

FORMATION FEMMES DEBOUT

MODULE 1

LA MENTALITÉ AVANT TOUT

**Pourquoi certaines personnes s'en sortent toujours, même
quand la vie est difficile.**

Coach en développement personnel

Philia Lamba Malukaya

Philia Coaching — 2026

FEMMES DEBOUT

Programme d'Autonomisation Financière des Femmes en RDC

MODULE 1

La Mentalité avant tout

Coach en développement personnel

Philia Lamba Malukaya

Philia Coaching | www.philiacoaching.com
contact@philiacoaching.com | +1 (581) 999 81 99

© 2026 Philia Lamba Malukaya — Philia Coaching. Tous droits réservés.

Ce document est protégé. Toute reproduction totale ou partielle sans autorisation écrite de l'auteur est interdite.

Un mot avant de commencer

Ma sœur, si tu tiens ce module entre les mains — ou si tu le lis sur ton téléphone — sache que ce n'est pas un accident. Quelque chose en toi cherche à avancer. Et cette partie de toi qui cherche, c'est déjà le début de tout.

Ce que tu vas lire dans ce module ne vient pas d'un bureau climatisé loin de ta réalité. Ça vient du terrain. Du Congo. De la vie réelle. Des femmes comme toi, à Kinshasa, à Goma, à Bukavu, à Beni, à Lubumbashi, à Matadi, à Kananga, à Mbuji-Mayi, à Butembo, à Bandundu, à Mbandaka — partout où une femme se lève le matin et se demande comment nourrir sa famille, comment payer l'école des enfants, comment se tenir debout quand tout pèse.

Ce module parle de la mentalité. Je sais que ce mot peut sembler grand. Mais je vais te l'expliquer simplement, comme on parle entre sœurs. Parce que j'ai une conviction profonde : **le plus grand obstacle entre toi et ta réussite, ce n'est pas l'argent. Ce n'est pas le gouvernement. Ce n'est pas ton mari. C'est ce que tu crois sur toi-même.**

Lis lentement. Lis avec ton cœur. Et quand tu arrives aux exercices à la fin, ne les saute pas. Ce sont eux qui vont faire la différence.

Avec tout mon respect et toute ma foi en toi,

Philia Lamba Malukaya

Coach en développement personnel

Partie 1 — Deux femmes, un même quartier

■ L'histoire de Chantal et de Marie — Kinshasa, Commune de Lemba

Chantal et Marie habitent dans le même quartier. Elles ont grandi ensemble. Elles ont toutes les deux le même niveau d'études. Leurs maris gagnent à peu près le même salaire. Elles ont toutes les deux trois enfants. Aujourd'hui, dix ans plus tard, Chantal a un petit commerce qui marche. Elle a remboursé ses dettes. Elle paie l'école de ses enfants. Elle dort sans angoisses. Marie, elle, attend encore. Elle attend que son mari trouve un meilleur travail. Elle attend que le gouvernement fasse quelque chose. Elle attend que les choses changent. La question n'est pas : 'Laquelle a eu de la chance ?' La vraie question est : 'Qu'est-ce que Chantal a fait que Marie n'a pas fait ?' La réponse, tu vas la trouver dans ce module.

Cette histoire se répète chaque jour dans tous les quartiers du Congo. À Ngaba, à Barumbu, à Kamalondo à Lubumbashi, à Karisimbi à Goma, à Nguba à Bukavu, à Beni-ville — partout. La différence entre ceux qui avancent et ceux qui restent sur place n'est presque jamais une question de ressources. C'est une question de quelque chose qui se passe **à l'intérieur**.

Ce quelque chose s'appelle la **mentalité**.

Alors, qu'est-ce que la mentalité ?

Imagine un champ. Un grand champ de terre. Si tu plantes du manioc dans ce champ, tu vas récolter du manioc. Si tu plantes de la mauvaise herbe, tu vas récolter de la mauvaise herbe. Tu ne peux pas planter de la mauvaise herbe et espérer récolter du manioc. C'est impossible.

Ton esprit, c'est ce champ. Tes pensées, ce sont les graines. Ta vie, c'est la récolte.

La mentalité, c'est l'ensemble des pensées, des croyances et des habitudes que tu as développées depuis ton enfance — et qui décident de comment tu vois le monde, comment tu réagis aux problèmes, et ce que tu fais quand une occasion se présente.

■ Ce que la science dit sur le cerveau et les croyances

Le neuroscientifique américain Joseph LeDoux a montré que le cerveau humain forme des circuits neuronaux à partir de nos expériences répétées. Chaque fois qu'on pense ou agit de la même façon, ce circuit devient plus fort — comme un chemin dans la forêt que l'on emprunte tous les jours. Plus on marche dessus, plus il devient large et facile à suivre. Cela signifie que nos croyances — même les mauvaises — deviennent automatiques avec le temps.

LeDoux, J. E. (2002). Synaptic self: How our brains become who we are. Viking. | Hebb, D. O. (1949). The organization of behavior: A neuropsychological theory. Wiley.

En langage simple : si depuis ton enfance tu as entendu «*les femmes ne peuvent pas gérer l'argent*», «*entreprendre c'est pour les hommes*», «*notre famille a toujours été pauvre*» — ces phrases sont devenues des chemins dans ton cerveau. Et chaque fois qu'une occasion se présente, ton cerveau emprunte automatiquement ce même vieux chemin. Résultat : tu hésites, tu recules, tu attends.

Mais voici la bonne nouvelle — et elle est immense : **ces chemins peuvent changer**. Le cerveau peut apprendre de nouvelles façons de penser à n'importe quel âge. Les scientifiques appellent ça la neuroplasticité.

■ La neuroplasticité : ton cerveau peut changer

Des études menées par la neuroscientifique Sandrine Thuret de King's College London ont confirmé que le cerveau humain est capable de former de nouvelles connexions neuronales tout au long de la vie. Ce processus s'appelle la neuroplasticité. Cela veut dire qu'une croyance négative installée depuis l'enfance peut être remplacée par une croyance nouvelle — à condition de travailler dessus de façon consciente et répétée.

Thuret, S. A. (2014). You can grow new brain cells. Here's how. TED Talk, King's College London. | Doidge, N. (2007). The brain that changes itself. Viking Penguin.

Partie 2 — Pourquoi des gens restent pauvres même avec des ressources ?

Voici quelque chose qui va peut-être te surprendre. Des études ont suivi des personnes qui avaient gagné à la loterie — de grosses sommes d'argent — et qui, quelques années plus tard, se retrouvaient encore plus pauvres qu'avant. Comment est-ce possible ?

■ Les gagnants de loterie et la mentalité de pauvreté

Une étude publiée dans le Journal of Health Economics par Guido Imbens, Debraj Ray et d'autres économistes a suivi des gagnants de loterie sur plusieurs années. Résultat : une grande majorité des personnes qui avaient une 'mentalité de pauvreté' avant de recevoir l'argent ont dilapidé leurs gains en quelques années. L'argent seul ne change pas la vie. C'est la façon de penser qui change la vie.

Imbens, G. W., Rubin, D. B., & Sacerdote, B. I. (2001). Estimating the effect of unearned income on labor earnings, savings, and consumption: Evidence from a survey of lottery players. American Economic Review, 91(4), 778–794.

Tu vois le problème ? On peut donner de l'argent à quelqu'un, mais si sa mentalité n'a pas changé, l'argent va partir comme l'eau qu'on verse dans un panier troué. Le panier, c'est la mentalité.

C'est pour ça que dans ce programme, on commence par ici — par la mentalité — avant de parler de projets et d'argent. Parce qu'une femme avec une bonne mentalité et 50 dollars peut construire quelque chose. Une femme avec une mauvaise mentalité et 5 000 dollars peut tout perdre.

Les 5 croyances qui bloquent les femmes en RDC

Après des années à travailler avec des femmes congolaises, voici les 5 croyances que j'entends le plus souvent. Lis-les honnêtement. Et demande-toi : est-ce que j'ai déjà pensé cela ?

Croyance n°1 — « Je dois attendre que mon mari s'occupe de tout »

Cette croyance vient de loin. Elle vient de l'éducation, de la culture, parfois même d'une mauvaise lecture de la tradition. Et elle est dangereuse. Pas parce que l'homme ne doit pas soutenir sa famille — il le doit. Mais parce qu'elle te met dans une position de dépendance totale. Si lui tombe malade, si lui perd son travail, si lui disparaît — tu n'as rien en toi pour te

tenir debout.

La femme qui attend est comme un arbre sans racines. Au premier vent fort, elle tombe.

« La femme vaillante, qui la trouvera ? Elle est bien au-dessus des perles. Elle examine un champ et l'acquiert ; du fruit de son travail elle plante une vigne. »

— Proverbes 31 : 10, 16

Croyance n°2 — « Le mariage va résoudre mes problèmes financiers »

Combien de femmes ont attendu le mariage comme on attend la pluie en saison sèche ? Et combien ont découvert, après le mariage, que les problèmes n'avaient pas disparu — ils avaient juste changé de forme ?

Le mariage est une belle chose. Mais ce n'est pas un plan financier. Un mari ne remplace pas ta capacité à te prendre en charge. **Être aimée, c'est bien. Être capable, c'est mieux. Les deux ensemble, c'est magnifique.**

Croyance n°3 — « J'ai peur d'échouer, alors je ne commence pas »

La peur de l'échec est comme un chien méchant devant une porte. Tant que tu restes loin, il aboie fort et tu crois qu'il va te mordre. Mais si tu avances quand même, tu découvres souvent que le chien était attaché — ou même qu'il n'était qu'un chien en carton.

L'échec fait partie du chemin. Toutes les femmes qui ont réussi quelque chose ont d'abord échoué quelque part. La question n'est pas 'est-ce que je vais échouer ?' La vraie question est : **'Est-ce que je vais me relever quand ça arrivera ?'**

■ La psychologie de la peur de l'échec

Carol Dweck, professeure de psychologie à l'Université Stanford, a passé des décennies à étudier pourquoi certaines personnes avancent face aux obstacles et d'autres reculent. Elle a découvert deux types de mentalités : la 'mentalité fixe' (je crois que mes capacités ne peuvent pas changer) et la 'mentalité de croissance' (je crois que je peux apprendre et m'améliorer). Les personnes avec une mentalité de croissance voient l'échec comme une étape, pas comme une conclusion. Et elles réussissent beaucoup plus.

Dweck, C. S. (2006). Mindset: The new psychology of success. Random House. | Dweck, C. S. (2012). Mindset: How you can fulfil your potential. Constable & Robinson.

Croyance n°4 — « Notre famille a toujours été pauvre, c'est notre destin »

C'est peut-être la croyance la plus lourde à porter. Parce qu'elle vient souvent de personnes qu'on aime — les parents, les grands-parents. Ils n'ont pas voulu te faire du mal. Ils ont dit ce qu'ils croyaient vrai. Mais ce n'est pas vrai.

La pauvreté n'est pas un héritage qu'on transmet comme le sang. C'est une situation — et toute situation peut changer. L'histoire du monde est pleine de personnes nées dans la misère qui ont construit quelque chose d'extraordinaire. Pas parce qu'elles ont eu de la chance. Parce qu'elles ont refusé d'accepter la pauvreté comme une réponse finale.

« Car je connais les projets que j'ai formés sur vous, dit l'Éternel, projets de paix et non de malheur, afin de vous donner un avenir et de l'espérance. »

— **Jérémie 29 : 11**

Croyance n°5 — « Les autres ne vont pas me laisser réussir »

En RDC, on connaît bien cela. La jalousie. Les critiques des voisins. Les membres de la famille qui parlent dans le dos. Et cette peur : 'Si je réussis, les gens vont parler, vont faire quelque chose.'

Cette peur est réelle. Mais laisse-moi te poser une question directe : est-ce que les gens qui parlent de toi paient tes factures ? Est-ce que leurs opinions nourrissent tes enfants ? **Les gens parlent de toi pendant cinq minutes. Toi, tu vis ta vie pendant toute ta vie.**

Partie 3 — La différence entre attendre et agir

Il y a deux types de personnes dans la vie. Ceux qui regardent la pluie tomber depuis leur fenêtre en se demandant quand elle va s'arrêter — et ceux qui sortent avec leur seau pour récupérer l'eau. Les deux sont mouillés à la fin. Mais l'un a de l'eau et l'autre non.

La personne qui agit ne sait pas toujours ce qu'elle fait. Elle n'a pas toujours un plan parfait. Elle a souvent peur. Mais elle fait quand même un premier pas. Et ce premier pas change tout.

■ Le 'locus de contrôle' — qui tient les rênes de ta vie ?

Le psychologue Julian Rotter a développé en 1954 le concept du 'locus de contrôle'. Les personnes avec un locus de contrôle interne croient que c'est leurs propres actions qui déterminent ce qui leur arrive. Les personnes avec un locus de contrôle externe croient que leur vie dépend des autres, du destin ou de la chance. Des dizaines d'études ont montré que les personnes avec un locus interne réussissent mieux, sont en meilleure santé et sont plus heureuses — pas parce qu'elles contrôlent tout, mais parce qu'elles agissent au lieu d'attendre.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs, 80(1), 1–28. | Lefcourt, H. M. (1976). Locus of control: Current trends in theory and research. Erlbaum.

En langue simple : tu ne contrôles pas la situation politique au Congo. Tu ne contrôles pas la pluie qui peut détruire ton stock. Tu ne contrôles pas les prix qui montent au marché. Mais tu contrôles comment tu réagis. Tu contrôles si tu te lèves ou si tu restes assise. **Et c'est là que tout se joue.**

Les moments difficiles : école ou prison ?

Le Congo a connu — et connaît encore — des moments très difficiles. Des guerres. Des crises économiques. Des familles déplacées. Des marchés qui ferment. Des matins où on se lève sans savoir comment finir la journée.

Dans ces moments-là, il y a toujours deux types de personnes : celles pour qui la difficulté devient une **prison** — elles s'assoient dedans et attendent que quelqu'un ouvre la porte — et celles pour qui la difficulté devient une **école** — elles apprennent, elles s'adaptent, elles trouvent un chemin.

■ Mama Zawadi — Goma, après les troubles de 2012

Mama Zawadi avait tout perdu lors des troubles à Goma. Sa boutique, ses stocks, ses économies. Elle s'est retrouvée avec ses quatre enfants et presque rien. Au lieu d'attendre, elle a commencé à vendre des beignets devant l'école du quartier. Chaque sou gagné était réinvesti. Deux ans plus tard, elle avait une petite gargote avec trois employées. Cinq ans après, ses enfants étaient à l'école privée. Mama Zawadi n'avait pas de diplôme. Elle n'avait pas eu de formation. Ce qu'elle avait, c'était une décision : 'Je ne vais pas attendre. Je vais agir.'

« Fortifie-toi et prends courage. Ne t'effraie pas et ne t'épouvante pas, car l'Éternel, ton Dieu, est avec toi dans tout ce que tu entreprendras. »

— **Josué 1 : 9**

Partie 4 — Comment changer de regard sur soi-même

Changer de mentalité, ce n'est pas comme changer de robe. Tu ne te lèves pas un matin en disant 'aujourd'hui j'ai une nouvelle mentalité' et le soir tout a changé. Non. C'est un travail. Un travail quotidien. Mais c'est un travail que tu peux faire. Et les résultats arrivent.

Étape 1 — Identifier ce qu'on t'a planté dans la tête

Rappelle-toi : ton esprit est un champ. Avant de planter quelque chose de nouveau, il faut enlever les mauvaises herbes. Et pour les enlever, il faut d'abord savoir qu'elles sont là.

Pose-toi ces questions honnêtement : *Qu'est-ce que j'ai entendu sur les femmes et l'argent en grandissant ? Qu'est-ce qu'on m'a dit sur mes chances de réussir ? Quand j'ai une idée de projet, quelle est la première pensée qui vient ?* Écris ces réponses. C'est important. Ce que tu ne vois pas, tu ne peux pas le changer.

Étape 2 — Remplacer la mauvaise graine par une bonne

La science a montré qu'on ne peut pas simplement 'effacer' une croyance. Mais on peut en planter une autre, plus forte, à côté. Et si on l'arrose tous les jours, elle finit par étouffer la mauvaise herbe.

■ Les affirmations positives — est-ce que ça marche vraiment ?

Une étude publiée dans la revue *Social Cognitive and Affective Neuroscience* a utilisé des IRMf (scanners cérébraux) pour observer ce qui se passe dans le cerveau quand des personnes répètent des affirmations positives sur elles-mêmes. Résultat : les zones du cerveau liées à la récompense et à l'estime de soi s'activent de façon significative. Répéter des pensées positives sur soi-même n'est pas une superstition — c'est de la biologie.

Cascio, C. N., O'Donnell, M. B., Tinney, F. J., Lieberman, M. D., Taylor, S. E., Strecher, V. J., & Falk, E. B. (2016). Self-affirmation activates brain systems associated with self-related processing and reward and is reinforced by future orientation. Social Cognitive and Affective Neuroscience, 11(4), 621–629.

Concrètement, voici ce que ça veut dire pour toi : chaque matin, avant de faire quoi que ce soit, dis à voix haute — ou dans ta tête si tu n'es pas seule — une phrase sur toi-même que tu veux rendre vraie. Par exemple :

- › « *Je suis capable de gérer mon argent avec sagesse.* »
- › « *Je suis une femme qui agit, pas une femme qui attend.* »
- › « *Mon projet peut changer la vie de ma famille.* »
- › « *Je mérite de réussir.* »

Au début, tu vas peut-être ne pas y croire. C'est normal. Continue quand même. C'est comme arroser une graine. Les premiers jours, tu ne vois rien. Mais en dessous de la terre, quelque chose pousse.

Étape 3 — T'entourer de personnes qui avancent

Il y a un proverbe africain qui dit : *Dis-moi qui tu fréquentes, je te dirai qui tu deviendras.* Ce n'est pas qu'un beau mot. C'est de la science.

■ La contagion sociale — les émotions et habitudes se transmettent

Nicholas Christakis et James Fowler de Harvard et l'Université de Californie ont analysé les données de milliers de personnes sur 30 ans. Leur conclusion : nos comportements, nos humeurs et même nos chances de réussir sont influencés de façon significative par les personnes qui nous entourent. Avoir une personne qui entreprend dans son cercle proche augmente de 40 % la probabilité qu'on entreprenne soi-même.

Christakis, N. A., & Fowler, J. H. (2009). Connected: The surprising power of our social networks and how they shape our lives. Little, Brown and Company.

C'est pour ça que FEMMES DEBOUT est un groupe, pas une formation solitaire. Quand tu es entourée de femmes qui bougent, quelque chose en toi commence à bouger aussi. C'est automatique.

Partie 5 — Elle aussi était là où tu es

■ L'histoire de Néema — Bukavu, marché de Kadutu

Néema avait 24 ans quand son mari l'a quittée avec deux enfants et zéro franc. Elle n'avait pas de diplôme. Elle n'avait pas de famille riche. Ce qu'elle avait, c'est ce que sa mère lui avait appris à faire : préparer le beurre de karité. Au début, elle vendait ses petits pots de beurre devant chez elle, à 500 francs le pot. Les voisines se moquaient. Elles disaient 'ça ne va pas marcher, qui va acheter ça ici ?' Néema a continué. Elle a commencé à vendre sur WhatsApp. Elle a contacté un salon de coiffure à Bukavu. Puis un autre. Deux ans après, elle livrait dans 12 salons. Elle avait formé deux femmes du quartier pour l'aider à produire. Quand on lui a demandé son secret, elle a dit une seule chose : 'J'ai décidé de ne plus attendre que quelqu'un vienne sauver ma vie. J'ai décidé que c'était moi qui allais le faire.' Cette décision — juste cette décision — a tout changé.

Néema n'est pas une exception. Elle est l'exemple de ce qui est possible quand une femme décide de changer ce qui se passe dans sa tête. Pas le gouvernement. Pas son mari. Pas les circonstances. **Ce qui se passe dans sa tête.**

Partie 6 — Penser ne suffit pas. Il faut agir.

Ici, je dois te dire quelque chose d'important — et je vais être directe avec toi. Parce que certaines personnes vont lire ce module, se sentir inspirées, répéter de belles phrases le matin... et ne rien changer dans leur vie.

La mentalité sans action, c'est comme un moteur qui tourne dans le vide. Ça fait du bruit. Ça consomme de l'énergie. Mais la voiture ne bouge pas.

Changer de mentalité, c'est changer ce que tu FAIS — pas seulement ce que tu penses.

Les nouvelles pensées doivent produire de nouveaux gestes. Sinon, elles ne sont que de beaux mots.

■ La science confirme : intention + action = transformation

Peter Gollwitzer, psychologue à l'Université de New York, a mené des dizaines d'études sur ce qu'il appelle les 'implementation intentions' — en français, les intentions concrètes d'action. Sa conclusion est claire : les personnes qui définissent non seulement CE qu'elles vont faire, mais QUAND, OÙ et COMMENT elles vont le faire, ont deux à trois fois plus de chances de passer réellement à l'action que celles qui se contentent de bonnes intentions générales.

Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. American Psychologist, 54(7), 493–503. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.7.493>

En clair : ne dis pas 'je vais essayer de changer'. Dis : 'Demain matin à 6h, avant de sortir de ma chambre, je vais répéter ma nouvelle pensée. Et avant midi, je vais faire ce premier pas.'

La précision transforme l'intention en action.

Partie 7 — Les 3 erreurs réelles que la mauvaise mentalité produit

Ces erreurs, je les vois souvent sur le terrain. Je te les montre pour que tu les reconnaises — en toi, ou autour de toi — avant qu'elles te coûtent quelque chose.

Erreur n°1 — Recevoir de l'argent et tout dépenser immédiatement

■ Le cas de Sandrine — Kananga

Sandrine a reçu sa ristourne : 100 dollars. Elle avait dit au groupe que c'était pour lancer sa vente de pagnes. Deux semaines après, l'argent était parti : une robe pour elle, une contribution à un deuil dans la famille, un crédit téléphone, un peu pour la cuisine. Son projet ? Pas encore commencé. Sandrine n'est pas mauvaise. Sandrine a une mentalité de consommation, pas une mentalité de construction. Elle voit l'argent comme quelque chose à dépenser dès qu'il arrive — pas comme une graine à planter.

La mentalité qui manque ici : **voir l'argent reçu comme un outil de travail, pas comme une récompense**. Si tu reçois la ristourne de FEMMES DEBOUT et que tu la dépenses en dehors de ton projet, tu n'as pas seulement perdu ton argent. Tu as perdu la confiance du groupe. Et ça, ça ne se rachète pas facilement.

Erreur n°2 — Avoir peur et ne jamais commencer

■ Le cas de Joëlle — Mbandaka

Joëlle avait une idée brillante : vendre des légumes du jardin au quartier. Elle avait la terre. Elle avait le temps. Elle avait reçu sa ristourne. Mais chaque semaine, elle trouvait une raison d'attendre encore : 'Je vais attendre la saison des pluies.' Puis : 'Je vais attendre que mon mari accepte.' Puis : 'Je vais attendre que les prix remontent.' Un an après, l'argent avait été absorbé par les besoins de la maison. Le projet n'avait jamais commencé.

La peur de commencer est souvent déguisée en prudence. On croit qu'on attend le bon moment. Mais le bon moment, c'est le moment où tu décides que c'est le bon moment. **Il n'y aura jamais de conditions parfaites. Il y a juste aujourd'hui.**

Erreur n°3 — Abandonner sous la pression de l'entourage

■ Le cas de Faïda — Goma

Faïda avait lancé une petite vente de beignets. Les premières semaines, les ventes marchaient. Mais son mari a commencé à se moquer : 'Tu fais la vendeuse maintenant ? Qu'est-ce que les gens vont penser de nous ?' Sa belle-mère ajoutait : 'Une femme mariée ne court pas les rues comme ça.' Après trois semaines, Faïda a arrêté. Non pas parce que le projet ne marchait pas. Mais parce qu'elle n'avait pas la mentalité assez solide pour résister aux voix autour d'elle.

La pression de l'entourage est réelle. Je ne vais pas te dire que c'est facile. Mais je vais te dire ceci : **les gens qui critiquent ton projet aujourd'hui seront souvent les premiers à te demander de l'aide quand tu réussiras.** Reste sur ta route. Les résultats parleront.

Partie 8 — Pourquoi ce module est le fondement de FEMMES DEBOUT

Tu vas peut-être te demander : 'Pourquoi on parle de mentalité avant de parler d'argent et de projets ?' La réponse est simple. Et elle est importante.

FEMMES DEBOUT est un programme de ristourne. Ça veut dire que de vraies femmes vont cotiser du vrai argent, toutes les deux semaines, pendant des mois. Et que cet argent va être confié à chacune, à tour de rôle, pour lancer un projet.

Ce système ne peut fonctionner que si chaque femme dans le groupe a une mentalité sérieuse. Voilà pourquoi :

Si ta mentalité ne change pas...	...voilà ce qui se passe dans le groupe
Tu dépenses la ristourne sans lancer ton projet	Tu perds confiance. Le groupe perd confiance. Le système se fragilise.
Tu attends que les conditions soient parfaites	Ton tour passe. Tu n'as rien lancé. Tu as pris la place d'une femme qui aurait agi.
Tu abandonnes sous la pression familiale	Ton projet s'arrête. La cotisation continue. Tu perds et les autres perdent.
Tu gardes une mentalité de jalousie ou de compétition	Tu sapes la cohésion du groupe. Ce qui détruit une, détruit toutes.

Tu vois le tableau ? La mentalité de chaque femme n'est pas seulement son affaire personnelle. Dans un groupe comme FEMMES DEBOUT, **la mentalité de chacune affecte toutes les autres**. C'est comme un bateau : si une seule personne ouvre un trou dans la coque, tout le monde coule — même celles qui ne savaient rien.

Voilà pourquoi ce module vient en premier. Avant l'argent. Avant les projets. Avant tout. **Une femme avec une bonne mentalité protège son projet ET elle protège le groupe.**

Après ce module, tu ne peux plus dire que tu ne savais pas.

■ À RETENIR

- ✓ La mentalité, c'est le champ. Ta vie, c'est la récolte. Tu choisis les graines.
- ✓ Le cerveau peut changer à tout âge. La preuve est scientifique.
- ✓ Penser ne suffit pas. La mentalité sans action est une illusion.
- ✓ Les 3 erreurs à éviter : dépenser sans investir, attendre sans commencer, abandonner sous la pression.
- ✓ Dans FEMMES DEBOUT, ta mentalité n'est pas seulement ton affaire. Elle protège ou détruit le groupe entier.
- ✓ Après ce module, tu ne peux plus dire que tu ne savais pas.

Exercices pratiques — Module 1

Ces exercices ne sont pas facultatifs. Ce sont eux qui font la différence entre lire et vraiment changer. Prends un stylo, un cahier ou ton téléphone. Sois honnête avec toi-même. Personne ne te juge ici.

⇒■ EXERCICE PRATIQUE — Exercice 1 — Mes croyances en face de moi

Réponds honnêtement. Pas une belle réponse — une vraie réponse.

1. Quand tu étais enfant, qu'est-ce qu'on disait des femmes qui travaillaient et avaient leur propre argent dans ta famille ou ton quartier ?

2. Quand tu penses à lancer un projet, quelle est la PREMIÈRE pensée qui vient automatiquement dans ta tête ?

3. Parmi les 3 erreurs de la Partie 7 (Sandrine, Joëlle, Faïda), laquelle te ressemble le plus ? Pourquoi ?

⇒ ■ EXERCICE PRATIQUE — Exercice 2 — Planter une nouvelle graine

Choisis *UNE* croyance négative que tu as identifiée. Écris sa contraire — la nouvelle pensée que tu veux planter. Puis engage-toi à la répéter chaque matin pendant 7 jours.

1. Ma croyance négative :

2. Ma nouvelle pensée (son contraire) :

3. Je m'engage à la répéter chaque matin à _____ h pendant 7 jours. Je l'envoie dans le groupe WhatsApp FEMMES DEBOUT pour que mes sœurs me tiennent responsable.

⇒ ■ EXERCICE PRATIQUE — Exercice 3 — Mon action dans les 24 heures

Pas dans une semaine. Pas 'bientôt'. Dans les 24 heures qui suivent la lecture de ce module. Une seule action, petite mais réelle.

1. L'action concrète que je vais faire dans les 24 heures est :

2. Je vais la faire exactement : le _____ (jour) à _____ h à _____ (lieu ou contexte).

3. La preuve que j'envoie dans le groupe WhatsApp après l'avoir faite (photo, message vocal, capture d'écran) — je m'y engage ici :

Mon engagement — à signer et à envoyer dans le groupe WhatsApp

Moi, _____, je déclare avoir lu et compris le Module 1 de la formation FEMMES DEBOUT. Je m'engage à répéter ma nouvelle pensée chaque matin pendant 7 jours. Je m'engage à faire mon premier pas dans les 24 heures et à en envoyer la preuve. Je comprends que ma mentalité protège non seulement mon projet, mais aussi toutes les femmes du groupe. Date : _____ Signature : _____

Références bibliographiques

Toutes les affirmations scientifiques de ce module sont appuyées par des recherches publiées. Voici les références complètes, en format APA 7e édition.

Cascio, C. N., O'Donnell, M. B., Tinney, F. J., Lieberman, M. D., Taylor, S. E., Strecher, V. J., & Falk, E. B. (2016). Self-affirmation activates brain systems associated with self-related processing and reward and is reinforced by future orientation. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 11(4), 621–629. <https://doi.org/10.1093/scan/nsv136>

Christakis, N. A., & Fowler, J. H. (2009). *Connected: The surprising power of our social networks and how they shape our lives*. Little, Brown and Company.

Doidge, N. (2007). *The brain that changes itself: Stories of personal triumph from the frontiers of brain science*. Viking Penguin.

Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. Random House.

Hebb, D. O. (1949). *The organization of behavior: A neuropsychological theory*. Wiley.

Imbens, G. W., Rubin, D. B., & Sacerdote, B. I. (2001). Estimating the effect of unearned income on labor earnings, savings, and consumption: Evidence from a survey of lottery players. *American Economic Review*, 91(4), 778–794. <https://doi.org/10.1257/aer.91.4.778>

LeDoux, J. E. (2002). *Synaptic self: How our brains become who we are*. Viking.

Lefcourt, H. M. (1976). *Locus of control: Current trends in theory and research*. Erlbaum.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28. <https://doi.org/10.1037/h0092976>

Thuret, S. A. (2014). *You can grow new brain cells. Here's how*. TED Talk, King's College London. https://www.ted.com/talks/sandrine_thuret

Le Module 2 arrive bientôt :
« Connaître et maîtriser son argent »

Suis la formation sur www.philiacoaching.com

© 2026 Philia Lamba Malukaya — Philia Coaching. Tous droits réservés.