

LOS TESTIGOS DE JEHOVÁ Y LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL, PRINCIPAL MÉTODO EN LA DIFUSIÓN DE SUS DOCTRINAS

*Rubén Oscar Gelhorn
Universidad Nacional de La Plata / Universidad del Salvador
(Argentina)
rubengelhorn@yahoo.com.ar*

Introducción

Este trabajo es una primera aproximación para comprender desde la teoría de la comunicación, cuáles son las principales características de los Testigos de Jehová en la difusión de su mensaje.

En este trabajo se intentará analizar y ver las principales características de la comunicación interpersonal, o sea la que se da entre dos personas o entre un grupo reducido de ellas, principal método empleado por los Testigos de Jehová para dar a conocer su doctrina y sumar miembros a sus filas.

Hasta donde se ha podido rastrear, no existen trabajos de ningún tipo que intenten comprender al fenómeno religioso desde el campo de la comunicación social, cierto es que los materiales son escasos y dispersos, pero de todos modos es necesario al menos comenzar su estudio.

Para comprender mejor a esta denominación religiosa y obtener material de primera fuente, se consultó a algunos de sus miembros en la ciudad de La Plata. Se mantuvieron conversaciones sobre sus creencias y principalmente la característica del método que emplean para darse a conocer en la sociedad y sumar integrantes a sus filas.

La intención de este trabajo, como así también de toda la investigación doctoral, es analizar desde la comunicación social a diferentes corrientes religiosas. En ningún momento se analizará doctrina o se hará algún comentario que pueda lesionar la reputación de quienes profesan una fe religiosa (Si así ocurriera, se pide disculpa, quedando en claro que no es la intención de este trabajo ofender a nadie en un tema tan delicado y profundo como es la adopción de una fe religiosa). Sólo se intenta hacer un trabajo con rigor científico visto desde el campo de la comunicación.

La libertad religiosa está garantizada por nuestra Constitución Nacional en el artículo 14, donde dice "Todos los habitantes de la Nación gozan de los siguientes derechos conforme a las leyes que reglamentan su ejercicio: (...) de profesar libremente su culto", y como con el resto de los derechos, todos debemos hacer nuestro aporte para que estos sigan vigentes, ya que es un privilegio que no siempre -a lo largo de nuestra historia como país- pudimos conservar.

Síntesis histórica

Para conocer mejor a una institución es importante hacer un diagnóstico de ella, y su historia es uno de los elementos a tener en cuenta para comprender su proceder en el presente.

Al respecto Daniel Scarone en su análisis de las religiones en Argentina, dice lo siguiente de los Testigos de Jehová:

"Testigos de Jehová es el nombre popular con el cual son conocidos los seguidores de la Sociedad de

Tratados la Torre del Vigía (...)

Por el año 1870, un joven de unos 18 años, llamado Charles Taze Russell quedó muy impresionado por una conferencia que escuchó. Convencido de las profecías, abandonó su escepticismo y comenzó a estudiar la Biblia con un grupo de cinco amigos.

Este grupo se autodenominaría "Los estudiantes de la Biblia" y por el estudio que realizaron de las Escrituras llegaron a la conclusión de que en el año 1874 Jesucristo retornaría a la tierra e inauguraría un nuevo mundo.

La desilusión de 1874 los llevó, a Russell y a sus compañeros, a tratar de aclarar el error cometido. Después de aquel año, en 1877, Russell escribió su primer libro, titulado *The Object and Manner of the Lord's Return*. En esta obra afirmaba que Jesús regresó a la tierra en 1874, pero de una manera invisible, porque a partir de su resurrección, explica Russell, Jesús ya no tenía cuerpo material, tangible sino un "cuerpo espiritual" invisible.

Ya por el año 1890 Russell contaba con unos 400 seguidores. Muy pronto se transformó en el presidente de los denominados "Estudiantes de la Biblia", y entre los años 1886 y 1904, publicó seis volúmenes en los que sintetiza su doctrina; el título de esta obra fue: *Estudio de las Escrituras*.

En este estudio, entre otras cosas, anticipó para 1914 la batalla de Armagedón, que sería el fin de este mundo malvado y la instauración del reino de Dios sobre la tierra.

Sin embargo, el 31 de octubre de 1916, Charles Taze Russell falleció sin haber podido contemplar la realización de su anunciada profecía. En 1931, el movimiento adoptó el nuevo nombre de "Testigos de Jehová" (basándose en Isaías 43:10) y en 1938 se produjo la transición de la estructura democrática a una teocrática. Hasta ese momento cada comunidad local elegía la dirección de la congregación (los ancianos), en tanto que a partir de 1931, y más decididamente en 1938, todos esos dirigentes locales son elegidos desde la estructura jerárquica superior" (1).

Desde sus comienzos, en 1879, los Testigos han estado advirtiendo -en más de 150 países- de la próxima batalla de Armagedón.

Han llamado la atención pública por desafiar al Estado, especialmente al negarse a saludar los emblemas patrios, al no participar en el servicio militar. Este mismo problema hizo que los Testigos de Jehová tuviesen sus templos clausurados en la República Argentina, hasta que finalmente se levantó esta restricción. Hoy gozan de libertad religiosa al igual que las demás denominaciones. Actualmente son unos 6 millones de fieles alrededor del mundo y según Aldo Ameigeiras (Dr. en Sociología y especialista en sociología de la religión e investigador del Conicet) en Argentina llevan un paulatino pero constante crecimiento de fieles entre sus filas que parece no detenerse y que los lleva a abrir cada año muchos lugares nuevos de reunión.

Método de crecimiento y divulgación de sus doctrinas

La difusión de esta doctrina se lleva a cabo principalmente por parejas de fieles, en conversaciones callejeras y visitas domiciliarias, oralmente o mediante folletos y libros; los oyentes más interesados son invitados a asistir a sus reuniones de estudio de la Biblia. Sus principales publicaciones son dos pequeñas revistas, *La Atalaya* y *¡Despertad!* que entregan en forma gratuita. La sociedad Watch Tower es la entidad legal que utilizan como editorial en todo el mundo.

Su método más conocido de localizar a quienes se interesan en sus doctrinas es el de la predicación de casa en casa. Hoy día, los testigos de Jehová tratan de visitar todos los hogares, si es posible, varias veces al año, con el objetivo de conversar unos minutos sobre algún tema de interés local o mundial. Leen uno o dos textos bíblicos y, si su interlocutor demuestra interés, quedan en regresar en un momento conveniente a fin de continuar la conversación.

Otro método del que se valen los Testigos para difundir su mensaje son las reuniones semanales que celebran en sus Salones del Reino. Una de tales reuniones consiste en una conferencia pública sobre un asunto de actualidad, seguida de un análisis de un tema o una profecía de la Biblia mediante la revista *La Atalaya*. Otra reunión comienza con una escuela en la que se prepara a los Testigos para ser mejores proclamadores de las buenas nuevas, y después se centra la atención en la obra de dar testimonio en el territorio local. Además, una vez por semana los Testigos se congregan en grupos pequeños en hogares particulares para estudiar la Biblia. Todas estas reuniones están abiertas al público, nunca se hacen colectas en ellas.

Es de destacar que los Testigos diezman su tiempo y el mismo lo emplean a la proclamación de sus doctrinas. O sea, de las horas de trabajo que tienen cada día, emplean el 10% de ese tiempo para salir a la calle a difundir su mensaje. En esta tarea participan todos: hombres y mujeres, jóvenes y viejos, y también los niños. Siempre salen a la calle de a dos y es común ver a un adulto con un niño a su lado que se encarga de entregar los folletos y principalmente de escuchar y aprender a realizar la tarea. Emplean siempre el método del discipulado, el que más experiencia tiene se encarga de llevar a su lado a otros que pueden ser niños o personas que recientemente se han integrado a sus filas para que los mismos aprendan y se animen a actuar como proclamadores de su mensaje. A su vez cada persona que ingresa, tiene en su familia y en el ámbito en donde se mueve todo un círculo de personas a las cuales intentará convencer de las bondades de esta doctrina.

No utilizan ningún medio de comunicación masivo, como es común ver en otras denominaciones religiosas. No utilizan la televisión en la predicación de sus mensajes, salvo por ejemplo, para convocar a alguna asamblea multitudinaria en un estadio de fútbol, que puede ser el de River Plate en Buenos Aires o Estudiantes en La Plata. En estas reuniones todo es muy pacífico, todo se hace sin bombos ni platillos y la música parece estar ausente.

La radio es otro elemento ajeno a sus costumbres. Sí utilizan internet, contando con páginas oficiales. La prensa gráfica está reducida a *La Atalaya* y *Despertad*, dos revistas entregadas solamente en mano; también en ocasiones entregan algunos trípticos, pero nunca se dejan debajo de las puertas, sino que

deben ser entregadas personalmente.

El método de difusión más utilizado por esta religión es el contacto personal, yendo a buscar a las personas a sus casas. Trabajan mucho en los barrios donde las casas son bajas y es más fácil tener contacto con las personas detrás de una puerta, una ventana o una reja. El trabajo se les dificulta en los lugares donde la gente vive en edificios, pues el contacto personal es a través de un portero eléctrico y allí se pierde eficacia. Para toda esta tarea, los Testigos cuentan con un adiestramiento previo, donde se les enseña a trabajar puerta por puerta, se practican respuestas y hasta saben cuáles son las preguntas más frecuentes que van a recibir. Todas las visitas se hacen en parejas y uno de ellos es el que cuenta con mayor experiencia y enseña a su compañero la tarea de la predicación del mensaje y la captación de interesados.

Es de destacar que a los Testigos de Jehová les va bien con este método de divulgación, pues no dejan de crecer año a año y si bien no podemos decir que es masivo el ingreso de fieles a sus filas, no detienen su crecimiento y tienen un nivel muy bajo de apostasía. Los miembros que captan son todos activos, no hay entre sus filas personas que no salgan a predicar, pues ésta es una de las bases de sus doctrinas. El que es Testigo de Jehová, vive y practica su doctrina y no es un simple simpatizante de la religión.

Responsables de la predicación

Los Testigos de Jehová pretenden que cada miembro sea un *publicador*. A cada uno se le asigna una determinada cantidad de horas mensuales en las que debe dedicarse a la labor de proclamación, de la cual luego debe dar cuenta.

De entre los publicadores, se selecciona a los *ministros precursores*, de éstos se espera una mayor dedicación, por lo que se asigna una cuota mínima de 100 horas al mes o 1200 horas anuales. De los precursores se selecciona a los *precursores especiales*, éstos deben cumplir 140 horas y 50 visitas al mes, por lo cual se les concede algún dinero.

También existe el siervo de *estudios bíblicos*, que es el responsable de seguir con un estudio bíblico cuando los publicadores no pueden seguir con los mismos. A su vez, *el siervo de revistas y territorio* es el encargado de la difusión local de La Atalaya y Despertad, es el que se entera de la cantidad de revistas que cada publicador necesita. *El siervo de literatura* es el que abastece de Biblias, libros y folletos a los publicadores que están en la calle.

El estudio de La Atalaya es considerado el estudio principal de la congregación y consiste en un análisis, con participación de la congregación, de los distintos temas de la publicación. También se realiza la llamada Reunión de servicio, en la que se procura vencer todo tipo de dificultad argumentativa que se presente en la calle. Para ello hacen foros, exámenes, mesas redondas, entrevistas, diálogos y hasta dramatizan situaciones sobre cómo dar estudios bíblicos, cómo hacer una visita, etc.

Comprendiendo desde la comunicación social

El modo de darse a conocer de los Testigos de Jehová (comunicación cara a cara) no es exclusivo de ellos, también es aplicado por algunas empresas comerciales para vender sus productos, utilizando solo el contacto directo. En la revista Fortuna del mes de Abril de 2004 aparecen en portada empresas como Avon, Tupperware, Essen, etc.; que no se dan a

conocer por los medios de comunicación masivos y, sin embargo, les va muy bien con las ventas y las ganancias. Lo que se busca es vender un producto gastando el menor dinero posible para darse a conocer y utilizando el método de comunicación más efectivo para ese producto, en estos casos el interpersonal.

Para analizar específicamente a los Testigos, es indispensable considerar a Watzlawick. Para ello se tendrá en cuenta su análisis de que es imposible no comunicar y de que toda comunicación afecta la conducta, y que toda conducta (verbal, gestual, tonal, postural, etc.) tiene un valor de mensaje. A su vez se considerará todo lo concerniente al rechazo, aceptación o descalificación de la comunicación. Del mismo autor es indispensable considerar la estructura de niveles de la comunicación, en lo concerniente a contenido y relación.

También se analizará la comunicación interpersonal desde la teoría de la aproximación – evitación, indispensable en el caso de los Testigos de Jehová.

De Erving Goffman, se considerará todo lo relacionado a actuaciones del sujeto y la confianza en el papel que debe desempeñar el mismo, el mantenimiento del control expresivo y todo lo relacionado a tergiversación de los mensajes.

El tercer autor que brinda elementos para analizar esta temática es Argyle en el capítulo 3 (Los elementos de la conducta social) de su libro *Análisis de la interacción*. De allí se considerará lo relacionado con la postura, la proximidad, la dirección de la mirada, el tono emocional del habla y el acento. Existen algunas temáticas que los tres autores nombrados manejan en forma muy similar, en estos casos, se considerará a uno solo de ellos con el propósito de no ser reiterativo.

Tanto Watzlawick, Goffman como Argyle, serán los que proporcionarán los elementos teóricos para arribar a un mejor análisis y comprensión de la comunicación cara a cara que llevan a cabo los Testigos de Jehová en la ciudadanía. De esta manera, se pretende ver cuáles son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que posee esta forma de comunicar un pensamiento religioso y un estilo de vida.

Teorías de la comunicación y Testigos de Jehová

Para un mejor análisis desde los diferentes autores, se realizaron charlas informales con Testigos de Jehová cuando estos predicaban caminando por las calles de La Plata. Esto permite que ellos sean más abiertos al momento de hablar y al investigador le proporciona datos de gran valor que surgen en forma natural, para de esta manera obtener una mejor comprensión de sus actividades. Asimismo, se habló con personas que han sido visitadas por los Testigos de Jehová para conocer de cerca cuál es la imagen que tienen de ellos y con algunos vecinos de uno de los lugares donde tienen sus reuniones de culto (calle 71 esquina 117). También se consultó un manual interno que poseen, titulado *Predicando juntos en unidad*, en el cual se exponen las reglas internas que se deben seguir para ser miembros de esta congregación, principalmente todo lo relacionado con la difusión de su doctrina.

Hasta el momento no se ha podido encontrar personas que hayan abandonado esta fe religiosa como para conocer cuáles fueron las causas de esta decisión. Según ellos mismos, tienen una escasa deserción de miembros, dato que hasta el momento no pudo ser desmentido. Es muy difícil encontrar a ex Testigos de Jehová o a miembros de esta comunidad religiosa que sólo

simpaticen con ella pero que no sean miembros activos, ya que pertenecer a esta fe religiosa implica necesariamente trabajar e identificarse claramente con esta doctrina.

Es muy característico de los Testigos de Jehová la predicación por las calles, en parejas, los hombres de traje o camisa y corbata y con maletines; y las mujeres con polleras largas, nada de escotes y con carteras. A todo esto sumado el hecho de que avanzan por la vereda tocando cada puerta o timbre que hallan y no dejan una sola vivienda sin visitar a su paso. Cualquier persona que los ve, sabe a qué religión pertenecen y la tarea que están desarrollando, por la simple y a la vez contundente manera de presentarse en sociedad. Al respecto Watzlawick dice lo siguiente:

“si se acepta que toda conducta en una situación e interacción tiene un valor de mensaje, es decir, es comunicación, se deduce que por mucho que uno lo intente, no puede dejar de comunicar. Actividad o inactividad, palabras o silencio, tienen siempre valor de mensaje: influyen sobre los demás, quienes, a su vez, no pueden dejar de responder a tales comunicaciones y, por ende, también comunican” (2).

Watzlawick dice que la actitud de los demás también comunica. Esto se ve muy claro con los Testigos cuando las personas al ver que ellos se aproximan, algunas veces no abren la puerta, o no responden dando a entender que en la casa no hay nadie cuando instantes antes se vieron en la vereda, de esta manera le comunican, entre otras cosas, que no les interesa lo que ellos tengan para decirles y parafraseando a este autor, por mucho que uno intente no puede dejar de comunicar, pues aun el silencio y la desatención comunican.

Goffman amplía estos conceptos haciendo alusión a lo que ocurre cuando dos personas en forma ocasional se encuentran y describe el mecanismo psicológico que opera en los individuos para enfrentar esta situación.

Cuando un individuo llega a la presencia de otros, estos tratan por lo común de adquirir información acerca de él o de poner en juego la que ya poseen (...) La información acerca del individuo, ayuda a definir la situación, permitiendo a los otros saber de antemano lo que él espera de ellos y lo que ellos pueden esperar de él. Así informados, los otros sabrán cómo actuar a fin de obtener de él una respuesta determinada (3).

Los Testigos en su tarea de darse a conocer a la sociedad obtienen de las personas unas pocas reacciones posibles que ellos las tienen bien estudiadas y no les causa sorpresa cuando se encuentran con ellas. Watzlawick (4) dice que en este contexto comunicacional pueden darse cuatro posturas: rechazo, aceptación, descalificación de la comunicación, y la cuarta, que es cuando la persona finge una deficiencia o incapacidad que justifique la imposibilidad de comunicarse; según los Testigos esta última es la que menos posibilidades tiene de ocurrir según su experiencia en la calle.

Sin embargo, las otras tres posibilidades son moneda corriente. El rechazo es lo más común que reciben, las personas le dejan

bien en claro que no les interesa conversar con ellos, casi en forma descortés, diciéndoles entre otras cosas lo siguiente: no tengo tiempo, tengo mi religión, estoy muy ocupado, no me interesa la religión, no se metan en mi vida, no me molesten, tengo cosas más importantes en que ocuparme, soy ateo, etc. La descalificación de la comunicación se da cuando una persona entra en diálogo con los Testigos, pero luego no sabe cómo hacer para interrumpir la charla pues la misma ha tomado una dirección que al entrevistado no le interesa continuar. Este se siente incómodo pues él aceptó la comunicación y ahora desea cortarla y no sabe cómo hacerlo. Entonces se inicia lo que Watzlawick llama descalificación, la persona en el caso de la charla con los Testigos, empieza a decir que no escucha bien, que no entiende lo que le dicen, mal interpreta adrede lo que recibe, busca cambiar de temas, pone excusas, etc.

En cuanto a la aceptación de la comunicación, es el ideal buscado por los Testigos, en el cual lo importante es entrar en diálogo y más allá de que haya discrepancias o no, lo fundamental es mantener el canal de comunicación abierto para que las personas sientan confianza hacia ellos y poder regresar en otro momento pues vislumbraron que allí hay un posible interesado. Si esta persona manifiesta interés en hablar y a la vez posee ciertos conocimientos o formula preguntas que los visitantes no pueden responder o no satisface a la persona, en una próxima visita los Testigos enviarán a un miembro mejor preparado de su congregación para mantener el diálogo, por tal motivo es muy importante mantener el canal de comunicación abierto cuando existe aceptación a comunicarse.

Cuando el diálogo se produce, siempre el Testigo de Jehová va a intentar controlar la orientación de la conversación hacia los temas que a ellos les interesa arribar. Si la persona se “dispara” hacia otros temas, como por ejemplo las condiciones climáticas o la situación política actual, los Testigos buscarán automáticamente establecer alguna relación entre ese tema que es de interés para el vecino y el discurso religioso al cual desean llegar. Lo que se busca es influir en las expresiones del vecino para llevarlo en forma voluntaria a hablar de los temas que están de acuerdo a los planes y objetivos que tienen los Testigos.

Existen dos términos empleados por Goffman que se aplican perfectamente a los Testigos de Jehová cuando se presentan en la vía pública. Ellos son actuación y fachada, pero primero vamos a definirlos para luego darles una correcta aplicación. Goffman dice lo siguiente

He estado usando el término *actuación* para referirme a toda actividad de un individuo que tiene lugar durante un período señalado por su presencia ante un conjunto particular de observadores y posee cierta influencia sobre ellos. Será conveniente dar el nombre de fachada a la parte de la actuación del individuo que funciona regularmente de modo general y prefijado, a fin de definir la situación con respecto a aquellos que observan dicha actuación. La fachada, entonces, es la dotación expresiva de tipo corriente empleada intencional o inconscientemente por el individuo durante su actuación (5).

Los Testigos *actúan* cuando logran entablar un diálogo con alguna persona que se muestra más o menos dispuesta a escucharlos. Estas conversaciones buscan ser cortas, aproximadamente de 5 a 10 minutos en el mejor de los casos, para dejar la puerta abierta a otra posible visita. Siempre el Testigo se va a parar en el lugar del que sabe que va a ejercer una influencia de maestro a alumno, aunque con mucho respeto, pero a la vez con autoridad. Esto a algunas personas no les gusta, pues la única opinión válida y correcta parece ser la de ellos y no hay lugar para la opinión disidente. Cuando estos casos se dan, donde se les cuestiona alguna enseñanza o interpretación de un texto bíblico o donde la persona visitada argumenta mejor su postura y deja en inferioridad de condiciones al Testigo, que es supuestamente quien tiene el saber con respecto a esa doctrina, ellos optan por concluir el diálogo allí y dejar el compromiso de hacer otra visita a esa misma persona en otro momento. Lo que no dicen en esa circunstancia, es que el próximo Testigo que regrese para seguir con la conversación será alguien mejor preparado, seguramente algún dirigente de su iglesia. Estas charlas pueden llegar a durar varias horas si la persona está dispuesta al diálogo, si aun así la persona visitada no logra ser convencida de las bondades doctrinales de los Testigos, es dejada y no se insistirá más en ella.

Lo que los Testigos buscan es que la verdad puede estar de un solo lado, y esa verdad la poseen ellos únicamente. Tienen una certeza absoluta de posesión de la verdad, y en sus reuniones internas se analizan las objeciones que reciben y se estudian las formas adecuadas de desbaratarlas. Los Testigos de Jehová poseen una actitud extrema y limitan su cosmovisión a una relación dicotómica: los equivocados y ellos.

Con respecto a la *fachada*, el otro término que utiliza Goffman, queda en claro que los Testigos lo tienen muy incorporado, a tal punto que practican previamente las presentaciones que harán ante las personas, cómo iniciar un dialogo, cómo responder a las preguntas más frecuentes que se les formulan, cómo vestirse, el vocabulario que deben emplear, etc. Quienes son nuevos en la predicación de esta doctrina siempre están de acompañantes de alguien con más experiencia que ya actúa en forma inconsciente por poseer estas características muy enraizadas. El nuevo discípulo debe incorporar intencionalmente esta manera de actuar hasta que se transforme en algo natural en él.

Los Testigos saben que no es fácil que las personas abran las puertas de sus casas para dialogar sobre religión y mucho menos en este contexto de inseguridad en la cual se vive principalmente en las grandes ciudades y sus respectivos conurbanos. Por tal motivo, buscan generar confianza en las personas trabajando en el mismo barrio donde cada uno de ellos vive, vistiéndose en forma decorosa, siendo amables al atender a la gente e identificándose claramente con su religión desde el tono de voz, la vestimenta, el típico maletín o cartera y llevando en sus manos siempre las revistas Atalaya y Despertad.

Con el fin de generar más confianza entre el público, por ejemplo en sus folletos aparecen imágenes donde reproducen lo que ellos desean hacer con todas las personas, y cual es la actitud con la que se desenvuelven

En este contexto Watzlawick dice lo siguiente:

“En las relaciones humanas, toda predicción está relacionada de una u otra manera con el fenómeno de la confianza. (...). No hay en la naturaleza de la comunicación humana ninguna manera de hacer que otra persona participe en la información o en las percepciones que están exclusivamente al alcance de uno. En el mejor de los casos, el otro puede confiar o no, pero jamás puede saber. Por otro lado, la actividad humana quedaría virtualmente paralizada si la gente actuara únicamente basándose en información de primera mano sobre las percepciones. La gran mayoría de todas las decisiones están basadas en la confianza de un tipo u otro. Así, la confianza siempre está relacionada con resultados futuros y, más específicamente, con la posibilidad de predecirlos” (6).

Goffman argumenta algo muy similar a Watzlawick siempre haciendo mención a contactos entre dos personas que no se conocen pero que por una situación específica entran en contacto. Dice lo siguiente:

Es también muy importante que comprendamos que en realidad no conducimos nuestras vidas, tomamos nuestras decisiones y alcanzamos nuestras metas en la vida diaria en forma estadística o científica. Vivimos por inferencia. Yo soy, digamos, huésped suyo. Usted no sabe, no puede, determinar científicamente que no he de robarle su dinero o sus cucharas. Pero por inferencia yo no lo he de hacer, y por inferencia usted me tendrá como huésped (7).

Cuando se consulta al público en general acerca de qué idea tienen sobre los Testigos, surgen muchos comentarios, pero nunca dicen, por ejemplo, que son personas deshonestas o de mala reputación y esto juega a favor de ellos al momento de salir a la calle a golpear puertas, pues hay una confianza implícita de que son personas decentes aunque no se los conozca personalmente. Esto sin lugar a dudas de que en el contexto de las grandes ciudades donde la inseguridad real e imaginaria es muy grande, es una gran ventaja que escasos organismos e instituciones poseen cuando mandan sus representantes a la vía pública.

Argyle, haciendo referencia al contacto personal y al tipo de comunicación que se da según la distancia que se mantiene entre dos personas, desarrolla la importancia de la proximidad. Al respecto dice: “Siempre que dos personas participan en un encuentro social, deben optar por cierto grado de proximidad física; el límite inferior equivale al contacto personal; el límite superior es establecido por factores de visibilidad y audibilidad” (8).

Por supuesto que en el caso de los Testigos predicando en la calle, el límite inferior nunca ocurre, eso equivaldría a saludar dándose la mano, un abrazo o un beso. Esta actitud sería considerada impropia para nuestra cultura al momento de relacionarse con alguien a quien no se conoce y se presenta en la vereda. Lo que sí se busca es que existan los factores de proximidad causal (alrededor de 1,70 mts) (9) relacionados con

la visibilidad y la audibilidad. Con el portero eléctrico se pierde la visibilidad y por lo tanto disminuye enormemente la eficacia de la comunicación, pues ni siquiera es posible darle a la persona un folleto o intentar mostrarle por ejemplo la revista La Atalaya. Se pierden además los movimientos faciales y gestuales que acompañan toda comunicación interpersonal, la dirección de la mirada y el tono emocional del habla, elementos que muy bien describe Argyle (10).

Este problema para los Testigos de predicar en lugares donde hay edificios, también se les complica cada vez más en los barrios de casas bajas, ya que la mayoría de las viviendas tienen portero eléctrico y algunas con visor. Las casas tienen cada vez más rejas o altas murallas en la entrada, todo debido a la inseguridad reinante o proliferan cada vez más los barrios cerrados. También es cierto que en los barrios más alejados de las ciudades y los más pobres o directamente en las villas, no utilizan porteros, ni timbres, sino que cada uno se anuncia llamando verbalmente o golpeando las manos o por el ladrido de los perros que abundan en estos lugares.

Las personas son cada vez más reacias a abrir la puerta a un desconocido y seguramente este problema aumentará para los Testigos dificultando cada vez más su tarea. Sin lugar a dudas que el panorama no se avecina muy alentador para los Testigos en cuanto a la eficacia de su prédica, ya que la estrategia de comunicación que emplean se les dificulta por el contexto social en que se vive.

Argyle también argumenta que en la interacción social la apariencia física permite influir sobre otras personas. Dice lo siguiente:

El atractivo y otras percepciones se basan en la ropa, la figura, el rostro, el cabello y las manos. (...) La ropa oculta la mayor parte del cuerpo -por lo menos en los países fríos y las culturas más civilizadas-, de modo que la indumentaria constituye, de por sí, un importante elemento de la apariencia (...) La indumentaria solo es significativa en el contexto de un medio cultural; puede estar más o menos de moda, y asociarse con un grupo social determinado. (...) la ropa refleja la personalidad del que la usa; puede ser correcta o desaliñada, muy llamativa o insulsa (11).

La ropa de los Testigos de Jehová no es lujosa, nadie se confunde a un Testigo con un ejecutivo o un oficinista que sale de su trabajo y camina por una vereda, no sólo por la calidad de la ropa sino además por la actitud que se tiene. Es muy común ver a un Testigo caminando por una acera y acompañado por un niño de 10 u 12 años, también de camisa y corbata y un pequeño maletín. Normalmente los chicos de esa edad no andan de camisa y corbata y este es un fuerte rasgo distintivo, aun más que el de los varones adultos.

Con las mujeres ocurre casi lo mismo, usan polleras largas, por debajo de la rodilla y nada de escotes, zapatos taco bajo y una cartera y folletos en la mano. Nunca se las ve de pantalones, su manera de vestirse parece un poco anticuada, al menos tiene poca relación con lo que usan la mayoría de las mujeres en la calle o se asemeja más a la manera de vestirse de las personas de la tercera edad.

No cabe duda, que como dice Argyle, esta manera tan peculiar

de vestirse de los Testigos, hace que las personas al verlos, automáticamente los asocien con el grupo religioso al que pertenecen y no se los confundan con otros.

La ropa con la que nos vestimos, y en forma especial para el caso que se analiza en este trabajo, es un claro referente que la manera como se presentan las personas en sociedad, habla de lo que otras personas pueden esperar de ellos. Por ejemplo, sería impensado ver a un Testigo con ojotas, remeras y bolso de playa. A su vez, la ropa ayuda a identificar a las personas con la actividad que están desarrollando.

La apariencia es muy importante, pues una vestimenta bien prolija y con una actitud de respeto, está indicando a la persona visitada que el trato que recibirá tendrá las mismas características. Es casi inimaginable ver alguna vez a un Testigo de Jehová con su ropa desprolija o faltándole botones, llevaría una pesada imagen negativa y el mensaje que podría estar transmitiendo sería "no somos cuidadosos ni confiables".

A continuación se van a enumerar algunas ventajas más que posee el contacto personal, en comparación con los medios formales de comunicación. El contacto cara a cara tiene mayor poder de influencia por dos razones: su alcance es más amplio e involucra ciertas ventajas en lo psicológico. Algunas de estas características, son las siguientes:

- Supongamos que nos encontramos con personas que desean ejercer sobre nosotros una influencia y que ello despierta nuestra resistencia. También en este caso el trato personal tiene grandes ventajas con respecto a los demás medios de comunicación: puede contrarrestar y eliminar tal resistencia con su mayor flexibilidad. Tienen oportunidad de elegir la ocasión más propicia para hablar a la persona que desean convencer. También pueden adaptar su discurso a los supuestos intereses y a la capacidad de comprensión del interlocutor. Si notan que éste se aburre, cambiarán de tema; si ven que han provocado resistencia en él, se retirarán proporcionándole la satisfacción de una victoria, para volver sobre el punto en otro momento. Si en el curso de la discusión, descubren algunas ideas muy arraigadas, tratan de relacionar sus argumentos con aquellas. Asimismo, pueden captar los momentos de debilidad del interlocutor y aprovechar cada oportunidad para asestar sus mejores golpes.

También en la comunicación interpersonal intercambiamos miradas, hacemos gestos y ademanes con la cara, las manos y el resto del cuerpo y modulamos la intensidad, tono y ritmo de la voz para matizar mejor y completar aquello de que estamos hablando. Estos aspectos están al servicio de la relación con el interlocutor, dan cuenta de nuestra actitud emocional.

Ni la prensa oral ni la escrita cuentan con semejantes recursos. Sus impactos propagandísticos van dirigidos a todo el blanco y no sólo al centro, vale decir a cada individuo en particular.

- Cuando un individuo cede a la influencia de otro, recibe una recompensa inmediata y personal. No sucede lo mismo cuando se aceptan los argumentos que le brindan la radio, la TV o la prensa. Cuando tal vez un vecino afirma un concepto sobre una idea religiosa y no nos mostramos impresionados o no admitimos sus ideas, podemos recibir un "castigo" inmediato; nos mirará con enojo o tristeza o nos dejará solos, dejándonos una sensación de aislamiento. La letra escrita sólo puede señalar o describir privaciones futuras; la relación humana directa puede hacerlas sentir en el momento.

Ya desde la infancia aprendemos que la complacencia hacia los

demás nos depara una recompensa. Aquel que no tiene convicciones religiosas firmes, podría muy bien ser susceptible a las influencias personales, ya que desde su niñez aprendió a tomarlas como guías.

- En general, la gente recibe con más confianza las ideas que le ayudarán a resolver sus inquietudes religiosas cuando éstas provienen de personas conocidas que cuando proceden de fuentes lejanas e impersonales, como son la radio, la TV y los diarios. En este aspecto, un Testigo es un incansable difusor de sus ideas religiosas en el ámbito en donde se mueve, y cuenta con la ventaja de que en general, las personas admiten las ideas de otros individuos que comparten los mismos intereses. Aun cuando el contenido de la comunicación formal esté perfectamente expresado, el contacto personal logra la transferencia con mayor facilidad.

Un individuo puede tener fe en las opiniones de otra persona cuando las considera admisibles o tocan sus propios intereses. El grado de conformidad aumenta con el prestigio ganado dentro del grupo por el miembro que desea influir sobre los demás. Y cuando se trata de alguien importante ante nuestros ojos, sus argumentos parecen más valederos aun.

- La conversación cara a cara tiene la ventaja de un ida y vuelta, de pregunta y respuesta en el mismo momento y entre los actores involucrados. Los Testigos de Jehová prefieren esta forma de comunicarse con la gente y no la de comunicación de masas (muy utilizadas por otros grupos religiosos) que en apariencia alcanza a mayor cantidad de personas, pero que al momento de hacer que alguien incorpore a su vida esta religión, no tiene la misma fuerza, efectividad y compromiso que la comunicación interpersonal.

Conclusión

Los Testigos de Jehová son uno de los credos que manifiestan un importante crecimiento en los últimos tiempos, aunque no tanto como por ejemplo las denominaciones pentecostales.

Tienen un convencimiento absoluto de posesión de la verdad y esto los hace sentirse muy seguros al momento de darse a conocer. Posiblemente el grado de convencimiento de posesión de la verdad lo manifestaron cuando hicieron su propia Biblia, La versión del Nuevo Mundo de las Sagradas Escrituras, que es una adaptación del vocabulario de la Biblia a lo que ellos creen. No poseen escuelas, ni clínicas, ni sanatorios, ni ningún tipo de servicio de beneficencia. En el mundo hay personas que están en el error y según ellos saldrán de él cuando se conviertan en Testigos de Jehová y prediquen con las revistas La Atalaya y Despertad.

¿Qué decir del futuro de este movimiento? Es notable que utilizando un solo método de comunicación con la sociedad hayan permanecido tantos años, sigan vigente y creciendo. Es indudable que para este tipo de actividades la comunicación interpersonal es efectiva, pues los resultados están a la vista. Pero con las actuales condiciones sociales ya analizadas en este trabajo, si no se incorporan diversas formas de comunicación masivas, su futuro no parece muy prometedor.

El credo afecta la vida y esa actitud se exterioriza en la relación con los demás, por lo cual los Testigos no llevan a cabo ningún tipo de actividad comunitaria, mostrando un claro desinterés por el prójimo, sólo les importa compartir su fe religiosa. Esto es negativo para ellos, pues comunican a la sociedad una actitud egoísta con un solo y único interés, que

es dar a conocer su mensaje y nada más.

A su vez, vivimos en una sociedad donde todo se hace apurado, falta el tiempo y el cansancio y el nerviosismo propio del ritmo de vida hace que no nos escuchemos. Los Testigos de Jehová tienen tiempo, tiempo para dedicarles a las personas y escucharlas, aconsejarlas y darles ánimo en sus propias casas. Esto es algo a los que pocos hoy se dedican y los Testigos tienen tiempo para dar a las personas que lo requieran.

Notas

(1) Scarone Daniel, Credos Contemporáneos, Bs. As., Editorial Comunicaciones Austral, 1987, pág. 188 - 189.

(2) Watzlawick P, Favelas J. B y Jackson D. Teoría de la Comunicación Humana. Barcelona. Editorial Herder. 2002, pág. 51.

(3) Goffmann Erving. La presentación de la persona en la vida cotidiana. Bs. As. Amorrortu, 1995, pág. 13.

(4) Watzlawick P, Favelas J. B y Jackson D. op. cit. Pág. 76 – 78.

(5) Goffmann Erving. op. cit. pág. 33 – 34.

(6) Watzlawick P, Favelas J. B y Jackson D. op. cit. Pág. 209 – 210.

(7) Goffman Erving, op. cit. pág. 15.

(8) Argyle, Análisis de la interacción, Bs. As., Amorrortu, 2001, pág. 90.

(9) *Ibidem*.

(10) *Ibidem*.

(11) Op. cit. pág. 94 – 95.

Bibliografía

ARGYLE, Michael. Análisis de la interacción, Bs. As., Amorrortu, 2001, pág. 90.

GOFFMANN, Erving. La presentación de la persona en la vida cotidiana. Bs As. Amorrortu, 1995.

SCARONE, Daniel. Credos Contemporáneos, Bs. As., Editorial Comunicaciones, Austral, 1987.

WATZLAWICK P, FAVELAS J. B y JACKSON D. Teoría de la Comunicación Humana. Barcelona. Editorial Herder. 2002.