

BARUA #08; LIFANYE KILA NENO LAKO KUWA SHERIA KWAKO.

Karibu rafiki yangu mpendwa kwenye barua yetu ya mafanikio kwenye mwaka wa mafanikio 2020/2021.

Ni imani yangu mapambano kwako yanaendelea, umepata ubatizo sahihi wa mafanikio na uko moto vibaya sana, kila anayejaribu kukusogelea naye anawaka moto au anakuwa majivu.

Bila hilo rafiki, ni vigumu mno kupiga hatua kwenye hizi zama tunazoishi sasa, zama ambazo wakatishaji tamaa ni wengi kuliko watiaji moyo, zama ambazo kila mtu amevurugwa na kelele zinazoendelea.

Hakuna wakati unaohitaji kuwa na msingi unaousimamia na nidhamu inayokuongoza kama huu. Ukisema ujiendee tu kama wengine,

utajikuta unazunguka na hakuna unakofika.
Miaka kumi itapita na utajikuta uko pale pale.

Sisi wanamafanikio tumekataa hilo na tumetenga muongo huu wa 2020 – 2030 kuwa muongo wa kufanya makubwa kwenye maisha yetu. Hatujali wengine wanafanya nini au kutuchukuliaje, tunajua tunakokwenda na kila siku tunapambana kupiga hatua zaidi.

Kwa kuwa safari hii siyo rahisi na haijawahi kuwa rahisi, tunahitaji kitu cha kutupa msukumo mara kwa mara. Ndani yetu tuna moto wa mafanikio, lakini kutokana na mazingira yanayotuzunguka na hali tunazokutana nazo, kuna wakati unafifia na kutaka kuzima. Ni katika nyakati kama hizo ndiyo unahitaji msukumo ambao barua hizi zinakupatia.

Barua iliyopita ambayo ilikuwa ikizungumzia ubatizo wa mafanikio, ni barua ambao wengi mno wameniandikia wakisema imewatoa mahali fulani walipokuwa wamekwama. Kuna mtu alikuwa amefikia hatua ya kufunga kabisa

huduma ambayo alikuwa anaitoa, lakini baada ya kusoma barua ile, akapata nguvu mpya ya kuendelea.

Ni kwa sababu hizo ndiyo na mimi pia napata nguvu ya kuendelea kuandaa barua hizi, kwa sababu siyo tu kwa ajili yako msomaji, bali kwa ajili yangu pia. Kama hujawahi kuwa mwandishi nikupe siri moja kuhusu uandishi, mambo mengi ambayo mwandishi anakuwa anaandika, yanamhusu yeye mwenyewe. Hivyo mara nyingi ninapoandika, japokuwa naweza kuwa nakuambia unapaswa kufanya hivi, kwa sehemu kubwa ni mimi mwenyewe najiambia napaswa kufanya nini.

Nimewahi kukuandikia kuhusu nafsi mbili zilizo ndani yetu, nafsi inayofikiri na nafsi inayohisi. Nafsi inayofikiri ndiyo huwa inafanya maamuzi sahihi, lakini yenyewe haina nguvu ya kuchukua hatua. Nafsi inayohisi ndiyo yenye nguvu ya kuchukua hatua, lakini huwa haiwezi kufanya maamuzi sahihi. Nafsi hiyo ni kama mtoto, unaweza kumtuma dukani yeye akaenda

kucheza, akasahau kabisa kwamba ametumwa dukani na kuambiwa awahi.

Hivyo nafsi inayofikiri, mara kwa mara inapaswa kuelekeza nafsi inayohisi kubaki kwenye kile kilicho sahihi na kuacha kuhangaika na mengi. Na hilo ndiyo ninalofanya kupitia uandishi, ni nafsi yangu inayofikiri inaiambia nafsi inayohisi nini inapaswa kufanya.

Ndiyo maana pia nimekuwa nakuambia kwamba ushauri ambao umekuwa unawapa watu wengine, ni ushauri mzuri mno kwako. Hivyo unapojikuta kwenye wakati ambao unataka ushauri, jiulize umewahi kuwashauri nini wengine walipokuwa kwenye hali kama zako, kisha fuata ushauri huo. Ulitoa ushauri huo wakati nafsi yako inayofikiri ilipokufa vizuri, huku wakati unahitaji ushauri nafsi yako inayofikiri inakuwa imemezwa na nafsi inayohisi.

Nikija kwenye barua ya wiki hii, kuna misukumo miwili iliyonipelekea niiandike.

Msukumo wa kwanza ni kosa nililofanya la kukubali kazi ambayo iko kabisa nje ya ujuzi na uzoefu wangu. Kuna mteja nimefanya naye kazi ya kujenga taasisi yake kwa muda sasa na amekuwa akipitisha kila mpango anaotaka kufanya kwangu kabla hajautekeleza.

Mwanzo wa wiki alinitumia mpango anaotaka kufanyia kazi na mimi nikamjibu kwamba nitaupitia na kisha kutoa mapendekezo ya namna ya kuboresha zaidi. Nilipokuja kupata nafasi ya kuupitia ndiyo nikagundua ni eneo ambalo sina ujuzi wala uzoefu wa kutosha, hivyo mapema kabisa ningepawa kumweleza sitaweza kufanyia kazi.

Wakati nafikiria iwapo nitenge muda wa kufanyia kazi au nimweleze sitaweza kufanyia kazi, akanitafuta kutaka kujua nimefikia wapi, kwani anasubiri sana mrejesho wangu. Hapo ndipo niliposhtuka kwamba nilishamwahidi nitafanyia kazi.

Japo ningeweza kumweleza kwamba sitaweza kufanyia kazi, nilirudi kwenye ushauri ambao

ningeweza kumpa mtu mwingine kwenye eneo kama hilo. Na ushauri huo ungekuwa FANYA NENO LAKO LIWE SHERIA KWAKO, ukiahidi tekeleza kama ulivyoahidi.

Basi ikanibidi nitenge muda wa ziada kufanyia kazi mpango huo, kitu ambacho kilinigharimu zaidi, lakini kilinisaidia kutokuvunja kile nilichoahidi.

Msukumo wa pili ni mwanamafanikio mwenzetu ambaye kwenye tathmini ya mwezi Disemba 2020 alinishirikisha mpango wa kuanza aina mpya ya biashara kutokana na fursa aliyokuwa ameiona, lakini mtaji haukuwa unamtosha. Kwa kuwa amekuwa na viwanja vingi amenunua na havitumii wala hana mpango wa kviendeleza aliwaza kuuza ili apate mtaji.

Lakini kabla hajafikia maamuzi, alikuwa akizungumza na moja ya watu anaofanya nao kazi ambaye siyo raia wa Tanzania na akamweleza ni jinsi gani amemuona mtu wa tofauti na Watanzania wengine. Akamweleza ni

mtu mwaminifu na atakayefika mbali.
Mwanamafanikio mwenzetu alipomgusia mpango wake wa kuanza biashara mpya, raia huyo wa kigeni alimuuliza umeamua kweli? Alipomjibu ndiyo basi akampa sehemu kubwa ya mtaji.

Kwa uaminifu wake, mwanamafanikio mwenzetu akaweza kupata mtaji mkubwa wa kuweza kuanza, bila hata ya kutumia nguvu kubwa. Na katika kumjibu hilo nikamsisitiza kitu kimoja, sasa anahitaji kuwa makini zaidi, ni jambo moja kushindwa kwa kutumia fedha zako, lakini jambo jingine kushindwa kwa kutumia fedha za waliokuamini. Hivyo anapaswa kuweka umakini mkubwa mno kwenye matumizi ya fedha alizopata, ili imani iliyojengwa kwake iendelee kukua.

Hivyo rafiki yangu, nimeona ni wakati sahihi kwetu kujikumbusha hili na hatua sahihi za kuchukua ili kulitekeleza kwenye maisha yetu na kupata manufaa.

Maana ya neno lako kuwa sheria.

Tumezaliwa, kukulia na kuishi kwenye jamii ambazo maneno ni rahisi kuliko chumvi. Peleka kitu chako kwa fundi yeyote yule akutengenezee na muulize lini kitakuwa tayari, nenda siku hiyo anayokuahidi na utakuta hakipo tayari. Na badala akuombe samahani kwa kuchelewesha tofauti na alivyokuahidi, atakufanya ujisikie vibaya pale unapotaka kumshikilia kwenye ahadi yake. Yaani ataona ni haki kwake kuchelewesha kazi hiyo, kwa sababu ndiyo mazoea kwake.

Wasikilize wanasisa wakiongea, kwa kujiamini kabisa na utapata moyo kwamba maisha yako yatakuwa kama pepo, lakini utekelezaji wake hakuna.

Waone watu wakiahidi mambo mbalimbali, iwe ni kwenye familia, kazi, biashara au jamii kwa ujumla. Hawatekelezi na wanaona ni kitu cha kawaida tu.

Kubaliana na mtu mtakutana muda fulani, fika muda huo na hatakuwepo, inabidi uongeze muda zaidi.

Yaani imefika mahali kwenye jamii yetu, kama watu wanataka kitu kianze saa nne asubuhi, basi wanawaambia watu kinaanza saa tatu, kwa kuwa wanategemea wengi watachelewa, basi saa nne watakuwa wamefika na mtaanza. Cha kushangaza sasa, watu nao wanajua, wakiambiwa kitu kinaanza saa tatu, wanajua hakiwezi kuanza saa tatu na hivyo hawafiki saa tatu, wanapanga kufika saa nne, ambayo nayo pia wanachelewa. Kinachotokea ni kitu kilichopangwa kuanza saa tatu, kinakuja kuanza saa tano.

Unajua msimamo wetu mkubwa kama wanamafanikio ni kufanya kile kilicho sahihi na siyo kufuata kundi au mkumbo. Kwa kufanya kilicho sahihi, japo tutakuwa peke yetu, lakini tutajijengea sifa ambayo itatupa fursa zaidi.

Na kwenye hili ndiyo linatufikisha kwenye kufanya neno letu kuwa sheria.

Kufanye neno lako kuwa sheria ni kuhakikisha kila unachoahidi unatekeleza, kila unachopanga unafanya kama ulivyopanga na kutokuruhusu sababu yoyote ile ikuzuie kutekeleza.

Hili linahitaji ujitoe kweli kweli kwa sababu vikwazo ni vingi kwa chochote unachopanga kufanya. Sababu zinazoelezeka na kueleweka zipo wazi na unaweza kuzitumia kujitetea pale unaposhindwa kutekeleza ulichoahidi. Lakini kumbuka kwa kufanya hivyo, hujitofautishi na wengine ambao nao wanaweza kutumia sababu hizo.

Unajitofautisha na wengine kwa kutekeleza ulichoahidi, bila ya kutoa sababu yoyote ile na hiyo ndiyo maana ya kufa ya neno lako kuwa sheria.

Kwa kufanya neno lako kuwa sheria, unajijengea sifa ya uaminifu na watu watakuamini mno. Watu watakupa fursa kubwa na nzuri kwa sababu wanajua wewe ni mtekelezaji na siyo mtu wa sababu. Watu

watakuwa tayari kukupa unachotaka kwa sababu sifa yako ni nzuri.

Hakuna mtaji mkubwa kwenye maisha kama sifa nzuri, ukishajijengea jina na sifa nzuri, unajiweka kwenye nafasi ya kuzipata fursa kubwa na nzuri. Ambazo pia unapaswa kuwa makini kwenye kuzikubali ili uendelee kulinda sifa na jina lako zuri.

Unalifanyaje neno lako kuwa sheria?

Mipango siyo matumizi, hakuna anayependa kuahidi na asitekeleze, ila wengi wanaahidi bila ya kujua kwamba kuna mambo yanaweza kujitokeza na kuwa kikwazo kwao kutekeleza ahadi zao.

Miradi mingi, hata ile ambayo inafanywa na wataalamu wa mipango, huwa haikamiliki kama walivyoahidi kwa sababu kuna vitu vingi ambavyo mtu anakuwa hajui kuhusu kesho.

Unaweza kuahidi kazi itakamilika kesho, halafu kesho kukanyesha mvua kubwa na kuzuia kazi

isikamilike au kukawa na kikwazo kingine kilicho nje ya uwezo wako.

Japo kunaweza kuwa na sababu zinazoelezeka kabisa kwamba kwa nini umeshindwa, kumbuka kwamba kila mtu anaweza kutumia sababu hizo, na kila mtu atazitumia. Hivyo kama unataka kujitofautisha na wengi, lazima ukamilishe kama ulivyoahidi bila ya kutoa sababu zozote.

Katika kufikia hilo, hapa kuna mambo muhimu ya kuzingatia.

[Weka wigo mpana wa kushindwa.](#)

Ukiona daraja limeandika uzito wa juu kupita hapo ni tani 10, haina maana kwamba ukipitisha tani 11 litavunjika au hata ukipitisha tani 20 litavunjika. Mainjinia wanajua vizuri dhana ya kuweka wigo mpana wa kushindwa, kwamba kama uzito wa juu kupita ni tani 10, uzito utakaovunja basi ni kwenye tani 30. Ingekuwa uzito wa juu wa kuvunjika kwa daraja la tani 10 ni tani 11, yote yangeshavunjika.

Unapoahidi chochote, jiwekee wigo mpana wa kushindwa. Usijifunge kiasi kwamba kukitokea changamoto yoyote basi itapelekea uvunje ahadi yako. Hata kama kwa mazoea unajua utakamilisha ndani ya muda fulani, jipe muda mrefu zaidi, kwa sababu hujui nini kitatokea kesho.

Kuna kanuni ya mara mbili na mara tatu ambayo imekuwa inatumika sana kwenye mipango. Kanuni hiyo inasema muda ambao unachukua kukamilisha kitu ni mara mbili ya ilivyopanga na gharama halisi utakazotumia ni mara tatu ya ulivyopanga.

Kama umewahi kufanya mradi wowote mkubwa au mdogo, utakuwa unajua vizuri hili. Labda ni ujenzi, ulijiambia ndani ya muda fulani utakuwa umemaliza, haitokei na hata gharama unazokuwa umekadiriwa, hata na wataalamu, hazitoshi.

Katika ahadi unazotoa, zingatia kujipa muda zaidi na kuongeza gharama zaidi ya ulivyozea. Hata kama hutaenda na mara mbili na mara

tatu, hakikisha kwenye muda uliozoea, ongeza zaidi na kwa gharama unazokadiria, ongeza zaidi.

Hii ni katika kupanga kwako na usimwambie mtu yote hayo. Kama ni kazi una uhakika wa kuifanya ndani ya siku mbili, mwambie ataipata ndani ya siku nne. Kwa namna hiyo, chochote kikitokea na kukukwamisha basi una wigo wa kurekebisha bila ya kuvunja ahadi.

Najua inashawishi sana kuahidi utafanya kwa muda mfupi na kwa gharama ndogo kuliko wengine wote, unaweza kutumia hilo kama njia ya kupata kazi, lakini unaposhindwa kutekeleza unachoahidi, unaharibu jina na sifa yako na hivyo kujizuia kupata fursa nzuri zaidi baadaye.

[Jua eneo la ubobevu wako.](#)

Utakapojijengea sifa ya kuwa mtu unayetekeleza kama ulivyoahidi, kila mtu atakuja kwako na kukupa fursa nzuri na kubwa. Watu watapenda kufanya kazi na wewe, kwa sababu wanajua unafanya vizuri na huna

ubabaishaji. Utafurahia hilo na utazipokea fursa.

Ila sasa kuna ambao watakuja kwako na fursa nzuri, zenye manufaa makubwa lakini ziko nje ya eneo la ubobevu wako. Ni kitu kinaendana na yale unayofanya, lakini huna ujuzi au uzoefu nacho.

Watu hao kwa sababu wana imani sana kwako, wanakuomba na kukubembeleza ufanye, kwa sababu wanajua hutashindwa. Na wewe kwa kuona imani kubwa ambayo watu hao wanayo kwako, unakubali na hilo linakuweka kwenye matata.

Kwa sababu huja ujuzi au uzoefu wa kutosha kwenye hilo, unashindwa kuahidi vizuri na hivyo kushindwa kutekeleza kama ulivyoahidi. Na hata ukitekeleza inakuwa siyo kwa viwango vizuri. Hilo linapelekea jina na sifa yako kuanza kuharibika.

Kuepuka hilo, jua kabisa eneo na wigo wa ubobevu wako, vitu gani una ujuzi na uzoefu mkubwa wa kuvifanya na unaweza kuvifanya

kwa ubora kuliko wengine. Hivyo ndiyo vya kukubali na kupambana kutekeleza kama ulivyoahidi.

Vingine nje ya eneo lako la ubobevu usipokee, jua watu wazuri kwenye maeneo mengine na washauri watu wanaotaka ufanye kwenda kwa watu hao.

Tambua kwamba watu wanapokuona unafanya kitu fulani vizuri, wanadhani una muujiza wa kuweza kufanya kila kitu hivyo. Hawajui muda na gharama kiasi gani umewekeza hapo kufikia viwango hivyo. Wanapotaka ufanye vitu nje ya hapo ni kwa sababu wanajua muujiza wao utaenda kila mahali, lakini utakaposhindwa kuwapa wanachotegemea, hawatajiambia kwamba wao ndiyo walikushawishi ufanye, watakachosema ni umewaangusha.

Kuwa makini sana, kujenga jina na sifa inaweza kutumia miaka 20 lakini kulivunja inaweza kutumia dakika 20. Usichanganye sifa yako kwenye eneo lako la ubobevu na kufikiri unaweza kuitumia kila mahali.

Hili pia ndiyo limekuwa linawaangusha wafanyabiashara wengi, kwa kubobea kwenye biashara fulani wanajiona wamebobea kwenye biashara zote, wanaingia kwenye biashara ambazo ni tofauti na kuangushwa vibaya.

Jiweke kwenye hatari ya kupoteza.

Kwa asili sisi binadamu ni wavivu na uvivu huo umetusaidia mno. Kila teknolojia unayoiona ni uvivu wa mwanadamu umefanya iwepo. Kila wakati tunatafuta njia ya kurahisisha zaidi kazi. Ndiyo hilo limesukuma kupatikana kwa mashine na njia mbalimbali za kurahisisha na kuharakisha kazi.

Katika mipango tunayoweka na ahadi tunazotoa, tunahitaji kitu cha kutusukuma ili tusinguke kwenye uvivu wetu. Na hakuna kitu kinachotusukuma vizuri kama hatari ya kupoteza.

Sisi binadamu tunasukumwa na hisia kuu mbili, tamaa ya kupata na hofu ya kupoteza. Lakini nguvu ya hisia hizo hazilingani, hofu ya kupoteza ina msukumo mkubwa kuliko tamaa

ya kupata. Mfano kama ukiambiwa kukamilisha jukumu filani utaongezwa laki moja utajisukuma kufanya lakini ukishindwa hutaumia sana. Lakini ukiambiwa usipokamilisha jukumu hilo utakatwa laki moja, hapo utapambana uwezavyo. Kupoteza laki moja kunaumiza kuliko raha unayoipata kwa kupata laki moja hiyo hiyo.

Elon Musk, kwa kipindi kirefu alikuwa na sifa ya kutotekeleza ahadi zake kwa wakati. Kila alipoahidi kitu ilichukua muda zaidi. Wakati mmoja alipata tenda ya kufunga mfumo wa umeme jua nchini Australia na alipoelezwa anaahidi vipi kwamba atatekeleza kwa wakati, alijibu nitakamilisha mradi huu ndani ya siku 100 na ikizidi hata siku moja msinilipe kabisa, nitakuwa nimeufanya bure. Kweli alipambana na kukamilisha mradi huo.

Wakati mwingine aliahidi kuzalisha idadi fulani ya magari kwa mwaka, mwaka ukawa unakatika na hakuna dalili za kukamilisha idadi hiyo. Kila wakati kulikuwa na sababu ya kukwamisha kwenye kiwanda chake. Alichuamua ni kuhamia

hapo kiwandani, aliweka kiti, meza na godoro ndani ya kiwanda na hakuwa anatoka kabisa, alikua anaangalia kila kinachoendelea na kila kikwazo alichokiona alikitatua hapo hapo.

Watu walisema huenda amechanganyikiwa, kwa sababu alikuwa akifanya kazi mpaka masaa 120 kwa wiki, alikuwa akianza siku kwa kutangaza wazi kwamba leo kuna watu nitawafuta kazi, kama magari hayazalishwi kama tulivyopanga, lazima kuna mtu ni kikwazo na nitamuondoa. Kweli kwenye kipindi hicho wengi walifukuzwa na wengine walikimbia wenyewe.

Wengi walimshauri kwamba hiyo siyo njia sahihi ya kufanya kazi, kwamba atachoka haraka, atapata maradhi na ataharibu badala ya kujenga. Lakini yeye alisimamia kutekeleza alichopanga. Na alieleza wazi kwamba hakuna mtu amewahi kuibadili dunia kwa kufanya kazi masaa 40 kwa wiki. Mwisho wa siku alipata ushindi, ahadi ikatimia.

Hata kilichopelekea Elon Musk kufika nafasi ya kwanza ya utajiri duniani Januari 2021 ni kwa sababu Disemba 2020 kiwanda chake cha Tesla kilitimiza ahadi ambayo kilikuwa kimeweka ya kuzalisha magari laki tano. Hilo lilifanya watu wawe na imani zaidi, hisa za kampuni yake zikapanda bei na kumfikisha kwenye namba moja kwa utajiri.

Unapojiweka kwenye nafasi ya kupoteza, unasukumwa kufanya na kutekeleza kile unachoahidi. Kwa kujua unapoteza, hutapokea sababu yoyote, utajisukuma kukamilisha.

Hivyo kwa kila unachoahidi kukamilisha jivekee nafasi ya kupoteza. Inaweza kuwa kupitia mtu unayekubaliana naye au ukawa na mtu mwingine ambaye anakusimamia kwenye kutekeleza na usipokamilisha basi kuna kitu utapoteza. Hapa unamwambia mtu mwingine kwamba utakamilisha kitu kwa muda fulani na kama hutafanya hivyo basi utamlipa kiasi fulani cha fedha, kiwe kiasi kikubwa ambacho kinakuuma kweli.

Ahidi kikubwa na tekeleza kikubwa.

Ipo dhana maarufu sana kwenye biashara kwamba kama unataka kumshangaza mteja, basi muahidi kidogo kisha tekeleza kikubwa (under-promise and over-deliver). Dhana hii inamfanya mteja aone anapata thamani kubwa kuliko alivyotegemea.

Ni dhana nzuri mno, lakini katika kujijengea sifa na jina zuri, inaweza isiwe na manufaa unayoyataka. Wewe unataka kujihusisha na wateja bora, ambao watakuamini na kukupa kazi muhimu na pia kuwa tayari kukulipa vizuri kuliko wengine wanavyolipwa.

Sasa kama utakuwa mtu wa kuahidi kidogo, mteja anaweza asione umuhimu wa yeye kukulipa wewe zaidi wakati unachohidi hakitofautiani na wengine.

Hivyo ili kujenga sifa sahihi na inayomfanya mteja awe tayari kulipa zaidi, kuwa na utaratibu wa kuahidi makubwa na kutekeleza makubwa pia (over-promise and over-deliver). Lazima uahidi kitu ambacho mtu hawezi kupata kwa

mwingine yeyote, halafu ukamilishe kama ulivyoahidi, na hilo linapelekea watu kukuamini zaidi.

Unaweza kuona hii inakinzana na kujipa wigo mpana wa kushindwa, lakini siyo, hii inakwenda sambamba na kujipa wigo. Unapoahidi makubwa unazingatia wigo wako wa kushindwa na mengine muhimu. Huahidi tu kumfurahisha mteja, bali unaahidi kile utakachohakikisha unakamilisha, lakini pia mteja hawezi kupata kwingine.

Kuahidi makubwa na kutekeleza makubwa kutakujengea sifa ambayo wateja wataridhika kufanya kazi na wewe, hawahitaji kuwa roho juu juu kujua watapata nini, wanajua watapata kilicho bora.

Ikishindikana kabia, omba samahani na ahidi upya.

Japokuwa unaweza kupambana uwezavyo, kuna wakati kila kitu kitashindikana na hutaweza kukamilisha kama ulivyoahidi. Usiwe mtu rahisi kukubali hivyo, lakini pale ambapo

haiwezekani kabisa kibinadamu kukamilisha ulichoahidi, basi kuna hatua muhimu mno ya kuchukua.

Usisubiri mpaka muda uishe na mteja aje kwa ajili ya kupata ulichoahidi ndiyo umweleze kwamba imeshindikana. Wewe mwenyewe unajua mapema kama utaweza kukamilisha ndani ya muda au la.

Inapokuwa imeshindikana kabisa kukamilisha kwa muda usihangaike kumpa mteja sababu zilizopelekea kushindwa, tambua kila mtu anaweza kutoa sababu na hivyo utaonekana ni wale wale.

Unachopaswa kufanya ni kumtafuta mteja au mtu uliyekubaliana naye mapema, mweleze kwamba ahadi yako uliyompa awali haitawezekana, mwombe samahani kwa usumbufu ambao umemsababishia kwa ahadi kushindikana na kisha mpe ahadi mpya.

Katika kumpa ahadi mpya mpe mkakati wako ni kwa namna gani unahakikisha haitashindwa. Kwa kufanya hivyo, mteja ataona namna

ambavy umejitoa kukamilisha ulichoahidi na atakuamini zaidi.

Kwa sababu kila binadamu huwa anakosea, unapokiri mapema inamfanya mtu ajue nafasi ya ubinadamu na kukuamini zaidi.

Lakini kama utasubiri mpaka muda ufike, mtu aje kufuata ahadi yake, halafu uanze kumwambia kwani wewe hukuona mvua imenyeshwa siku mbili mfululizo, si umeona umeme ulikuwa unasumbua, si unajua kuna foleni na sababu nyingine kama hizo, hazitamfanya mteja akuamini.

Siyo wajibu wake yeye kuzijua wala kujali sababu zinazokukwamisha, yeye amekupa kazi na umemwahidi utakamilisha ndani ya kipindi fulani. Usimpe jukumu la ziada la kufuatilia kila changamoto yako.

Kamilisha kama ulivyoahidi na kama itashindikana kabisa, yaani iwe haiwezekani kabisa kibinadamu, basi mtafute mtu mapema, omba samahani na ahidi upya. Usijisumbue hata kutoa sababu, labda kama mtu atataka

kujua sababu, lakini kama hajakuuliza sababu ni nini, usipoteze muda wako na wake kujadili vitu ambavyo vimeshapita, mpe ahadi mpya na jiweke kwenye hatari ya kupoteza ili ujisukume zaidi kukamilisha ahadi yako mpya.

Sikumbuki nilijifunza kwa nani kauli hii, nafikiri ni kutoka kwa moja wa majemedari wa kivita kama Napoleon au kutoka kwa mmoja wa maraisi wa Marekani. Kauli hiyo ni; **kinachohitajika ni ushindi, ukishinda huhitaji kujieleza maana kila mtu anajua umeshinda. Lakini ukishindwa, hupaswi hata kuonekana ukitoa sababu, unapaswa kuwa kwenye mapambano.** Kauli hii imekuwa inanikumbusha hili mara kwa mara; **usipoteze muda na nguvu nyingi kujieleza au kutoa sababu, zalisha matokeo mazuri na hayo yatakusemea vizuri.**

Hitimisho.

Fanya kila neno lako kuwa sheria ni msingi muhimu ambao ukiuishi utaweza kufanya makubwa na kujenga jina na sifa nzuri, kitu kitakachokupa fursa nzuri na kubwa zaidi.

Lakini katika kufikia hilo, kuna mengi utayapoteza, kuna mengi utayakosa na kuna gharama kubwa utakayolipa. Lakini manufaa utakayokuja kuyapata baadaye ni makubwa.

Jijengee msingi huu kwenye yale muhimu unayoyafanya, fanya neno lako kuwa sheria, kuwa makini unapoahidi, ukishaahidi jisukume kwa kila namna hata kwa gharama za ziada kwako kukamilisha ulichoahidi. Na inapotokea kwamba haiwezekani kabisa kibinadamu kukamilisha ulichoahidi, imba samahani mapema na ahidi upya.

Kumbuka kila mtu anaweza kuahidi na kila mtu huwa anaahidi, lakini wanaotekeleza wanachoahidi ni wachache mno.

Kumbuka kila mtu anakuwa na sababu pale anaposhindwa kutekeleza anachoahidi na kila mtu anatoa sababu hizo kutaka kupata huruma.

Lakini wewe hupaswi kukaa upande wa kila mtu, wewe unapaswa kukaa upande wako, ambao ni wa kulifanya neno lako kuwa sheria.

Kuna fursa nzuri kuishi msingi huu, kuna heshima kubwa pale watu wanapojua wewe ni mtu wa maneno yako, kazana kuuishi, kwa yale yote unayofanya.

MAONI, SHUHUDA NA MASWALI.

Karibu kwa maoni, shuhuda na maswali kuhusu barua hii.

Kama kuna mahali hujaelewa na ungependa ufafanuzi zaidi basi karibu ulize swali.

Kama kuna eneo unaweza kuongeza maoni zaidi karibu pia.

Na kama una ushuhuda wa namna umewahi kufanyia kazi yale uliyojifunza kwenye barua hii, karibu utushirikishe matokeo ambayo uliyapata.

Maoni, maswali na shuhuda viwekwe moja kwa moja kwenye kundi la KISIMA CHA MAARIFA wasap.

Nikutakie kila la kheri katika kufanyia kazi haya uliyojifunza kwenye barua hii.

Rafiki yako anayekupenda sana,

Kocha Dr. Makirita Amani,

www.amkamtanzania.com/kocha

0755 953 887 / kochamakirita@gmail.com

MUHIMU; KAMA HUJAPATA BARUA ZA
NYUMA, FUNGUA;

www.kisimachamaarifa.co.tz/barua2021