

7 ans en Thaïlande

Ray Roy



Les Éditions  Rayflexion





Ray Roy

Auteur, homme d'affaires, philosophe, sage et yogi, depuis plusieurs années il partage sa vie entre le Québec et une île du sud de la Thaïlande où il y pratique ses activités qui sont l'écriture, le yoga, la marche et la rencontre de personnes qui recherchent des mots pour exprimer ce qu'ils sont, ce qu'ils veulent, ce qu'ils aimeraient devenir.

Avant la Thaïlande, Ray a passé trois hivers à Bali pour s'y concentrer principalement sur le yoga (croyait-il).

Il ne savait pas à cette époque que ses séjours à Bali allaient lui faire prendre un chemin différent, ce qu'il découvrit seulement après quelques années.

Ray passe les 7 années suivantes entre le Québec et la Thaïlande à y développer un concept basé sur la force et la valeur que peut avoir un seul mot quand il est consciemment utilisé.

Il ne se rendait pas compte à ce moment que ce concept était étroitement lié aux enseignements du vieux sage de Bali.

Ce livre est la suite de "*Le Sage, Toi et les Mots*" et vous transporte dans un monde de la sagesse des mots à travers l'univers de l'informatique et de l'internet.

Les défis que Ray rencontre pour intégrer son concept à travers la société d'aujourd'hui qui est noyée sous un tsunami d'informations et, où la valeur des mots est utilisé à travers un cocktail d'interprétations.

Les principes du vieux sage de Bali trouveront il leurs chemins pour atteindre ceux à qui ils sont destinés ?

En plus de sa sagesse, Ray devra utiliser ses expériences d'homme d'affaires, ses contacts, ses connaissances en informatique et en réseaux sociaux pour poursuivre l'œuvre de ce vieux sage.

7 ans à développer, tester, convaincre qu'un seul mot peut tracer un chemin pour résoudre n'importe quelle situation.

À lire...



*Un seul mot peut ouvrir un chemin
différent dans ta vie,*

Je t'aime

Ray Roy

Ray, ce septique, mais curieux, quitte Bali avec un certain questionnement.

Que viens faire ce vieux sage dans sa vie ?

Lui qui est d'un opportunisme connu, ne sais pas ce que cela pourrait lui apporter que d'avoir rencontré et écouté cette personne.

Laissez aller et de voir un jour... était alors le fond de sa pensée.



*Quand un mot ou un groupe de mots
nous sont dit, ils font leur chemin...*

Ray Roy

La Thaïlande :

À chacun de ses séjours à Bali, Ray devait sortir de ce pays à chaque 90 jours afin de se conformer aux lois, ce qui l'obligeait à aller quelque part puis de revenir.

Dans un petit café de Ubud, il y rencontre un couple qui arrivait d'une visite de la Thaïlande et, à la suite de leurs commentaires, et se laisse convaincre de visiter l'île de Phuket, et ce même s'il en avait une mauvaise opinion.

Ce fut le coup de foudre...

Il y loue une maison pour 2 semaines et y découvre tout ce dont il aspirait.

La propreté, la proximité de l'aéroport, la bonne cuisine, la sympathie des gens, ses grandes plages, tout lui était accessible facilement.

Ray avait beaucoup voyagé en Asie et Indonésie et voulait maintenant s'installer dans un endroit où il pourrait se consacrer plus sérieusement à l'écriture tout en profitant de la plage et du yoga.



Le livre PROVOQUE :

Ses premières années en Thaïlande, Ray termine l'écriture du livre Provoque, ce qui lui permet de faire ses armes dans le domaine de l'édition et de la mise en marché.

Ce livre lui a servi à mettre sur papier ce qu'il a expliqué à tant de personnes qui se questionne sur le pourquoi que certaines choses n'arrivent pas dans leurs vies.

Il leurs servait toujours la même réponse...

Qu'est-ce que tu as fait pour que cela arrive ?

Ce livre Provoque était en quelque sorte l'explication de son questionnement sur la rencontre du vieux Sage de Bali.

Qu'est-ce que j'ai fait pour provoquer une telle rencontre ???

C'est aussi à cette époque que Ray replonge dans la lecture d'un livre qu'il possède depuis longtemps.

[*" La Cause et l'Effet de Charles F. Haanel"*](#)

Encore du hasard ? peut-être...

C'est ce qui a permis à Ray de faire certains liens entre les paroles du vieux Sage de Bali, le livre Provoque et les écrits de Charles F. Haanel, cet homme d'affaires, écrivain et philosophe américain.

Le concept de Ray,

C'est à ce moment que Ray a entrepris de lire, étudier, rechercher, comprendre sur ce que peut provoquer le fait de mettre un mot sur une situation.

Ses expériences dans le milieu des affaires, son grand intérêt sur le raisonnement, son insatiable curiosité, sa passion des énigmes et sa soif de savoir ont fait en sorte qu'il s'est mit en tête de démontrer logiquement ce que peut produire comme effet un seul mot, et ce quel que soit le contexte.

Il replonge dans des lectures sur ce domaine, rencontre des psychologues qui utilisent le principe cognitif d'association des mots et revois les notes sur des séminaires et rencontres de réflexion auquel il avait assisté dans la cadre de plusieurs conseils d'administration dont il a fait partis.

La philosophie, la psychologie, la sagesse, les affaires, le raisonnement, la réflexion, les décisions, les interprétations, tout était dans le bagage de Ray.

Faire un lien entre tout cela et d'en vulgariser le sens était un défi de moine qui est devenu la passion de Ray pour les années qui ont suivi.

De là est né la société Rayflexion.



Les messages de ce vieux Sage de Bali prenaient de plus en plus leurs sens.

L'importance de mettre le bon mot au bon endroit, au bon moment, dans le bon contexte, mais pourquoi et dans quel but, et comment s'en assurer !!!

Ray a mis quelques années pour mettre en place un concept qui pourrait être utilisé par tout le monde et ce quel que soit la situation.

Personnel ou professionnel, pour une décision, une orientation, une réalisation, un choix à faire, peu importe les conclusions, Ray se rendait compte que, toujours le même principe s'appliquait.

Celui de mettre un mot sur une situation obligeait le cerveau à se concentrer sur ce mot et d'en tracer le chemin dans son raisonnement.

Cette mécanique du cerveau s'appliquait dans tous les cas ou Ray a pu remarquer.

Il ne manquait jamais une occasion de valider ce principe auprès d'amis, de connaissances ou parfois même avec des étrangers qui acceptaient de se prêter à cet exercice, que ce soit au Québec ou en Thaïlande.

Toujours présenté aux gens sous la forme d'un simple jeu, Ray savait bien que derrière cette activité se dessinait non seulement un raisonnement cérébral purement mécanique, mais qu'une fameuse loi se mettait alors en marche, et ce, directement en relation avec le mot qui était choisi par la personne qui acceptait de faire un exercice de la sorte.

La fameuse loi de l'attraction.



Voici le cas de trois personnes différentes qui se sont prêtés à ce jeu et qui ont accepté d'être cité, mais en changeant le nom.

Cas no 1-

Louise travaille et demeure à Montréal, mais ne se sent pas heureuse et aimerait quitter la ville. Elle doit prendre la décision de ne pas renouveler son bail, ce qui l'obligerait à non seulement quitter la ville, mais aussi son travail. Cette décision avait des impacts majeurs sur son orientation, ne sachant pas où aller et quel travail elle allait faire par la suite.

Louise entend parler par une amie du concept de Ray et entre en contact avec lui.

Elle se prête à l'exercice du concept, sous forme de jeu et sans attente particulière.

Quelques semaines ont passées et Ray reçoit un appel de cette dame.

Ray, je viens de recevoir la communication d'un ex-collègue de travail qui m'offre un travail à distance...

Cela voulait dire pour elle qu'elle pouvait quitter la ville et son travail, s'établir en campagne (son rêve) et mettre fin à son bail.

Son histoire ne s'arrête pas là.

Suivant son installation dans un petit village, elle y rencontre l'homme de sa vie...

Wow, vous allez sûrement vous dire...

Mais ce cas existe vraiment.

Cas no 2 –

André prend sa retraite, vend tout ce qu'il possède et quitte le pays pour s'installer quelque part en pays chaud et y vivre sur un voilier.

L'investissement pour un voilier est majeur pour lui et il n'arrivait pas à en acheter un, même s'il entreprenait plusieurs démarches pour en faire une acquisition.

À chaque occasion, il se présentait une situation qui l'empêchait de conclure l'achat d'un voilier, ce qui le rendait triste de ne pouvoir réaliser son rêve.

Il entend parler du concept de Ray et décide de se prêter lui aussi à ce jeu.

Dans les mois qui ont suivis, Ray a reçu un courriel d'André qui lui révéla ce qui suit.

Ray, je ne réussissais pas à comprendre pourquoi je ne pouvais jamais conclure pour l'achat d'un voilier.

Ce matin j'ai eu une nouvelle qui a sérieusement changer l'aspect de mes finances et que, si j'avais acheté un voilier, je serais vraiment dans une situation difficile.

Je ne comprends pas trop l'issue de l'exercice que j'ai fait avec ton concept, mais chose certaine, quelque chose m'a protégé pour ne pas faire l'achat d'un voilier.

Quel qu'en soit l'interprétation, je te remercie.

André,

Cas no 3-

Ce troisième cas est un peu particulier et auquel Ray hésitait à accepter car il n'avait jamais pensé à utiliser son concept à de tels fins, mais sa curiosité l'a emporté.

Luc est un adepte des loteries et il tenait vraiment à tester un tel processus pour combler ses rêves.

Il avait un voyage de plusieurs mois en tête et ses finances étaient un peu basse.

Le lot de la loterie du Québec était à ce moment très élevé et Luc voulait et pensait vraiment le remporter.

Il fit donc l'exercice à cet effet.

Qu'est-ce que vous pensez qu'il est arrivé ?

Luc n'a pas absolument rien gagné à ce tirage...mais sa philosophie était 'qui ne risque rien n'a rien'...

Luc a recontacté Ray quelques semaines après s'être porté à ce jeu.

Ray, tu ne devineras pas ce qui m'est arrivé !!!

Il y a deux jours, j'ai reçu par la poste un chèque de \$ 10,000.

Cela est arrivé suite à un règlement d'une cause en justice que je croyais morte depuis longtemps...WOW

Ton truc c'est super...

La loi de l'attraction :

Connaître les principes de base de cette loi est quelque chose de surprenant et intéressant, et ce, même vous êtes septiques à ce genre de règle.

Premier fait à constater est que cette loi est universelle, sans jugements, ne raisonne pas et s'applique à tous sans exception.

Elle est positive ou négative, vrai ou fausse, précise ou floue, agi avec ou sans notre consentement, et ce quelque soit la situation, le contexte, l'endroit, la personne, les croyances ou la provenance.

Cette loi est complètement libre d'aller ou et quand elle veut.

À moins que...

Deuxième fait à ne pas négliger...

Cette loi est malléable, oui, c'est-à-dire que nous pouvons intervenir dans son application.

Elle peut alors se transformer en une force incroyable...

Il faut tout simplement lui tracer un chemin et ainsi lui faire obéir à certains autres principes auxquels elle devra se plier.

Le vieux sage de Bali connaissait bien les moyens de mettre cette loi à son service et même d'en faire profiter à d'autres personnes.

Pourquoi ce vieux sage a voulu partager ces informations avec Ray ?

Troisième point à porter attention sur cette loi...

Cette loi est comme une énigme dont les acteurs et les scénarios doivent être réunis afin d'en résoudre l'issue.

Parmi ces points, on retrouve les pensées, les mots, les intentions, les gestes.

Réunir ces éléments devient un outil très efficace pour le contrôle et l'orientation de cette loi de l'attraction.

Connaître un secret et savoir l'utiliser sont deux faits très distincts.

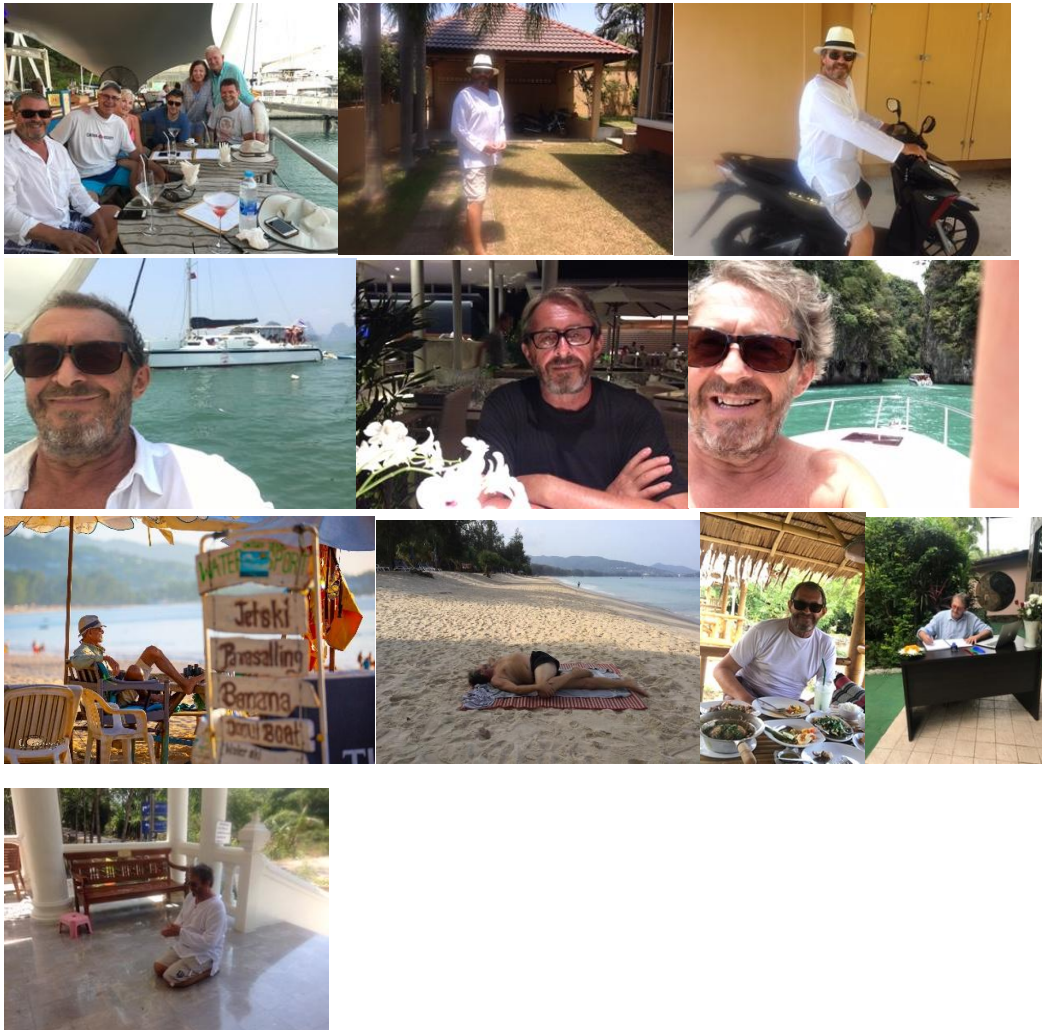
Le lien entre le vieux sage de Bali et Ray est ici.

La Thaïlande :

Pourquoi la Thaïlande ?

La chaleur, les gens, la mer, la plage, la tranquillité, l'écriture, la nourriture, le yoga, le recueillement, le hasard, les amis.

Vous avez le choix...



Ce vieux Sage de Bali était âgé et le moment était venu pour lui de transférer son savoir, ses connaissances, son secret afin que son œuvre puisse garder vie et que, encore plus de personnes profite de ces bienfaits.

La suite de l'ouvrage du vieux Sage de Bali devait maintenant reposer sur d'autres connaissances et d'autres adaptations pour survivre.

Ray n'est pas venu à sa rencontre par hasard, même s'il ne voulait pas l'admettre et il possédait les connaissances et les capacités pour les adapter à la réalité de la société de demain et le vieux Sage le savait.

Avec la venue de l'internet, le sage savait que la société allait vivre de grands changements et que, même avec tous ces accès faciles à la connaissance et à l'information, le besoin, l'écoute, la solitude, les difficultés, les inégalités allaient augmenter et que beaucoup plus de personnes seront à la recherche de solutions.

Les mots du vieux sage allaient faire leur chemin et ce même si Ray était un peu indifférent à ce moment.

Jusqu'à ce jour, les années que Ray a passées entre la Thaïlande et le Québec à orchestrer son concept, il ne faisait pas le lien avec ce que le vieux Sage lui avait transmis, mais sa connaissance de la valeur et de la force des mots évoluait avec le concept.

Exactement ce que le vieux Sage lui avait communiquer.

*Le cerveau sait entendre même sans
que l'on écoute...*

Ray Roy

Ray avait 12 ans, et un jour il dû se rendre à l'imprimerie de la rue principale pour une course.



En entrant, il aperçoit derrière une énorme machine qui crache du papier dans un vacarme incroyable, un grand homme aux cheveux long et tout blanc.

Incapable de calmer sa curiosité, il avance à travers quelques autres trucs de métal qui contiennent des lettres et chiffres de métal tout tachés.

L'homme aux grands cheveux le regarde aller et observe sa curiosité.

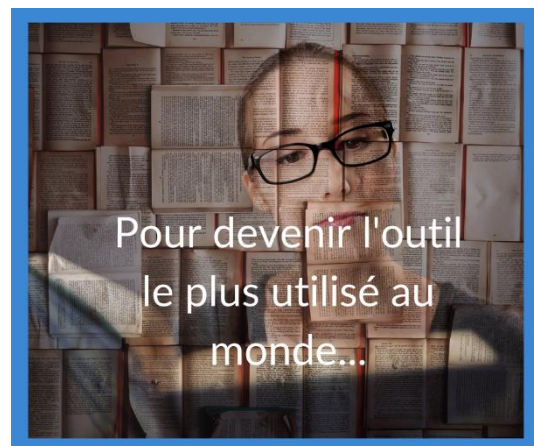
Il lui fait signe d'attendre un moment car il ne pouvait pas arrêter cette presse pour l'instant, ce qui permit à Ray de continuer à satisfaire son indiscrétion à fouiner partout sous l'œil discret de Mr l'imprimeur qui souriait de voir ce gamin se régaler de ce qu'il voyait.

La machine s'arrête et ce grand homme impressionnant se rapproche de Ray sans pouvoir se retenir de rire à voir les yeux de Ray tournoyer dans tous les sens.

La relation entre ce vieil homme aux cheveux blancs et le jeune Ray allait durer plusieurs années.

Ray devint son assistant à tout faire et il ne cessait jamais de poser des questions sur comment ça marche, pourquoi ça, comment je fais etc...

Ray avait rencontré quelqu'un qui a changé le cours de sa vie...



Ce que peut produire de mettre un **mot** sur une situation...

Tout d'abord, ce mot trace un chemin, donne orientation à prendre et met en marche un raisonnement.

Ce dernier viendra alors entourer ce mot avec d'autres mots et ce, dans le but d'en arriver à raisonner, à réfléchir, à se faire une idée plus précise de la situation.

Prenons l'exemple suivant :

Quelqu'un vit une **situation amoureuse difficile**.

Quel mot allons-nous mettre d'avant afin de bien orienter cette situation ?

Situation ? ce mot est très général et risque que dirige le raisonnement sur une piste très vague.

Difficile ? Ce mot peut vouloir dire beaucoup de chose et vous écarter de la bonne orientation.

Dans cas précis, il serait de mise alors que ce soit le mot **Amour**, car il reflète exactement ce dont il est question ici.

Avec ce mot **Amour**, le raisonnement va alors soumettre d'autres mots pour l'accompagner, comme : **difficile, discussion, incompréhension, opinion etc...**

En fait, votre raisonnement va y mettre des mots exactement en relation avec ce que **Vous** vivez comme situation.

En inscrivant ici ce mot, vous intervenez directement dans le chemin que doit prendre votre réflexion.

Le mot **intervenir** ici est important, car au lieu de vous laissez emporter par les événements, vous allez plutôt lui donner un sens, une direction et la suite va prendre une toute autre tournure, comme il a été expliqué dans la section sur de la loi de l'attraction.

Cette loi de l'attraction va se mettre en mouvement directement en lien avec l'orientation que vous avez donné à votre situation.

Ce même principe peut aussi s'appliquer pour n'importe quelle autre situation :

Travail, départ, décision, création, réalisation, idées etc...

Le fait de mettre un mot sur une situation active également une autre règle qui a aussi son importance.

La règle de la **clarification**.

La clarification est une règle qui attire la compréhension.

Cela n'est pas de la magie, mais simplement une autre loi de la nature humaine.

La loi de l'attraction et la règle de la clarification sont deux éléments étroitement liés.

Notre cerveau a besoin de clarification pour nous livrer une réponse éclairée et plus juste.

Sans clarification, il est difficile de porter un bon jugement.

Elle est donc un incontournable pour régler, solutionner, comprendre, apaiser, décider, choisir...

*Ce que tu ne règles pas, demain
reviendra en force...*

*Ce que tu clarifies aujourd'hui,
demain sera résolu...*

Ray Roy

La concentration :

Un autre facteur qui est lié avec l'attraction et la clarification et dont l'utilité est de plus en plus évidente dans un contexte où la distraction accapare la majeure partie de nos journées.

Les nouvelles du matin, les potins des réseaux sociaux, les jeux électroniques, sont des éléments qui sont rajoutés à nos obligations journalières qui sont la famille, le travail, les études, les repas, les amis, les activités sportives, les sorties etc... ce qui fait en sorte que la concentration, souvent ne trouve pas sa place.

Le divertissement a pris une place importante et au grand plaisir de notre cerveau.

Cela ne lui demande pas d'efforts, il suit les tendances, n'aime pas les obligations ni les planifications et le divertissement ça le cerveau humain aime.

Dans le livre Provoque, ce phénomène est expliqué plus en détail, mais il faut simplement retenir le fait que le cerveau est en quelque sorte paresseux.

Le fait de se divertir ne demande pas d'effort de la part du cerveau contrairement à la concentration.

Comme le fait de faire face à une situation, cela demande une implication supplémentaire du cerveau.

Cette théorie est beaucoup plus présente maintenant car la société d'aujourd'hui fait face de plus en plus à des situations compliquées demandant de la réflexion et par le fait même des efforts supplémentaires de la part du cerveau qui doit nous livrer du raisonnement, des réponses, des solutions.

C'est à ce moment que la concentration prend tout son sens.

Le vieux Sage de Bali comprenait cette théorie et il obligeait toujours les personnes qui venaient le rencontrer à cibler un mot sur leurs préoccupations, à se concentrer sur ce mot, puis prendre un moment consacré à ce mot.

Cette concentration forçait les gens clarifier leurs problématiques, leurs intentions ou leurs demandes, et cette clarification mettait en mouvement cette fameuse loi de l'attraction.

En terminant, le Sage leurs expliquaient cette dernière règle qui est de prendre conscience que l'on doit consacrer du temps à ce mot au même titre que si l'ont veut réaliser, réussir, comprendre, cela nécessite du temps.

Ce fameux temps qui nous manque tellement aujourd'hui.

Comment peut on régler une situation, une mésentente ou une difficulté si nous n'y mettons pas le temps nécessaire ?

Comment pouvons nous devenir plus en forme sans y mettre le temps nécessaire ?

Comment apprendre une langue, comment préparer un bon repas, comment parler à un ami si on ne prend pas le temps qu'il faut ?

Quelque soit la démarche que l'on fait, lui accorder du temps nous assure une meilleure qualité, de meilleurs résultats, de réussites et ce, que ce soit dans un cadre professionnel, personnel, relationnel c'est la même chose.

Le temps d'être heureux...

Le temps d'aimer...

Le temps de partir...

Le temps de regarder...

Le temps d'écouter...

Le temps d'apprécier...

Le temps de prendre du temps...

Le vieux sage de Bali prenait le temps nécessaire pour expliquer ces règles, ces lois, ces principes puis il laissait faire le temps pour que ces personnes pour comprennent, assimilent et les mettre en pratique.

C'est exactement ce qui est arrivé à Ray dans les années qui ont suivis les rencontres avec ce Sage.

Ces années lui ont permis de consacrer son temps à écrire sur presque tout ce qui entourait ce qu'il lui avait transmis.

L'importance des mots, la clarification, l'attraction, la concentration, le temps.

Suivant l'écriture de son livre Provoque, Ray s'est mis à réfléchir sur comment il pourrait transmettre un tel bagage de toutes ces informations comme le faisait le vieux Sage, mais adapté à la société d'aujourd'hui et dans le contexte actuel.

Non seulement prendre du temps pour... est devenu une denrée rare, mais la surabondance de l'information, des divertissements, des préoccupations fait en sorte que l'application de ces principes est devenue quelque chose de très accaparant...

Ray le savait bien et c'est devenu pour lui un défi, une raison, un devoir de non seulement vouloir sensibiliser les gens sur l'importance de tels principes, mais aussi sur comment en faciliter la mise en application dans le tourbillon de la société d'aujourd'hui.

Concentrer tout ces éléments en un concept adaptable à chaque personne, chaque situation, comprenant le mot, le temps, la clarification, la concentration, l'attraction devenait en réalité similaire à une rencontre avec vieux Sage, mais sans le voyage à Bali.

*Voyager à travers l'univers de la connaissance
et de la communication sans te déplacer te
demanderas de conduire avec sagesse...*

Ray devient le successeur du vieux Sage de Bali.

Ajouter à son sens de l'écoute et de l'observation, Ray a réunis les principes du vieux Sage en une synthèse des éléments suivants :

- T'engager à prendre un moment.
- T'inciter à mettre un mot sur ta situation, ta préoccupation, ton désir, ton rêve, ta demande...
- Entourer ce mot d'autres mots issus de ton raisonnement.
- Te concentrer sur la relation entre ces mots.
- Reconnaître la clarification
- Prendre une pause d'assimilation
- Laisser venir la loi de l'attraction

VOICI LE SECRET DE BALI SUR ÉCRIT.

TEL ÉTAIT LA VOLONTÉ DE CE VIEUX SAGE.

CE QUE RAY A DÛ ACCOMPLIR SUIVANT LEURS RENCONTRES.

L'écriture de ces principes a donné vie à l'héritage du vieux Sage de Bali par des rencontres virtuelles comprenant tous les éléments du secret de Bali.

À présent, Ray, tout en continuant ses écritures, reçoit virtuellement ces personnes qui cherchent une réponse, qui veulent donner vie à un projet, qui désirent trouver une solution, qui recherchent vers ou aller ou qui demandent tout simplement une réponse.

Le secret de Bali est devenu la société Rayflexion.



La société Rayflexion, fondée par Raymond Roy, entouré d'une équipe de pédagogues, a élaboré ce concept en ligne permettant à de nombreuses personnes provenant de tous côtés de profiter de cet exercice qui contient tous les principes du Sage de Bali.

Les situations et les mots choisis depuis, par les personnes qui se sont prêtées à ce jeu sont très variées.

Situation personnelle, professionnelle, relationnelle, de décision, d'orientation, questionnement, de projet, d'idée, de rêve...

Mots qui sont choisis aussi sont variés :

Amour, argent, travail, relation, départ, décision, deuil, choix, finance,

Peu importe la situation et le choix des mots est libre...

Voici différents liens en relation :

Accès aux 3 livres du secret de Bali :

<https://www.rayflexion.com/livre>

Groupe Facebook Manières à Rayflexion :

<https://www.facebook.com/groups/244551666807837>

Site web: <https://www.rayflexion.com>



Responsabilités :

Les informations contenues dans ce document, sur le site de rayflexion.com ainsi que les pages associées à ce site (blog – Facebook) incluant les idées, suggestions, techniques, méthodes, articles, posts, vidéos, livres et autres matériels sont de nature éducationnelle et d'information générale et ne doivent en aucun cas être interprétées comme un acte médical ou psychologique.

En regardant ou en utilisant le contenu de rayflexion.com, vous en acceptez les conditions pour utilisations personnelles et confidentielles et ceci n'engage en aucun cas la responsabilité de rayflexion.com, de ses dirigeants, employés, intervenants ou représentants, sur les résultats. Vous assumez et acceptez l'entière responsabilité des résultats découlant de la lecture et ou de l'utilisation des applications contenues sur le site ou documents de rayflexion.com.

Toutes les informations présentées sur ce site par rayflexion.com ne peuvent être utilisées comme diagnostic, cure, traitement ou prévention pour un problème médical ou psychologique. Pour ces derniers, il est fortement conseillé de consulter des professionnels dans ces domaines.



ISBN 978-2-9815811-1-3