

**О.Ю. Кутарев, Л.А. Бутова**

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,  
г. Шахты, Россия*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ НОВЫХ РЕЛИГИОЗНЫХ ДВИЖЕНИЙ КАК ФАКТОР НАПРЯЖЕННОСТИ В ОТНОШЕНИЯХ С ОБЩЕСТВОМ**

Показана экономическая активность новых религиозных движений, служащая источником обогащения этих организаций (точнее, источником обогащения лидеров новых религиозных движений). Сделаны выводы о том, что сама эта деятельность такова, что она объективно приводит, и не может не приводить к известной напряженности в отношениях между новыми религиозными движениями и обществом, а так же о крайне существенном различии между нетрадиционными и традиционными религиозными организациями.

Ключевые слова. Новые религиозные движения, религия, саентология, адепт.

Economic activity of the new religious movements is shown in the article, being a source of enrichment of these organizations (more precisely, a source of enrichment of leaders of new religious movements). Conclusions are made that it objectively brings and can't but result in intensity in the relations between new religious movements and society, there is an extremely essential distinction between the nonconventional and traditional religious organizations.

Key words: new religious movements, religion, scientology, adherent.

Стремительное распространение на рубеже шестидесятых-семидесятых годов XX в. в Северной Америке и Западной Европе новых религиозных движений (НРД) стало своеобразным вызовом для специалистов, занимавшихся изучением религий. Вплоть до этого времени общераспространенным в научных кругах было убеждение, что религиозная жизнь в западном мире в целом находится в состоянии глубокого прогрессирующего упадка. На рубеже шестидесятых-семидесятых годов все резко изменилось. Немало молодых людей вдруг, казалось бы, неожиданно оказались захваченными религиозным порывом, и пошли в самые экзотические и невиданные до тех пор религии. Нередко НРД предъявляли к своим членам крайне высокие требования. Для приобщения к «высшей истине» от неофитов требовалось, ни много, ни мало, не просто поменять жизненные приоритеты, отказаться от карьеры, имущественного благосостояния, и тому подобных вещей, а полностью, или почти полностью порвать все связи с «греховным» миром, переселиться в «ашрам», и отдать всего себя своей новой «духовной семье». Но не следует преувеличивать масштабы этих процессов обращения в новые веры – ни одно НРД никогда за всю свою историю не сравнилось и даже не приблизилось по численности к традиционным религиям. Тем не менее «взрыв» новых религий на рубеже шестидесятых-семидесятых был очень заметным и значимым явлением в жизни западного общества. Здесь, по-видимому, дело не столько в количестве, сколько, если можно так выразиться, в качестве адептов НРД и в качестве тех перемен, которые произошли в их жизни. Во-первых, абсолютное большинство неофитов составляли

молодые представители среднего класса. Т.е. это были, по существу, дети тех, кто и формирует общественное мнение в западных странах. Во-вторых, как мы сказали, молодые неофиты не просто меняли религию, а меняли весь образ жизни и уходили от мира. Рост НРД, как следствие, показался гражданам западных стран крайне опасным явлением. Для поиска ответа на вопрос о причинах успеха НРД необходимо обратить внимание на организационную сторону жизни НРД, и на то, как они обеспечивали экономический базис существования своих организационных структур. Наличие многочисленных злоупотреблений в жизни тех НРД, которые добились наибольшего успеха, вряд ли можно считать случайным совпадением. НРД, которые смогли занять прочное «место под солнцем», изначально возникали вовсе не как собрания бескорыстных энтузиастов, объединенных верой и жаждущих донести эту веру до окружающих. НРД, которые заняли прочное место в современном западном обществе, обязаны своим успехом задуманной и реализованной программе построения корпорации, торгующей товарами или услугами. Религиозная мотивация членов этих корпорации и юридический статус религиозной организации служат дополнительными факторами, способствующими успешной деятельности этих НРД.

Показательными примерами здесь могут служить Саентологическая церковь, Церковь объединения, Трансцендентальная медитация и множество других движений. Все они, помимо распространения своего вероучения, весьма преуспели также и в умении зарабатывать деньги. Очень многие из этих движений имеют собственные коммерческие структуры, которые формально и юридически могут быть независимы от своей головной религиозной организации, но на деле являются тесно связанными с этой организацией структурами, приносящими доход руководству НРД. Саентология и Трансцендентальная медитация стали одними из первых крупных НРД, которые начали брать установленную фиксированную плату со своих адептов. В дальнейшем подобных групп появилось множество.

Среди новых религий, добившихся успеха в последние десятилетия, есть и такие, лидеры которых не зарабатывают деньги, продавая своим нынешним или будущим приверженцам книги собственного сочинения, или торгуя «религиозными услугами». Тем не менее и эти НРД являются отнюдь не бедными организациями, а лидеры располагают состояниями, исчисляемыми иногда сотнями миллионов долларов. К числу таких организаций, например, относится Церковь Объединения. В этой организации особенно в ее «золотые годы» наибольшего могущества и наибольшей активности в западных странах, существовал порядок, согласно которому неофиты, решившие стать полноправными членами мунитской церкви, передавали свое имущество и банковские счета в пользу своей новой «семьи».

Прежде всего отметим, что целый ряд крупных и преуспевающих НРД строит свое благосостояние на том, что берет со своих членов плату за совершение каких-либо религиозных обрядов или тех действий, которые в данном движении выполняют аналогичную роль. Самым ярким примером тут может служить Саентологическая церковь, в которой основным религиозным обрядом считается аудитинг, или одитинг, как его называют в России сами саентологи. Одитинг представляет собой, по сути, упрощенный вариант психоаналитической процедуры, в ходе которой одитируемый, как предполагается, должен

вспомнить и пережить заново психотравмирующие эпизоды своей жизни. При этом одитинг является в саентологии платной процедурой, причем каждая последующая ступень стоит дороже предыдущей. Общая стоимость всего саентологического одитинга достигает сотен тысяч долларов. Те, кто не имеет возможности заплатить требуемую сумму (а саентология считается на Западе «игрушкой для богатых»), обычно получают предложение работать в саентологической организации, то есть искать новых потенциальных клиентов, и проводить с ними одитинг, получая при этом небольшое денежное содержание и, самое главное, одитинг в качестве платы за работу [2].

Несмотря на то, что плата за саентологические процедуры официально рассматривается в организации как внесение добровольных пожертвований, а сама Саентологическая церковь добивается признания себя в качестве религиозной организации, и во многих странах она действительно имеет такой статус, фактически это – коммерческая деятельность. Саентологическая церковь в действительности представляет собой не что иное, как коммерческую организацию, торгующую определенного рода услугами. Показательно, что саентологи официально именуют свои практики «религиозными услугами», причем все эти «услуги» защищены, как интеллектуальная собственность, авторским правом. Саентологическая организация также рассматривает как свою интеллектуальную собственность все сочинения своего основателя – Рональда Хаббарда, и даже символику своей организации [1].

Законы, охраняющие интеллектуальную собственность, обычно никем не рассматриваются как имеющие хоть какое-то отношение к религии. Религиозные организации, действительно, стремятся к максимально широкому распространению своего учения, а не к тому, чтобы извлекать выгоду из дозированного предоставления «религиозных услуг». Саентологическая церковь, видимо, была первой новой религиозной организацией, полностью превратившей свое вероучение и свои культовые практики в товар. Здесь, пожалуй, даже сложно будет ответить на вопрос – не является ли коммерческая деятельность основным предназначением этой организации, а статус религиозной – лишь удобным прикрытием, позволяющим избегать налогообложения? [3].

Для саентологии также характерен агрессивный «религиозный маркетинг», направленный на втягивание человека в деятельность организации под любыми возможными предложениями. В отличие от многих других НРД, саентология ориентируется прежде всего не на «духовных искателей», а на людей светских, стремящихся к успеху. Во время своих рекламных акций саентологи могут, например, предложить посетить курсы, которые, как они обещают, будут способствовать развитию творческого потенциала (показательно, что при этом сами миссионеры могут до определенного времени и не раскрывать – к какой именно организации они принадлежат). Самый распространенный прием саентологической «вербовки» – это предложение заполнить так называемый «Оксфордский тест» (не имеющий, кстати, никакого отношения к Оксфорду), который должен показать характеристики личности. В результате тестирование «показывает» всегда одно и то же – а именно, наличие проблем в сфере общения. После чего предлагается пройти саентологические курсы, которые должны избавить человека от проблем [1].

Пройдя одни курсы, человек сталкивается с настойчивыми предложениями пройти еще одни, и так повторяется не один раз.

Рассмотрев особенности экономической и финансовой деятельности НРД, служащей источником обогащения этих организаций (точнее, источником обогащения лидеров НРД), мы можем прийти к следующим выводам. Во-первых, сама эта деятельность такова, что она объективно приводит, и не может не приводить к известной напряженности в отношениях между НРД и обществом. Во-вторых, здесь тоже обнаруживаются крайне существенные различия между нетрадиционными и традиционными религиозными организациями. Но нам необходимо сделать важное уточнение: НРД не прибегают ни к каким уникальным или экстраординарным методам получения денег – таким, чтобы мы никогда не встречались бы с чем-то подобным в традиционных религиях [6]. Но зато мы можем с полным правом говорить о том, что НРД прибегают к этим методам действительно в уникальной и экстраординарной концентрации, последовательности и настойчивости. И, как правило, использование таких методов не является нормативным для традиционных религиозных организаций. Целый ряд НРД, добившихся успеха и занявших прочное положение, добились этого успеха при помощи весьма сомнительных средств, что не может не вызывать отторжения этих организаций со стороны общества и традиционных религий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Августин (Никитин)*, архим. Саентологическая церковь // Миссионерское обозрение, № 11, 1998. <http://www.geocities.com/Athens/Cyprus/6460/mreview/11-2-99.html>
2. *Атак Дж.* Кусочек синего неба. [http://www.sektam.net/forum/index.php?app=core&module=attach&section=attach&attach\\_id=537](http://www.sektam.net/forum/index.php?app=core&module=attach&section=attach&attach_id=537)
3. *Августин (Никитин)*, архим. Рон Хаббард и «Церковь саентологи». СПб, 2002. [http://www.sektam.net/forum/index.php?app=core&module=attach&section=attach&attach\\_id=526](http://www.sektam.net/forum/index.php?app=core&module=attach&section=attach&attach_id=526)
4. *Греков И.М.* Проблема становления человека в контексте гурджиевской религиозно-философской системы сознательной эволюции // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 6. [Электронный ресурс] <http://www.hses-online.ru>
5. *Жуковец О.Ю.* Западные неорелигии в контексте социальной жизни постсоветской России // Гуманитарные и социальные науки. 2012. № 3 [Электронный ресурс] <http://www.hses-online.ru>
6. Официальный сайт Центра религиозных технологий: <http://www.rtc.org/>
7. *Несмеянов Е.Е.* Проблема преподавания религиоведения и духовно-нравственной культуры в поликонфессиональном регионе // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2010. № 3.