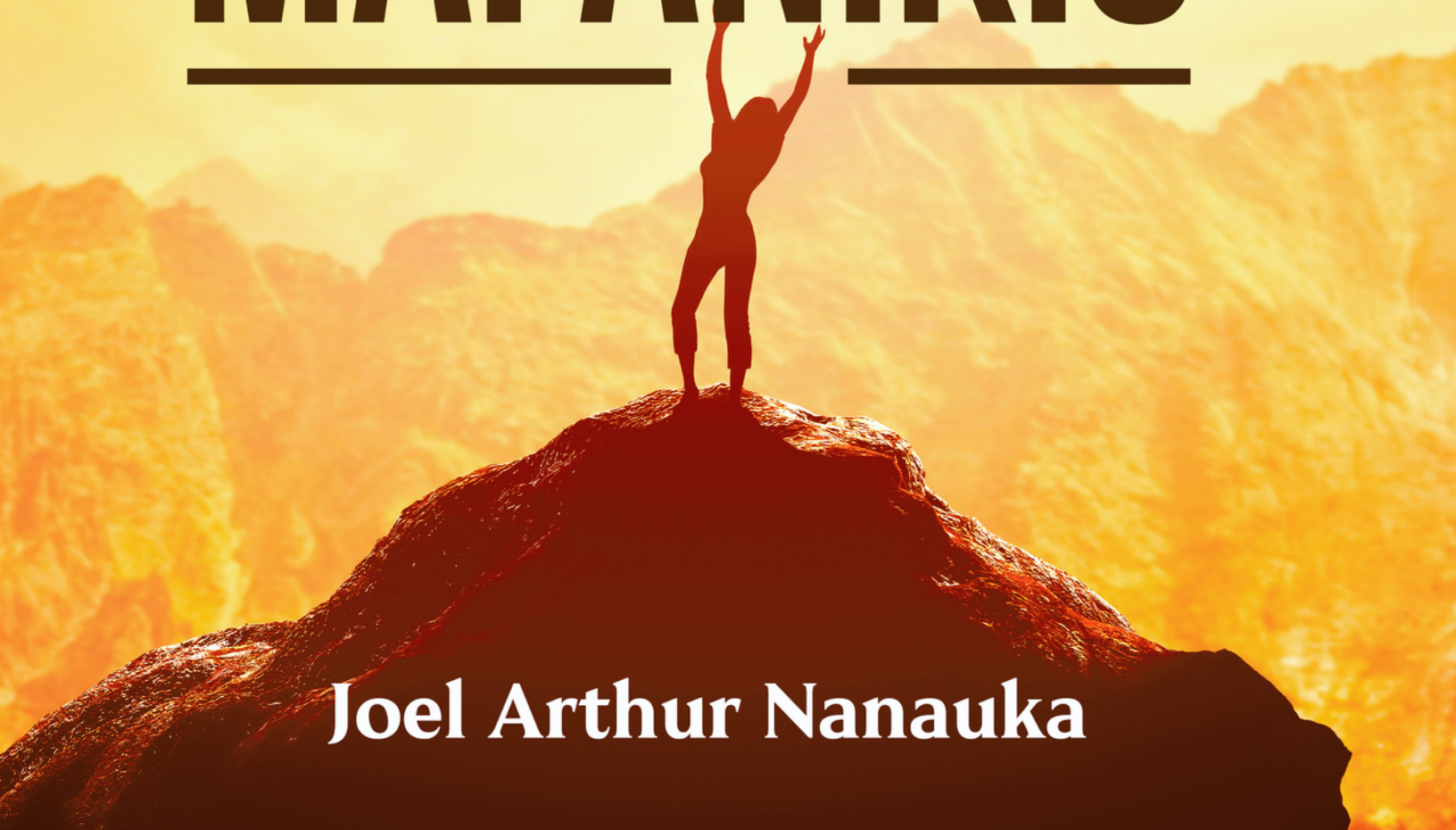

TABIA 12

ZINAZOLETA

MAFANIKIO



Joel Arthur Nanauka

TABIA 12 ZINAZOLETA MAFANIKIO

Joel Arthur Nanauka

©Desemba 2021 Joel Arthur Nanauka

TOLEO LILILOBORESHWA

Kitabu hiki kimeandaliwa na Joel Nanauka, kikiwa ni channe katika mfululizo wa programu ya Success Diaries.

Haki zote zimehifadhiwa. Huruhusiwi kunakili, kudurufu au kutumia sehemu ya kitabu hiki bila idhini ya mwandishi. Kufanya hivyo itakuwa ni ukiukwaji wa haki za mwandishi, na ukiukwaji wa taratibu hii unaweza kupelekea mashitaka toka kwa waandaaji wa kazi hii.

ISBN 978-9976-5232-1-8

Joel Arthur Nanauka

Dar - Es - Salaam, Tanzania. Afrika Mashariki

Simu: +255 756 094 875 / +255 745 252 670

Barua pepe: jnanauka@gmail.com

Tovuti: www.joelnanauka.com

Kimesanifiwa na: **INFINITE PRESS**

Contacts +255 757 400 948

Email: praisearnold.pa@gmail.com

YALIYOMO

Utangulizi	vi
Tabia Ya Kwanza: Fahamu Unachotafuta Maishani (Clarity of Purpose)	01
Tabia Ya Pili: Jenga Kujiamini	19
Tabia Ya Tatu: Anza na Kidogo Ulichonacho	38
Tabia Ya Nne: Fanya Mambo kwa Ubora	54
Tabia Ya Tano: Usighairishe Mambo Muhimu	67
Tabia Ya Sita: Jenga Uwezo Unaotakiwa Kwenye Unachokifanya	81
Tabia Ya Saba: Wajibika na Maisha Yako kwa 100%	100
Tabia Ya Nane: Jenga Nidhamu	114

Tabia Ya Tisa: Tumia Kanuni ya 80/20 Kila Siku	132
Tabia Ya Kumi: Usikubali Kukata Tamaa	144
Tabia Ya Kumi Na Moja: Kuwa na "Focus"	162
Tabia Ya Kumi Na Mbili: Fanya Maamuzi Bila Woga	179
Hitimisho	192
Kuhusu Mwandishi	194

UTANGULIZI

Hivi unajua kuwa kuna tofauti ya mambo 300 kati ya matajiri na maskini tangu wanapoamka hadi wanapoenda kulala kila siku.

Huu ni kwa mujibu wa utafiti uliofanywa na mtafiti wa mambo ya mafanikio, ftomas C. Corley aliyetumia miaka mitano kuchunguza maisha ya kila siku ya matajiri 233 na maskini 128 na kugundua kuwa kitu kimojawapo wanachotofautiana sana ni tabia zao na mambo wanayoyafanya kila siku.

Unachotakiwa kufanya ni kuhakikisha kuwa unaendelea kupunguza tofauti ya tabia kati yako na wale waliofanikiwa.

Mwandishi wa vitabu, mkufunzi wa mambo ya Uongozi na mfanyabishara, Mike Murdock aliwahi kusema hivi: *“Siri ya mafanikio yako imefichwa katika tabia zako za kila siku”*.

Hii inamaanisha ukitaka kujua kama utafanikiwa ama la, unachotakiwa kufanya ni kuzingatia ratiba zako za kila siku kuanzia unapoamka hadi pale unapokwenda kulala.

Ukweli ni kwamba kabla hatujatofautishwa na taaluma zetu, historia ama mitaji, kitu cha kwanza kinachotutofautisha ni tabia zetu, na yale tunayoamua kuyafanya kuanzia tunapoamka hadi pale tunapoenda kulala.

Kwa maneno mengine kuna tabia ambazo ukiwa nazo katika maisha yako zitafanya ufanikiwe na kama hautakuwa nazo basi utafeli.

Ina maana kama ukiweza kuwakagua watu tangu asubuhi wanapoamka hadi wanapoenda kulala utaweza kujua kama watafanikiwa ama la.

Hivi umeshawahi kujiuliza inakuwaje watu wenye taaluma inayofanana na waliofundishwa na mwalimu mmoja, mwingine anakuja kufanikiwa sana ilhali mwingine hafanikiwi?

Umeshawahi kujiuliza kwa nini watu waliozaliwa kwenye familia moja na kulelewa na wazazi kwa pamoja mwingine anafika mbali sana kimaisha ilhali mwingine hafiki mbali?

Umeshawahi kujiuliza inakuwaje watu wanafungua maduka sehemu moja na tena wanauza bidhaa zinazofanana na bei zinazofanana lakini mmoja anapata wateja wengi kuliko mwingine?

Umeshawahi kujiuliza kwa nini watu ambao wako ofisi moja na walianza kazi mwaka mmoja, lakini kwa sasa mmoja ameshapanda cheo na analipwa pesa nyingi kuliko yule mwingine?

Umeshawahi kujiuliza inakuwaje wakati wengine wanasema kazi hamna lakini wengine wanabadilisha kazi kila mwaka?

Nini kinawatofutisha watu ambao wanasema uchumi ni mbaya wakati wengine katika mazingira hayohayo wanafungua biashara nyingine na wanafanikiwa zaidi kiuchumi?

Kitabu hiki kimejikita kukusaidia na kukuelezea mambo ambayo yanawatofautisha watu katika kile wanachofanya na kufanya wengine wapate matokeo makubwa kuliko ilivyo kawaida.

Utakapomaliza kusoma kitabu hiki wewe utakuwa umejiunga na watu ambao wanapanda juu kwa kasi, katika kile wanachokifanya bila kujali vizuizi wanavyokabiliana navyo.

Henry David ftoreau aliwahi kusema hivi: *“Katika safari ya kuelekea kutimiza Malengo yako, vile unavyokuwa ni muhimu zaidi kuliko hata kile unachofanya katika kutimiza malengo yako”*.

Kwa tafsiri rahisi ni kwamba ili uweze kutimiza malengo ambayo hujawahi kuyatimiza katika maisha yako, ni lazima uwe mtu tofauti kabisa na ulivyo sasa.

Inatatikiwa ujenge sifa, tabia na uwezo ambao haujawahi kuwa nao hapo kabla.

Itatatakiwa ujenge tabia ambazo hujawahi kuwa nazo hapo zamani, itabidi uwe mtu tofauti na ulivyo sasa. Katika safari yako ya kuelekea kutimiza malengo yako, kuna sifa ambazo ni muhimu uwe nazo ili kujihakikishia mafanikio.

Ukichunguza maisha ya watu ambao wamefanikiwa kutimiza malengo makubwa katika maisha yao, utagundua kuwa ni watu wenye sifa na tabia tofauti kabisa ukilinganisha na watu wengi ambao bado hawajafanikiwa.

Jambo moja la msingi ambalo ningependa kukumbusha ni kuwa yale yote uliyoweza kuyakamilisha katika maisha yako huko nyuma, yanatokana na vile ambavyo upo kwa sasa.

Hivyo basi ili uweze kufanikiwa kwa kiwango cha juu zaidi ya vile ambavyo uliweza kufanikiwa hapo kabla, unatakiwa kuwa mtu tofauti na ulivyokuwa hapo zamani.

Mwanasayansi maarufu Albert Einstein aliwahi kusema hivi: *“Huwezi kutatua matatizo yako ya sasa kwa kiwango kilekile cha akili ulichokuwa nacho wakati ukiwa unayatengeneza matatizo hayo.”*

Kwa kutumia kanuni hiyo hiyo naweza kukwambia kwamba, huwezi kufanikiwa kwenye malengo makubwa zaidi ya yale ambayo ulishawahi kufanikiwa huko nyuma, kwa kuwa mtu wa aina ileile ambayo ulikuwa siku zote.

Kila kiwango kipya cha mafanikio katika maisha yako kinahitaji uwe aina mpya ya mtu. Kama una malengo makubwa kuliko uliyokuwa nayo jana, basi utahitaji kuwa mtu bora zaidi kuliko ulivyokuwa jana.

Katika kuchunguza na kufuatilia maisha ya watu waliofikia kilele cha mafanikio nimegundua kuwa kuna sifa 12 ambazo kama na wewe unataka kutimiza malengo yoyote uliyonayo katika maisha yako, utahitaji kuwa na sifa za namna hii.

Kadiri unavyokuwa na sifa chache kati ya hizi ambazo zimezungumzwa kwa kina katika kitabu hiki, ndivyo ambavyo utajichelewesha zaidi kufikia kilele cha mafanikio katika kile ambacho umeamua kukifanya katika maisha yako.

Ningependa nikukumbushe kwamba kizuizi namba moja katika kuelekea mafanikio yako ni wewe mwenyewe.

Watu wengi sana wakianza kutaja vitu vinavyowazuia kufanikiwa katika maisha yao huwa wanaanza na vitu vya nje ambavyo hawana uwezo navyo.

Ila kupitia kitabu hiki utagundua kwamba, kuna sifa ambazo ukiwa nazo katika maisha yako, bila kujali vitu vilivyo nje yako iwe kuna watu au hali gani ambazo zinakuzunguka na zinajaribu kukuzuia kufikia malengo yako, utafanikiwa tu.

Ukweli ni kuwa, msingi wa mafanikio yako haujabebwa na kile unachofanya bali umebeebwa na vile wewe ulivyo.

Kwa kulijua hili ndio maana watu waliofanikiwa kutimiza malengo yao yote huwa wanajikita katika kujenga tabia na sifa fulani katika maisha yao.

Tatizo kubwa katika tabia hizi ni kuwa kuikosa tabia mojawapo tu kunaweza kuwa chanzo kikubwa sana cha wewe kushindwa kupata matokeo makubwa unayoyatafuta katika maisha yako.

Mara utakapomaliza kusoma kitabu hiki utagundua kwamba utakaopanza kuwa na sifa zilizotajwa humu, utaanza kupiga hatua kwa urahisi zaidi kuliko ilivyokuwa huko nyuma.

Nakutakia maisha yenye mafanikio unapoanza kujenga misingi ya tabia zinazotakiwa na muhimu katika kufikia kilele cha mafanikio yako.

See You At The Top

TABIA YA KWANZA

Fahamu Unachotafuta Maishani (Clarity of Purpose)



Ukiamka asubuhi utakuta kila mtu yuko bize kuelekea sehemu mbalimbali kufanya jambo fulani. Kuna watu wameajiriwa, wanaamka alfajiri na kurudi usiku toka katika ofisi zao, wako bize sana.

Kuna watu wamejiajiri na wengine ni wafanyabiashara, nao wako bize kukimbizana na majukumu yao ya kila siku.

Kuna wengine bado ni wanafunzi wako bize wanataka kufaulu ili wapate vyeti vyao, wengine wakiamka asubuhi wako bize na kusoma mitandao na kupost mitandaoni kila baada ya muda mfupi; kwa ufupi ni kwamba tuko kwenye dunia iliyojaa watu walio bize sana.

Ila jambo la msingi ambalo ningependa kukufahamisha leo ni kuwa, kuna watu WENGI wako BIZE ila hawajui kitu WANACHOKITAFUTA. Je, wewe unajua unachokitafuta?

Profesa Edwin Locke na Dr. Gary Latham walitumia muda mwingi sana ili kutafuta sababu ya kisayansi kujua nguvu iliyo katika kuweka malengo ambayo ni mahususi sana katika maisha.

Mwaka wa 1960 Profesa Locke alianza kufanya utafiti kuhusiana na uwezo wa mtu kuweka malengo na hamasa ya kufanikiwa.

Baada ya miaka nane, 1968, alichapisha utafiti wake alioupa jina *“Toward a Theory of Task Motivation and Incentives,”* (Kulekea katika nadharia ya hamasa ya kufanya jambo na vichocheo vya kuleta hamasa ya mafanikio).

Matokeo ya utafiti huo yalitoa mwanga mkubwa sana kuhusiana na uhusiano uliopo kati ya mafanikio ya malengo uliyonayo na kujua kwa ufasaha kitu ambacho unakitafuta katika maisha yako.

Utafiti huo ulionyesha kuwa kadiri mtu anavyokuwa na lengo ambalo liko dhahiri na mahususi sana kwake ndivyo ambavyo anaweza kufanikiwa haraka zaidi.

Lakini pia utafiti ulionyesha kwamba kadiri unavyokuwa unajua unachotaka kwa ufasaha zaidi, ndivyo pia hamasa yako ya kufanya mambo inavyoongezeka na pia ubora wa kile unachofanya unavyoongezeka.

Mwisho kabisa utafiti ulidhihirisha kuwa watu ambao hasa wanajua wanachotaka katika maisha yao wana asilimia 90 ya kufanikiwa zaidi kuliko wale ambao hawajui wanachotaka katika maisha yao.

Utafiti huo uliungwa mkono na utafiti mwingine ambao ulifanywa pamoja kati ya Profesa Locke na Dr. Latham ambao ulichapishwa mwaka wa 1990 kupitia kitabu chao: *“A theory of Goal Setting and Task Performance”* (Nadharia ya kuweka malengo na mafanikio ya kile unachokifanya)

ambao ulihitimisha kwamba kuna uhusiano wa moja kwa moja kati ya kujua kile unachokitafuta hasa katika maisha na mafanikio ya malengo yako.

Ukizungumza kuhusu kujua unachokitafuta katika maisha watu wengi sana huwa wanadhani wanajua wanachokitafuta hadi pale watakapopata muda wa kutafakari na kujiuliza maswali, na kisha kugundua kwamba bado hawajui wanachokitafuta.

Kwa mfano, hebu nikuulize maswali haya? Hivi baada ya miaka mitano utakuwa wapi? Utakuwa unafanya nini? Utakuwa na pesa kiasi gani? Utakuwa na ujuzi gani?

Kama una biashara utakuwa umeshafikisha mtaji wa kiasi gani? Naomba uyajibu maswali hayo kwa kuyaandika mahali.

Mara utakapoanza kuandika utagundua kuwa unahitaji kuwa na uhakika zaidi, na inaweza kukuchukua muda mrefu zaidi ya vile ambavyo ulikuwa unafikiria hapo kabla.

Watu wengi sana ukiwapa zoezi hili huwa hawafanyi kwa sababu huwa wanaamini wanajua wanachotafuta, lakini utakapoanza kuandika na kutafuta majibu yake ndipo utakapopata uhakika kama unajua unachokitaka katika maisha ama la.

Usiwe mmoja kati ya wale ambao wanaruka zoezi hili, naomba upate muda na ujibu maswali yafuatayo kwa ufasaha kabisa:

1. Baada ya miaka mitano kuanzia leo utakuwa wapi na utakuwa unafanya nini?
2. Baada ya miaka mitano kuanzia leo utakuwa na mali gani unazomiliki?
3. Baada ya miaka mitano kuanzia leo watu watakuwa wanakuelezeaje katika jamii?
4. Baada ya miaka mitano kuanzia leo utakuwa unamiliki fedha kwa kiwango gani?
5. Baada ya miaka mitano kuanzia leo utakuwa una ujuzi wa namna gani?
6. Baada ya miaka mitano kuanzia leo mahusiano yako au familia yako yatakuwaje?

Kadiri unavyofanya mazoezi ya kujibu maswali hayo ndivyo ambavyo utakuwa unazidi kujua kwa ufasaha kile ambacho unakitafuta katika maisha yako.

Kumbuka kwamba kadiri pia unavyokuwa haujui unachokitafuta katika maisha yako ndivyo utakavyochelewa zaidi kukipata.

Usiwe katika lile kundi la watu ambao wako bize katika maisha yao ila ukweli ni kuwa bado hawajajua hasa wanakoelekea.

Katika darasa langu ninalofundisha kuhusu malengo huwa tunafanya zoezi hili mara kwa mara na ninafundisha kutengeneza malengo mahususi ya miaka 30 kwa kila mtu. Kadiri unavyojua kule unakolekea, ndivyo utakavyofika huko kwa haraka zaidi.

Inatakiwa ifike kiwango ambacho una uhakika na kule unakotaka kwenda kama ambavyo una uhakika na jinsia yako. Usikwepe kujiuliza swali hili kila wakati: ***Ninaelekea wapi na ninataka kuwa nani?***

Utafiti wa Chuo Kikuu cha Harvard Kuhusu Kujua Unachokitafuta

Utafiti mwingine wa kisayansi ambao utakusaidia kujua umuhimu wa kujua kwa ufasaha unachokitafuta katika maisha yako na kukipata kwa haraka, ni ule ambao ulifanywa na chuo kikuu cha Harvard kitengo cha biashara kwa wanafunzi wa uzamili mwaka 1979 na kuchapisha matokeo yake mwaka 1989.

Katika utafiti huo walichukua wanafunzi 100 waliokuwa wanamaliza masomo yao na kuwahoji kila mmoja kujua malengo na mipango yake katika maisha. Matokeo ya utafiti huo yalikuwa kama ifuatavyo:

Asilimia 84 ya waliohojiwa waligunduliwa kuwa hawana malengo yoyote mahususi kuhusu maisha yao. Wao walikuwa wanategemea hali itakavyokuwa basi na wao wataendana nayo,

kwani walikuwa wanaamini kuwa unaweza kupanga mipango na isifanikiwe, hivyo waliona ni bora kutokuwa na mipango kabisa.

Asilimia 13 wao walikuwa na malengo katika maisha yao ila wao nao walikuwa hawana mipango mahususi ya kuwasaidia kufanikisha malengo ambayo walikuwa wamejiwekea.

Hawa ni wale ambao huwa wanasema nitafanya hiki na kile ila hawajaandika popote, kwani wanasema najua yote na hakuna tofuati kama nikiandika ama nisipoandika.

Asilimia 3 iliyobaki hawa walikutwa tofauti sana na wengine wote. Wao walikuwa na malengo mahususi yaliyoandikwa kwa ufasaha na walikuwa wamejiwekea mipango ya namna wanavyoweza kufanikisha mipango yao.

Hawa walipoulizwa miaka kumi ijayo utakuwa wapi, utakuwa unafanya nini, unamiliki nini n.k, waliweza kujibu maswali yote bila tatizo.

Kwa ufupi ni kwamba walikuwa wanajua wanachokitafuta katika maisha yao kwa kila kipengele.

Baada ya hapo watafiti waliamua kufuatilia maisha ya wanafunzi hawa kwa muda wa miaka 10 tangu siku walipowaulizwa maswali hayo. Unajua walipata matokea gani?

Matokeo ya utafiti yalionyesha kuwa wale asilimia 13 baada ya miaka kumi, ilikuwa kwamba ukichukua mali zao wanazomiliki na utajiri wa kifedha walionao ulikuwa ni mara mbili ya wale asilimia 84 ambao walikuwa hawajua kabisa wanachokitafuta katika maisha yao.

Hata hivyo, wale asilimia tatu waliobakia, ilikuwa kwamba ukichukua mafanikio yao, mali na fedha walizokuwa nazo, ilikuwa ni mara 10 zaidi ya wale wengine wote asilimia 97 (84+13).

Matokeo ya utafiti huo yalihitimisha kwamba unapokuwa katika ile asilimia 3 ya watu ambao wanajua haswa wanatafuta nini katika maisha yao, basi tayari unakuwa umejiwekea uwezekano wa kufanikiwa mara kumi zaidi ya watu wengi ambao hawajui kitu wanachokitafuta katika maisha yao.

Na hili ndio litakutofautisha wewe na watu wengi sana ambao wanaonekana wako bize lakini hawapigi hatua yoyote katika maisha.

Watu wengi huwa wanakuja kugundua jambo hili wakiwa wameshapoteza muda mwingi na fursa nyingi katika maisha yao, na wengine huja kujutia wakiwa ni wazee tayari, jiepushe usiwe mmoja wao.

Unaweza kufanya zoezi dogo ambalo litakusaidia kutengeneza picha ya vile unavyotaka kuwa katika maisha yako.

Hebu fumba macho kidogo na jaribu kujenga picha ya maisha yako ya miaka ijayo,

.

aina ya gari utalokuwa unaendesha, nyumba gani utakayokuwa unakaa, familia itakuwaje, utakuwa unafanya kazi gani, heshima yako katika jamii, biashara yako n.k.

Jaribu kutumia kama dakika tano kupiga picha matukio hayo, halafu uandike kila kitu ambacho utafanikiwa kukiona, kisha utakuwa unaboresha kuanzia hapo.

Faidika na RAS Effect

Hivi umeshawahi kugundua kuwa siku ukinunua simu ya aina fulani unashangaa kuona karibu kila mtu anayo?

Ama umeshawahi kuwaza kununua gari aina fulani, halafu ghafla unakuta kila kona unayopita unakutana na gari kama hilo unalotaka kununua?

Kwa mfano, unapoamua kutafuta faili fulani kwenye kompyuta yako ambalo una uhakika uliliweka hapo, RAS ndio huwa inasaidia ubongo wako kuja na angalau neno moja ambalo litakusaidia kugundua kwa haraka na kulipata faili lako.

Sasa, mara ambapo unaweka lengo mahususi kuhusiana na kile unachokitafuta katika maisha yako, RAS inakusaidia kuwa makini (*to pay attention to details*) kwa kila fursa inayojitokeza ili uweze kukamilisha lengo ulilonalo.

Ndio maana ukiweka lengo la kulima vitunguu, utashangaa kuona kuwa unapata taarifa mbalimbali na unaanza kukutana na watu ambao wanajua ama wanafanya kilimo cha namna hiyo.

Hivyo basi kujua kitu mahususi unachotaka inakusaidia kwa haraka kuweza kufikia malengo yako.

Au umeshawahi kununua nguo ambayo mwanzoni ni kama ulikuwa haujawahi kuona mtu mwingine ameivaa lakini ghafla unashangaa ukianza kuivaa ni kama kila mtu anayo? Hii ndio tunaita **RAS Effect**.

Kwenye ubongo wako kuna kitu kinaitwa *Reticular Cortex*, ambacho huwa kinatengeneza mfumo uanoitwa *Reticular Activating System*

Unachotakiwa kujua ni kuwa RAS yako inafanya kazi kama sehemu ambayo taarifa zote zinaingia katika ubongo wako, isipokuwa harufu ambayo huenda moja kwa moja kwenye sehemu ya hisia.

Hivyo basi RAS kazi yake kubwa ni kuchuja taarifa na inakuathiri namna ambavyo unaweka umakini wako katika mambo mbalimbali,

kwa sababu ubongo wako hufanya kazi kwa mahesabu na huwezi kuwa unafanya kila kitu kwa wakati mmoja.

Watu wote ambao huwa wanatimiza malengo yao kwa haraka na kwa kiwango cha juu, huwa wamejenga sifa ya kujua kwa ufasaha wanakwenda wapi, hata ukiwaamsha usiku basi watakuambia kwa kila eneo la maisha yao wanapanga kufanikiwa kwa kiwango gani na wanatafuta nini.

Arnold Schwarzenegger akiwa mtoto mdogo wazazi wake walitaka sana awe mchezaji maarufu wa mpira wa miguu.

Alipofika umri wa miaka nane, siku moja mwalimu wao akawaambia ili waweze kuongeza stamina itabidi waanze kunyanyua vitu vizito kama sehemu ya mazoezi.

Hapo ndipo alipoanza kupata ndoto za kutaka kuwa mnyanyuaji vitu vizito katika maisha yake. Baada ya muda mfupi alijiwekea malengo makubwa manne katika maisha yake;

Moja alitaka kuwa mshindi wa kubeba vyuma vizito maarufu kama Mr. Olympia. Kwa sababu alijua jambo huswa alilokuwa anataka, alifanikiwa akiwa na umri wa miaka 23 na akashinda taji hilo kwa miaka 7 mfululizo.

Mbili alisema anataka kuwa mcheza sinema maarufu wa mapigano wa Hollywood na alifanikiwa kuwa na ameigiza zaidi ya movie 44 hadi sasa.

Tatu alisema anataka kuwa milionea kwa dola za Kimarekani, na akiwa na umri wa miaka 30 alifanikiwa.

Nne alisema anataka kuwa mwanasiasa mashuhuri wa Marekani bila kujali kuwa yeye alikuwa raia wa Austria wakati huo, na alifanikiwa akaja kuwa gavana wa California nchini Marekani.

Unapokuwa unajua unachokitafuta katika maisha na ukaweza kuandika kwa ufasaha na ukapiga picha dhahiri katika akili yako, hakuna kitu kinachoweza kukuzuia.

Usikubali kuwa bize tu katika maisha, kila wakati jiulize je, ninajua ninachokitafuta?

Usipofanya hivyo utajikuta maisha yako hayabadiliki yako vilevile miaka nenda rudi huku wenzako wakibadilisha maisha yao.

Jiulize, hicho unachofanya leo kinakupelekea kuwa mtu ambaye kesho unataka kuwa ama la?

Huu ndio mwanzo na msingi wa tabia ya kwanza unayotakiwa kuwa nayo ili kutimiza malengo yako. Je, unajua unachotafuta katika maisha? Au unasubiria matukio ya maisha yaamue kesho yako?

Kila aliyetimiza malengo yake, hakufanya hivyo kwa bahati. Yalikuwa ni matokeo ya yeye kujua kwa ufasaha kitu alichokuwa anatafuta katika maisha.

Wewe pia ili ujiunge na wale wanaotimiza malengo yao, basi unahitaji kuwa na tabia hii, kwa kujua kwa ufasaha kile ambacho unakitafuta.

Kila aliyefanikiwa kufikia malengo makubwa ya maisha yake atakuambia kuna siku aliweka malengo ya kufika hapo na haikutokea kwa bahati.

Na wewe anza kujenga tabia hii kwa kuandika malengo ya maisha yako kuhusiana na taaluma, familia, fedha, kumiliki nyumba / magari / biashara n.k.

Watu wengi sana huwa wanaghairisha kufanya zoezi hili hadi muda unapopita na wanaanza kujilaumu.

Kwa nini wewe usiwe mtu wa tofauti kwa kuandika malengo yako sasa hivi kabla haujaendelea kusoma sura ya pili?

Ahsante kwa kuwa utafanya zoezi hili bila kulighairisha.

TABIA YA PILI

Jenga Kujiamini **(Build Self-Confidence)**



Umeshawahi kukutana na mtu ambaye anajiamini sana lakini uwezo wake sio mkubwa sana ila kwa sababu ya kujiamini kwake anapata fursa nyingi na kuna mwingine ana uwezo mkubwa ila hajiamini kabisa na kwa sababu hiyo hapewi fursa kama anavyostahili?

Watu wengi sana wanashindwa kufikia kilele cha mafanikio yao na kutimiza malengo yao kwa kiwango cha juu sio kwa sababu hawana uwezo mkubwa ndani yao bali ni kwa sababu wamepoteza uwezo wa kujiamini kabisa.

Moja ya kitu muhimu sana kwenye maisha yako ni vile ambavyo unajitathmini (*self- concept*) ambayo ndio hasa hukufanya uchukue hatua za namna fulani na kuhofia kuchukua hatua zingine .

Siku zote kumbuka kuwa kiwango chako cha kujiamini ndio hujulisha kiwango cha watu wengine kuamini kama unaweza.

Kukosa hali ya kujiamini kumewafanya watu wengi sana washindwe kuchukua hatua za kufanya kitu ambacho kiko mioyoni mwao kwa muda mrefu sana.

Kukosa hali ya kujiamini kumewafanya watu kuwa na wazo zuri lakini wanakuwa waoga wa kulifanyia kazi kwa sababu hawaamini kama watafanikiwa.

Inawezekana hata wewe unaposoma kitabu hiki leo, kuna uamuzi ambao unatakiwa uufanye lakini kwa sababu ya hali ya kutokujiamini umeshindwa kabisa kufanya uamuzi huo.

Kukosa kujiamini kumewafanya watu wengi sana waendele kufanya kazi ambazo hawazipendi ama kukubali kuendelea kunyanyaswa bila kuchukua hatua yoyote kwani hawaamini kama wanazo nguvu na uwezo wa kubadilisha hali yao ya sasa.

Kwa sababu ya umuhimu wa kujiamini ndio maana kuna msemu maarufu sana ambao unasema,

*“Jeshi la Kondoo linaloongozwa na simba,
litalishinda jeshi la simba linaloongozwa na kondoo”*

Kumbuka kuwa hata kama dunia nzima itaamini kuwa wewe una uwezo mkubwa katika maisha yako na utafika mbali, lakini wewe mwenyewe usipoweza kujiamini basi hautaweza kutimiza malengo yako.

Kiwango chako cha kujiamini kuwa una uwezo na kila kitu kinachohitajika ili utimize malengo yako ni kitu muhimu sana maishani mwako.

Watu wengi sana wameshindwa kuchukua hatua muhimu za kuwapeleka katika kutimiza malengo yao kwa sababu ya kutokujiamini.

Kila wakati wanajiona hawawezi, wanajiona wao si kitu, na wanajiona kuwa hakuna jambo kubwa wanaloweza kulifanikisha katika maisha yao.

Kitu kikubwa unachotakiwa kujua ni kuwa huwezi kuwa zaidi ya unavyojiona na unavyojiamini.

Inawezekana wewe ni mmoja wa watu ambao hawajiamini katika maisha yao na kila wakati wamekuwa waoga kupiga hatua kuelekea katika kufanikisha malengo yao.

Ukiwa mtu unayekosa sifa ya kujiamini katika kile unachofanya basi utajikuta huwezi kutimiza malengo yako, kwani kila wakati utakuwa unavutwa nyuma.

Kuna watu ambao ukiwaambia wasimame mbele ya watu wazungumze kitu fulani, wanatamani hata ardhi ipasuke waingie, kwani hawana huo ujasiri.

Kuna watu wako radhi waonewe na wanyang'anywe haki zao, kwa kuwa wanakosa ujasiri wa kijitetea kabisa, hawajiamini kama wanaweza kusikilizwa.

Kuna watu wanaweza kuwa na mawazo mazuri ila hawawezi kuyasema kwa sababu hawajiamini na hivyo kujikuta kila wakati wanakosa fursa.

Ila kuna swali la msingi hapa la kujiuliza: Kwa nini watu hawajiamini?

Ni vizuri kujua kuwa leo katika kila eneo la maisha yako ambalo haujiamini, kuna sababu iliyofanya iwe hivyo. Hakuna kutokujiamini kusikokuwa na sababu yoyote.

Kama hujiamini ikiwa unaweza kufanikiwa basi kuna sababu iliyosababisha uhisi hivyo, kama haujiamini kuwa una uwezo wa kufaulu mitihani, kuna sababu, kama haujiamini kuwa unaweza kuzungumza na ukasikilizwa basi kuna sababu.

Maneno Uliyowahi Kuambiwa Huko Nyuma

Sababu hii imewaathiri watu wengi sana bila wao wenyewe kujua. Kila neno la kukufanya huwezi ambalo uliwahi kuambiwa huko nyuma, ikiwa hujaamua kulishughulikia kwa kubadili jinsi unavyojiona basi litakuathiri katika kila hatua unayochukua.

Kuna watu leo hawaamini kama wanaweza kufanikiwa katika maisha kwa sababu walimu, ndugu, marafiki ama wazazi waliwahi kuwaambia kuwa hawatafika mbali kwa sababu hawana akili.

Wewe mwenyewe ni shahidi kuwa kuna wakati maneno ambayo ulishawahi kuambiwa katika maisha yako huko nyuma huwa unayakumbuka na yanakumaliza nguvu kabisa za kuendelea mbele.

Kuna watu ambao wamekata tamaa ya kufanikiwa kwa sababu walishawahi kuambiwa na bosi kuwa wao hawezi kitu na wakadharauliwa, na leo kila wakijitafakari basi hujiona hawawezi kitu kabisa.

Kama hautachukua juhudi za makusudi katika maisha yako kukabiliana na kila neno baya ambalo umeambiwa na limeathiri uwezo wako wa kujiamini, basi utajikuta haujiamini kabisa maisha yako yote na hilo litaathiri sana uwezo wako wa kutimiza malengo yako.

Wakati mwingine inawezekana kuwa ni mwenzi wako ametamka neno na tangu siku hiyo limeondoa kabisa uwezo wako wa kujiamini katika kile unachofanya.

Nakumbuka mzungumzaji maarufu wa marekani Les Brown alisimulia kuwa kati ya vitu vilivyomfanya asijiamini, ni kwa sababu mwalimu wake aliwahi kumwambia kuwa yeye ni mtu ambaye haelewi haraka na hivyo wakatengewa darasa lao tofauti.

Hilo lilimfanya kujiona kuwa yeye ni mtu dhaifu na asiyeweza kufanya chochote kile.

Baada ya muda mrefu, mwalimu mpya alikuja na siku moja akawaambia akaandike kitu fulani ubaoni, ndipo Les Brown akasema *“Siwezi Mwalimu,”*

Alipoulizwa kwa nini akajibu hivi: *“Kwa sababu mwalimu aliyekuwa ananifundisha aliniambia kwamba mimi nina uwezo mdogo wa kuelewa.”*

Ndipo yule mwalimu akamwambia, *“Nenda kaandike, hata siku moja usiruhusu maneno ya mtu mwingine juu ya uwezo wako, yawe halisi,”* (Never allow anybody’s opinion of you, to become your reality)

Les Brown anasema kuwa hayo ndio maneno ambayo yalibadilisha sana maisha yake naye akaanza kujiamini tena.

Inawezekana hata wewe hujiamini kwa sababu ya maneno ya namna hii ambayo umewahi kuambiwa katika maisha yako.

Mara nyingi maneno haya huwa tunakumbuka kwa ufasaha sana. Ili uweze kuyashinda kuna kitu unatakiwa kufanya, kinaitwa **“Mind reprogramming.”** yaani kutengeneza mitazamo mipya katika ubongo wako.

Mara nyingi mambo hayo tumeyaamini kwa muda mrefu sana, hivyo kuyabadili sio kitu unachoweza kufanya katika usiku mmoja,

unahitaji kuwa na mkakati madhubuti wa kukusaidia kubadilisha kutokujiamini kulikosababishwa na maneno ya watu fulani katika maisha yako. Kumbuka pia mara nyingi watu hawa wanakuwa ni wale wa karibu yetu sana.

Jinsi ya kufanya “Mind-Reprogramming”

Ili kuamini kitu tofauti na ambacho unakiamini kwa sasa ni lazima usikie kitu tofauti na kile ambacho uliwahi kukisikia kabla ya hapo.

Kanuni ya kuamini na kujiamini inasema, kadiri unavyosikia kitu fulani kuhusu maisha yako, basi imani na kujiamini kwako juu ya jambo hilo huwa kunaongezeka zaidi.

Hivyo njia nzuri ya kushinda hali ya kutokujiamini ambako kumetokana na maneno ya watu waliyowahi kuyasema katika maisha yako ni kusikia kitu kilicho kinyume chake.

Kama walisema huwezi mara nyingi na wewe ukaamini na ukaishi hivyo, sasa unatakiwa kusikia neno unaweza mara nyingi hadi lishinde lile neno la kwanza.

Ndio maana ni muhimu sana uweze kusoma zaidi vitabu vinavyokutia hamasa ya mafanikio, kusikiliza watu wanaokujengea uwezo wa kujiamini na uambatane nao pia.

Kama umegundua kuwa kujiamini kwako katika eneo fulani ni kudogo sana, basi unatakiwa kila siku usikilize ama usome kitu cha kukujengea kujiamini katika eneo hilo.

Ukisoma kitabu hiki hadi mwisho utakuta mifano mingi, ambayo naamini itakujengea imani kubwa juu yako na malengo uliyonayo.

Njia nyingine ni kufanya kitu kinachoitwa “**Self-Talk,**” yaani, kujiambia maneno wewe mwenyewe ya jinsi unavyotaka kuwa.

Maneno unayotamka huwa yanaathiri ubongo wako na jinsi unavyojiona.

Ndio maana ukianza tu kusema mimi siwezi hesabu, hata mtihani ukija ambao ni rahisi kiasi gani, utajikuta umefeli. Hivyo maneno yako huwa yanaathiri matokeo ya maisha yako.

Hivyo kulingana na eneo ambalo unataka kujenga uwezo wa kujiamini, kila wakati pata muda na ujiambie maneno.

Hivi ndivyo hata mabondia maarufu huwa wanafanya, lazima uwe na muda wa kujitamkia maneno ya namna unavyotaka kuwa.

Kumbuka kuwa unapotamka maneno hayo usitamke kwa kutumia wakati ujao, tamka kama vile tayari imeshakuwa.

Usiseme nitakuwa mfanyabiashara mkubwa, hapana, sema mimi ni mfanyabishara mkubwa.

Siku zote kumbuka kuwa unaposema kama jambo limekwishatokea, ubongo wako umefundishwa kuichukua kauli hiyo kuwa kama amri na kuanza kuifanyia kazi.

Hebu leo fikiria ni maneno gani ambayo yalishawahi kutamkwa katika maisha yako na yamekufanya hadi leo ukose kujiamini?

Je, unapanga kuanza kusoma vitabu gani? Ama kusikiliza watu gani katika eneo hilo ili ujenge kujiamini tena?

Pata muda kidogo na andika sentensi ambazo utakuwa unajiambia kila siku ili kujenga kujiamini kwako katika maeneo hayo.

Wakati mwingine unaweza kuamua kuandika maneno hayo chumbani kwako, kwenye simu yako kama “*screen saver*” n.k, ili mradi kila wakati uwe unayasoma, hata kama ni kimyakimya ila ubongo wako utayafanyia kazi.

Sababu ya pili ambayo huwafanya watu wasijiamini ni kwa sababu huko nyuma waliwahi kufeli, jambo ambalo limewajengea kujiona kuwa hawawezi.

Ubongo wako una utaratibu wa kawaida wa kurekodi kila tukio muhimu katika kumbukumbu zako, liwe baya ama zuri.

Lakini jambo la kuzingatia ni kwamba kunapokuwa na matukio muhimu ya kupitiliza mabaya ama mazuri, basi ubongo wako utakuwa na kumbukumbu nzuri zaidi na kila ambapo utataka kufanya jambo fulani basi ile kumbukumbu itakurudia.

Ndio maana mtoto akiungua mara moja kama alishika kikombe chenye maji ya moto, hata ukibadilisha palepale ukaweka maji ya baridi ataogopa kukishika. Kwa nini?

Kwa sababu ubongo umerekodi kuwa anatakiwa kukaa mbali na kikombe chochote kile ili asije akadhurika tena.

Watu wengi sana wameshindwa kujiamini tena katika maisha yao, kwa sababu walishawahi kufeli ama kujaribu jambo fulani na halikwenda kama vile ambavyo walikuwa wanataka.

Matokeo yake kila wanapotaka kujaribu kufanya jambo hilo tena basi wanajikuta kumbukumbu inawarudia na wanakosa ujasiri wa kuendelea mbele.

Ndio maana watu ambao walishawahi kuumizwa kwenye mahusiano huwa wanafikiria kila mtu anataka kuwaumiza na ni vigumu kujiamini kuwa wanaweza kuwa na mahusiano mazuri tena.

Kuna watu ambao kwa sababu walishawahi kufeli katika biashara fulani basi hadi leo hawataki kabisa kujiingiza katika biashara yoyote ile kwa kuogopa kupata hasara.

Kuna watu walishawahi kulima na wakawekeza nguvu na pesa nyingi na kupata hasara, basi hadi leo hawataki tena kulima kwa sababu hiyo na wakisikia mtu mwingine anataka kulima huwa wanamwonya asijaribu kabisa kwani atafeli kama wao.

Jambo unalotakiwa kujua ni kwamba kwa kila kitu ambacho uliwahi kufeli huko nyuma huwa kuna sababu iliyopelekea kufeli kwako.

Unachotakiwa kufanya ni kujua sababu iliyokufanya kufeli na kuchukua hatua inayotakiwa ili uweze kurekebisha.

Usikubali kuamini kuwa wewe ni mtu ambaye huwezi chochote kwa sababu tu uliwahi kufeli huko nyuma.

Usikubali kuamini kuwa huwezi kuinuka tena eti kwa sababu uliwahi kufeli huko nyuma. Jiamini kuwa ukijipanga vizuri basi utaweza kufanikisha lengo lako.

Lazima Ushinde Imani Zinazokuzuia Kutimiza Malengo Yako

(Overcoming Self-Limiting Beliefs).

Kila mtu ana kitu kinaitwa “***Self-Limiting Beliefs***” - Zile imani ambazo umezijenga na zimekupelekea kukuwekea mipaka ya kiwango cha mafanikio yako unayoweza kuyapata maishani mwako.

Kwa mfano, kuna watu huwa wanaamini hawawezi kufanikiwa hadi kufikia kilele cha juu, kwa sababu katika familia yao hakuna mtu aliyewahi kufanikiwa kwa kiwango cha namna hiyo.

Kuna watu huwa wanaamini kuwa hawawezi kufanikiwa kwa sababu ya kabila lao, kwa sababu ya historia yao, ama kwa sababu ya kiwango cha elimu yao.

Na imani ya aina hii imekita mizizi kwa kiwango ambacho hawataki hata kujaribu baadhi ya vitu katika maisha yao, kwa kuamini kuwa hata wakifanya hawatafanikiwa.

Kila jambo ambalo hauamini kama utafanikiwa basi nyuma yake kuna *“Self-Limiting Belief”* inakurudisha nyuma.

Swali unalotakiwa kujiuliza leo ni kuwa, ***Je, kuna Self-Limiting Beliefs gani ambazo zinanzuia kutimiza malengo yangu?***

Ukigundua kuwa wewe ni mtu ambaye kila wakati unakubali vitu fulani ingawa ndani yako hauvitaki, ujue hiyo ni ishara na dalili ya kutojiamini. Ukishazijua dalili hizo basi anza kuzishughulikia.

Ukisikia mtu anasema mimi sijazaliwa nifanikiwe, mimi nina mikosi tu, mimi nadhani hakuna ninachoweza kufanya kikafanikiwa,

Ujue kwamba anasumbuliwa na tatizo hili naye anahitaji kulishughulikia haraka na kwa bidii sana.

Kiwango chako cha kujiamini na kuamini katika uwezekano wa mafanikio ya malengo uliyonayo, ndicho kitakachopelekea kiwango cha yale utakayoweza kuyafanikisha katika maisha yako.

Bila kujali una malengo makubwa kiasi gani na unatumia mbinu gani kufanikisha malengo yako, pasipo kujiamini huwezi kufika mbali.

Anza kujiamini na uchukue hatua kuanza kufanya kile ambacho umekuwa ukikisema kwa muda mrefu.

Ukianza kufanya kile ambacho umekuwa unakihofia kwa muda mrefu, utashangaa kiwango chako cha kujiamini kinapanda kwa haraka sana.

Chukua hatua leo, Jiamini!

TABIA YA TATU

Anza na Kidogo Ulichonacho (Start with a little you have)



Mmoja wa wabunifu wa mavazi maarufu nchini Tanzania wenye ndoto kubwa sana za mafanikio ni Jesery Jeff maarufu sana kama “Speshoz” ambaye kwa sasa anawabunia mavazi viongozi wengi sana wa kisiasa na wanamuziki wakubwa akiwemo Diamond Platnumz.

Siku alipokuwa anaelezea historia yake watu wengi walishangaa sana kujua kuwa alianza na cherehani moja ambayo alipewa na mama yake na mtaji wa 60,000 (40 USD).

Leo hii ana cherehani kubwa za kisasa zaidi ya 80, ameajiri watu wengi sana na ana mtaji wa maelfu ya dola wa kwenda kuagiza malighafi zake nchini China.

Siri yake kubwa anasema, *“Hata siku moja huwa sidharau kidogo nilichonacho mkononi. Hata kama hakitoshi, huwa nakitumia kwa umakini ili kuzalisha kiwe kikubwa, ndio maana nilijiwekea nidhamu na tabia ya kuweka akiba benki kwa kila pesa ndogo ninayoipata bila kuidharau na leo mtaji wangu umekuwa mkubwa”*

Moja ya tatizo kubwa la watu wengi linalowachelewesha kufika wanakokwenda ni kudharau mwanzo mdogo ambao wanao.

Wanadharau mtaji wao wanasema ni mdogo na wanautapanya, wanadharau mshahara wanaopata na wanadharau kila fursa inayokua maishani mwao, wanachosahau ni kuwa kila fursa kubwa imejificha katika fursa ndogo unayokutana nayo maishani mwako.

Duniani kote watu waliofanikiwa kufika mbali ni wale ambao waliweza kutumia kidogo ambacho walikipata bila kukidharau.

Jeff sio mtu wa kwanza kutumia tabia hii katika kujiletea mafanikio ya maisha yake,

Mwaka 1886 mfamasia John Pemberton ambaye wakati huo alikuwa anajulikana kwa jina maarufu la Mr. Doc alikuwa amerudi kutoka vitani, naye alikuwa anawaza agundue kitu gani ambacho kingeweza kumletea faida ya kibiashara.

Kabla hajaenda vitani alikuwa amejaribu kufanya vitu vingi sana lakini havikufanikiwa ikiwemo kujaribu kugundua dawa kadhaa ambazo hazikufanya vizuri na hazikumletea mafanikio yoyote yale.

Hivyo baada ya kuhamia jiji la Atlanta kule Marekani aliamua kutafuta namna ya kutengeneza kitu ambacho kinaweza kutumika kama kinywaji cha kujiburudisha.

Baada ya kutengeneza “*formula*” yake ya kikemikali na kuanza kuiuza ilianza kupendwa sana na watu wengi.

Hata hivyo, hakujua namna nzuri ya kuitangaza na hapa ndipo Frank Robinson alikuja kumsaidia na wakatengeneza nembo (logo) na kisha wakatengeneza pia kauli mbiu ya Coca-Cola ya wakati huo “*The Pause That Refreshes,*” pia akaisajili kabisa.

Unachotakiwa kukumbuka ni kuwa biashara hii ya kuuza soda ya Coca-Cola kwa mwaka wa kwanza ilikuwa mbaya sana, na walifanikiwa kuuza chupa 25 tu kwa mwaka mzima.

Baada ya hapo walianza kampeni za matangazo, wakawa wanatoa kalenda, matangazo madogo madogo ya kubandika kwenye notebook, magari n.k, pia walianza kutoa ofa ya soda za bure kila baada ya muda fulani.

Baada ya muda, watu wengi wakaijua Coca-Cola na wakaanza kuuza kwa kiwango cha juu sana. Kwa sasa wanauza zaidi ya chupa bilioni 1.8 kwa kila siku kutoka kuuza chupa 25 kwa mwaka mzima.

Sifa moja kuu unayoihitaji katika maisha yako ili uweze kufanikiwa katika malengo yako ni kukubali kuanza na kile kidogo ulichonacho, ili uweze kufikia kupata kikubwa sana ambacho unakitafuta katika maisha yako.

Watu wengi sana wamekwama katika maisha yao kwasababu wanasubiri hadi wawe na vitu vikubwa ndipo waanze kufanya kile wanachodhani wanakitaka.

Kwa Nini Unachelewa Kuanza Kufanya?

Sababu moja kubwa sana ambayo huwafanya watu wengi kuchelewa kuanza kufanya kitu ambacho wanatakiwa kufanya katika maisha yao ni ile hali ya kuamini kuwa kile walichonacho ni kidogo sana.

Inawezekana na wewe ni mmoja wa wale watu ambao siku zote huwa wanaamini kwamba hawana kitu kikubwa, hivyo wasubirie hadi watakavyokuwa na kitu kikubwa ndipo waanze.

Unajua matokeo yake yanakuwa ni nini? Wanajikuta muda unaenda na umri unaenda na hawajafanya chochote kile.

Wewe ni shahidi, hebu kumbuka ni mara ngapi umesema kuwa unasubiri uwe na vingi ili uanze na hadi leo bado haujaanza?

Na wakati huo huo kuna watu wengi sana ambao walikuwa na kidogo kuliko hata ambacho wewe ulikuwa nacho, leo wamefika mbali sana na unatamani kama na wewe pia ungeanza kidogo kama wao walivyoanza na leo ungekuwa umefika mbali sana.

Kama mwanzilishi wa Coca-Cola angesema asubiri hadi awe na mtaji mkubwa sana ili aweze kufanya biashara kubwa, na sio kuanza na kitu kidogo basi pengine angekufa akiwa na wazo lake la kuanzisha Coca-Cola, kwani angekuwa anasubiri awe na vitu vingi zaidi, ujuzi mwingi na pesa nyingi zaidi.

Nakubaliana sana na maneno ambayo Dr. Myles Munroe aliwahi kusema kuhusu watu ambao wanashindwa kuanza na kufanya kwani wanaamini bado walichonacho ni kidogo na matokeo yake huwa hawafanyi hadi wanajikuta wamezeeka.

Dr. Myles aliwahi kusema hivi: *“Sehemu yenye utajiri sana duniani sio katika visima vya mafuta vilivyoko Uarabuni ama katika migodi ya almasi au dhahabu iliyoko katika bara la Amerika Kusini; Sehemu yenye utajiri mkubwa zaidi duniani ni makaburini!”*

Hii ni kwa sababu katika makaburi wamelala watu ambao walikuwa wawe wafanyabiashara wakubwa sana lakini kwa sababu ya kutokuwa tayari kuanza na kusubiria hadi wawe na vingi walikufa wakiwa maskini.

Katika makaburi wamelala watu ambao ilibidi wawe waimbaji wakubwa ila kwa sababu walisubiri hadi wapate watu wengi wa kuimba mbele yao, basi wamekufa na vipaji vyao n.k.

Kuna watu wengi sana kila siku wanafariki wakiwa na uwezo mkubwa ndani yao kwa sababu ya kudharau kile kidogo wanachoweza kukifanya. Jiangalie, ili wewe pia usiwe mmoja wao.

Ukidharau kidogo ulicho nacho, huwezi kupata fursa ya kumiliki kikubwa ambacho unakitafuta.

Watu wanaotimiza malengo yao, sifa mojawapo kubwa waliyonayo ni kuwa tayari kuanza na kidogo sana walichonacho, huku wakiamini wanaweza kukikuza na kikawa kikubwa sana.

Biashara kubwa duniani, nyingi zilianza na kitu kidogo sana na wakaikuza hadi ikawa biashara kubwa.

Sifa mojawapo unayotakiwa kuwa nayo ni hali ya kujiuliza kila wakati, *“Kuna kitu gani kidogo nilichonacho ambacho naweza kuanza nacho?”* Hili ndio swali muhimu ambalo watu wanaotimiza malengo yao huwa wanajiuliza.

Watu ambao wanafeli huwa kila wakati wanaangalia wasichonacho na huwa wanasingizia kuwa hawawezi kufanikiwa kwa sababu walichonacho ni kidogo sana na hawawezi kufanyia kitu chochote katika maisha yao.

Kuanzia leo badilisha mtazamo wako kama kweli unataka kufikia malengo yako.

Namfahamu rafiki yangu mmoja ambaye kwa sasa anamiliki maabara mbili, ambaye alianza na kununua vifaa kidogokidogo na kifaa cha kwanza kununua kilikuwa ni “Hadubini” (Kifaa cha kuchunguzia damu ili kuona kama kuna vijidudu vinavyosababisha magonjwa).

Kutokea mwanzo huo mdogo, leo amepiga hatua kubwa sana. Na wewe acha kusingizia kuwa ulichonacho ni kidogo sana, hebu jaribu kujiuliza na uamue kuanza na kile ulichonacho.

Kumbuka sikuzote kuwa, Hutaweza kupata kikubwa usichonacho hadi pale utakapotumia kidogo ulichonacho?

Je, kuna hatua gani unayotaka kuanza leo? Usichelewe na usisubiri anza mara moja.

Dola Moja na Dola Milioni Moja Unachagua Ipi?

Katika kuwa tayari na kuanza na kidogo ulichonacho unatakiwa uwe mtu ambaye unaweza kuvumilia mchakato wa kukuza kile ulichonacho hadi kiwe kikubwa sana.

Tatizo na watu wengi sana ni kuwa hawako tayari kuvumilia mchakato wa kukuza kile walichonacho. Tunaishi katika dunia ambayo inathamini sana kasi kuliko kitu kingine chochote.

Ndio maana kila mtu akitangaza bidhaa yake huwa anaielezea jinsi ambayo ina kasi isiyo ya kawaida.

Ukienda kwenye usafiri utakutana na mabasi ya mwendo kasi, ukienda kwenye chakula kila mtu anasema “*fastfood*” ukienda kwenye matangazo ya Intaneti utakutana na Intaneti ya kasi n.k.

Fikra hii imetujengea mtazamo wa kwamba kila kitu kinaweza kupatikana kwa kasi na tunajikuta tunasahau mchakato muhimu wa kukuza kidogo tulichonacho, na kila mtu anataka kupata kikubwa kwa haraka.

Leo nikikuuliza swali hivi kama nikikupa dola milioni moja ama nikuambie nikupe dola 0.01 utachagua ipi? Bila shaka wengi watachagua dola milioni moja ukiwemo na wewe pia.

Lakini vipi nikikwambia, uchague dola milioni moja ama ukichagua dola 0.01 itakuwa inaongezeka thamani kwa siku thelathini zijazo.

Najua wapo wengi watakaochagua dola milioni moja wakisema, siku thelathini zitaongeza thamani kiasi gani ya dola 0.01?

na wengine watakuwa na shaka wachague ipi kwani hawajui matokeo ya kuongezeka thamani mara mbili kwa kila siku kwa siku 30 itakuwaje.

Siku 1	0.01	Siku 11	10.24	Siku 21	10,485.76
Siku 2	0.02	Siku 12	20.48	Siku 22	20,971.52
Siku 3	0.04	Siku 13	40.96	Siku 23	41,943.04
Siku 4	0.08	Siku 14	81.92	Siku 24	83,886.08
Siku 5	0.16	Siku 15	163.84	Siku 25	167,772.16
Siku 6	0.32	Siku 16	327.68	Siku 26	335,544.32
Siku 7	0.64	Siku 17	655.36	Siku 27	671,088.64
Siku 8	1.28	Siku 18	1,310.72	Siku 28	1,342,177.28
Siku 9	2.56	Siku 19	2,621.44	Siku 29	2,684,354.56
Siku 10	5.12	Siku 20	5,242.88	Siku 30	5,368,709.12

Akiwaka Mafanikio

Mojawapo ya njia waliyonayo ni kukubali kuanza na kidogo walichonacho na hawako tayari kuacha kuanza kwa sababu wanaona ni kidogo.

Na hii imewasaidia sana kuanza mapema na hivyo kukuza kile wanachofanya wakati wengine ambao wanaendelea kusubiri hadi wawe na vingi bado hawajaanza hadi leo.

Kikubwa cha kukijua hapa ni kuwa wale ambao wanatimiza malengo yao huwa wanaweza kuona *KIKUBWA kilicho MBELENI kwa kutumia KIDOGO WALICHONACHO sasa.*

Sasa hebu tuangalie tofauti ya machaguo ya makundi haya mawili. Aliyechagua dola milioni moja na yule aliyechagua dola 0.01 ambayo inaongezeka thamani mara mbili kila baada ya siku moja.

Hebu tuangalie yule wa 0.01 atakuwa amepata kiasi gani baada ya muda wa siku 30. Tunaona atakuwa amepata zaidi ya milioni 5 ndani ya siku thelathini tu.

Hii tunaita ***nguvu ya mlimbikizano, "Power of Compound effect"*** Siri mojawapo ya mafanikio ambayo watu wengi wameitumia ni kuhakikisha kuwa wanatumia kile kidogo walichonacho kwa uaminifu ili kuzalisha kikubwa wanachokitafuta.

Hebu fikiria kwa mfano huu ni kuwa yule aliyechukua kidogo ndani ya mwezi mmoja ameweza kutengeneza mara 5 ya yule ambaye alionekana amechukua kikubwa.

Ila ilihitaji awe mvumilivu kuzalisha kile kidogo alichonacho.

Wewe pia unatakiwa ujijengee tabia hii ya kuwa tayari kuanza na kidogo hadi kizae kiwe kikubwa sana.

Katika kutimiza malengo yako kuanza kufanya mapema ni muhimu sana ili uweze kupata matokeo yale ambayo unayatarajia.

Kama unataka kuanza kuwekeza katika soko la hisa, usisubiri kuwa na pesa nyingi, anza mara moja sasa hivi na utajikuta baada ya muda fulani umeshafikia kiwango kizuri na kikubwa tofauti na yule ambaye anasema anasubiri.

Kama unataka kuanza kuweka akiba, basi anza mara moja. Kumbuka kwamba kuweka akiba, kuwekeza na kuanza kufanya jambo fulani ni tabia.

Kama huwezi kuweka akiba ya shilingi elfu kumi kwa laki moja unayopata leo (asilimia 10 ya kipato chako), basi ujue pia itakuwa ngumu kwako kuweza kuweka shilingi laki moja kwa milioni moja

utakayoipata kesho (asilimia 10 ya kipato chako kitakapoongezeka).

Ukiona unasema huwezi kufanya kwa sababu una kiasi kidogo basi ujue hata ukiwa na kikubwa hautaweza.

Njia rahisi na ya uhakika ya kujihakikishia kuwa unatimiza malengo yako ya mwaka huu ni kujiwekea tabia ya kuanza na kidogo ulichonacho bila kusubiri kupata kikubwa.

Je, utanza kuchukua hatua gani leo ili kuanza na kidogo ulichonacho?

Je, uko tayari kuungana na wale wanaotimiza malengo yao ama bado utaendelea kusubiri?

TABIA YA NNE

Fanya Mambo kwa Ubora



Miliki mmoja wa kampuni ya ujenzi alikuwa na mfanyakazi mmoja, aliyejulikana kwa jina la John, ambaye alikuwa hodari sana na alikuwa amefanya kazi katika kampuni yake kwa muda mrefu sana.

Hata hivyo, ilifika wakati mfanyakazi yule alianza kuona kwamba anahitaji kulipwa vyema zaidi na hasa ukizingatia kuwa alikuwa anakaribia kustaafu.

Kila wakati alipokuwa anajaribu kupeleka malalamiko yake kwa bosu wake, alionekana kama vile bosu hajali kabisa na hana mpango wa kumwongezea mshahara hadi ulipobakia mwezi mmoja kwa yeye kustaafu.

Ndani ya mwezi huo, yule bosu alimwita Mr. John na kumwambia kuwa kuna tenda imepatikana ya kujenga nyumba, naye angependa ampe hiyo tenda aisimamie iwe ndio kazi yake ya mwisho katika kampuni ambayo pia ingeacha alama yake.

Basi mfanyakazi yule alikubali kwa shingo upande na akawa analalamika kwa kila mtu pale ofisini kuwa bosi wake hana utu na anaendelea kumfanyisha kazi bila hata kumwongezea mshahara kama alivyomwomba.

Basi, alianza kusimamia ujenzi wa nyumba ile iliyokuwa ya ghorofa na ilikuwa katika maeneo yenye hadhi kubwa sana, ambako wanakaa watu wenye pesa nyingi.

Kwa kuwa alikuwa ameshavunjika moyo, hakuifanya kazi hiyo kwa bidii wala kwa ubora, naye alikuwa anawaambia wafanyakazi wenzake kuwa ile ndio itakuwa nyumba mbaya kuisimamia katika maisha yake yote akiwa pale kazini, na pia kuwa atamkomoa bosi wake kwa kutumia vifaa vya gharama ya chini na visivyodumu ili “apige” cha juu.

Basi baada ya muda ni kweli aliweza kufanikiwa na akaimaliza nyumbaile, lakini haikuwa katika ubora mzuri.

Na siku ilipofika basi bosi wake akawataarifu wafanyakazi wengine kwamba kwa kuwa muda wa John kustaafu ulikuwa umeshafika, hivyo alitaka ampe heshima ya kwenda kumfanyia sherehe ya kumuaga katika ghorofa ya mwisho aliyoienga katika mradi wa kampuni.

Sherehe ilifanyika na muda wa mkurugenzi kutoa salamu za kumuaga John ukafika, kwa mshangao wa wengi alitoa ufunguo, hati ya nyumba na kumkabidhi John na kumwambia *“Kuanzia sasa hii ni nyumba yako, ni shukrani yangu kwa muda wote ambao umefanya kazi katika kampuni yangu”*

Watu walishangilia sana na kumwona John kuwa mwenye bahati, lakini yeye alianza kulia huku akipokea ufunguo na hati ya nyumba.

Wengi waliomwona walisema kuwa analia machozi ya furaha, lakini ukweli ni kwamba alikuwa anajutia maamuzi yake ya kutofanya kazi ile kwa ubora.

Katika maisha kila fursa unayoipata kufanya kitu chochote bila kujali ni wapi na wakati gani, jitahidi kufanya kwa ubora wa hali ya juu sana. Hii itakufungulia fursa nyingi sana katika maisha yako bila wewe kujua.

Hata kama umeajiriwa kwa sasa, jitahidi kila wakati kufanya majukumu yako katika ubora wa hali ya juu, bila kujali kama bado huridhiki na mshahara unaolipwa ama bosi wako anakunyanyasa.

Binafsi nimejifunza kwamba ubora huwa unatengeneza fursa kubwa zaidi. Usiwe kama John ukajutia kuwa kama ungefanya kwa ubora ingekuwa kwa faida yako mwenyewe.

Fahamu kuhusu

“A million Audience Formula”

(Kanuni ya Kuzungumza na Watu Milioni Moja)

Siku moja nilipokuwa nasoma katika chuo kikuu shahada yangu ya kwanza, nilipata hamasa sana ya kuzungumza na watu kuwatia moyo kuwa wanaweza kufikia kilele cha mafanikio yao.

Katika jitihada za kutafuta nafasi za kuongea, nikapewa watu wachache sana wa kuzungumza nao tofauti na matarajio na matakwa yangu.

Kwa sababu ilikuwa ni idadi ndogo sana ya watu basi nilipuuzia kufanya maandalizi muhimu ya kwenda kuzungumza. Wakati ninatafakari na kuendelea kutafuta fursa kubwa zaidi, nikasikia sauti ikiniambia ndani yangu kuwa

“kama unataka siku moja uweze kuongea na watu milioni moja basi hata kama unaenda kuongea na watu kumi leo, jiandae kama vile unaenda kuongea na watu milioni moja”.

Hiyo ndio niliamua kuiita *A Million Audience Formula*.

Tangu wakati huo, nikaacha kudharau idadi ya watu ninaoenda kuzungumza nao na kuanza kujiandaa kwa ubora wa hali ya juu bila kujali idadi. Na kwa sababu hiyo nilijikuta nafungua fursa nyingi na kubwa sana katika maisha yangu.

Siku zote kumbuka kwamba kwa kufanya jambo vizuri leo unajitengenezea milango mikubwa ya kesho yako. Jenga tabia ya kufanya mambo kwa ubora bila kujali udogo wa watu unaowahudumia.

Kama wewe unamiliki mgahawa mdogo leo na ungependa kuja kumiliki hoteli kubwa kesho, basi anza kuwahudumia wateja wako kwa ubora wa hali ya juu kama mtu ambaye kweli anaelekea katika malengo makubwa.

Kama wewe una duka dogo leo na ungependa siku moja uje umiliki “supermarket” kubwa, basi fanya kwa ubora hapo ulipo.

Kama leo una nafasi ndogo kazini na ungependa kuja kuwa bosi mkubwa ama ujiajiri mwenyewe, basi fanya mambo yako kwa ubora wa nafasi unayoitafula.

Wahi kazini, fanya majukumu yako kwa wakati unaotakiwa na usilipue kazi kwa kujua kuna mtu atakuja kuipitia.

Kwa chochote unachofanya unatakiwa kuwa na sifa ya kuwa ni bora sana kiasi ambacho kila anayehitaji huduma au bidhaa kama ambayo unaitoa au kuiuza ataambiwa aje kwako.

Nitakulipa Milioni Mia Moja

Mara nyingi kitu ambacho hutufanya tusiwe na tabia ya kufanya jambo fulani kwa bidii, ni kwa sababu huwa hatuoni umuhimu au thamani inayoambatana na sisi kufanya jambo hilo kwa ubora unaotakiwa.

Ili kujiongoza na kuhakikisha kuwa kila wakati unafanya jambo unalopewa kwa ubora inatakiwa jiulize maswali ambayo yatachokoza bidii yako ili kufanya mambo kwa ubora.

Moja ya maswali hayo ni kama hili: Hivi nikiambiwa nitalipwa milioni mia moja kama kazi yangu itakuwa bora, je, nitaifanya kwa kiwango ambacho nakifanya kwa sasa hivi?

Kila wakati unapojiuliza maswali yanayofanana na hili basi utajikuta unabadilisha mtazamo wako wa kufanya jambo lolote lile.

Umeshawahi kufikiria kama ripoti unayoiandika kwa sasa ndio itajulisha kama upandishwe cheo na kuongezwa mshahara ama la?

Umewahi kufikiria kuwa bidhaa unayoipeleka sokoni leo inaweza kukufanya upate tenda zaidi ama la?

Umewahi kuwaza kuwa unavyozungumza na kumuhudumia mteja wa leo inaweza kuwa chanzo cha kuongeza wateja ama kuwafukuza kabisa.

Kila jambo unalofanya kuhusiana na huduma, biashara, bidhaa na kazi yako ina uwezo wa kukusaidia kwenda mbele hatua moja zaidi ama ikakusababisha kurudi nyuma kabisa.

Kuwa makini usipoteze fursa zilizoko mbele yako kwa kushindwa kufanya kwa ubora mzuri kile ulichonacho kwa sasa.

Ijenge Iwe Tabia

Ili kufanya mambo kwa ubora inatakiwa uijenge iwe ni tabia yako endelevu na kila mtu awe anajua kuwa wewe ni bora katika kile unachofanya.

Siku zote kumbuka kuwa hakuna mtu anayetaka vitu vya kawaida (*common/ average*); Iwe ni bidhaa ama huduma kila mtu anataka vitu vilivyo bora, ikiwemo na wewe mwenyewe.

Hivyo unapofanya mambo kwa ubora kuna vitu viwili vinatokea:

1. Unaongeza thamani: Thamani yako na kile unachokifanya katika soko hutegemea ubora wako.

Ndio maana unaweza kuwa na bidhaa zinazofanya kazi ileile kwa mnunuzi lakini moja inauzwa kwa bei ghali kuliko ile nyingine.

Au unaweza kuwa na watu wenye elimu sawa na wanafanya kazi katika kampuni moja,

ila mmoja analipwa pesa nyingi kuliko mwingine. Kwa nini? Ubora wako ndio thamani yako.

Kama unataka kuongeza thamani basi kuanzia leo usikubali kufanya chochote chini ya ubora katika mazingira yoyote yale.

2. Unavutia watu wengi zaidi: Hivi umeshawahi kujiuliza kwa nini watu maarufu kama vile wasanii, wafanyabiashara wakubwa n.k, wakitokea mahali kila mtu anataka kupiga nao picha.

Ni kwa sababu wamefanya mambo yao kwa ubora sana kiasi ambacho kila mtu anataka kujiambatanisha nao. Na hii ndio inavutia watu wengi zaidi kununua bidhaa ama huduma ambazo wanatoa. Wewe pia unahitaji kutumia mbinu hii.

Kadiri unavyofanya kwa ubora ndivyo utakavyovutia watu wengi zaidi kutumia bidhaa au huduma unayotoa na ndivyo itakavyokurahisishia kutimiza malengo uliyonayo katika maisha yako.

Kitu muhimu katika kufanya mambo kwa ubora ni kujiwekea nidhamu kwamba bila kujali mazingira yoyote ama unalipwa kiasi gani kwa sasa basi wewe utakuwa ni mtu wa kufanya kila kitu kwa ***Ubora wa Hali ya Juu.***

TABIA YA TANO

Usighairishe Mambo Muhimu



Profesa William James ni maarufu kama baba wa saikolojia nchini Marekani, naye aliandika na kufanya kazi kubwa sana katika kufuatilia namna watu wanavyosukumwa na tabia mbalimbali kwa sababu tofauti za kisaikolojia.

Kama mwendelezo wa kazi zake kuna jaribio ambalo liliwahi kufanyika kuhusiana na tabia ya kughairisha mambo kwa wanafunzi.

Katika jaribio hilo wanafunzi wa chuo kikuu waliwekewa namba moja hadi kumi na kila mtu alipewa namba kulingana na kiwango chake cha kughairisha mambo, ambapo yule aliyekuwa anaghairisha sana alipewa namba kumi na kadiri aliyekuwa ni afadhali alipewa namba ya chini hadi kufikia moja.

Katika kutaka kupima waliamua kuwafuatilia wanafunzi kuanzia mwanzo wa muhula (*semester*) hadi mwisho wa muhula wao wa masomo. Utafiti ukajikita katika mambo matatu muhimu.

Moja waliangalia kiwango chao cha msongo wa mawazo, mbili walichunguza afya zao na tatu waliangalia mafanikio yao katika masomo.

Utafiti huo ulikuja na majibu kuwa, wanafunzi ambao walikuwa wanaghairisha mambo sana mwanzoni mwa muhula wa masomo walionekana wakiwa na afya njema, hawana msongo wa mawazo na walionekana kuwa wenye furaha sana.

Lakini kadiri mwisho wa muhula na mitihani ilivyo kuwa inakaribia wanafunzi hawa ndio walianza kuonekana wakiwa wanaongezeka kuwa na msongo mkali wa mawazo, afya zao zikaanza kuzorota na pia matokeo yao ya mitihani yakawa ni mabaya.

Kwa upande mwingine wale ambao mwanzo wa muhula walikuwa hawaghairishi mambo katika maisha yao, waligundulika kuwa kadiri mwisho wa muhula wa masomo ulivyokuwa unakaribia ndivyo ambavyo walikuwa wanazidi kuwa na furaha na walikuwa hawana msongo wa mawazo.

Hilo huwa linatokea sana katika maisha ya watu wengi.

Unakuta mtu amepewa ripoti fulani ya kufanya na ana mwezi mzima kuanza kuiandaa lakini atasubiri hadi siku tatu zimebaki ndipo anaanza kufanya, matokeo yake anagundua kuwa anahitaji muda mwingi zaidi na anaishia kulipua kazi.

Hilo ndio husababisha watu kuchelewa kwenye usahili wa kupata kazi kwa sababu muda ambao waliweka “*alarm*” ya kuwaamsha waliiminye na kuamua kulala tena.

Hilo ndio husababisha watu waje wajutie uzeeni kuwa ni bora wangeanza kuweka akiba mapema enzi za ujana wao, lakini wanakuja kugundua kuwa muda umeshaenda sana na hakuna wanachoweza kufanya kwa sababu walijua cha kufanya ila walikuwa ni watu wa kughairisha mambo katika maisha yao ya kila siku.

Kuna watu wengi sana wamekosa fursa muhimu sana katika maisha yao kwa sababu ya tabia yao ya kughairisha mambo muhimu.

Kuna watu imeshakuwa kama ni tabia ambayo wameshindwa kuiacha katika maisha yao, na imewasababishia matatizo mengi sana na wengine hata wamefukuzwa kazi kwa sababu hiyo.

Profesa Joseph Ferrari wa chuo kikuu cha Chicago nchini Marekani anasema kwamba kwa kawaida kuna angalau 20% ya watu ambao ni waghairishaji sugu maishani (*Chronic Procrastinator*).

Hawa ni watu ambao wameharibu maisha yao kwa kuwa na tabia hii ambayo imekuwa kizuizi kikubwa sana kwa wao kuweza kufikia malengo waliyojiwekea.

Utafiti uliofanywa na Professor Ferrari uligundua kuwa watu ambao huwa wanaghairisha mambo muhimu katika maisha yao huishia kuwa ni watu wa kawaida sana na wengi wao huwa hawafanikiwi sana.

Kuna watu ambao kila wakati huwa wanatafuta sababu ya kughairisha kile ambacho wanakifanya hadi wamekuwa *“Mr & Mrs Tommorrow,”* yaani, hawa wamekuwa ni watu wa *“Nitaafanya kesho”*.

Kila kitu ambacho ukiwauliza watakuambia nitaafanya kesho ama nitaafanya baadaye. Je, wewe ni mmoja wa watu hawa?

Watu ambao wanatimiza malengo waliyojiwekea katika maisha yao huwa ni watu wenye kitu tunaita *“Sense of urgency”* (Wana tabia ya kufanya mambo kwa haraka).

Ni watu ambao wanaongozwa na falsafa inayofanana na msemu maarufu wa Kiswahili unao sema: *“Linalowezekana Leo, Lisingoje Kesho”*.

Ili ufike unakoenda kwa haraka sana ni lazima ujizoeze kuwa mtu ambaye unafanya mambo kwa uharaka na sio mtu wa kughairisha mambo.

Hii itakupunguzia maisha ya “*stress*” na utajikuta unaweza kufanya mambo yako kwa ufanisi ama utulivu.

Kama wewe ni mfanyabishara, fundi wa nguo ama mfanyakazi siku zote jiwekee tabia ya kumaliza majukumu yako kabla ya wakati.

Tatizo la tabia ya kughairisha mambo na kuyafanya kwa dakika za mwisho huwa ukiifanya kwa muda fulani inageuka kuwa tabia endelevu sana katika maisha.

Kuna maeneo kadhaa ambayo ni muhimu sana uyazingatie ili uweze kujenga tabia ya kutoghairisha mambo katika maisha yako;

Kwanza ni eneo la kuchukua hatua ya kwanza ya wazo lako:

Kwa uzoefu wangu, nguvu ya kutimiza wazo lolote ulilonalo katika maisha yako liko katika uwezo wako wa kuchukua hatua ya kwanza kuanza kufuatilia.

Watu wengi sana wamekwama katika hatua hii na wanashangaa kwa nini wameshindwa kusonga mbele.

Ukiweza kuvunja kizuizi cha wewe kuanza kuchukua hatua ya kwanza basi utakuwa umejijengea uwezo mkubwa sana wa kuanza kuelekea katika safari yako ya mafanikio.

Kama umekuwa na wazo kwa muda mrefu, usisubiri hadi mazingira yawe kamili kabla hujachukua hatua, leo baada ya kumaliza kusoma kuhusu tabia hii, hebu chukua hatua ya kwanza kufanya lile jambo ambalo umekuwa ukilighairisha.

Wakati mwingine hatua ambayo unatakiwa kuichukua ni ndogo sana lakini matokeo yake yatakuwa makubwa sana katika maisha yako.

Ukuu wako umefichwa katika uwezo wako wa kuchukua hatua ya kwanza kutoka hapo ulipo.

Wakati Steve Jobs akiwa na umri wa miaka 12 alipata wazo la kutengeneza kifaa kinachoitwa *"Frequency Counter,"* hivyo ili kufanikisha ndoto yake alitakiwa kutafuta kitu kingine cha kumsaidia.

Bila kughairisha na bila woga wowote alichukua simu na akampigia mkurugenzi wa kampuni ya Hewlett- Packard, Mr. Bill Hewllet mmiliki wa kampuni iliyokuwa inatengeneza vifaa alivyokuwa anavitafuta na kumwambia anachotaka.

Kwa mshangao wa umri wake na ujasiri wake, Bill sio tu alimpatia vifaa alivyokuwa anavitaka bali pia alimpa fursa ya kufanya kazi akiwa likizo ya shule majira ya kiangazi.

Hapo ndipo safari ya mafanikio ya Steve Jobs katika teknolojia ilipoanza.

Hebu jiulize, kama angeendelea kughairisha kuipiga ile simu pengine tusingekuja kumjua kabisa Steve Jobs katika ulimwengu wa teknolojia.

Kuna watu wengi sana ambao wamekosa fursa kubwa katika maisha yao kwa kughairisha kuchukua hatua ya kwanza.

Kuna watu ambao wakiwa na wazo watalizungumza wee hadi wanashangaa kuona mtu mwingine ameshaanza kulifanyia kazi wazo lao.

Leo amua kujitoa katika wale watu ambao kila wakati huwa wanajilaumu kwa kughairisha mambo katika maisha yao.

Kumbuka kuwa kila unapoghairisha kitu kwenye maisha yako, hiyo inamaanisha kuna gharama utakuja kulipa hapo baadaye.

Eneo la pili ambalo unatakiwa ujijengee uwezo wa kutokugairisha ni eneo la kuweka akiba na uwekezaji.

Watu wengi sana huwa wanachelewa kufanikiwa kifedha kwa sababu huwa kila wakati wanaghairisha kuweka akiba inayotakiwa, na huwa wanawesema wataanza kesho hadi matokeo yake wanakuta umri umeenda na hakuna walichokifanya.

Kama nilivyosema pale mwanzoni, kughairisha mambo ni tabia inayojengeka.

Kama leo unaghairisha kuweka akiba ama kuwekeza shilingi 50,000 kila mwezi kwa sababu unasema kipato chako ni kidogo tu ni shilingi 500,000, basi ujue hata kesho ukianza kupata milioni 5 hautaweza kuweka akiba wala kuwekeza.

Unachotakiwa kufanya kuanzia leo ni kuanza kutumia kiasi kidogo cha fedha ulichonacho kwa ajili ya kuwekeza na kuweka akiba. Anza leo, anza mara moja, usichelewe, usighairishe.

Ni vyema nikasema pia najua kuna kughairisha ambako kuna faida, huko tunakuita *“Positive Procastination,”* hii inamaanisha unaghairisha kufanya mambo yasiyo na faida ili upate muda wa kufanya mambo ambayo yana faida.

Hapa itoshe kukuambia kuwa, tatizo kubwa la kughairisha mambo linagharimu maisha ya watu wengi sana bila wao wenyewe kujua, hadi muda unapokuwa umepita sana.

Ni vema nikakukumbusha pia maneno ya mwandishi mashuhuri sana anayeitwa Mark Twain, aliyesema hivi:

“Miaka 20 baada ya leo utajilaumu zaidi kwa mambo ambayo haukuyafanya kuliko yale ambayo umeyafanya”.

Watu wengi sana wakifikia umri wa uzee katika maisha yao huwa wanajilaumu zaidi kwa mambo ambayo hawakufanya kuliko yale ambayo waliyafanya.

Wewe usikubali kuwa mmoja wa watu wa namna hiyo. Leo anza kufanyia kazi mawazo yako na usiwe mtu wa kughairisha ghairisha mambo.

Ni vizuri kukumbuka kuwa kuna fursa katika maisha yako ambazo huwa hazijirudii mara mbili, hivyo ukizikosa mara moja basi huwa zimepotea kabisa.

Jitahidi kuanzia leo, ujenge tabia kama ambazo wanaofanikiwa huwa wamezijenga za kutokughairisha mambo muhimu katika maisha yako. Inawezekana!

Katika kitabu changu cha **ISHINDE TABIA YA KUGHAIRISHA MAMBO**, nimeeleza kwa undani sababu za kisayansi, kisaikolojia na kibaiolojia za kwa nini watu huwa wanaghairisha mambo,

nimeeleza aina tano za waghairishaji mambo ambapo wewe unatakiwa kujijua ni aina gani, nimeeleza mbinu maarufu ya *“Two Minutes Rule”* (Kanuni ya dakika mbili) ambayo watu wengi waliofanikiwa wameweza kuitumia kuishinda tabia hii.

Pia nimeeleza unavyoweza kujenga tabia mpya ya kutokughairisha. Nakushauri ili ujifunze zaidi kwa mapana, tumia mawasiliano yaliyomo katika kitabu hiki ili uweze kukipata kitabu hicho na uishinde kabisa tabia hii.

TABIA YA SITA

Jenga Uwezo Unaotakiwa Kwenye Unachokifanya



Siku moja katika program ninazozifanya kila mwezi kwa ajili ya kuwasaidia vijana kujitambua na kukuza uwezo wao “*Mentorship Program*” nilimwalika mchoraji maarufu wa katuni katika magazeti ambaye pia ni mtangazaji, “*Masoud Kipanya*” ili aje kuelezea namna ambavyo ameweza kufanikiwa katika fani yake ya uchoraji vikatuni.

Kitu ambacho kilimshangaza kila mmoja alipokuwa anaelezea historia yake ni pale aliposema kuwa alianza kuchora vikatuni kwa zaidi ya miaka 25 kabla watu hawajamfahamu vizuri.

Alieleza kuwa kwa miaka kadhaa alikuwa anachora na kutuma vikatuni vyake katika magazeti bila kulipwa pesa yoyote ile, lakini aliendelea kuchora na kujifunza mbinu za ziada.

Cha ajabu ni kuwa hivi leo pesa anayoipata kwa kuchora vikatuni ni kubwa inayoweza kumtosha kuishi hata kama akiamua kutofanya kazi nyingine yoyote ile kwenye maisha yake.

Baadhi ya vijana walipouliza aliwezaje kufikia hatua ya kuwa mchoraji maarufu wa vikatuni anayelipwa pesa nyingi sana nchini, alijibu kwa kusema :-

“Kila siku nilikuwa natumia muda wangu kujinoa zaidi kuchora. Na kadiri nilivyokuwa nachora zaidi ndivyo ambavyo nilikuwa nazidi kutumia muda mfupi na kuchora kwa ubora zaidi.

Ilinichukua muda mrefu kabla ya watu kukikubali ninachofanya na kuanza kunilipa pesa. Nilichogundua ni kuwa kadiri nilivyokuwa naongeza MAARIFA na ujuzi katika uchoraji wangu ndivyo ambavyo thamani yangu ilikuwa inazidi kuongezeka”

Maarifa ambayo ulishawahi kuyapata hapo kabla ndio yamekusaidia kukufikisha hapo ulipo kwa sasa.

Hii inaamaanisha kuwa ili kutoka hapo ulipo kwenda kule ambako unataka, unahitaji maarifa mapya.

Mojawapo ya sababu inayowafanya watu wengi sana washindwe kupiga hatua kutoka pale walipo na kwenda kule ambako wanataka ni kwa sababu wamebaki wakiwa na kiwango kilekile cha ufahamu ambacho walikuwa nacho hapo kabla.

Mfanyabiashara maarufu na mwanzilishi wa kiwanda cha kutengeneza magari cha Ford, Mr. Henry Ford aliwahi kusema: *“Iwe una umri wa miaka 20 au 80 ukiacha kujifunza basi wewe unageuka kuwa mzee tayari.”*

Uzee katika karne ya leo hautokani na umri ulionao bali unatokana hasa na kiwango cha maarifa uliyonayo.

Kama wewe ni mtu ambaye umeacha kujifunza basi utakuwa hauna tofauti na mtu ambaye ni mzee sana na hawezi kufanya jambo lolote.

Ni vyema kujua kuwa hapo zamani tulikuwa tunaishi katika ulimwengu wa MATUMIZI YA NGUVU,

ambako watu waliokuwa wanatumia nguvu nyingi ndio ambao walikuwa wanalipwa zaidi.

Ila kwa sasa ulimwengu umeshahama kutoka katika watu wanaotumia nguvu kwenda ULIMWENGU WA MATUMIZI YA AKILI.

Hii inamaanisha wakati hapo zamani uwezo wako wa kuufanyisha MWILI wako mazoezi ulikuwa ndio msingi wa mafanikio yako, kwa sasa ni uwezo wako wa kuufanyisha mazoezi UBONGO wako ndio msingi na ufunguo wa mafanikio yako.

Kwa sasa inasemekana kuwa taaarifa zinabadilika kwa kasi sana kuliko ilivyo kawaida na kwamba kila inapopita miaka 2 au 3 basi huwa kuna taarifa mpya ambazo ni tofauti kabisa na zile za zamani.

Kama wewe utakuwa mtu ambaye kila wakati huongezi taarifa na maarifa mapya katika maisha yako basi utakuwa mtu ambaye kila wakati uko nyuma.

Rasilimali ya kwanza unayoihitaji katika maisha yako na ambayo ni muhimu kuliko zote ni ubongo wako.

Uwezo wako wa kufanya kwa maarifa ya kiwango cha juu kile ambacho unakifanya ndio hasa kitu muhimu katika maisha yako.

Wewe mwenyewe ni shahidi kuwa siku zote hutakuwa tayari kulipa gharama kubwa kwa kitu ambacho ni cha kawaida sana. Na kila unapotafuta kitu huwa unatafuta kitu cha tofauti.

Hivyo ndivyo ilivyo pia kwako, ikiwa utabakia kuwa mtu wa kawaida sana katika maisha yako, basi hakuna mtu ambaye atakuwa tayari kutumia huduma yako au kuvutiwa na kile ambacho unakifanya.

Kama unataka kufika mbali basi ni lazima ukifanye kwa ustadi na umahiri wa hali ya juu ili uweze kuwavutia watu wengi zaidi.

Namna bora kabisa ya kuuongeza uwezo wako wa kufanya majukumu yako kwa kiwango cha juu sana ni kuongeza maarifa kila siku.

Unaifahamu “Limiting Skill” Yako?

Moja ya kitu muhimu sana kukifahamu unapokuwa katika safari ya kuelekea katika mafanikio yako ni kujua kuhusu “*Limiting Skill*,” ujuzi ambao unakuzuia usifanikiwe kwa kiwango cha juu sana katika maisha yako.

Kwa kawaida ili uweze kutimiza malengo uliyonayo unatakiwa kuwa na mjumuiiko wa ujuzi wa aina mbalimbali ili kufanya kwa ustadi kile ambacho unakifanya.

Na katika kitu chochote kile ambacho unakifanya huwa kunakuwa na ujuzi zaidi ya aina moja ambao unauhitaji (*Skill Set*).

Sasa kwa mujibu wa kanuni ya “*Limiting Skill*” huwa inasema kuwa, mafanikio yako yanazuiwa na ule ujuzi ambao ndio unao katika hali ya chini zaidi katika maisha yako. Kwa maneno mengine ni kwamba unatakiwa kila wakati ujiulize:

“Hivi ni ujuzi gani ambao ninauhitaji ili kuweza kufanikiwa katika malengo niliyonayo?”

Ukishajua aina zote za ujuzi ambao unahitaji katika maisha yako jiulize swali la pili:

“Katika orodha ya ujuzi wote huu ninaouhitaji, ni upi ambao ninao kidogo sana kuliko mwingine?”

Ukishagundua ujuzi huo, basi jitahidi sana kuwekeza katika kuujenga ujuzi huo kwa bidii bila kuchoka.

Kama unakumbuka tulipokuwa tunatoka shule na wanafunzi wengine, hata kama una kasi kiasi gani mwendo wako huwa unawekewa kikwazo na yule anayetembea taratibu zaidi;

hii inamaanisha ule ujuzi muhimu sana ambao unaukosa kwenye maisha yako ndio utajulisha kasi yako itakuwaje.

Je, Huwa Unasoma Vitabu?

Mwaka 2015 nilishangaa sana nilipoona kuwa Mark Zuckerberg ameutangaza kuwa ni mwaka wa vitabu na kuwa atakuwa anasoma kitabu kimoja kila wiki.

Na kweli kwamba baada ya mwaka kuwa umemalizika, Mark aliweza kuweka vitabu vyote ambavyo alikuwa amevisoma kwa mwaka huo, jumla vilikuwa vitabu 52.

Kilichonishangaza ni kuwa pamoja na utajiri wake mkubwa alionao na pamoja na ubize mkubwa aliokuwa nao wa kumiliki makampuni kadhaa yanayofanya kazi ulimwenguni kote, bado alikuwa anapata muda wa kusoma vitabu.

Watu wengi sana huwa ukiwaambia kuhusu kusoma vitabu jambo la kwanza watakalokuambia ni kuwa wako bize sana na hawana muda wa kusoma kabisa.

Lakini ukweli wa mambo ni kuwa changamoto kubwa watu waliyonayo sio kukosa muda wa kujisomea bali ni kukosa kuweka vipaumbele katika matumizi yao ya muda ya kila siku.

Hivi unajua kuwa kama ukiweza kupata muda wa kusoma kurasa 10 za kitabu kila siku inamaanisha kwa mwezi utakuwa umefanikiwa kusoma kurasa 300 za kitabu ambacho ni kikubwa sana?

Hii inamaanisha kwamba kila mtu anaweza angalau kujisomea kitabu kimoja kwa kila mwezi, ambayo ni sawa na vitabu 12 kwa mwaka mmoja.

Unachotakiwa kujua ni kuwa, kila kitabu unachosoma kilimchukua mtu aliyeandika muda mrefu sana.

Kuna vitabu ambavyo watu wameandika kwa kujiandaa kwa mwaka mmoja, kuna wengine miaka 3 na wengine hadi miaka 20.

Hii inamaanisha kuwa unapochukua kitabu na kusoma ndani ya muda mfupi, pengine umesoma kwa mwezi mmoja, unakuwa umekusanya maarifa yaliyowachukua wengine kuyapata kwa muda mrefu sana.

Vitabu hukusaidia kufupisha safari yako ya kuelekea juu katika mafanikio.

Kwa mujibu wa ushauri wa mtaalamu wa masuala ya mafanikio, Brian Tracy, huwa anasema na anashauri uwekeze angalau 3% ya kipato chako cha kila mwezi katika kujiendeleza.

Je, wewe huwa unawekeza kiasi gani cha kipato chako cha kila mwezi kwa ajili ya kujiendeleza?

Unatumiaje Muda Wako?

Moja ya kisingizio kikubwa ambacho watu huwa wanakitumia inapofika suala la wao kuweza kujisomea vitabu ni kuwa hawana muda kabisa.

Lakini pengine suala muhimu la kujiuliza ni kuwa, huwa unatumia muda gani kuperuzi mitandao ya kijamii kila siku?

Huwa unatumia muda gani kuangalia mpira? Huwa unatumia muda gani kuangalia tamthilia? Huwa unatumia muda gani kupiga stori?

Ukishaweza kujumlisha muda wote huu utagundua kuwa huwa unatumia muda mwingi sana kufanya mambo yasiyo na umuhimu, hivyo ukiamua kupata muda mzuri wa kujisomea basi itawezekana kabisa kuupata.

Moja ya falsafa katika muda ni ile ambayo inasema unatakiwa kuwekeza katika muda wako.

Sehemu mojawapo ambayo uanweza kuwekeza ni “*Passive Time*” - Huu ni muda ambao unakuwa unapita kwa kutofanya kitu lakini unaweza kuutumia kufanya kitu.

Mfano ni muda unapokuwa safarini unaweza kuutumia kusoma kitabu, aidha kwenye ndege ama kwenye gari, au unapoenda ofisini/ hospitali na inakulazimu kusubiri, unaweza kuutumia muda huo kusoma ama kusikiliza kitu kinachokuongezea maarifa zaidi.

Siku hizi teknolojia imerahisisha vitu vingi sana. Hakikisha katika simu yako unaweka vitabu ama mafunzo kwa njia ya sauti au video ili unapopata mwanya tu uweze kuutumia kupata maarifa zaidi, usipoteze muda wako, wekeza kwenye muda wako.

Kugharamia Mafunzo na Kununua Nguo Mpya Unachagua Nini?

Hebu jaribu kujitathmini matumizi yako ya pesa ambayo umeyafanya kwa miezi sita iliyopita.

Jaribu kuangalia hasa gharama ulizotumia kununua nguo mpya, viatu vipya ama simu yako mpya. Je, umetumia kiasi gani? (Jaribu kupiga mahesabu).

Ukishapata majibu hebu fikiria tena, katika muda huohuo uliwahi kuhudhuria semina ngapi na ulilipa kiasi gani? Je, ipi ni gharama kubwa kuliko ile nyingine?

Unachotakiwa kujua ni kuwa kiwango cha uwekezaji wako katika ufahamu ndio kitajulisha kiwango cha uwezo na mafanikio yako katika kile unachofanya.

Kifupi ni kwamba kama hauko tayari kuwekeza kupata maarifa ya ziada katika kile unachofanya, basi unakuwa unajikwamisha wewe mwenyewe katika kuelekea mafanikio yako.

Jitahidi mara kwa mara uwe ni mtu ambaye unawekeza katika kuhudhuria semina ama mafunzo ambayo yanaendana na taaluma yako ili kuongeza ujuzi wako katika kile ambacho unakifanya kwa sasa.

Kama hautaongeza ujuzi wako kwa kile ambacho unafanya, basi pia hautaweza kuongeza matokeo unayoyatoa kwa sasa.

Asubuhi na Usiku ni Muhimu Sana Kwako

Tabia mojawapo ambayo watu waliofanikiwa sana huwa wanaitumia ni kuhakikisha kuwa wanapoamka asubuhi kila siku huwa wanapata muda wa kujisomea au kusikiliza angalau kitu kidogo kinachowapa hamasa ya siku yao mpya.

Hii ni tofauti sana na watu wa kawaida ambao kila wakati wanapoamka kazi yao ya kwanza inakuwa ni kuangalia habari za matukio ya siku hiyo na huko ndiko wanakutana na habari kama vile,

“Fulani afumaniwa,” “Basi laua watu kumi na wengine 30 wana hali mbaya,” “Utabiri uchumi utazidi kuwa mgumu, watu wengi watapunguzwa kazi zaidi mwezi huu”

Habari hizi huwa zinatengeneza siku unayoanza na huwasababisha watu wengi sana kuanza siku yao wakiwa na hisia mbaya na huwaathiri bila wao wenyewe kujua.

Kila asubuhi chagua kuanza siku yako kwa kusoma au kusikiliza kitu ambacho kinakupa hamasa ili kuelekea katika malengo yao.

Huwa wanasema, kile kitu ambacho huwa unakisikiliza au kusoma kwa muda wa saa moja ya kwanza kina uwezo wa kuathiri siku yako nzima na kinaonyesha siku yako itakuwaje.

Tabia hii ifanye pia pale unapoenda kulala. Ukweli ni kwamba ubongo wako huwa unafanya kazi hata kama wewe umelala kupitia sehemu ya ubongo ambayo hauna mamlaka nao (*subconscious mind*).

Hii ndio maana hata kama umelala, basi mapigo yako ya moyo yataendelea kwa sababu kuna sehemu ya ubongo wako huwa hailali.

Sasa unapokuwa umelala pia kuna taarifa ambazo huwa zinaendelea kuchakatwa na kutafakariwa na ubongo wako.

Kisaikolojia mambo yale ambayo huwa unasoma, kuyaona ama kuyasikiliza katika dakika 30 za mwisho kabla hujalala huwa ndio yanatumiwa zaidi na ubongo wako kutafakari usiku kucha.

Hivyo ili kujihakikishia kuwa unatumia ubongo wako katika kuchakata taarifa na mambo ambayo haswaa ndio unayataka, inabidi ujitahidi kutumia ile saa ya mwisho kabla hujalala kusikiliza,

kusoma ama kuangalia mambo ambayo haswaa ndio unapenda yawe sehemu ya maisha yako.

Ukijizoeza kufanya hivi kila siku basi utajikuta ubongo wako wa “*Subconscious Mind*” unakutengenezea majibu ya changamoto ulizonazo kila wakati.

Mwisho kabisa katika eneo hili unatakiwa kujenga mkakati wa namna ya kupata ujuzi na maarifa yanayotakiwa ili uweze kujihakikishia kufikia malengo uliyonayo.

Kama tulivyoona kuwa, jambo kubwa mojawapo ambalo huwa linatucheleweshea mafanikio yetu ni kukwamishwa na maarifa na ujuzi tunaotakiwa kuwa nao.

Sasa jambo la muhimu unalotakiwa kufanya kwa sasa ni kuhakikisha kuwa unaweka mkakati maalumu wa namna ya kupata kila maarifa au ujuzi ambao kwa sasa unaukosa.

Umeshajua ujuzi gani unaoukosa?

***Weka mkakati kabla haujaendelea namna
ambavyo utaupata huo ujuzi.***

TABIA YA SABA

Wajibika na Maisha Yako kwa 100%



Jambo la muhimu ambalo lazima ulijue mapema sana katika maisha yako ni ule ukweli kuwa MAISHA YAKO ni WAJIBU wako mwenyewe.

Watu ambao wamefika mbali sana katika maisha yao huwa wanajua kwa asilimia 100 wao ndio wanawajibika kwa maisha yao na sio mtu mwingine.

Thom Packet alikuwa mfanyabiashara mkubwa sana nchini Marekani na hadi alipofikisha umri wa miaka hamsini alikuwa tayari ni bilionea.

Siku moja ilitokea kwamba mfanyakazi mmoja alikutwa amekufa katika ofisi yake na uchunguzi ukaonyesha kuwa yeye ndiye ameuua.

Alijaribu kujitetea kwa kila namna lakini alishindwa kesi pamoja na kwamba alitumia pesa zake zote alizokuwa nazo. Wakati kesi inaisha, Thom alijikuta ameshafilisika na akahukumiwa kwenda jela kifungo cha maisha.

Baada ya miaka kadhaa kupita ilikuja kugundulika kuwa Thom hakuwa amefanya kosa lile na hivyo akaachiliwa huru.

Hata hivyo, alitoka gerezani akiwa na afya mbovu, lakini pia akiwa maskini, kwani mali zake zote zilikuwa zimeshapotea.

Maisha yalikuwa magumu sana kiasi kwamba alijikuta hana mahali pa kulala na hivyo akawa analala kwenye gari katika mitaa ya George Avenue, Washington nchini Marekani.

Alichekwa na wale ambao walikuwa wanamchukia na akaona maisha yamekosa mwelekeo kabisa kabisa. Siku moja Thom Packets aliamua kujiua kwa kunywa vidonge 35 vya usingizi ili afe moja kwa moja na asiamke tena.

Hata hivyo, baada ya masaa kadhaa kupita ftom alijikuta yuko mahututi hospitalini baada ya kusaidiwa na wasamaria wema waliomkuta katika hali mbaya.

Alipopata nafuu anasema kwamba alisikia sauti ikimwambia mambo mawili akiwa usingizini. Kwanza ilimwambia kuwa ***“maisha yako ni wajibu wako na unao uwezo wa kuyajenga ama kuyabomoa wewe mwenyewe”***.

Pili ilimwambia kuwa *“vitu na mali ambazo alikuwa nazo hakuzaliwa nazo, kuna mambo alifanya na akazipata na hivyo yaleyale aliyoyafanya na akapata mali zile anaweza kuyafanya tena na akapata”*.

Thom aliamka na akaamua kuachana na tabia ya kutaka KUONEWA HURUMA, akaacha tabia ya KULAUMU na akaanza kufanya kazi kwa bidii isiyokuwa ya kawaida.

Baada ya muda mfupi kupita Thom akafanikiwa kurudi tena katika utajiri, tena akiwa na mali na pesa nyingi kuliko zile alizokuwa nazo awali.

Ingekuwaje kama Thom asingeisikia sauti iliyomwambia maneno yale?

Watu wengi leo wamepoteza hatima zao kubwa katika maisha yao kwa sababu wanaishi kwa kufikiria kuwa kuna mtu mahali fulani anawaza kwa niaba yao kuhusu maisha yao.

Huwa wanaamini kuwa kuna watu ambao wanawajibika kwa ajili ya kuwasomesha, kuwapa mtaji ama kuwasaidia kupata kazi.

Na kwa sababu hiyo watu wengi sana wamejikuta wakiishi maisha ya kulaumu wengine na kunung'unika, kwa sababu hawajui kuwa wajibu wa wao kufanikiwa uko mikononi mwao wenyewe na sio mikononi mwa mtu mwingine yeyote yule.

Maisha yako ya leo yametokana na maamuzi yako uliyoyafanya jana, na namna nzuri ya kubadilisha maisha uliyonayo ili kesho yako iwe nzuri kuliko ilivyokuwa jana yako unatakiwa kufanya maamuzi tofauti na yale uliyowahi kuyafanya hapo kabla.

Dalili za Mtu Asiyewajibika na Maisha Yake

Kumjua mtu ambaye hawajibiki na maisha yake ni rahisi sana kwa kuangalia aina ya maisha anayoishi.

Suala la kuwajibika katika maisha yako huwa halina umri, kwani kuna watu wenye umri mkubwa sana ila bado hawawajibiki na maisha yao.

Nilishawahi kukutana na mtu ana umri wa miaka zaidi ya 40 lakini bado analalamika kuhusu wazazi wake kuwa wao ndio sababu ya yeye kuwa vile alivyo.

Hii inamaanisha unaweza hata ukawa na umri mkubwa sana lakini bado ukawa mtu ambaye huwajibiki na maisha yako mwenyewe. Utajuaje?

Moja utakuwa mtu wa VISINGIZIO: Sifa moja kubwa ya mtu asiyewajibika ni kwamba anakuwa mtu wa visingizio kila wakati.

Utakuta ana mawazo makubwa sana ya biashara ama ya kufanya mambo fulani makubwa katika maisha yake, lakini kila wakati huwa ana kisingizio fulani cha kutokufanya.

Leo atakwambia hana mtaji, kesho atakwambia kuwa ni kwa sababu fulani hampendi, kesho kutwa atakwambia uchumi mbaya ili mradi tu ana visingizio vya kila aina katika maisha yake vinavyomfanya asiweze kufika mbali katika maisha yake.

Mtu wa namna hii utakuta tangu Januari hadi Disemba ni mtu ambaye huwa ni mtu wa visingizio katika maisha yake.

Leo atasema hiki, kesho atasema kile ili mradi ahalalishe kutokuchukua kwake hatua katika kile anachokifanya.

Unachotakiwa kuelewa ni kuwa hata kama visingizio unavyotoa ni vya kweli ama vina uzito kabisa, havitakusaidia kwani mwisho wa siku jambo la msingi katika maisha yako ni kuhakikisha kuwa umepiga hatua na umefika mbali katika kutimiza malengo uliyonayo.

Mwaka wa 2015 nilisoma habari ya dada mmoja anayeitwa Haben Girma, ambaye alikuwa haoni wala hasikii (Deaf and Blind), lakini alikuwa mtu wa kwanza kumaliza shahada yake ya sheria katika chuo kikuu maarufu cha Harvard nchini Marekani.

Mama yake Haben alikuwa ni mkimbizi kutoka Eritrea na alikimbilia Marekani kutokana na vita iliyowahi kutokea miaka mingi huko nyuma. Na jambo lingine la kufahamu ni kuwa Haben alikuwa na ndugu yake ambaye naye alizaliwa akiwa haoni wala hasikii.

Katika mazingira ya kawaida, ilitarajiwa Haben aendelee kuwa mnyonge ajihurumie na pengine asubiri kupewa misaada na wasamaria wema.

Ila kwa namna ya tofauti, Haben aliamua kuwajibika kikamilifu kuhusu maisha yake. Anasema alikuwa na ndoto ya kuwa mwanasheria maarufu na hatazuiwa na jambo lolote, na kweli aliamua kufuatilia ndoto yake tangu wakati huo.

Na leo hii, Haben ni mwanasheria bila kujali udhaifu wake wa kutokuona ama kutokusikia.

Kama angeamua kutumia hali yake kama kisingizio cha kutokufukuzia ndoto yake sina shaka kila mtu angemuelewa, lakini aliamua kuwa tofauti kabisa katika maisha yake aliamua kuwajibika.

Je, wewe una hali mbaya kuliko ya Haben? Kwa nini unatumia visingizio kutofuatilia ndoto na malengo uliyonayo katika maisha yako?

Usikubali kubaki kuwa mtu wa kawaida kwa kisingizio cha udhaifu ulionao, ama kwa sababu wewe haujasoma sana, ama kwa sababu wewe ni mlemavu, ama kwa sababu baba alikukana, ama kwa sababu wewe ni yatima ama mjane.

Unachotakiwa kuelewa ni kuwa unayo nguvu na uwezo mikononi mwako wa kubadilisha maisha yako kuanzia leo kama ukiamua kutotumia visingizio vinavyoonekana ni halali na vina nguvu.

Hebu jikague huwa unatumia visingizio kutotimiza malengo yako? Huwa unatumia visingizio gani kutokuweka akiba?

Huwa unatumia visingizio gani kutokuchukua hatua maishani? Huwa unatumia visingizio gani kutoanza ile biashara?

Kama ukiendelea na visingizio hivi basi utajikuta hupigi hatua kama inavyotakiwa katika maisha yako.

Mbili utakuwa mtu wa Kulaumu: Mtu ambaye hawajibiki na maisha yake huwa ni mtu ambaye kila wakati huwa anawalaumu wengine. Kuna watu hadi wanalaumu Mungu kwa jinsi alivyowaumba ama kufanya wazaliwe katika familia fulani, ama katika mkoa fulani.

Kuna watu wanalaumu wazazi, mabosi wao na kadhalika.

Ukiwa mtu wa kulaumu ni sawa na kusema huna nguvu ya kubadilisha maisha yako na kwamba mwenye nguvu ya kufanya hivyo ni yule ambaye unamlaumu.

Kila wakati jichunguze katika maisha yako, ukigundua kuwa wewe ni mtu ambaye unapenda sana kulaumu watu wengine kwa sababu ya mambo yako kutoenda vizuri, hiyo inamaanisha kuwa unaamini hao wengine wana wajibika kuboresha maisha yako na sio wewe mwenyewe.

Jifunze kujizuia kulaumu. Najua kwamba sio jambo rahisi kwani katika jamii yetu tumezoeshwa kuwa watu ambao tunalaumu kila mtu na tunalaumu kila kitu.

Huwa tunalaumu wanasiasa, huwa tunalaumu mabosi wetu, huwa tunalaumu uchumi na kadhalika.

Kadiri unavyolaumu ni kama vile unauambia ubongo wako kuwa hauna nguvu wala mamlaka ya kutatua tatizo ambalo unakabili wakati huo.

Hii husababisha uchelewe kupata majibu ya matatizo ambayo unakabili katika maisha yako.

Tatu unakuwa mtu wa kutegemea sana wengine:

Mtu ambaye bado hajachukua jukumu la kuwajibika kuhusu maisha yake mwenyewe na kuimiliki ndoto yake huwa ni mtu wa kutegemea wengine na kutarajia wengine wamsaidie kwa kila kitu.

Watu wa namna hii ndio wale ambao huwa wanapanga mipango kwa kutarajia wengine wawasaidie pesa, halafu wakienda kuomba wakakosa wanabaki kulaumu.

Yaani, wanapanga bajeti yao wenyewe kwa kutegemea pesa za wengine. Kuna watu wengi sana wamefeli kwa kutarajia msaada toka kwa ndugu zao; wanatarajia wawape mtaji, wawasomeshe, wawatafutie kazi na kadhalika.

Hata kama una ndugu yako ambaye ni tajiri sana, ama ana cheo kikubwa sana ama ni mwanasiasa mkubwa ama ni kiongozi mkubwa sana serikalini, kumbuka kuwa sio wajibu wake kukusaidia.

Kama ikitokea amekusaidia basi litakuwa ni jambo jema ila kama hatakusaidia basi hiyo isikufanye ushindwe kuendelea na maisha yako.

Jipange katika maisha yako kwa namna ambayo hautegemei msaada wa watu wengine.

Kuna watu wengi sana ambao walienda kusoma kozi fulani kwa sababu waliahidiwa na ndugu zao kupata kazi baada ya kumaliza masomo lakini hadi leo wanasota.

Kuna watu wamekuwa wanasubiria mtaji toka kwa ndugu zao matajiri waliowaahidi ila hadi leo hawajapata na umri unaenda.

Usikubali kucheleweshwa safari yako kwa kusubiria mtu mwingine, chukua hatua leo.

Umeamua Nini Leo?

Hebu naomba ujichunguze na uangalie katika maisha yako kama kuna eneo lolote lile ambalo huwa unategemea mtu mwingine, unalaumu ama unatoa visingizio fulani.

Ukishagundua ninakushauri fanya maamuzi ya kuanza kuishi tofauti kabisa na ulivyozea.

Anza kuona kuwa maisha yako ni wajibu wako, kutimiza malengo uliyonayo katika maisha yako ni wajibu wako na hakuna mtu mwingine ambaye anawajibika zaidi yako.

Je, bado unasubiria mtu fulani aje akusaidie ili uanze kuchukua hatua ama umeamua kuanza kuwajibika katika maisha yako?

Kumbuka kuwa usipowajibika na maisha yako utaendelea kuwa hivyo hivyo miaka yote. Kuwajibika ni moja ya tabia muhimu sana kwa mafanikio yako.

TABIA YA NANE

Jenga Nidhamu



Siku moja niliona maneno ya aliyekuwa mwanabondia maarufu sana Muhammad Ali aliyesema:

“Nilichukia kila dakika ya kufanya mazoezi, ila nikajiambia ni bora uvumilie maumivu ya sasa na usikate tamaa ili uje kuishi kama mfalme siku zote za maisha yako”

Hii ni tafsiri rahisi sana ya nidhamu katika kuelekea kufikia malengo yako. Kila ambaye amefikia kilele cha mafanikio katika eneo lolote la maisha yake, ni lazima alikuwa mtu mwenye nidhamu ya hali ya juu.

Tafsiri rahisi ya nidhamu ni kufanya kitu ambacho ni muhimu kwako kila wakati ambapo unatakiwa kukifanya bila kujali kama unajisikia kufanya ama la.

Kuna watu wamezaliwa na vipaji vikubwa sana ila hadi wanaondoka duniani huwa wanakuwa wa kawaida sana.

Kuna watu wana ndoto na malengo makubwa sana ila wanajikuta hawajitimiza hata nusu ya malengo waliyonayo katika maisha yao.

Kuwa na uwezo wa kipekee hakutoshi, kuwa na maarifa hakutoshi pia, kuwa mtu ambaye unafahamiana na watu wengi hakutoshi pia. Unatakiwa uwe mtu mwenye nidhamu ya hali ya juu sana katika maisha yako.

Watu waliofanikiwa huwa wana nidhamu kubwa sana katika mambo makubwa mawili:

Nidhamu ya Muda

Jinsi ambavyo unatumia muda wako ni ishara inayojitosheleza kabisa kuonyesha kuwa kama wewe utafika mbali ama la.

Watu wote ambao huwa wanatumia muda wao vibaya huwa hawafiki mbali kabisa katika maisha yao.

Muda ndio rasilimali ambayo watu wote tumepewa bila upendeleo na unatakiwa uitumie kwa faida yako mwenyewe.

Watu wengi sana kitu ambacho hawakijui ni kuwa kila dakika ambayo unaipoteza katika maisha yako ni kwamba unapoteza sehemu ya maisha yako mwenyewe na hautaipata tena.

Sehemu ya kwanza ya matumizi bora ya muda wako ni kuhakikisha kuwa unaipanga siku yako kwa vipaumbele.

Watu waliofanikiwa huwa wanaitengeneza siku yao kwa vipaumbele, na mara nyingi huwa wanaandaa siku moja kabla.

Huwa wanaorodhesha kwa ufasaha mambo yote ambayo wanataka kuyafanya kwa siku inayofuata. Baada ya hapo wanachukua hatua ya kuyaweka mambo hayo kwa vipaumbele, yaani, kitu muhimu zaidi na kile ambacho kina umuhimu mdogo.

Hatua hii ikishakamilika, basi kila siku asubuhi wanapoamka huwa jambo la kwanza la kufanya ni kuhakikisha kuwa wanaanza na mambo muhimu waliyoyaandika kwanza na kujiepusha na mambo yasiyo muhimu kabisa katika maisha yao.

Kwa upande mwingine watu ambao huwa hawafanikiwi, wao hupenda kuanza kufanya mambo ambayo si ya muhimu kwanza na kisha, huelekea kufanya mambo ambayo ndiyo ya muhimu wakati tayari wamekwisha choka na muda umewatupa mkono kabisa.

Nidhamu ya muda inakutaka kwamba uache kutumia muda wako kwa mambo yasiyokuwa ya msingi na ujikite katika kufanya mambo ya msingi kila wakati.

Swali bora zaidi unaloweza kujiuliza katika matumizi ya muda wako ni: Je, hili ninalofanya ni matumizi bora ya muda wangu?

Linapofika suala la muda ni muhimu pia kujua kuwa sio tu unatakiwa KUTUMIA muda wako bali pia unatakiwa KUWEKEZA katika muda wako.

Kwa mfano kama unasafiri kwa basi au ndege, badala ya kutumia muda wote ukiwa umelala tu unaweza kuwekeza katika muda huo kwa kujisomea kitabu chako.

Ama unapoenda kwenye ofisi ambayo unajua kabisa kutakuwa na foleni, unaweza kuchukua kitabu chako na ukaanza kujisomea ukiwa unasubiria wakati wako wa kupata huduma badala ya kusubiri ukiwa huna kitu chochote cha maana unachofanya.

Kama unaendesha gari yako na unajua kutakuwa na foleni basi weka CD ya mafunzo fulani uwe unasikiliza na kujifunza, tumia simu yako kama maktaba yako, weka vitabu ama mafunzo mbalimbali ya sauti ambayo unaweza kusoma ama kusikiliza ukiwa mahali popote pale.

Kila wakati jilazimishe kufanya kitu ambacho kitakuwa kinaongeza thamani katika maisha yako na ujiepushe na kufanya vitu ambavyo haviongezi chochote kile katika maisha yako.

Siku zote kumbuka kuwa matumizi mabaya ya muda wako ya leo yanamaanisha matumizi mabaya ya maisha yako yote.

Hebu jaribu kufikiria mambo yafuatayo kama Mungu akikujalia ukaishi miaka 50 zaidi kuanzia leo:

Kama utakuwa unapoteza weekend zako kwa kufanya mambo yasiyo na maana, inamaanisha kwa mwaka mmoja utapoteza siku 104 ambazo ni sawa na miezi mitatu na nusu, na ukiendelea kuishi vivyo hivyo kwa miaka 50 itakuwa ni sawa na miezi 175 ambayo ni sawa na miaka 14.

Kiufupi, utakuwa umepoteza miaka 14 ya maisha yako.

Lakini kama utakuwa unatumia masaa 3 tu kila siku kwa ajili ya mitandao ya kijamii; unaangalia Facebook, Snapchat, Twitter, Instagram na mingine itakayogundulika hapo baadaye, hiyo itakuwa sawa na miaka 7 baada ya kuishi kwa miaka 50 kuanzia sasa.

Tuseme wewe huwa unatumia masaa 2 tu kwa ajili ya kuangalia tamthilia, mpira na stori za umbea, ukijumlisha masaa hayo baada ya miaka 50 itakuwa sawa na miaka 4.

Sasa wataalamu wanasema huwa tunalala theluthi ya muda wetu wote wa maisha (1/3) ambayo kwa miaka 50 ni sawa kwamba utakuwa umelala kwa miaka 17.

Hivyo ukifanya hesabu rahisi yaani,

$$14 + 7 + 4 + 17 = \text{Miaka } 42$$

Hivyo kama wewe utaishi miaka 50 kuanzia leo na staili yako ya matumizi ya muda ni kama hiyo hapo juu, ni sawa na kusema kuwa utakuwa umefanya mambo ya maana kwa miaka 8 tu (50-42).

Ndio maana watu wengi wanaonekana kuwa wameishi miaka mingi ila wamefanya mambo machache kwa sababu huwa wanatumia muda wao mwingi kufanya mambo ambayo sio ya muhimu sana kwao.

Kuanzia Leo, jenga tabia ya matumizi bora ya muda wako kila siku na kila wakati. Usipoteze muda bila sababu za msingi.

Nidhamu ya Fedha

Huu ni ugonjwa wa watu wengi sana, na ukweli ni kwamba hapa ndipo panapoharibu mafanikio ya watu wengi sana.

Watu wengi zaidi hawana kabisa nidhamu ya matumizi ya pesa zao, huwa ni watu ambao wanaishi bila kujua wanaingiza nini na wanapata nini.

Sehemu ya kwanza ya nidhamu ya fedha ni kuwa na bajeti yako mwenyewe.

Bajeti ni mwongozo wa namna utakavyopata pesa na namna ambavyo utatumia. Kila wakati kumbuka kuwa bila kuwa na mwongozo wa namna hiyo utajikuta unaingiza pesa ila haujui zinakokwenda.

Watu wengi sana huwa wanatumia pesa zaidi ya wanavyoingiza, hivyo hujikuta katika madeni mabaya kwa sababu hawana njia ya kujua kama wana matumizi makubwa kuliko kile wanachoingiza.

Bajeti itakusaidia kujua ni matumizi gani unatakiwa uyapunguze ama uyaache kabisa katika maisha yako.

Huwezi kujua kama una matumizi ambayo sio ya lazima hadi pale ambapo utakaa chini upange bajeti yako ya kila mwezi ama kila siku.

Hivi umeshawahi kuona nchi haina bajeti? Umeshawahi kuona taasisi haina bajeti, umeshawahi kuona kampuni haina bajeti? Bajeti sio pambo bali ni hitaji la msingi la mafanikio yako.

Kabla hujaendelea na kipengele kinachofuata, naomba utumie dakika chache kujiuliza kuhusu bajeti yako. Hebu jiulize kuhusu kipato chako na matumizi yako. Swali la msingi hapo ni hili: **Je, pesa zako huwa zinaenda wapi?**

Kuna watu wengi sana wanafanya kazi ila pesa zote za mshahara huwa zinaenda kulipa kodi ya nyumba, nauli, na chakula chao.

Je, wewe umeshawahi kujiuliza mshahara wako unaenda wapi?

Usipopiga mahesabu haya utajikuta uko bize sana kufanya kazi kila siku lakini hupigi hatua yoyote ile kwani mshahara wako unaishia kununua chakula, nauli, kuvaa na kulipa kodi.

Sehemu ya pili ya nidhamu ya fedha ni kuwa na akiba.

Kila pesa ambayo huwa unaipata katika maisha yako ni lazima kuwe na sehemu ya akiba ya pesa hiyo. Usikubali kuwa aina ya watu ambao huwa wanakula kila pesa wanayopata.

Siku zote jiwekee sera yako binafsi ya kuweka asilimia fulani ya pesa unayopata kwa ajili ya akiba katika maisha yako.

Kwa ushauri wangu angalau weka asilimia 10 ya kipato chako kama akiba ambayo unaweza kuitumia kwa matumizi fulani ya hapo baadaye.

Kwa mfano, kama wewe umepanga nyumba na unatakiwa kulipa 300,000 kila mwezi, jifunze kuanza kuweka sehemu ya kodi mapema sana kabla wakati wa kulipa kodi haujafika.

Umeshawahi kufikiria kama ungetakiwa uwe unalipa kila mwezi kodi ya nyumba ungefanyaje?

Basi kwa nidhamu ileile ambayo ungeitumia kulipa kila mwezi hakikisha unatenga fulani kiasi cha kulipa kodi pembeni kila mwezi.

Kama wewe unajua kufanya biashara unaweza kukitumia kiasi hiki kufanyia biashara fulani ili kiendeleo kukuzalishia.

Lakini kama bado haujapata ujuzi huo unaweza kukihifadhi na itakusaidia kuwa na amani na kutosumbuka wakati wa malipo unapofika.

Sehemu ya tatu ni manunuzi yasiyo na mpangilio.

Tabia ya kufanya “*Prompt buying*,” manunuzi yasiyo na mpangilio imewasabisha watu wengi sana wapoteze pesa zao bila wao wenyewe kujua.

Kuna watu ambao wikipita njiani wakikuta kitu fulani hata kama hawajawahi kufikiria kununua inakuwa kama kuna kitu “*kinawawasha*” wanajikuta tayari wameshanunua.

Hii imewasababishia kujikuta wananunua vitu wasivyovihitaji kila wakati kwa kufuata mkumbo.

Njia mojawapo bora ya kuhakikisha kuwa hauwi mtu wa matumizi yasiyo ya lazima ni kutembea na kiasi kile ambacho unakihitaji tu kwa wakati fulani.

Kila wakati unapojaribiwa kununua kitu fulani hebu jiulize: ***Hivi kitu hiki ni cha muhimu sana kwangu?***

Sehemu ya nne ni mikopo isiyojenga.

Mikopo ina faida pale tu inapofanya jambo lenye manufaa katika maisha yako. Ama liwe jambo ambalo linazalisha zaidi au iwe ni dharura ya kuokoa maisha yako. La sivyo itakuwa inakuingiza katika matatizo.

Unakopa kununua viatu, simu, wigi, nguo ya fasheni na kadhalika, hii yote ni kujitafutia matatizo yasiyo ya lazima.

Kuna watu ukichunguza madeni yote waliyonayo leo ni madeni yanayotokana na kutaka kupata vitu ambavyo havina manufaa ya muda mrefu katika maisha yao.

Kwa ufupi jiulize: ***Mkopo ninaochukua naenda kununua kitu ambacho baada ya muda kitaongezeka thamani ama kitapungua thamani yake?***

Kwa sasa naomba ujaribu kuangalia madeni yote uliyonayo: *Je, pesa zake ulitumia kununua nini?*

Kama ukigundua kuwa ulikuwa unajutia kununua vitu ambavyo vinapungua thamani, basi ujue kabisa kuwa hauna nidhamu ya pesa, na uache kabisa tabia ya namna hiyo.

Sehemu ya tano ni kukosa uwekezaji wa muda mrefu:

Tabia mojawapo ya watu ambao wanafika mbali katika maisha yao ni uwekezaji wao wa muda mrefu katika maisha yao.

Hii inamaanisha huwa wanajua kuwa kwa kila pesa wanayopata wanajua kuna sehemu fulani inayotakiwa kuwekezwa kwa ajili ya faida ya muda mrefu katika maisha yao.

Unachotakiwa kuelewa ni kwamba hatima yako ya baadaye inatakiwa kuandaliwa. Umeshawahi kujiuliza siku ikifika na utakapokuwa hauna uwezo wa kufanya kazi kwa kuwa nguvu zimekuishia utakuwa unapata pesa kwa njia gani?

Kama bado huna jibu hili ni kusema kuwa bado hujawaza kesho yako itakuwaje. Tabia moja muhimu ya watu wanaofanikiwa ni kuwa wana mtazamo wa muda mrefu (*Long-Term Perspective*).

Hilo linamaanisha kuwa kwa kila wanachokifanya huwa wanajiuliza madhara ama matokeo yake ya muda mrefu yatakuwa ni yapi. Kuanzia leo tafuta aina za uwekezaji za muda mrefu na anza kuwekeza taratibu.

Ukiweza kuwekeza kwa miaka 20 mfululizo kuanzia leo basi utapata matokeo unayotafuta, utafika wakati utakuwa huhitaji kutumia nguvu zako ili uingize pesa kwani uwekezaji wako utakuwa unakulipa.

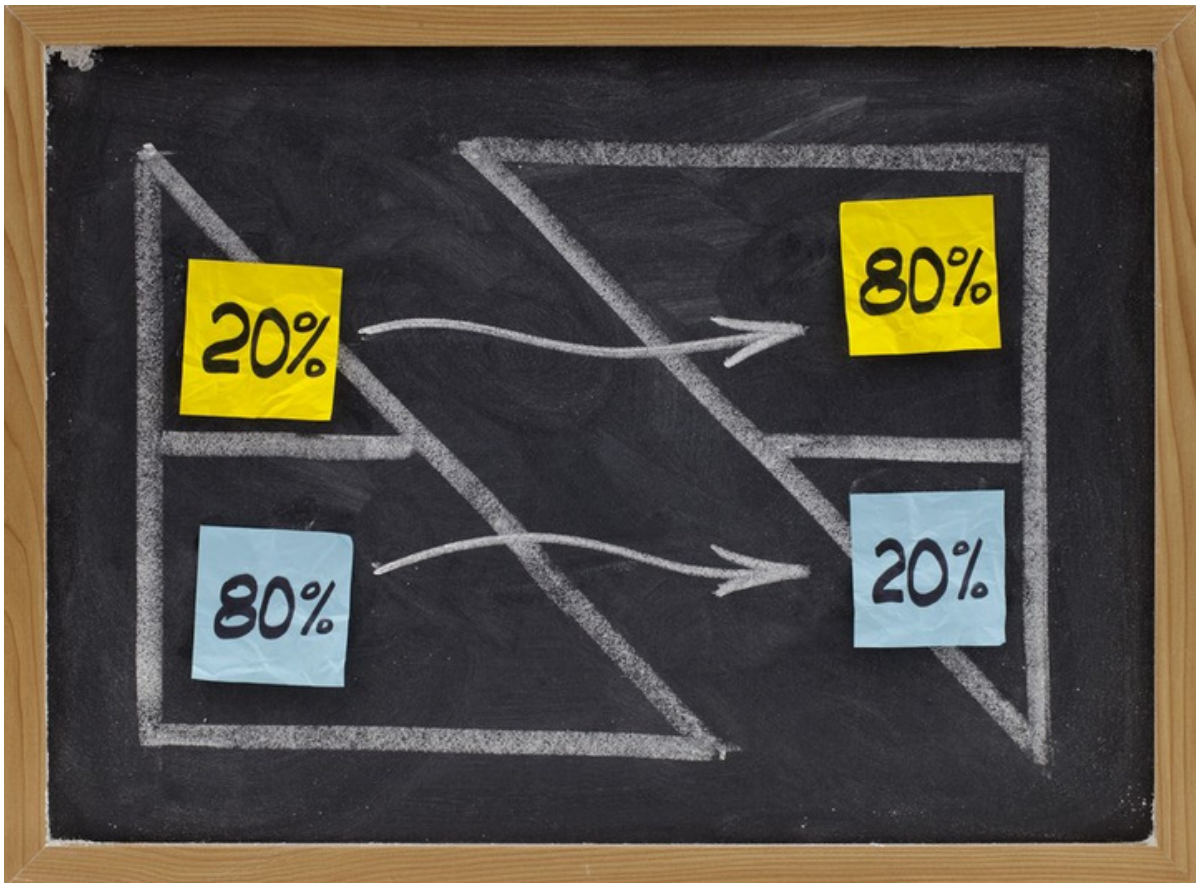
Kumbuka kuwa katika hili unatakiwa uwe na nidhamu ya kuweka akiba kwa muda mrefu bila kuchoka kusubiria matokeo.

Nidhamu hizi mbili ni tabia muhimu ambazo unatakiwa uzijenga kwa makusudi na tena kwa haraka sana.

Watu ambao wamefikia kilele cha mafanikio, huwa ni lazima wamefanikiwa kujenga nidhamu ya hali ya juu katika maeneo haya mawili ya maisha yao.

TABIA YA TISA

Tumia Kanuni ya 80/20 Kila Siku



Vilfredo Federico Damaso Pareto ni mwanauchumi ambaye alitunga kanuni ambayo imekuwa ikitumika sana duniani kuelezea masuala mbalimbali katika umuhimu.

Ingawa kanuni hiyo ilitumika sana katika masuala ya kiuchumi, wataalamu wa masuala ya mafanikio na maendeleo ya watu binafsi wamekuwa wanaitumia sana kuelezea jinsi unavyotakiwa kuyapanga maisha yako.

Kanuni hii inasema kuwa asilimia 80 ya matokeo yoyote katika maisha yako huwa yanategemea asilimia 20 ya mambo unayofanya kila siku.

Hii inamaanisha kama una mambo 10 ya kufanya katika siku moja basi kuna mambo mawili ambayo ni muhimu zaidi kuyazingatia, ambayo ukiwekeza kuyafanya yatachangia 80% ya matokeo ambayo utayapata siku hiyo, kazi yako kubwa ni kuweza kuijua hii asilimia 20 kila wakati na kuwekeza muda wako katika kuyafanya hayo.

Watu wanaofanikiwa ni wale ambao wamejua 20% ya mambo ambayo yanawapatia matokeo ya 80% na hutumia muda wao mwingi katika mambo hayo.

Kwa upande mwingine watu wasiofanikiwa ni wale ambao hutumia muda wao mwingi kufanya mambo ambayo hayana matokeo makubwa, hivyo kujikuta wanakuwa bize na hakuna matokeo makubwa waliyoyapata.

Unafahamu Nini Kuhusu “*Focal Point*”?

Siku moja kwenye kiwanda kimoja cha nyuklia ambacho kilikuwa kimejengwa na kimegharimu mabilioni ya pesa, kulitokea tatizo na kilishindwa kuendelea kufanya kazi.

Hivyo waliamua wamtafute mtaalamu ambaye angeweza kuja kutatua tatizo hilo. Walijaribu kuwaita mafundi wengi sana ambao walishindwa kabisa kutatua tatizo.

Ndipo mtu mmoja alipokumbuka kuwa kulikuwa na mzee mmoja ambaye umri ulikuwa umekwenda sana lakini alikuwa ni maarufu kwa ufundi.

Wakaamua kumkodishia ndege na kumleta ili wasiendelee kupata hasara ya mabilioni ya pesa.

Baada ya mzee yule kuja, alitumia siku ya kwanza kuzunguka kwenye kiwanda kizima akiangalia mitambo mbalimbali iliyokuwa inaendesha kile kiwanda. Kwa siku hiyo hakufanya kitu chochote isipokuwa kuangalia tu na kisha akaenda kulala.

Ilipofika siku ya pili asubuhi aliendelea kuangalia na baada ya muda akaomba ngazi akapanda juu na akachukua peni na kuweka alama kwenye chuma kimoja na akawaambia: *“Badilisheni hiki na mtambo utaanza kufanya kazi.”*

Waliponunua kifaa kipya na kisha kukifunga basi mara moja mtambo ukaanza kufanya kazi. Baada ya muda yule fundi alituma madai ya malipo yake kwenye kiwanda akitaka alipwe dola 10,000,000/.

Mkurugenzi wa kiwanda akasema ile pesa ilikuwa kubwa sana na asingeweza kuilipa kabisa.

Alisema kuwa haiwezekani kazi ndogo ya kuja kuzunguka na kuangalia tu mtambo kisha kuweka alama igharimu pesa yote hiyo, akamtaka yule mzee aonyeshe mchanganuo wa gharama zake.

Baada ya muda fundi aliwarudishia mchanganuo uliosema *“gharama ya kuweka alama mahali palipoharibika ni dola 1”, “ila gharama ya kujua ni mahali gani unatakiwa uweke alama ni dola 9,999,999/”*.

Hii inamaanisha kitu muhimu katika maisha ni kujua haswa wapi unatakiwa kuwekeza nguvu na muda wako mwingi kuliko mahali pengine popote.

Na kanuni hii ndio huitwa **“Focal Point”** kama ilivyowahi kufundishwa na mkufunzi wa masomo ya mafanikio kutoka nchini Canada, Brian Tracy.

Kwa kawaida katika kila nafasi ya kazi aliyonayo mtu, kuna mambo 5 hadi 7 ambayo ndio hasa muhimu katika kuhakikisha ile kazi inafanyika kwa ufanisi na malengo yanatimia.

Moja ya tabia muhimu ambayo watu waliofanikiwa huwa wanaitumia kila wakati ni kujua wawekeze nguvu na muda wao katika maeneo gani ya maisha yao ili waweze kupata matokeo makubwa sana ambayo walikuwa wanayatafuta.

Hii inamaanisha kuwa katika kila kazi unayofanya ni lazima ujiulize 20% ya mambo ninayotakiwa kuyafanya ni yapi? Kama umeajiriwa, kwa kujua hili tu kutakusaidia kuongeza ufanisi wako mara dufu na utaongeza matokeo yako kwa kiwango cha juu sana.

Moja ya sababu kubwa ya wafanyakazi kupata msongo wa mawazo (*stress*) pamoja na mahangaiko yasiyoisha (*frustration*) ni kukosa kujua haswa wanatakiwa kufanya nini chenye umuhimu.

Umeshawahi kuwa na bosi ambaye kila wakati unapofikiria kuwa utamridhisha kwa kufanya jambo fulani unagundua kuwa ndio kwanza anakasirika zaidi?

Tatizo huwa linakuwa wapi? Ama unafanya kitu unakuja kugundua kuwa ulikuwa unatarajiwa ufanye kitu kingine kabisa.

Kumbuka kuwa kwenye kila kazi unayofanya kuna mambo muhimu sana unayotarajiwa kuyafanikisha (*Key Result Areas*), kama hauna uhakika na maeneo hayo ni muhimu sana kufanya majadiliano na bosi wako.

Unachotakiwa kufanya ni kupata muda na kuandika matokeo yote muhimu ambayo unadhani kuwa bosi wako anayatarajia, kisha unaenda kumuonesha na unamwomba ayape namba za kipaumbele lipi ndio muhimu zaidi ya lingine.

Hii itakutengenezea uhakika kuwa unatumia muda wako katika mambo ambayo ni muhimu pia kwa

bosi wako naye anayatarajia pia.

Hii itakuondolea hali ya kujikuta umefanya vitu visivyotakiwa ama ambavyo sio kipaumbele kwa bosi wako pia.

Muhimu Vs Haraka

Kila siku utakuwa unakabiliwa na mambo mengine ya muhimu na mengine ya haraka.

Mambo ya muhimu ni yale ambayo kwa kutokuyafanya kwake unaweza ukajikuta umepata madhara makubwa ama umepoteza fursa kubwa sana kwa siku hiyo.

Hivyo basi, yanaweza kuwa mambo ya muhimu na haraka ama yakawa muhimu na yasiwe ya haraka. Kila siku kuna aina nne za majukumu ambayo utakabiliana nayo:

Mambo ya muhimu na ya haraka ni kama vile ripoti ambayo muda wake wa kuwasilisha imeshafika,

unatakiwa kulipia kodi yako ya nyumba na kadhalika.

Mambo ya muhimu ila yasiyo na haraka ni kama vile kujisomea vitabu ili uweze kuongeza ujuzi wako, kuwekeza akiba ya pesa yako kwa ajili ya wakati ujao, kuendelea kuandika ripoti yako ya mwaka ambayo muda wake bado haujafika na kadhalika.

Kwa upande mwingine utakutana na ***mambo ambayo sio muhimu ila ni ya haraka***. Kwa mfano kuna kipindi cha umbea kwenye redio unataka kukiwahi, au kuna simu inaita sana kutoka kwa rafiki yako aliyekuahidi kukusimulia stori ya jana alivyoenda kwenye sinema.

Na aina ya mwisho ni mambo ***yasiyo muhimu na yasiyo na haraka kabisa***. Hii ni kama vile kusoma meseji walizotuma watu kwenye grupu la WhatsApp tangu asubuhi ili kujua kilichokuwa kinaendelea.

Tabia ya watu ambao huwa wanafanikiwa ni kwamba hutumia muda wao mwingi kufanya mambo ambayo ni muhimu na haraka, kisha yale ambayo ni muhimu ila hayana haraka.

Kwa upande wa tabia za watu ambao huwa wanafeli katika maisha ni wale ambao huwa wanatumia muda mwingi kufanya mambo ambayo ni ya haraka ila sio ya muhimu na yale ambayo sio ya haraka na sio ya muhimu kabisa.

Kuanzia leo naomba uwe unajichunguza kila wakati kuwa muda wako mwingi huwa unatumia katika kufanya mambo gani kwenye maisha yako.

Kadiri unavyojenga tabia kama zile za watu waliofanikiwa ndivyo ambavyo utajikuta unapata matokeo kama ya watu waliofanikiwa pia.

Kila siku inapoanza, kabla hujaanza kufanya majukumu yako hebu yafikirie katika makundi hayo manne na kisha ndipo uanze kuyatekeleza.

Gawa Majukumu Yako

Kanuni ya “*Focal Point*” inakutaka kugawa kwa wengine kila jukumu ambalo halichangii katika matokeo yako makubwa.

Hii inamaanisha kuwa kutumia muda wako kutekeleza jukumu ambalo halichangii matokeo makubwa katika kile unachokifanya ni kupoteza rasilimali ulizonazo.

Jaribu kukagua majukumu yako ya kila siku na jibakizie yale tu ambayo wewe peke yako ndio unaweza kuyafanya kwa kiwango cha ubora wa hali ya juu kuliko mtu mwingine, na kila jukumu ambalo linaweza kufanywa na mtu mwingine na ambalo matokeo yake hayatakuwa na athari kubwa, jitahidi uligawe kwa watu wengine.

Ukianza kujifanyia tathmini utagundua kwamba kuna mambo ambayo kwa hakika hayachangii kabisa katika mafanikio yako, na unatakiwa kuyaondoa kabisa.

Utagundua pia kuna mengine ambayo si lazima uyaondoe ila unatakiwa kuyapunguzia muda wa kuyafanya.

Zoezi hili la 80 / 20 linatakiwa lifanyike katika kila sehemu ya maisha yako ili liweze kukuongezea thamani ya kile ambacho unakifanya.

Kuanzia leo, ungana na watu wanaofanikiwa kwa kuwekeza muda na nguvu zako katika mambo ambayo yanachangia asilimia 80 ya matokeo yako, na kila wakati epuka kutumia muda wako katika mambo ambayo hayana manufaa.

Ukifanya hivyo utajiondoa kutoka katika kundi la watu ambao huwa wanaonekana wako *bize* kila siku ila wana matokeo madogo katika maisha yao.

TABIA YA KUMI

Usikubali Kukata Tamaa



Victoria Kisyombe ni mzaliwa wa Mbeya ambaye alibahatika kupata elimu yake nchini Tanzania na baadae Kenya.

Mwaka 1983 alipata fursa ya kusoma udaktari wa wanyama na alipomaliza alianza kufanyia kazi taaluma yake kabla ya kupata fursa ya kupata “*scholarship*” ya kwenda kusoma ngazi ya uzamili katika chuo cha Edinburg Uingereza mwaka 1986.

Mwaka 1991 Victoria Kisyombe mwenyeji wa Mbeya alifiwa na mume wake na akabaki na watoto 3 wa kuwatunza.

Hata hivyo kutokana na sheria za kitamaduni hakuwa anaruhusiwa kumiliki kitu chochote kile kwa jina lake na hivyo baada ya mume wake kufariki alinyan’ganywa kila kitu ambacho walichuma na mume wake pamoja na akajikuta akiwa mjane lakini pia akiwa hana mali yoyote.

Katika hali ya kawaida ilikuwa kama vile mwisho wake umeshafika na hakuwa na kitu kingine anaweza kukifanya.

Kitu pekee alichokuwa nacho ni ng'ombe mmoja aliyekuwa amebaki ambaye alikuwa anaitwa jina la "SERO".

Aliamua kuwa badala ya kukata tamaa, kulia na kubaki akiendelea kulaumu watu isingemsaidia kabisa. Ingawa kila mtu alikuwa anamuone huruma na alikuwa na kila sababu ya kukata tama, yeye binafsi aliamua kutokata tama.

Alianza kumtumia n'gombe kama mtaji wake wa kwanza kwa kukamua maziwa na kuyauza, baadaye aliendelea kupata wateja wengi zaidi na akaongeza wengine hadi akawa na mtaji mkubwa.

Hata hivyo alipokuwa anaanza alijaribu sana kupata fursa ya kupata mkopo lakini ilishindikana, na hii aliichukua kama changamoto ya kumsaidia kuanzisha biashara yake.

Mwaka 2002 aliamua kuanzisha kampuni yake kwa jina la **SELFINA** (*Sero Lease and Finance Limited*) ambayo inalenga kuwapatia mikopo wanawake kwa njia rahisi bila kuhitaji kuwa na mali nyingi.

Kwa juhudi zake imeweza kuzalisha ajira zaidi ya 150,000 na kutoa zaidi ya mikopo ya dola milioni 17 tangu ianzishwe.

Mwaka 2010 alitambuliwa pia kama “*Regional Entrepreneur of the year*” (**Mjasiriamali wa mwaka wa kanda**).

Katika kuelekea mafanikio utakutana na hali kama hizi, wakati ambao utakuwa unaona giza tu na hauoni mbele na itakuwa kama vile huwezi kuinuka tena, unachotakiwa kufanya ni kutokukubali kukata tamaa.

Ni lazima uwe na moyo kama wa Victoria wa kuendelea kutafuta njia za kutoka. Hata kama leo unapitia hali hiyo, usikubali kukata tamaa kwa njia yoyote ile; lko njia ya kukusaidia kutoka hapo ulipo.

Bila kujali umri wako ni miaka mingapi, bado una nafasi haujachelewa kabisa. Akiwa na umri wa miaka 65 Colonel Harland Sanders alijiona kama mtu ambaye amefeli kabisa katika maisha yake na hakuna namna anaweza kufanikiwa tena.

Baada ya kuona kuna giza katika kila kona ya maisha yake aliamua kufanya maamuzi ya kujiua. Kabla hajajiua aliamua kuandika wosia wake atakaouacha duniani.

Lakini kilichoshangaza ni kwamba badala ya kuandika wosia kama mtu anayekufa, akajikuta anaandika mambo ambayo angeweza kuwa ameshayafanikisha katika maisha yake kama angejipa fursa nyingine ya kujaribu tena.

Baada ya hapo alighairi kujiua na kisha akaamua kuanza kusaka mafanikio katika maisha yake. Alikopa dola 87(takribani shilingi 187,000) na akaanza kuuza kuku aliowakaanga kwa kutembea nyumba kwa nyumba.

Kadiri watu walivyokuwa wanapenda kuku wake ndivyo alivyokuwa anazidi kupanua mtaji wake na anasema ilimchukua zaidi ya majaribio 1000 kuweza kuwashawishi watu kununua mbinu yake ya upishi (namna anavyochanganya viungo vyake) na kuanza kuitumia katika nchi mbalimbali.

Kwa leo kampuni yake ya KFC yeye akiwa ameshafariki imepanuka katika nchi takribani 118 ikiwa na matawi karibia 20,000.

Kutoka katika hatua moja na wazo moja la mtu ambaye alikuwa amefikia kiasi cha kukata tamaa, lakini leo wazo lake limeendelea kuajiri maelfu ya watu duniani kote na biashara yake inazidi kukua.

Kila aliyefika juu huwa ana stori ya kukuambia kuhusu jinsi ambavyo alifeli mara nyingi ila akakomaa na hakukata tamaa kabisa katika maisha yake. Mafanikio yoyote yale yanahitaji uvumilivu wa hali ya juu sana ili uweze kufikia kilele cha mafanikio yako.

Katika kitabu changu cha TIMIZA MALENGO YAKO nilieleza kwa kirefu mfano wa kupanda mwanzi wa kichina, ambao kwa kawaida huwa hauoti kuanzia mwaka wa kwanza na unakuja kuanza kuota mwaka wa tano

(Unaweza kukitafuta kitabu hiki na kitakusaidia sana kujenga uwezo wa kutimiza malengo yako kwa muda mfupi zaidi).

Hii ni jambo la kawaida sana pale unapokuwa unatafuta mafanikio katika maisha.

Watu ambao huwa wanafika mbali wanatambua kuwa uwezo wao wa kuvumilia hadi kupata matokeo wanayoyataka ni muhimu sana katika kuwafanya kuwa wakuu katika kile wanachokifanya.

Ijue Kanuni ya Mlimbikizano (Compound Effect)

Moja ya falsafa muhimu sana ambayo unaihitaji katika kujihakikishia mafanikio ya kudumu, ni kujua faida ya nguvu ya mlimbikizano katika kile kitu ambacho unakifanya kwa sasa.

Kuna mambo ambayo ukifanya leo, basi matokeo yake utayaona haraka ila kuna vitu ambavyo ukifanya leo matokeo yake utayaona baada ya miaka mingi kupita.

Mafanikio makubwa sana katika maisha yako ni matokeo ya mlimbikizano wa kila kitu unachofanya kila siku katika kuelekea malengo makubwa uliyonayo katika maisha yako.

Tabia mojawapo muhimu ya watu ambao wanafanikiwa kufanya mambo makubwa kwenye maisha ni kwamba huwa wanahakikisha kila siku wanajenga katika kile walichofanya jana yake.

Kanuni ya mlimbikizano inasema kuwa:
“Kinacholeta mafanikio sio kitu kimoja unachofanya leo ila ni mkusanyiko wa kila unachofanya kila siku”.

Hii inamaanisha kuwa hakuna kitu kimoja tu kitacholeta mafanikio katika maisha yako, bali unahitaji kurundika vitu vingi sana kwa muda mrefu ili siku moja upate matokeo ambayo haswa ndio ulikuwa unayataka.

Unahitaji Mwendelezo (Consistency)

Moja ya kitu ambacho kimewafelisha watu wengi sana katika maisha ni kufanya mambo bila mwendelezo.

Hii ndio maana kuna vitu vingi sana ambavyo vimeishia njiani na haviendelei, kwa sababu watu hawana mwendelezo na matokeo yake wamekuwa wakianza na kuishia njiani kila wakati.

Kila ambaye amefanikiwa atakwambia kuwa amefanya kitu kwa mwendelezo wa muda mrefu sana kabla ya kupata matokeo ambayo alikuwa anayatafuta na yale ambayo tunayaona leo.

Mara nyingi sana huwa tunadanganyika kuwa mtu fulani alifanikiwa kwa ghafla sana bila kujua ni miaka mingapi amekuwa anafanya kile ambacho leo tunamuona anakifanya.

Kanuni ya mwendelezo inakutaka kuwa mtu ambaye uko tayari kufanya kitu bila kuonekana kwa muda mrefu kabla haujaanza kuonekana.

Kwa maneno mengine ni kwamba yale ambayo unayafanya wakati ukiwa hauonekani ndio yanayokufanya uwe mtu muhimu nje ambako kila mtu huwa anakuona.

Ila kuna swali la muhimu sana: ***Kwa nini watu huwa wanakosa mwendelezo?***

Sababu ya kwanza ni kwamba watu wengi wanapenda “*attention*” kwenye maisha.

Watu wengi wanapenda kusifiwa kwa kile wanachofanya, wanapenda kuonekana kuwa wanafanya na ikitokea mazingira kuwa watu wanaowazunguka wanaonekana kama vile hawaoni wanachokifanya basi huwa wanakiachia njiani.

Hiyo ni dalilli kubwa pia kwamba wanachofanya hakijatoka moyoni mwao, yani, ni kama vile hawajajitambua. Kama wewe ni mmoja wao inabidi urudie kusoma vizuri ile sura ya kwanza ili ikusaidie.

Sababu ya pili ni kuwa watu wengi sana wameaminishwa kila kitu kinatakiwa kitokee haraka sana kwenye maisha yao.

Siku hizi kuna mabasi ya mwendokasi, intaneti za kasi, ndege za kasi, fast food n.k. Hivyo watu wengi sana wameaminishwa kuwa kila kitu kinatakiwa kitokee kwa haraka sana katika maisha yao.

Kwa sababu ya mtazamo huu wa maisha, watu wengi sana wakifanya kitu kidogo na wakiona hakuna matokeo basi wanaanza kulalamika kuwa wanapoteza muda wao.

Wewe mwenyewe ni shahidi, ni mambo mangapi ambayo uliwahi kuyafanya na ukaishia njiani bila kuendelea kwa sababu uliona matokeo yanachelewa kama ulivyotarajia?

Kuna mambo ambayo unaweza ukayaharakisha katika maisha yako na ukapata matokeo ambayo unayataka kwa haraka, lakini kuna mambo ambayo lazima uheshimu mchakato.

Kwa mfano, kama wewe unataka kupata mtoto ni lazima uwe tayari kusubiria mtoto awe tumboni kwa miezi tisa ili umpate.

Mtu mmoja aliwahi kusema: *“Huwezi kupata mtoto ndani ya mwezi mmoja kwa kuwapa ujauzito wanawake tisa”*.

Kitakachotokea ni kuwa kila mtoto itabidi asubirie miezi tisa tumboni hadi atakapozaliwa.

Hii inamaanisha huwezi ukaharakisha matokeo unayoyataka kwa kufanya mambo mengi sana kwa wakati mmoja, kuna mambo yanahitaji uwe mvumilivu na uwe na subira bila kuchoka hata kidogo.

Uliwahi Kufeli Huko Nyuma?

Moja ya kitu ambacho huwa kinakatisha sana tamaa watu ni ile hali ya kuendelea kukumbuka jinsi ambavyo waliwahi kufeli huko nyuma katika maisha yao, nao wanaogopa kuweka tena nguvu, muda na fedha zao zaidi kwani wanaamini watapata hasara.

Watu wengi sana ambao walishawahi kufeli huko nyuma katika maisha yao, huwa wanatengeneza woga wa hali ya juu sana kuendelea kufanya jambo fulani kwa muda mrefu, wanaamini wakiendelea na mambo yasipofanikiwa kama ilivyokuwa huko nyuma,

basi watapata hasara na watashindwa kuendelea kabisa na kile ambacho walikuwa wanakifanya.

Kama kila wakati utaruhusu woga wako wa kufeli huko nyuma ukudumaze na ushindwe kufanya kitu kwa mwendelezo unaotakiwa, basi wewe utajikuta unakuwa mtu wa kujaribu kila wakati na kuishia njiani na unakuwa huna matokeo yanayotakiwa.

Huwa Unamsikiliza Nani?

Moja ya kitu ambacho kitakucheleweshwa sana katika maisha yako ni ile hali ya kuwasikiliza watu, ambao kazi yao kubwa ni kukukatisha tamaa na kukuambia kuwa haiwezekani.

Jitahidi sana kujiepusha na watu ambao kazi yao kubwa ni kuwakatisha tamaa wengine na kwa kawaida wao pia huwa hawafanyi kitu chochote kile.

Lakini umeshawahi kujiuliza, kwa nini watu huwa wanawakatisha tamaa wenzao?

Kwanza, kuna kundi ambalo wao waliwahi kujaribu unachotaka kufanya na wakafeli kabisa, hivyo wamefikia hatua ya kuamini kuwa haiwezekani kabisa mtu kufanikiwa katika jambo hilo.

Kwa sababu hiyo kwa kila ambaye anajaribu kufanya kile ambacho wao walifeli, kitu cha kwanza ambacho wasema ni kuwa: **“Haiwezekani.”**

Hawa mara nyingine huwa wana nia njema kabisa ya kukusaidia ili usipoteze muda na rasilimali zako nyingine. Ila kitu ambacho hawajui ni kwamba, kama wao walifeli haimaanishi kwamba kila mtu mwingine atakayejaribu atafeli pia.

Aina ya pili ni wale watu ambao walifanya na wakafeli na hawataki kuonekana wao wameshindwa peke yao, hivyo wanataka wafeli na wengine pia. Hawa kila utakapojaribu kufanya watakuwa wanakukatisha tamaa ili kukuonyesha kuwa haiwezekani.

Nia yao kubwa ni kuhakikisha kuwa wewe hufanikiwi, kwa sababu kufanikiwa kwako kutafanya wao waonekane hawawezi kabisa.

Kwa ufupi wanafurahi wote wanaojaribu kile ambacho wao walifeli, na wenyewe wafeli pia.

Aina ya tatu ni wale ambao wana wivu usiokuwa na msingi. Unakuta mtu amefanikiwa na yuko mbali sana, na wewe ndio unataka kuanza lakini ukienda kuomba ushauri kwanza anakuwa mgumu kuutoa, halafu pili anakukatisha tamaa usifanye anachofanya.

Hawa ni watu ambao wanatamani kufanikiwa peke yao tu, huwa wanatamani kuonekana kuwa wao ni watu wa tofauti sana katika maisha.

Na kuwa wamefanikiwa kwa sababu ya uwezo wao wa kipekee na hakuna mtu mwingine anatakiwa ama anaweza kufanikiwa kama wao.

Kila ambaye anakukatisha tamaa jaribu kumfikiria anaangukia katika kundi gani ili ujue namna ya kumkabili kwa mafanikio. Ni muhimu kutambua kuwa katika safari yako ya kuelekea kwenye mafanikio utakutana na vikwazo vya aina nyingi sana.

Ila ni lazima pia uamue kuwa pamoja na vikwazo vyote hivyo utavivuka na utafika kule ambako unataka kwenda kufikia malengo yako makubwa sana uliyonayo.

Hata kama umefeli mara ngapi katika maisha yako, ni lazima uamue kwamba hautakuwa tayari kukata tamaa katika maisha yako hadi pale utakapopata kile kitu ambacho unakitafuta.

Kuna tofauti kubwa sana kati ya kuanguka na kubakia chini pale ulipoangukia. Inawezekana hata leo unaposoma kitabu hiki, kuna mambo katika maisha yako ambayo umeacha kuyatekeleza kwa sababu ulifeli siku za nyuma na umeshakata tamaa kabisa.

Unachotakiwa kujua na kufanya ni kuhakikisha kuwa unainuka na unaanza safari yako upya kuelekea kupata kile unachokitafuta. Inawezekana kabisa.

Tabia hii ya kutokata tamaa haraka itakusaidia sana kuvuka vikwazo vingi sana katika maisha yako. Pia ni vizuri kujua kwamba kadiri unavyovuka kikwazo kimoja, huwa inakutengenezea ujasiri na uwezo wa kuvuka kikwazo kinachofuata.

Usiwe mtu ambaye kitu kidogo tu basi unakata tamaa na unashindwa kuendelea mbele. Jenga misuli ya kukabiliana na changamoto kila inapokuja.

Ni vizuri kujua kwamba kuna wakati pengine unatakiwa kupumzika, na kisha uanze tena baada ya kukusanya nguvu.

Lakini ***usikubali kamwe kuishia njiani, kesho yako ni kubwa sana.***

TABIA YA KUMI NA MOJA

Kuwa na “Focus”



Siku moja nilisikia habari za mtu mmoja ambaye alikuwa anasafiri kwa ndege kutoka mji mmoja kwenda mwingine.

Baada ya kuwasili katika uwanja wa ndege alikutana na rafiki yake wa siku nyingi, ambaye hakuwa ameonana naye kwa muda mrefu sana, na ambaye alikuwa anaelekea katika mji tofauti na ule ambao yeye aliokuwa anaenda.

Kwa kuwa alikuwa ni mtu mwongeeji sana alianzisha stori mbalimbali kuzungumza na rafiki yake ambaye alionekana sio mwongeeji sana kama yeye alivyokuwa.

Baada ya muda kupita, yule rafiki yake alimuaga kwa kumwambia kuwa amesikia ndege yake imeitwa iko tayari kuondoka hivyo anaenda kuanza safari.

Ghafla yule jamaa alipoagwa akamwuliza yule rafiki yake: *“Hivi na mimi ndege yangu uliisikia ikiitwa?”* Yule rafiki yake akamwambia hivi:

“Ukweli ni kuwa sikusikiliza kabisa kuhusu ndege yako nilikuwa nasikiliza ya kwangu”.

Baada ya kufuatilia kuhusu ndege yake akaja kugundua kuwa ameachwa, kwani ilikwishaitwa muda mrefu na yeye hakusikia kabisa.

Watu wengi sana katika dunia ya leo wamepoteza fursa, na wameshindwa kufikia malengo waliyojiwekea, kwa sababu wameshindwa kabisa kuwa na **“Focus,”** kufuatilia kitu walichoamua bila kuyumbishwa na jambo lolote lile ambalo litajitokeza wakiwa katika safari waliyoichagua katika maisha yao.

Ni vyema ukakumbuka kuwa tunaishi katika dunia ambayo kila wakati kuna vitu ambavyo vinatuvuta nyuma kutaka tuondoke katika kile ambacho tumeamua kukifanya katika maisha yetu.

Kwa sababu hii watu wengi sana huwa wanajikuta hawawezi kufanya kitu kimoja, kwa kuwa na mwelekeo usiyoyumbishwa na matokeo yake

wanajikuta kila wakati wanajaribu kitu kipya kwenye maisha yao.

Unachotakiwa kujua ni kwamba kama una kipaji kikubwa ila huna “*Fokasi*” kipaji hakiwezi kukusaidia kabisa, kama una kila rasilimali ila hauna focus basi ujue hautafika mbali katika maisha yako.

“Fokasi” ni Nini?

Siku moja mwanzilishi wa kampuni maarufu ya kubuni na kutengeneza vifaa vya elektroniki ya Apple, Steve Jobs alikuwa anahojiwa na akaulizwa maana ya Focus.

Jibu lake lilinifurahisha sana na lilinipa mawazo na maana mpya kuhusu maisha.

Alisema:-

“Focus ni uwezo wako wa kusema hapana kwa vitu visivyochangia katika malengo yako ya wakati huu”.

Kwa mtazamo wangu hii ni tafsiri bora kabisa ya neno hili ambayo nimewahi kuipata katika maisha yangu.

Uwezo wako wa kusema hapana kwa vitu vyote ambavyo vinaonekana vinataka kuchukua muda, nguvu, pesa na mawazo yako kutoka katika kile ulichoamua kukifanya kwa wakati huo, hii ndio nguvu yako ya kukusaidia kufika unakotaka.

Ni vema ukajua kwamba kuna mambo ya aina mbili ambayo yatakuja kuondoa fokasi yako kwenye maisha:

Moja ni yale ambayo tunasema ni: “***Distractive and bad influence***” Yaani, yale mambo mabaya ambayo yanakuja ili kukutoa katika mstari. Mambo hayo mara nyingi yatakuja yakiwa yanaonekana wazi kuwa ukiyakubali yatakutoa nje ya mstari.

Ingawa ni kweli kwamba huwa yanaonekana waziwazi kuwa yanaweza kukufanya ukashindwa katika maisha yako,

lakini mara nyingi watu wengi wameshindwa kuyakabili na wamejikuta yamewaathiri sana katika maisha yao.

Kitu kimoja wapo unatakiwa kuhakikisha umejiungea ni uwezo wa kukabiliana na vishawishi vya namna hii katika maisha yako.

Kila wakati unapokabiliana na hali kama hizi hebu jiulize: *“Hivi nikifanya jambo hili litanipeleka mbele ama litanirudisha nyuma?”* Hili linatakiwa liwe swali lako endelevu kila wakati kwenye maisha yako.

Ukijiuliza mara nyingi basi swali hili litakuwa ni *“Automatic”* (hautahitaji nguvu kufikiria, utajikuta umeshajiuliza tu) kila wakati unapotaka kufanya kitu, litakufanya kutafakari na kuchukua uamuzi sahihi.

Mbili ni aina ile ambayo tunasema ***“Honey Distractors,”*** yaani, haya ni mambo ambayo yanakutoa kwenye mstari lakini hayaonekani kama yana madhara ya haraka kwa wakati huo,

ila mara utakapokuja kugundua madhara yake utashangaa yamekuwa ni madhara makubwa sana katika maisha yako.

Kwa mfano, ukichunguza maisha yako kwa sasa utagundua kuwa kuna mambo mengi ambayo umepata athari zake baada ya muda mrefu sana kupita, na wakati unayafanya hukugundua kabisa kuwa yatakuwa na madhara makubwa katika maisha yako.

Tatizo kubwa la mambo ya namna hii ni kwamba huwa ni matamu kuendelea kuyafanya na yanatengeneza hali ya kushindwa kuyaacha (*addiction*).

Hebu chukua dakika chache kufanya tathmini katika maisha yako na ujiulize maswali yafuatayo:

- Je, kuna tabia gani nilizo nazo ambazo zimekuwa chanzo cha kufanya nishindwe kuwa na ufanisi katika yale ambayo ninayafanya? (***Jitahidi upate jibu la swali hili***).

- Je, kuna tabia zipi ambazo nimejaribu sana kuziacha ila nimeshindwa na zimeendelea kuwa na athari katika maisha yangu?
- Je, mimi ni mtu wa kufanya jambo nililoamua kwa muda mrefu ama ni mtu ambaye kila wakati huwa nabadilisha badilisha mwelekeo wangu?

Siku zote kumbuka kuwa hatua ya kwanza ya wewe kuwa mtu mwenye “*Fokasi*” ni uwezo wako usioyumbishwa wa kukabiliana na kila kitu ambacho kinataka kukutoa katika mstari ulionyooka.

Ni vyema kutambua kuwa, kuna aina ya watu ambao ukijiruhusu kuambatana nao basi utajikuta kila wakati umetoka nje ya mwelekeo wako.

Wewe mwenyewe utakuwa ni shahidi mzuri, inawezekana kuna wakati ulitaka kufanya jambo fulani ila kuna mtu akajitokeza na akaja kukuvurugia kabisa mwelekeo wako,

na umejikuta umeshaacha na umeanza kufanya jambo lingine ama umejikuta umeanza tena upya.

Wakati mwingine huwa ni mtu yule yule; unakuta wewe mwenyewe umeshaamua kufanya jambo fulani na unaamini kabisa ndicho kitu ambacho unatakiwa kufanya lakini kila mara atatokea mtu huyohuyo tu kukukwamisha na kukurudisha nyuma katika kile ambacho unakifanya.

Je, Wewe Una Dalili Hizo?

Ni kitu cha kawaida kabisa kuona mtu hana “*fokasi*” ila ukimwambia anakubishia. Kuna watu tangu nimewafahamu sijawahi kuwaona wamefanya jambo moja kwa muda mrefu katika maisha yao.

Wamekuwa ni watu wa kujaribu na kuacha kila wakati, matokeo yake hakuna kitu chochote ambacho wanakiweza vyema katika maisha yao.

Kila wakati unapokuwa unaanza kitu na kisha unaishia njiani inakulazimu kuanza kukusanya upya uzoefu wakati wenzako wanasonga mbele.

Moja ya dalili za watu ambao wamepoteza kabisa focus ni ile tabia yao ya kuanza vitu vipya kila wakati kwenye maisha yao.

Kwa maneno mengine ni kuwa hakuna wakati katika maisha yao watakuwa na uwezo wa kufanya jambo moja kwa muda mrefu.

Watu wote ambao huwa wanatimiza malengo yao makubwa katika maisha yao huwa ni watu ambao wanasimamia jambo moja hadi wanaona matokeo ambayo walikuwa wanayatarajia. Jikague na ujiangalie: Je, wewe ni mtu wa namna gani katika kufuatilia mipango uliyojiwekea?

Sababu mojawapo inayowafanya watu washindwe kusimamia jambo moja hadi waone matokeo, ni ile hali ya kutokuwa na uhakika wa kuwa kitu ambacho wanakifanya ni sahihi ama sio sahihi.

Siku zote kama bado hauna uhakika na kile ambacho unakifanya kama ni kitu sahihi ama la, basi utajikuta kila wakati unajaribu kuanza upya ukiwa katika mchakato wa kutafuta kitu sahihi cha kufanya katika maisha yako.

Kama wewe ni mmoja wa wale ambao bado huna uhakika na kile kitu ambacho unakifanya kama ni sahihi ama la na ungependa kujua kusudi la kuzaliwa kwako hapa duniani, ninakushauri utafute kitabu changu kingine cha TIMIZA MALENGO YAKO, na usome sura ya kwanza hapo nimeeleza kwa upana namna unavyoweza kujua kama unachofanya ni kitu sahihi ama la.

Hili ni jambo muhimu kwa sababu kama hautapata uhakika kwamba kile unachokifanya ni sahihi, basi unaweza kujikuta kila wakati unaanza tena upya.

Dalili nyingine ya kugundua kuwa hauna Focus katika maisha yako, unakuwa mtu wa kujilinganisha sana na wengine katika kile unachofanya.

Utajikuta wewe ni mtu ambaye kila wakati unakata tamaa kwa kuona kuwa wengine wanafanikiwa zaidi yako.

Lakini unaweza kujikuta kuwa wewe ni mtu ambaye unakatishwa tamaa kirahisi sana na wengine. Maisha yako hayatakiwi yawe mashindano, wala hayatakiwi yawe ya kujilinganisha.

Maisha yako ni maisha yako, uliumbwa tofauti, una kusudi tofauti na una malengo tofauti na wengine, hivyo zingatia kile unachokitafuta.

Unaruhusiwa kuhamasishwa na maisha ya watu wengine, unaruhusiwa kujifunza kutoka kwa wengine, lakini sio sawa kuanza kuishi maisha ya kujilinganisha nao ama kushindana nao.

Unakumbuka Mashindano ya Riadha?

Ni mara nyingi sana nimeangalia mashindano mbalimbali ya riadha, lakini kuna wakati nilitazama mashindano ambayo yalinishangaza sana katika maisha yangu.

Kwenye mashindano hayo kulikuwa na mkimbiaji mmoja ambaye alikuwa ameshinda katika mashindano mengi sana na ilifika hatua ni kama vile watu walikuwa wanataka ashindwe ili wengine nao washinde pia.

Hivyo waliweka mkakati wa kumzomea wakati mashindano yatakapoanza.

Kama mpango wao ulivyokuwa, mashindano yalipoanza walianza kumzomeazomea mwanariadha yule, wakiamini kwamba kelele zao zingemfanya ashindwe kuendelea ama ajisikie vibaya.

Kitu ambacho hawakuwa wamekijua ni kuwa mwanariadha huyu alikuwa tayari ni mzoefu na alishajengwa kisaikolojia kwa muda mrefu na moja ya kanuni walizowahi kupewa ni kuwa:

“Hata siku moja usiruhusu kelele za watazamaji zikuondoe kwenye mstari”.

Ingawa walijitahidi sana kumzomea lakini mwanariadha huyo hakuwajali kabisa na ilikuwa kama vile makelele yale ni makelele ya kumshangilia naye akashinda mashindano yale.

Hii ndio tabia ambayo na wewe unatakiwa kuwa nayo. Unatakiwa kujenga uwezo wa hali ya juu kiwango ambacho hutaruhusu jambo lolote lile likutoe katika mstari wa kile ambacho umekusudia kukifanya.

Watu ambao wanatimiza malengo yao na wanafika mbali katika maisha, ni wale ambao wako tayari kuzingatia kufanya kitu kimoja bila kupoteza mwelekeo na bila kupoteza hamasa.

Changamoto ya kuwa na “*Focus*” iko kila mahali, kuanzia kila siku unapoamka hadi pale unapokwenda kulala.

Kwa mfano, ni mara nyingi tu utakabiliana na hali inayotaka upoteze mwelekeo wa kufanya mambo muhimu na uanze kuchati na simu yako ama kusoma meseji kwenye mitandao ya jamii, ambazo ukweli ni kwamba sio tu hazina haraka kwa wakati huo bali pia hazina umuhimu kwako.

Kumbuka kuwa kila kitu ambacho kinakutoa katika kufanya kitu chenye umuhimu mkubwa na kukupeleka katika kufanya kitu ambacho hakina umuhimu mkubwa kwenye maisha yako basi hicho kinalenga kukuondoa katika mstari wa mafanikio.

Uwezo wako wa kubaki na kuendelea kufanya kile ambacho ni muhimu zaidi kwenye maisha yako, ni kitu muhimu sana na kitakusaidia kupata mafanikio ambayo unayatafuta.

Ukiwa mtu ambaye kila wakati unatolewa nje ya mstari na matukio ama watu mbalimbali, basi utajikuta kila wakati unaanza upya, na ukiwa hivyo basi utachelewa kufanikiwa

Mwisho ni muhimu sana kujua kuwa “Focus” maana yake kubwa ni kuwekeza nguvu, pesa, muda na rasilimali zako nyingine zote ulizonazo ili upate kile unachokitafuta.

Hii inamaanisha kwamba asilimia kubwa ya kile ulichonacho kinaelekezwa katika kukamilisha malengo uliyonayo.

Inamaana dalili mojawapo ya kujua kama hauna focus, ni pale ambapo utakuta rasilimali zako nyingi zinaenda kufanya mambo ambayo sio ya muhimu sana katika maisha yako na hayana uhusiano na malengo makubwa uliyonayo katika maisha yako.

Amua kuanzia leo kujenga tabia hii ili iongeze kasi yako ya mafanikio na kuelekea kule ambako umekusudia kwenda.

Amua kutopoteza muda tena:

Focus, Focus, Focus!

TABIA YA KUMI NA MBILI

Fanya Maamuzi Bila Woga



Mwandishi mashuhuri wa nchini Marekani Ralph Waldo Emerson (1749-1832) aliwahi kusema:

“Mara unapofanya maamuzi basi ulimwengu mzima huanza kufanya kila kitu ili ukusaidie uweze kukamilisha kile ulichoamua kukifanya”.

Siku zote kumbuka kwamba hivyo ulivyo leo ni matokeo ya maamuzi ambayo uliyafanya huko nyuma, na vile utakavyokuwa kesho yatakuwa ni matokeo ya maamuzi ambayo utayafanya leo.

Kuna watu wengi sana wamekwama kuendelea mbele katika maisha yao kwa sababu wamekuwa ni wazito sana kuchukua maamuzi ambayo yanatakiwa katika maisha yao.

Kuna watu wengi sana wangekuwa wameshafika mbali katika maisha yao ila kwa sababu ya kuwa waoga kufanya maamuzi, wamejikuta wamepoteza fursa nyingi sana na muhimu kwenye maisha yao.

Maamuzi maana yake ni kuchagua mwelekeo wa maisha yako, ukweli ni kwamba unazo nguvu za kuchagua maamuzi unayoyataka lakini hautaweza kuchagua matokeo ya maamuzi ambayo umeyafanya.

Watu ambao wanafanikiwa wana sifa ya kuwa na uwezo wa kufanya maamuzi haraka, na hii inawasaidia kwani hata baada ya kujikuta kuwa wamefanya uamuzi usio sahihi kwa sababu ya tabia yao ya kufanya maamuzi haraka, basi hujikuta wameshabadilisha na kuchukua mwelekeo tofauti.

Hili peke yake linawaongezea fursa na uwezekano mkubwa wa kufanikiwa katika kile ambacho wanakifanya.

Uwezo wa kufanya maamuzi hautokani na umri bali unatokana zaidi na tabia ambayo umefanikiwa kuijenga katika maisha yako kwa muda mrefu.

Kuna watu wanashindwa kufanya maamuzi katika maisha yao kwa sababu walizoea katika familia ambazo wanatoka hawakupewa nafasi kabisa ya kufanya maamuzi na wazazi ama walezi wao.

Kila wakati walikuwa ni watu wa kuamrisha na hali hii imesababisha wawe ni watu ambao kila wakati wanajiona hawana nguvu wala uwezo wa kuchagua chochote katika maisha yao.

Huwa wanaamini kwamba maisha yao yanatakiwa kuwa ni matokeo ya maagizo kutoka kwa mtu mwingine.

Kwa upande mwingine kuna watu ambao wanashindwa kufanya maamuzi kwa sababu wamefanya kazi katika mazingira ambayo boshi ni mkali na anatoa amri kila wakati.

Kwa kila jambo ambalo wamejaribu kufanya katika maisha yao walikosolewa na kusemewa maneno ya kuonyesha kwamba hawafai na hawawezi kufanya chochote kile.

Kwa sababu hiyo wamejikuta ni watu ambao hawajiamini kabisa katika maisha yao.

Lakini pia kuna watu ambao wameshindwa kupiga hatua kwa sababu ya namna ambavyo wapenzi au wenzi wao “*wamewa-treat*” ama kuwatendea.

Kuna watu ambao kila wakati walionyeshwa kuwa wao si kitu, sio bora na wako kwenye mahusiano kwa sababu wamependelewa tu ila hawakustahili.

Inapofika kwenye suala la kufanya maamuzi huwa hawashirikishwi badala yake huwa wanaambiwa tu jambo la kufanya.

Na mara zote wakijaribu kutoa wazo au mchango fulani wa mawazo basi hujikuta wanakosolewa, tena kwa maneno makali sana. Hali hii imewasababishia kutojiamini kabisa na kujiona wao si kitu hata kidogo.

Kuna watu ambao hata kama wako sehemu wanateseka na wanajua wanapata mateso, lakini wanashindwa kufanya maamuzi.

Kuna watu wameshajua kile wanachofanya kwa sasa sio kitu sahihi, wamejua kabisa kuwa wanahitaji kubadilisha ama kuchukua mwelekeo mpya wa maisha yao, lakini bado wataendelea kwa mwelekeo uleule hata kama wameshajua kuwa hawako sahihi.

Ukitaka kujua kama wewe ni mmoja wa watu ambao wanasumbuliwa na jinsi ya kufanya maamuzi, jaribu kukumbuka mara ya mwisho ulipoambiwa uchague soda ya kunywa, kama jibu lako lilikuwa ni soda yoyote ile basi ujue na wewe ni mmoja wa wahanga wa tatizo hili.

Hasara za Kutofanya Maamuzi

Unapokuwa mtu ambaye hufanyi maamuzi katika maisha yako, inamaanisha utakuwa ni mtu ambaye unadumaa mahali pamoja kwa muda mrefu sana bila kwenda hatua ambayo inafuata. Fahamu kwamba kuna hasara kadhaa ambazo zinaweza kukutokea:

Moja, utakuwa ni mtu ambaye kila wakati una msongo wa mawazo katika maisha yako. Mara nyingi moja ya sababu kubwa sana ya msongo wa mawazo (*stress*) na hali ya kupata msononeko (*depression*) ni kukaa katika jambo moja bila kulitolea uamuzi.

Watu wengi sana wamejikuta katika tatizo hili kwa sababu wameshindwa kufanya maamuzi yanayotakiwa na kwa muda unaotakiwa.

Kadiri unavyokuwa mgumu wa kufanya maamuzi kuhusiana na mahusiano yako, kazi yako, pesa,

masomo na kadhalika ndivyo ambavyo utazidi kukabili hatari ya kupata msongo wa mawazo na msononeko ambao utakufanya uwe mtu ambaye unashindwa kupata matokeo yanayotakiwa.

Mbili ni kwamba utajikuta unadumaa (*stagnation*) katika hali moja kwa muda mrefu sana.

Mara nyingi tabia ya kutofanya maamuzi imewasababishia watu wengi sana kujikuta wanabakia katika hali fulani kwa muda mrefu bila kupiga hatua inayotakiwa.

Kumbuka kuwa hakuna mwelekeo mpya wa maisha bila kuwa na maamuzi mapya. Ili uweze kutoka katika hali fulani ambayo imedumu kwa muda mrefu katika maisha yako na uweze kwenda katika kiwango kingine, ni lazima uwe mtu ambaye unafanya maamuzi bila woga wowote.

Kama unataka kuondoka kwenye umaskini ni lazima ufanye maamuzi, kama unataka kuongeza kipato ni lazima ufanye maamuzi.

Kwa kila kitu ambacho unatamani kukipata na kukifanikisha ni lazima kuna aina fulani ya maamuzi unatakiwa kuyafanya. Hata sasa unatakiwa kujiuliza, hivi kuna maamuzi gani natakiwa kuyafanya leo?

Hasara ya **tatu** ya kutofanya maamuzi ni kukosa fursa muhimu katika maisha. Mara nyingi fursa kubwa katika maisha huwa hazijirudii na zinaweza kutokea mara moja tu.

Watu ambao wamekuwa ni wagumu wa kufanya maamuzi siku zote huwa wamepitwa sana na fursa kubwa za maisha yao kwa sababu ya kushindwa kufanya maamuzi yanayotakiwa kwa wakati.

Kuna watu waliwahi kupata fursa fulani katika maisha yao ila kwa sababu ya kuchelewa kufanya maamuzi, walijikuta ile fursa wameikosa na wameshindwa kufika kule walikotaka kwenda kwa haraka.

Kuna watu ambao walipoteza fursa katika maisha yao na wanajuta hadi leo kwa kushindwa kuzitumia, wanatamani kama zingejirudia tena.

Kuna Mambo Hayatabadilika Bila Maamuzi

Ni Vizuri kujua kwamba kuna mambo katika maisha yako ambayo hayataweza kubadilika hadi pale ambapo wewe mwenyewe utaamua kuyabadilisha kupitia nguvu ya maamuzi yako.

Siku zote tambua kwamba kuna mambo ya aina mbili katika maisha yako. Aina ya kwanza ni yale mambo ambayo ukiamua tu kusubiri muda upite basi yatabadilika yenyewe kwa sababu muda umepita, hii ni sawa na kusubiria jua lizame, hata usipofanya chochote kile basi jua litazama lenyewe tu.

Lakini kuna mambo ambayo ili yabadilike ni lazima ufanye maamuzi fulani na uchukue hatua zinazostahili.

Kwa tatizo lolote lile ambalo linakusumbua katika maisha yako, jitahidi sana kujua kama kuna aina fulani ya maamuzi ambayo unatakiwa kuyafanya ili maisha yako yabadilike.

Kama tulivyoona kuwa kadiri ambavyo unazidi kuchelewa kufanya maamuzi katika maisha yako kwa sababu yoyote ile, basi ndivyo ambavyo utazidi kuendelea kuwa katika hali hiyo kwa muda mrefu hata zaidi.

Siku zote tambua kuwa kufanya maamuzi ni bora kuliko kukaa bila kufanya maamuzi kwa muda mrefu.

Je, kuna jambo lolote katika maisha yako ambalo umeshindwa kulifanyia maamuzi kabisa? Huu ni wakati muafaka wa kuanza kuwa mtu wa maamuzi.

Fanya maamuzi na usonge mbele ili usiendeleo kusitasita katika kushindwa kufanya maamuzi kwa muda mrefu katika maisha yako.

Kila Maamuzi Yana Gharama

Ni vyema kujua kuwa kila uamuzi ambao utafanya katika maisha yako kuna gharama fulani ambayo utalipia.

Mara nyingi ni vizuri kujua gharama ambayo inaambatana na maamuzi yako ili itakapohitajika kulipa usione kama ni changamoto kufanya hivyo.

Mara zote kumbuka kuwa faida ya kufanya maamuzi katika maisha yako ni kubwa kuliko hasara utakayopata kama hutafanya maamuzi katika maisha yako.

Hivyo basi kuanzia leo hebu fikiria juu ya maisha yako. Anza kuwaza juu ya kila eneo la maisha yako na ufanye maamuzi.

Swali la msingi la kujiuliza ni kwamba, utapenda maisha yako yawe ya namna gani huko mbeleni?

Ukishajua aina ya maisha unayotaka kuishi, basi kuanzia leo unachotakiwa kufanya ni kuanza kufanya maamuzi ambayo yatakusaidia kufanikisha malengo yako.

Kumbuka kuwa furaha yako, kufanikiwa kwako na kesho yako inategemea maamuzi ambayo unafanya kuanzia leo.

Hivyo ulivyo leo ni matokeo ya maamuzi ambayo uliyafanya jana. Leo, amua kufanya maamuzi tofauti ya kukusaidia kuwa na maisha utakayoyafurahia kesho.

HITIMISHO

Mafanikio unayoyatafuta yanategemea sana uwezo wako wa kujenga tabia hizi za ushindi katika kuelekea kile unachokitafuta.

Watu wengi sana wako bize kufuatilia ndoto zao, ila huwa wanasahau kuwa tabia wanazozijenga katika maisha yao ni muhimu sana ili kuwafanya waweze kufanikiwa ama kufeli kabisa.

Jambo linalowatofautisha watu ambao wanafanya kitu kinachofanana lakini wanatofautiana katika matokeo, huanzia kwenye tofauti za tabia zao za kila siku.

Kadiri utakavyojitahidi kuzijenga tabia za watu waliofanikiwa kwa haraka katika maisha yako, basi uwezekano wako wa kufanikiwa pia utakuwa unaongezeka kila siku.

Lakini kama utachelewa kuzijenga tabia hizi, basi utakuwa unahatarisha uwezekano wako wa kupata mafanikio ambayo umekuwa unayatafuta katika maisha yako.

Baada ya kusoma kitabu hiki, tenga muda ambao utaanza kujitathmini na kuangalia ni tabia zipi ambazo hauna kabisa, na tabia zipi ambazo unazo kidogo kati ya hizi.

Unachotakiwa kufanya baada ya hapo ni kuhakikisha kuwa unatengeneza mkakati madhubuti wa kukusaidia kuzijenga tabia hizo haraka ili uanze kujihakikishia mafanikio yako kama wale waliokutangulia.

Kumbuka siku zote kuwa:

Msingi wa Mafanikio yako ni tabia zako za kila siku.

KUHUSU MWANDISHI



Joel Arthur Nanauka ni mwandishi wa vitabu na mwalimu katika maeneo ya uongozi, biashara na kujitambua.

Ni mhitimu wa masomo ya biashara na uongozi kutoka chuo kikuu cha Dar es Salaam na Stashahada ya juu ya Diplomasia ya Uchumi kutoka kituo cha mahusiano ya nje (Centre For Foreign Relations).

Mwaka 2020 alitajwa katika orodha ya vijana 100 wenye ushawishi zaidi katika bara la Afrika na pia kijana mwenye ushawishi zaidi Tanzania katika eneo la ufundishaji watu kujitambua (Personal Development). Pia aliwahi kutajwa kama kiongozi bora kijana wa Dunia mwaka 2012, nchini Taiwani, China.

Amekuwa mkufunzi wa wakurugenzi wa kampuni binafsi na mashirika ya umma kupitia taasisi ya wakurugenzi Tanzania (IoDT) katika eneo la kuendesha mabadiliko katika taasisi (Change Management)

Joel ni mwalimu (Certified Trainer) katika eneo la biashara na ujasiriamali anayetambuliwa na kutumika kufundisha mitaala ya vyuo vikuu vya Regent na Joseph Business School vyenye makao yako makuu nchini Marekani.

Pia amekuwa mlezi wa wajasiriamali wa Afrika kupitia shindano maalumu la Africa Entrepreneurship Award linalofanyika kila mwaka chini ya Benki ya BMCE iliyoko nchini Moroco.

Joel alikuwa ni mmoja wa timu maalumu ya wataalamu walioteuliwa na serikali chini ya Baraza la Uwezeshaji la Taifa (NEEC) katika kuandaa muhtasari wa mtaala maalumu wa ujasiriamali wa Taifa.

Joel Arthur Nanauka amekuwa mkufunzi wa vyombo vya habari tangu mwaka 2018 kupitia taasisi ya Tanzania Media Foundation (TMF) katika eneo la biashara na uongozi.

Amewahi kufanya kazi na Umoja wa Mataifa (UN) kupitia shirika la UNESCO na baada ya hapo alianzisha taasisi ya Africa Success Academy ambayo kwa sasa ndiye mkurugenzi wake.

Joel amemuoa Rachel na wamebarikiwa Watoto watatu wa kike: Joyous, Joyceline na Jonel

VITABU VINGINE VILIVYOANDIKWA NA JOEL ARTHUR NANAUKA.

HARDCOPY (Nakala ngumu)

1. **Timiza Malengo Yako** (*Mbinu 60 walizotumia watu maarufu kufanikiwa*)
2. **Ishi Ndoto Yako** (*Siku 30 za kuishi maisha unayotamani*)
3. **Tabia 12 Zinazoleta Mafanikio.**
4. **Ishinde Tabia Ya Kughairisha Mambo.**
5. **Ongeza Kipato Chako** (*Maarifa juu ya fedha, Biashara na uwekezaji*)
6. **Nguvu Ya Mwanamke.**
7. **Mbinu Za Kufanikisha Ndoto Katikati Ya Changamoto.**
8. **How To Pass Your Exams With Ease.**
9. **Uzalendo Na Ujenzi Wa Taifa.**
10. **Ufanisi Kazini**
11. **Boresha Mahusiano Yako.**
12. **Money Formula Core Genius**

eBooks / SOFTCOPY (Nakala laini).

1. **Money Formula** (Elimu ya fedha isiyofundishwa shuleni)
2. **Hatua Sita Za Kujiajiri**
3. **Muongozo Wa Mafanikio**
4. **Core Genius** (Jinsi ya kugundua uwezo wako wa kipekee)
5. **Jinsi Ya Kufanikiwa Katikati Ya Nyakati Ngumu.**
6. **Saikolojia Ya Mteja**
7. **Mbinu Za Kujenga Ujasiri Na Kujiamini.**
8. **Surviving The Crisis.**
9. **Namna Ya Kuondokana Na Madeni**
10. **Uzalendo Na Ujenzi Wa Nchi.**
11. **Mbinu Za Kuongeza Kipato.**
12. **Strategy 2021**, Siri Za Kupata Matokeo Makubwa Ndani Ya Mwaka Mmoja.
13. **Nifanye Biashara Gani?**
14. **Marafiki.**
15. **Ufanisi Kazini**
16. **Kiongozi Wa Tofauti**

- 17. Sayansi Ya Tabia**
- 18. Mbinu 8 Za Maandalizi Ya Kufaulu Mitihani Kwa Kiwango Cha Juu.**
- 19. Siri 12 Wanazotumia Wanafunzi Bora Ndani Ya Chumba Cha Mitihani**
- 20. Maono**
- 21. Mafanikio Ya Kifedha Kwa Wanandoa**
- 22. Kuyaishi Maono Yako**
- 23. Nguvu Ya Mwanamke**
- 24. Ishinde Tabia Ya Kughairisha Mambo**
- 25. Ishi Ndoto Yako**
- 27. Mbinu Za Kuongeza Kipato Chako**
- 28. Uzalendo Na Ujenzi Wa Nchi**
- 29. Pigania Maono Yako**

Kozi Alizoziandaa, Unaweza Kuzisoma Online.

- 1.Mbinu Za Kuuza Zaidi.
- 2.Jinsi Ya Kujenga Kipato Cha Uhakika Kwa Kujiajiri.
- 3.Jinsi Ya Kuondokana Na Madeni.

Kupata kozi hizi wasiliana nasi

Whatsapp: **0762 312 117**

TEMBELEA MITANDAO YA KIJAMII YA JOEL NANAUKA.

YOUTUBE: **Joel Nanauka** (Utapata VIDEO nyingi za kukufundisha mambo mbalimbali)

Instagram: **joelnanauka_** (Utapata mafunzo kila siku yatakayokusaidia kupiga hatua katika maisha)

Facebook: **Joel Nanauka page** (Utapata mafunzo kila siku na pia shuhuda mbalimbali za watu walionufaika na mafunzo)

Twitter: **jnanauka.**

Unaweza kupata vitabu vingine vilivyoandikwa na JOEL NANAUKA kutoka **TIMIZA MALENGO BOOKSHOP** tunapatikana Njia Panda Chuo Kikuu Ubungu, wasiliana nasi kwa namba zifuatazo.

Instagram: **timizamalengo_bookshop**

Simu: **0745 252 670 | 0756 094 875**

