante el rezo” o “Para alcanzar una meta mediante el rezo”, con el tiempo obtuvieron una posición más filosófica al profundizar la práctica budista, buscando así una identidad espiritual propia.

El bajo porcentaje de “Por la filosofía budista” (2%) quizá se deba a que los conversos de esta fase ya han estudiado algún esquema básico relativo a la doctrina budista y no muestran tanto interés como en las etapas anteriores cuando la información que recibían era novedosa. Sin embargo, esto no significa la pérdida del interés filosófico, pues no se observa una reducción de la participación en las juntas de estudio.

Por otro lado, los factores humanos como “Prueba real de la gente”, “Por la mentalidad y la actitud de los miembros”, “Por la actitud y las palabras de los responsables”, “Por la amistad en la organización” y “Por la sinceridad del amigo que me invitó”, todos con 0%, tuvieron una cifra más pequeña que en las fases anteriores y asegura los argumentos presentados en este trabajo. Es decir que, en el proceso de conversión en la sgi de México, los elementos ligados con las relaciones humanas no ocupan un lugar importante.

### Conclusión

En este trabajo se analizó la interiorización de la doctrina y la práctica del budismo de Nichiren en los conversos de la sgi en México por medio de la transformación de sus motivaciones.

Si se toman como base los resultados estadísticos que obtuvieron los primeros lugares en cada fase (“Para resolver un problema mediante el rezo” y “Por la influencia familiar” [encuentro]; “Por la filosofía budista” y “Para alcanzar una meta mediante el rezo” [primera

interacción]; “Por haber ganado el beneficio o la convicción” y “Para alcanzar una meta mediante el rezo” [ingreso]; “Por haber ganado el beneficio o la convicción” y “Por la felicidad de la gente” [segunda interacción]; y “Por el Kosen Rufu e ideal del movimiento de la SGI” y “Por la felicidad de la gente” [consecuencia]), se entiende que, en cada etapa, los conversos experimentan una drástica modificación de sus motivaciones en la práctica religiosa, formando y fortaleciendo los nuevos valores. En el caso de la SGI de México, el proceso estándar de conversión inicia cuando las personas se acercan a la organización con algunos intereses personales y, después de una interacción con los miembros y con la organización, obtienen algunos beneficios, con lo cual forman sus convicciones religiosas e ingresan. Después profundizan su compromiso con la SGI y así transforman su motivación de práctica religiosa de un sentido individual a uno más organizacional y filosófico. En otras palabras, se ha observado que existe una interiorización de los principales valores budistas de Nichiren fundamentados en el respeto a la dignidad de la vida cultivada por el logro de beneficios por medio del Daimoku, con lo que uno percibe su propia potencia infinita llamada Budeidad tanto en uno mismo como en los demás, cambiando de una postura individualista a una altruista.

Empero, como pudimos ver en la segunda interacción, existen particularidades en el caso mexicano: dar mayor importancia a la junta de escala grande, mantener un lazo más firme entre los miembros de la familia que con los amigos en la organización, y la presencia de remanentes católicos que se manifiestan de modo inconsciente a través de las expresiones lingüísticas.

Ambas dimensiones en el proceso de conversión en la SGI de México –la interiorización de los valores budistas por una transformación mental de egoísmo por altruismo y algunas peculiaridades de la sociedad y la cultura mexicanas–, aparentemente se contradicen. No obstante, aquí yace la verdadera dimensión de un proceso de conversión. Es decir, cada miembro, de manera consciente y gradual, trata de separarse de su religión precedente y acepta e interioriza los nuevos valores budistas de Nichiren a través de la interacción con los miembros y con la organización. Pero se necesita más tiempo para dejar atrás las costumbres religiosas previas.

Esto nos confirma que la conversión no es un hecho realizado en la fase de ingreso, sino un proceso de socialización que continúa en las siguientes etapas y que requiere una interacción de largo plazo, lo cual valida

la metodología presentada en este ensayo, es decir, el establecimiento de cinco fases de acuerdo con el grado de profundización religiosa.

Por otro lado, las conclusiones que abarcan la sobrevivencia de la cultura tradicional y la recepción o aplicación de nuevos valores se basan en el fenómeno promovido por la globalización que rodea a la sociedad mexicana, no simplemente en un movimiento religioso. Éste es un asunto cada vez más importante que demanda un análisis amplio e interdisciplinario.

Al hablar de la religión en la sociedad mexicana, consideramos que los NMR, encabezados por los movimientos cristianos y orientales, incluyendo el new age, han encontrado un ámbito idóneo debido tanto a la disminución del poder católico institucional en los espacios públicos (Dobbelaere, 1981), como a la influencia del capitalismo basado en medios de comunicación comercializados, el aumento del nivel educativo y la difusión de ambientes con múltiples opciones de valores que incluyen la pérdida de la identidad fomentada por el individualismo y la destrucción de las comunidades tradicionales, entre otros factores.

De manera simultánea, se observa el resurgimiento de los valores católicos, junto con el fenómeno de *Globalization*, definido por Robertson (1992), que sigue activando los diferentes rituales sociales: bautizo, primera comunión, matrimonio, funerales, etcétera,<sup>14</sup> apoyados sobre todo por las culturas lingüísticas tratadas en este ensayo y que aún ejercen notable influencia en quienes voluntariamente cambian su creencia religiosa, transformando a la vez la forma original de cada movimiento.

El proceso de conversión en la SGI de México que se lleva a cabo en dicho contexto podría considerarse un exitoso ejemplo ante una tarea difícil, es decir, la interiorización de un pensamiento derivado de un contexto cultural ajeno que abarca diferentes mentalidades altruistas.

Sin embargo, las tareas complicadas tratadas en este trabajo están íntimamente ligadas con la influencia de la cultura religiosa tradicional, y dicho contexto tiene un gran peso en las interpretaciones de los nuevos valores de los individuos y en el desarrollo de la organización, transformando las estructuras y el sistema de ésta, determinando al mismo tiempo el ambiente en que se basa la SGI.

Por ello, algunas características sobresalientes como la negación del establecimiento de nuevos lazos amistosos en la organización (por la preponderancia de la

<sup>14</sup> El antropólogo peruano Marzal ha estudiado la influencia de la cultura católica en los NMR desarrollados en Perú (véase Marzal, 1998).

relación familiar), podría convertir a la SGI en un movimiento sectario cerrado, aislado de la sociedad, si no reacciona ante tal orientación.

El desarrollo de la SGI de México, la cual presenta ciertas particularidades en comparación con la estadounidense y la inglesa, depende en gran medida de que los miembros mexicanos realmente contribuyan a su crecimiento, al superar la limitación familiar y establecer un lazo más firme entre sí, además de promover el mensaje budista en cada sección de la sociedad, renovando de este modo el ambiente del movimiento.

## Bibliografía

- BERGER, PETER  
1967 *The Sacred Canopy: Elements of a Sociological Theory of Religion*, Doubleday & Co., Nueva York.
- COMITÉ DE EDICIÓN PARA EL DICCIONARIO DE LA FILOSOFÍA BUDISTA  
2000 *Gran Diccionario de la Filosofía Budista*, Comité de Edición para el Diccionario de la Filosofía Budista, Tokio.
- COMITÉ DE EDICIÓN PARA LAS ORIENTACIONES DE LA SOKA GAKKAI  
1977 *Las orientaciones de la Soka Gakkai 1*, Seikyo, Tokio.
- DOBBELAERE, KAREL  
1981 "Secularization: A Multi-Dimensional Concept", en *Current Sociology*, vol. 29, núm. 2, pp. 1-213.  
1995 "The Process of Conversion and Integration", en *The Journal of Oriental Studies*, vol. 34, núm. 1, pp. 144-168.
- DURKHEIM, ÉMILE  
1982 *Las formas elementales de la vida religiosa*, Akal, Madrid.
- GARMA, CARLOS  
2004 *Buscando el espíritu: Pentecostalismo en Iztapalapa y la Ciudad de México*, Plaza y Valdés, México.
- HAMMOND, PHILLIP Y DAVID MACHACEK  
2000 *Soka Gakkai in America: Accommodation and Conversion*, trad. Toshie Kurihara, Kinokuya, Tokio [Oxford University Press, Nueva York, 1998].
- INOUE, DAISUKE  
2003 *Soka Gakkai en México: estudio sobre un nuevo movimiento religioso desarrollado en un contexto cultural ajeno y el proceso de conversión*, tesis doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA (INEGI)  
2000 *Tabulados básicos, Distrito Federal XII: Censo General de Población y Vivienda 2000*, INEGI, México.
- JAMES, WILLIAM  
1961 *The Varieties of Religious Experience: A Study in Human Nature*, Collier MacMillan Publishers, Nueva York.
- KURIHARA, TOSHIE  
1990 "The Study of the Soka Gakkai in the West", en *Bulletin of The Institute of Oriental Philosophy*, núm. 6, pp. 199-235.
- LOFLAND, JOHN Y NORMAN SKONOB  
1981 "Conversion motifs", en *Journal for the Scientific Study of Religion*, vol. 20, núm. 4, pp. 373-385.
- MARZAL, MANUEL  
1998 "Conversión y resistencia de católicos populares del Perú a los nuevos movimientos religiosos", en Elio Masferrer (comp.), *Sectas o Iglesias: viejos o nuevos movimientos religiosos*, Plaza y Valdés, México, pp. 101-122.
- NAKANO, TSUYOSHI Y KENTA AWAZU  
1996 "A Report on the Soka Gakkai International in the United States and the United Mexican States (1)", en *Soka University Studies in Comparative Culture*, núm. 14, pp. 155-203.
- OKUBO, MASAYUKI  
1986 "A social-psychological analysis of the process of conversion in Nichiren Shoshu of Mexico", en *Bulletin of The Institute of Oriental Philosophy*, núm. 2, pp. 184-207.  
1987a "Changing attitudes and the acceptance of Japanese New Religions in alien cultures", en *The Japanese Journal of Religious Studies*, núm. 273, pp. 25-64.  
1987b "A social-psychological analysis of the process of acceptance of SGI conceptual complexes in Mexico", en *Nambu Mekishiko sonraku ni okeru Katorikku kei bunka no kenkyu*, núm. 4, pp. 92-123.  
1987c "Views on kuyo and views on occupational labor in Nichiren Shoshu of Mexico", en *Nishi Nippon shukyogaku zasshi*, núm. 9, pp. 19-27.  
1988 "Changing attitudes and the process of conversion in NSM", en *The Journal of Oriental Studies*, núm. 3, pp. 161-192.
- PRAT, JOAN  
1997 *Estigma del extraño: Un ensayo antropológico sobre sectas religiosas*, Ariel, Barcelona.
- RAMBO, LEWIS  
1996 *Psicología de la conversión religiosa: ¿convencimiento o seducción?*, Herder, Barcelona.
- ROBERTSON, ROLAND  
1992 *Globalization: Social Theory and Global Culture*, Sage Publication, Londres.
- TAKAGI, KIYOKO  
1973 "Kaishin (conversión)", en Ichi Oguchi e Ichiro Hori (comps.), *Diccionario del Estudio de la Religión*, Tokyo University Press, Tokio, pp. 81-85.
- VAN GENNEP, ARNOLD  
1909 *Les Rites de Passage: Étude systématique des rites*, Librairie Critique, París.
- WILSON, BRYAN Y KAREL DOBBELAERE  
1997 *A Time To Chant: The Soka Gakkai Buddhists in Britain*, trad. Tsuyoshi Nakano, Kinokuya, Tokio [Clarendon Press, Oxford, 1994].