



Ray Roy

Ici,
Demande ce que tu voudras...
Mais,
Fait-le bien

Les Éditions  Rayflexion

Ray est un homme d'affaires, philosophe, auteur, yogi avec une certaine forme de sagesse.

Il est fondateur de la société Rayflexion qui est devenue une référence en matière de réflexion, du raisonnement, de la décision et de la pensée.

Vivant entre le Québec de la Thaïlande depuis plusieurs années, il consacre sa retraite à l'écriture de pensées, de poèmes, de citations, d'articles qui traitent généralement du chemin similaire que prend une pensée, un désir, un rêve ou une décision pour passer à la réalité.

À l'intérieur de ce livre, vous allez être surpris de découvrir cette simpliste technique utilisé dans le milieu des affaires, de la sagesse et des décideurs.



- Une demande est une demande...
- Pour le travail...
- Une relation...
- Un départ...
- Une décision...
- Un changement...
- Que faire avec ma demande (la faire à toi)
- L'après demande

Une demande est une demande...

Un jour, un type se rend à un garage pour s'acheter une auto...

Le vendeur lui demande !

Quelle sorte d'auto voulez-vous ? Je ne sais pas trop...

Avez-vous une couleur préférée ? Non...

Une 4 ou une 2 portes ? Pas d'importance...

Gros ou petit moteur ? Peu importe...

Le vendeur en a profité pour lui refiler la pire auto du garage...

Morale de cette histoire !

Le type a eu son auto, mais celle dont personne ne voulait, car sa demande n'était pas claire.

Si tu as une demande à faire, qu'elle quel soit, assure-toi de bien la clarifier si tu ne veux pas te ramasser avec quelque chose de médiocre qui ne te plait ou ne te convient pas.

Que ce soit personnel ou professionnel, pour un bien matériel, un sentiment, un désir, un projet, une idée ou une réalisation, le principe demeure toujours le même.

Une clarification va non seulement t'assurer une précision de ta demande, mais aussi cette même clarification va attirer les éléments nécessaires pour que ta demande te soit accordée.

Pourquoi écrire ta demande ?

Plusieurs raisons.

L'écriture est un médium puissant qui sert de transmission entre la pensée et la réalité. Elle te permet de te rappeler, de mieux structurer, préciser et clarifier ta demande comme le fait l'écrivain pour son livre, le musicien pour sa chanson, l'architecte pour son plan, le cuisinier pour réussir son plat, le sage pour sa prière, l'homme d'affaires pour son projet etc...etc...

Les écrits restent et les pensées s'envolent...

Ton désir, ton idée, ton vœu, ton rêve ou quelque soit ta demande, elle va commencer à prendre forme aussitôt que tu vas commencer à l'écrire, avant même que tu en fasses la demande car l'écriture se veut la base de la création, de la transmission, de la compréhension et de la réalisation.

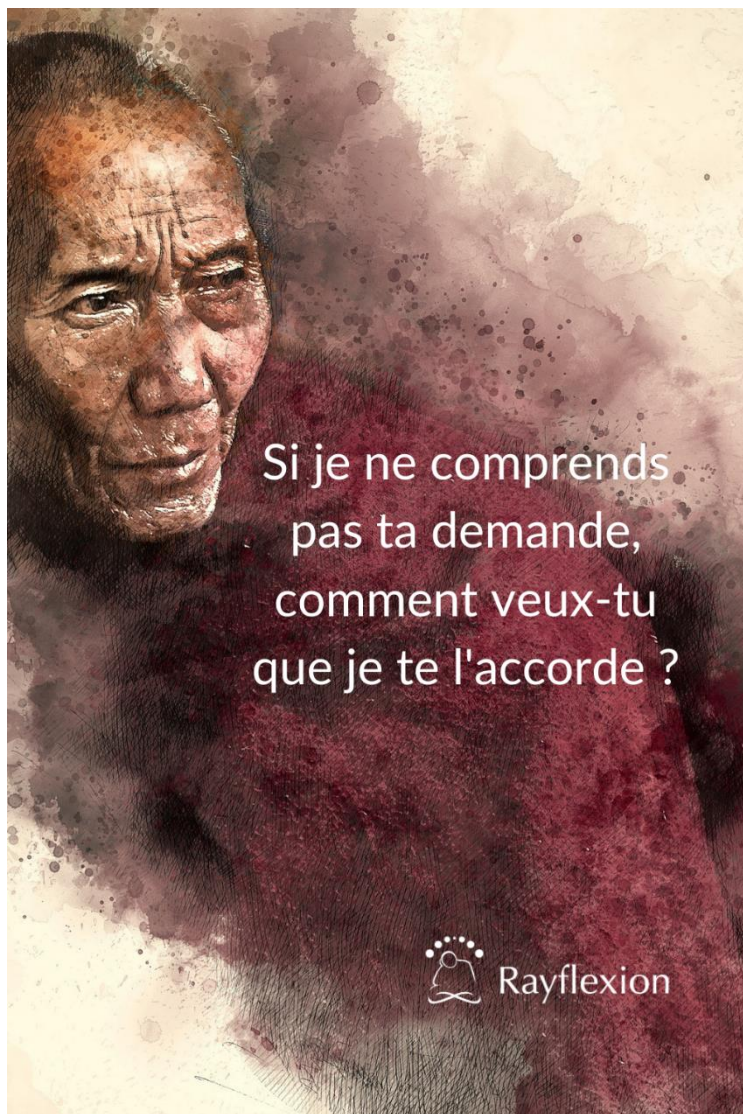
Demande et tu recevras...

Demande bien et tu seras comblé...

L'écriture est en relation étroite avec certaines règles et principes.

La règle de [la clarification](#), la loi de [l'attraction](#) et la force de [la provocation](#).

Ces trois principes sont expliqués par vidéo simplement en cliquant sur le mot.



Si je ne comprends
pas ta demande,
comment veux-tu
que je te l'accorde ?



Rayflexion

Comme tout est relatif et proportionnel à l'effort, à l'intention que tu lui portes, à l'usage que tu en fais, à l'attention que tu lui donnes, à la raison pour laquelle tu le fais, à l'utilité de ce que cela t'apporte, au geste que tu poses, au bénéfice que tu en tires, ta demande en est de même.

Ne fait pas une demande si tu n'es pas sérieux...

Ne fait pas une demande si tes intentions ne sont pas pures...

Ne fait pas une demande qui peut blesser quelqu'un...

Ne fait pas une demande qui n'est pas réaliste...

Ne fait pas mauvaise usage de ta demande...

Une demande faite avec ton cœur atteindra son but et te reviendra sous forme de sagesse et de récompense...

Une demande faite avec ton âme ira au bon endroit et te sera de grand bien...

Une demande issue de ton désir profond verra le jour certain...

Maintenant que tu comprends l'importance de l'écriture, il y a une étape que tu vas devoir franchir pour faire ta

demande, étape que plusieurs ne parviennent pas à franchir pour différentes raisons que tu vas voir plus loin.

On nomme cet étape **le pas, la marche** entre le SAVOIR et le FAIRE...

Qu'est-ce que c'est ça ?

Nombreux sont les projets, les idées, les rêves, les désirs ou les demandes qui sont dans le domaine du **savoir** mais qui ne parviennent pas au **faire**, c'est-à-dire qu'ils ne se réalisent pas.

À ce moment ici ta demande est dans le SAVOIR, sous forme d'idée, de rêve, de besoin, de désirs etc... et tu dois la faire passer au FAIRE, pour lui donner vie.

Facile à dire, mais sache que plusieurs échouent à ce stade.

Pourquoi?

Les deux principales raisons sont :

- Je ne sais pas comment m'y prendre.
- Cela demande trop d'efforts.

Raisons pour lesquelles la majorité des demandes n'aboutissent pas, ne se réalisent pas.

Alors quoi faire?



Le comment faire commence ici...

À la fin de ce livre, tu trouveras des informations sur le concept de Rayflexion.



Un concept qui est basé sur des principes d'affaires, de sagesse et de décision qui démontrent qu'une demande bien faite atteint de fortes chances d'être accordée, et ce quelle que soit la situation.

Les gens d'affaires, les sages et les décideurs appliquent les mêmes règles dans leurs demandes.

Tous ces principes et règles sont inclus dans le concept de Rayflexion.

Dans les prochains chapitres, plusieurs exemples où il est démontré que tu peux faire une demande pour ta propre situation.

Que ce soit pour des raisons personnelles ou professionnelles, pour le travail, une relation, une décision, un départ, un changement, une demande est une demande et les principes à appliquer sont les mêmes.

Pour faire ta demande correctement, il te faudra passer à travers certaines règles qui vont te permettre de passer du SAVOIR à FAIRE.

La première est celle de l'effort, au même titre que toutes les autres réalisations, si tu veux obtenir de bons résultats.

La règle de la récompense à l'effort.

En revanche, cette règle est étroitement liée à la qualité de ton effort. Faire l'effort d'écrire quelque chose d'abstrait qui ne veut rien dire est comparable à faire de la bicyclette, mais dans la mauvaise direction. Autrement dit, que même un effort fait, si sa direction et sa qualité n'y sont pas, cet effort sera inutile.

Alors comment s'assurer de la bonne direction ? de sa qualité ?

Le sage, l'homme d'affaires, le décideur le sait et, cela est non seulement bien expliqué, mais aussi bien dirigé dans le concept de Rayflexion.

Donc si tu as une demande sérieuse, que tu es prêt(e) à y mettre un effort initial, à la lecture complète de ce livre, tu auras les éléments nécessaires pour bien la faire ta demande.



Fais-moi ta
demande correctement Svp...



Rayflexion

Que dirais-tu d'obtenir le poste que tu souhaites ?

Que dirais-tu de rencontrer la personne de tes rêves ?

Que dirais-tu de partir pour là où tu veux aller ?

Que dirais-tu de traverser cette difficulté ?

Que dirais-tu de pouvoir prendre la bonne décision ?

Que dirais-tu de réaliser ton projet ?

Où, Que dirais-tu de.....?



Pour quelles raisons faire une demande ?

Pour le travail

Une demande dans le cadre de ton travail peut se présenter sous différentes formes, même si les principes de base sont les mêmes.

Ce qui change c'est de voir à qui s'adresse ta demande.

Prenons l'exemple de quelqu'un qui aimerait changer de poste, de fonction, de secteur, de département ou autre...

Ici la demande se fait directement à quelqu'un et généralement en suivant des règles pré établies, ce qui n'empêche pas que si la demande est bien clarifiée et structurée, elle va être mieux reçue par celui ou celle qui doit l'accorder.

Dans ce même cas, il est aussi possible que cette demande soit adressée à l'univers sous forme de désir, de besoin ou d'espoir...

En appliquant ici la même règle de la clarification et de la mettre par écrit, il va aussi y avoir des réactions, il va se passer des choses et elles seront proportionnelles à la qualité de cette clarification. Des surprises, des imprévues, des opportunités inattendues, parce que tu as posé des gestes

qui vont nécessairement créer des réactions comme cités dans la vidéo à ce sujet. Actions/réactions.

Une des réactions premières qui se passer après avoir clarifié et écrit ta demande est, que ces gestes vont grandement t'aider à passer du SAVOIR au FAIRE...

C'est-à-dire de passer de **la pensée à la réalité**, car l'écriture crée, active, met en marche, provoque.

Le concept de Rayflexion est non seulement fait pour t'aider à clarifier, mais aussi pour t'aider à franchir les deux obstacles cités auparavant :

- *Je ne sais pas comment m'y prendre.*
- *Cela demande trop d'efforts.*

Ces raisons pourraient être la gêne, la peur d'un refus, un manque de confiance etc...

Un premier petit effort, souvent, est le premier geste qui nous mène vers des résultats surprenants.

Ce petit geste que
tu n'oublieras jamais



Pour une relation :

Un jour, un copain me partage une situation très personnelle qui n'avait jamais dit à personne...

Tu connais cette fille qui travaille à.....?

Oui bien sur que je la connais...

J'ai rêvé toute ma vie qu'elle devienne ma copine, depuis l'école et encore aujourd'hui...

Pourquoi tu ne lui as jamais fait part de tes sentiments ?

Ici mon copain a fait face aux mêmes deux difficultés...

- *Je ne sais pas comment m'y prendre.*
- *Cela demande trop d'efforts.*

The first part of the paper discusses the importance of understanding the cultural context of the research. It highlights how cultural differences can influence the interpretation of data and the design of the study. The author emphasizes the need for researchers to be sensitive to these differences and to adapt their methods accordingly.

The second part of the paper focuses on the challenges of conducting research in a multicultural environment. It discusses the difficulties of finding a common ground between different cultural perspectives and the potential for bias in the research process. The author suggests that researchers should strive for transparency and openness in their work, acknowledging the limitations of their study and the influence of their own cultural background.

The third part of the paper explores the role of the researcher in the research process. It discusses the importance of the researcher's position and the impact of their choices on the results of the study. The author argues that researchers should be aware of their own biases and should work to minimize their influence on the research.

The fourth part of the paper discusses the importance of ethical considerations in research. It highlights the need for researchers to follow ethical guidelines and to be transparent about their methods and findings. The author emphasizes the importance of protecting the rights and privacy of the participants in the study.

The fifth part of the paper discusses the importance of communication in research. It highlights the need for researchers to communicate their findings clearly and effectively to their audience. The author suggests that researchers should use a variety of communication methods, including written reports, presentations, and interviews, to ensure that their findings are understood and accepted.

The sixth part of the paper discusses the importance of reflection in research. It highlights the need for researchers to reflect on their own work and to evaluate their progress. The author suggests that researchers should keep a journal or a log of their thoughts and feelings throughout the research process, as this can help them to identify their strengths and weaknesses and to make improvements to their work.

The seventh part of the paper discusses the importance of collaboration in research. It highlights the need for researchers to work together and to share their knowledge and resources. The author suggests that researchers should seek out colleagues who have expertise in the area of their study and who can provide them with support and guidance.

The eighth part of the paper discusses the importance of persistence in research. It highlights the need for researchers to be patient and to persevere through the challenges of the research process. The author suggests that researchers should set realistic goals and timelines for their work and should be prepared to adjust these as needed.

The ninth part of the paper discusses the importance of humility in research. It highlights the need for researchers to be open to new ideas and to be willing to learn from others. The author suggests that researchers should approach their work with a sense of curiosity and a willingness to be challenged.

The tenth part of the paper discusses the importance of integrity in research. It highlights the need for researchers to be honest and to report their findings accurately. The author suggests that researchers should be transparent about their methods and findings and should be willing to accept criticism and feedback.