



(Photo : Laurence Freeman, Hong Kong)

Sagesse du jour

(2020-12-06)

Si nous considérons la méditation comme quelque chose à faire, un produit de consommation à acheter - les gens aiment acheter de la méditation - alors c'est un produit qu'ils possèdent. Lorsque nous enseignons la méditation, je suis allé avec le Père John dans les années 70 rendre visite à un maître de méditation laïque très connu à Londres, qui nous a invités. Il nous a dit : "Oh, je suis vraiment ravi d'apprendre que maintenant l'église enseigne la méditation. Comment faites-vous ? " Nous le lui avons donc décrit et il nous a dit : "C'est fantastique. C'est exactement cela. Mais vous avez fait une grosse erreur. Tout d'abord, vous donnez l'impression que c'est tout simple, et les gens ne le croiront jamais. Il faut donc compliquer l'approche. Compliquez-la et introduisez ensuite la simple vérité au bon moment". Et il ajouta : "Pour cela, vous devez accoutumer les gens à cela ; et la façon de les accoutumer est de les faire payer. Plus ils paieront, plus ils seront impliqués et engagés". Ce n'était pas la manière de John Main d'enseigner la méditation, donc ce n'est pas devenu la nôtre. Mais on peut voir le raisonnement qui est derrière. Je pense que cette approche est une erreur profonde parce qu'elle utilise les mauvais moyens - les moyens doivent être cohérents avec la fin - et ces moyens finissent par être voués à l'échec, contradictoires.

Laurence Freeman OSB, *Finding Oneself*, 1