

Strategy

JOEL ARTHUR NANAUKA



*Siri Za Kupata Matokeo Makubwa
Ndani Ya Mwaka Mmoja*

Strategy

Siri Za Kupata Matokeo Makubwa Ndani Ya
Mwaka Mmoja

Joel Arthur Nanauka

Kitabu hiki kimeandikwa na **Joel Nanauka**, Kikiwa ni kitabu cha 10 katika mfululizo wa ***Practical Wisdom***.

Haki zote zimehifadhiwa. Huruhusiwi kunakili au kudurufu sehemu ya kitabu hiki bila idhini ya mwandishi.

Kufanya hivyo itakuwa ni ukiukwaji wa haki za mwandishi na mchapaji. Ikigundulika hatua za kisheria zitachukuliwa.

ISBN 978-9976-5745-0-0

Copyright 2020

Mawasiliano:

Joel Arthur Nanauka
P.O.Box 34743, Dar es salaam
Simu +255 756 094 875
Barua pepe: jnanauka@gmail.com
www.joelnanauka.com

Kimesanifiwa na Kupangwa na **Andrew Rwela**

Dar es salaam, Tanzania
0743 200 738
rwelaandrew@gmail.com

YALIYOMO

Sababu 5 Kubwa Zinazopelekea Watu Wengi Wasipate Matokeo Kila Mwaka.	02
Njia 3 Rahisi Za Kujenga Tabia Mpya Zinazoleta Mabadiliko Ya Haraka.	20
Hatua 6 Kubwa Za Kujenga Ujuzi Utakaokupa Matokeo Ndani Ya Mwaka Mmoja.	33
Namna Ya Kujenga Mtandao Utakaokupa Matokeo Makubwa Ndani Ya Mwaka Mmoja.	43

UTANGULIZI

Kila mwaka kuna watu wengi sana wanapata matokeo makubwa sana yanayobadilisha Maisha yao. Ila pia kila mwaka kuna watu wengi sana ambao wanapoteza mwelekeo na kuishia vibaya.

Siku zote kumbuka kuwa mabadiliko ya mwaka yatabakia kuwa ni mabadiliko ya tarehe tu na hayataleta mabadiliko katika maisha yako kama hautafanya kitu cha ziada.

Kwenye kitabu hiki nimekufunulia siri ambazo watu wanaofanikiwa kupata matokeo makubwa ndani ya mwaka mmoja huwa wanazitumia.

Karibu ujiunge na watu ambao watapata matokeo makubwa kwa mwaka huu.

See You At The Top

SURA YA KWANZA

Sababu 5 Kubwa Zinazopelekea Watu Wengi Wasipate Matokeo Kila Mwaka.



Kwa mujibu wa utafiti uliowahi kufanywa na chuo kikuu cha *Scranton* kilichoko nchini Marekani, imeonyesha kuwa asilimia 92% ya watu wote ambao wanaweka malengo yao kila mwaka huwa hayatimii.

Hii inamaanisha katika kila watu 100 ambao huwa wanaweka malengo yao kila mwaka, kuna watu 8 tu ndio ambao wanafanikiwa kuyatimiza malengo yao kwa mafanikio makubwa.

Je, wewe uko kwenye wale Wengi wasiotimiza au Wachache wanaotimiza?

Usisahau kuwa mabadiliko ya mwaka yatabakia kuwa mabadiliko ya kalenda kama wewe hautabadilisha chochote kile katika namna unavyoishi.

Inawezekana unatamani sana kutimiza malengo yako kwa mwaka huu, kitu cha muhimu cha kufahamu kwanza kabla ya kujifunza mbinu mpya ambazo zitakusaidia kutimiza malengo yako kwa kasi na kwa kiwango kikubwa kwa mwaka huu:

Sababu ya Kwanza: Kutokuwa na Malengo Mahususi.

Kwa mujibu wa tafiti mbalimbali ambazo zimewahi kufanyika imeonekana kuwa mtu ambaye ana malengo yaliyo thabiti kabisa huwa ana uhakika wa kufanikiwa katika malengo yake mara kumi zaidi ya mtu ambaye hajaweka malengo thabiti katika maisha yake.

Utafiti wa chuo kikuu cha *Harvard* Nchini Marekani.

Mwaka 1979 Chuo Kikuu cha Harvard kilifanya utafiti kupitia wanafunzi 100 ambao walikuwa wanamaliza masomo yao.

Katika wanafunzi hawa waliuliza maswali ili kujua ni nani kati yao alikuwa na MALENGO na MIPANGO iliyokuwa mahususi na imeandikwa kuhusiana na kile wanachotaka kufanikiwa katika mwaka husika.

Baada ya kuwauliza wanafunzi hao 100 matokeo yalikuwa:

- *84% wote walikuwa hawana malengo kabisa.*

- 13% walikuwa na malengo yaliyoandikwa lakini hawakuwa na mpango wa namna watakavyoweza kuyakamilisha malengo yao.
- 3% ndio walikuwa na malengo yaliyoandikwa na mipango thabiti kuhusiana na namna ya kutimiza malengo yao.

Baada ya miaka kumi waliwatafuta watu hawa kutaka kujua kiwango chao cha mafanikio.

Matokeo waliyoyapata ni kuwa wale 13% ambao angalau walikuwa na malengo ila hawana mpango walikuwa wamefanikiwa mara mbili zaidi ya wale 84% ambao walikuwa hawana malengo wala mpango kabisa.

Hata hivyo walipowatafuta wale wengine 3% na kuwalinganisha na makundi mengine mawili ya (84% + 13%) waligundua kuwa wale 3% ambao walikuwa na malengo yaliyoandikwa na mipango thabiti walikuwa wamefanikiwa mara 10 zaidi ya makundi yale mengine mawili.

Utafiti huu ulihitimisha kuwa, mtu anapokuwa na malengo thabiti yaliyoandikwa na mipango ya namna ya kutekeleza huwa ana nafasi ya kufanikiwa mara 10 zaidi ya mtu ambaye hana malengo kabisa.

Je wewe una malengo yoyote kwa mwaka huu yaliyoandikwa na umeweka mipango ya namna ya kuyatimiza?

Kwa mujibu wa taasisi ya *Statistic Brain*, ni chini ya asilimia 45% ya watu huweka malengo kila mwaka, na hata hivyo katika asilimia hizo:

- *Asilimia 25 ya watu hawa huwa wanaachana na malengo yao baada ya wiki ya kwanza.*
- *Asilimia 64 huendelea kufuatilia malengo yao hadi mwezi mmoja.*
- *Asilimia 46 tu ndio huendelea kufuatilia malengo yao baada ya miezi sita.*

Unajiuliza njia gani rahisi ya kupanga malengo yako ili ufanikiwe?

Kama unataka njia bora ya kupanga malengo yako tafadhali tafuta mwongozo ambao umewasaidia watu wengi sana kila mwaka unaoitwa “**TIMIZA MALENGO WORKBOOK**” ambayo inakupa urahisi wa kupanga malengo kwa ufanisi na mafanikio.

Unaweza kutumia mawasiliano yaliyoko kwenye kitabu hiki ili kukipata na kukitumia kwa mwaka huu.

Sababu ya Pili: Kukosa Mwelekeo Thabiti

Ili kutimiza malengo uliyojiwekea ni lazima ukubali kuwa mtu ambae hauyumbishwi na kile ulichochagua kukifanya kwenye maisha yako.

Kuna watu wengi sana ambao kila wakati wanabadilisha mwelekeo wa kile wanachokifanya na matokeo yake kila siku wanaanza upya.

Kufuatilia malengo yako na kuhakikisha kuwa yanafanikiwa, utahitaji ujasiri wa hali ya juu sana wa kuhakikisha kuwa kile ulichochagua kukifanya unakuwa ndio mwelekeo wako wa mwaka huo.

Kwa mfano: *Hivi mwaka huu unataka mwelekeo wako uwe kufanikiwa kwenye mambo gani?*

Hii ndio maana kwenye **TIMIZA MALENGO YAKO PERSONAL WORKBOOK** tuna kitu kinaitwa “**BREAKTHROUGH GOAL**” (*Lengo mama*).

Hili ni lengo ambalo utaliwekea nguvu na muda wako wa kutosha kuhakikisha kuwa linatimia. Yaani kama utafeli katika yote basi hautafeli katika hili.

Kumbuka ili kutimiza lengo lako utahitaji kujitoa kwa hali ya juu sana na kujinyima mambo mengi.

Falsafa inayoweza kukufaa hapa ni ile ya “**CHOMA MELI ZAKO ZOTE**”. Falsafa hii ilitokana na kamanda *Hernan Cortes* aliyetumwa na nchi yake ya **HISPANIA** kwenda kuvamia kisiwa cha Veracruz nchini Mexico akiwa na wanajeshi 500 na meli 11.

Baada ya kufika kwenye kisiwa aliamuru wanajeshi wote washuke na meli zichomwe kisha akawaambia wanajeshi wake “*Haijalishi tuko wachache kiasi gani ukilinganisha na adui zetu, ila hatuna pa kukimbilia,*

ni aidha tushinde vita hii au tukubali kufia hapahapa”
Ingawa walikuwa wachache ila walishinda vita ile.

Na wewe, ni lazima ufanye maamuzi ya namna hii, kwa kila mwaka ni lazima uchome meli zako ili utimize lengo ambalo umekusudia?

Sababu ya Tatu: Kukosa Muendelezo

Moja ya tatizo la watu wengi ni kuanza na kuishia njiani. Yaani kuna watu kila mwaka huwa wanaanzisha vitu na hawamalizi kabisa.

Watu hawa huwa nawaita “*Professional Starters*” yaani wataalamu wa kuanzisha ila hawamalizi.

Yaani watu hawa kila ukikutana nao huwa kuna kitu wameanzisha ila hawawezi kumaliza kabisa. Ukiwa mtu wa namna hii kila mwaka utakuwa unakwama kusonga mbele na utajikuta unabakia vilevile.

Hebu jiulize, ni mambo gani ulianzisha mwaka jana na hukuyafikisha mwisho?

Ni mangapi uliishia njiani na ukajikuta umerukia kitu kingine kabla ya kukamilisha kile cha kwanza?

Kumbuka kuwa watu hawafanikiwi kwa sababu ya kuanzisha vitu vingi na kuishia njiani bali kwa sababu wanaanzisha vichache na kuvikamilisha.

Siku zote kumbuka kuwa kuanza kitu kunahitaji hamasa tu, ila kuendeleza kunahitaji nidhamu binafsi.

Kama wewe ni mmoja wa watu ambao wanasumbuka na tabia ya kughairisha mambo baada ya kuwa umeshaanza, tafuta kitabu changu kinachoitwa **“ISHINDE TABIA YA KUGHAIRISHA MAMBO”** kitakusaidia kujenga tabia ya kuwa na mwendelezo katika mambo yako unayofanya.

Je, na wewe imekukwamisha tabia hii?

Sababu ya Nne: Kusubiri Mambo Yakamilike 100% Kuna watu kilichowakwamisha miaka yote iliyopita sio kwa sababu hawakuwa na kidogo cha kuanzia, ila ni kwa sababu walidharau walichonacho na wakatamani kusubiri kitu kikubwa zaidi.

Yaani watu wa namna hii kila unapokutana nao wanakuambia wanavyosubiria kitu kikubwa zaidi.

Kuna kitu cha muhimu sana cha kukumbuka hapa - ***“Mungu hatakupatia kikubwa unachokitafuta hadi pale utakapotumia vyema kidogo ulichonacho”.***

Kuna watu wamekwamishwa na ile hali ya kutaka kila kitu kikamilike kwa 100% ndipo waanze kufanya (*perfectionism*).

Mara nyingi pia watu hawa hawako tayari kuanzia chini na badala yake huwa wanataka kuanza na hatua kubwa.

Kuna aina mbili za watu wa namna hii, ambao hupenda kila kitu kiwe kamili kwanza (*Perfectionist*)

1. Perfectionist Striving

Kundi hili ni la wale ambao wamejiwekea viwango vyao vya kufanya jambo fulani na hawataki kabisa kufanya chini ya kiwango hicho.

Ingawa hili ni jambo zuri ila kuna wakati linaweza kuwa ni kikwazo kwenye kuchukua hatua ya kwanza.

Kumbuka kuwa, hatua ya kwanza ambayo utaiendeleza ni muhimu sana.

Saloni Kandoi aliwahi kusema “20 Minutes of Doing Something is more Valuable than 20 hours of thinking of doing something”.

Akimaanisha kuwa dakika 20 za kufanya jambo ni zina thamani zaidi kuliko masaa 20 utakayotumia kufikiria kufanya jambo.

Ni kweli una viwango vyako ambavyo umejiwekea katika kufanya mambo, ila usisahau kabisa kuwa kuna mahali pa kuanzia.

Kama utakuwa kila siku unaogopa kuanza kwa sababu unaogopa kuanzia chini basi hautaweza kutimiza malengo yako kila mwaka.

Anza pale ulipo, kwa kile ulichonacho na kwa vile ulivyo.

Siku zote kumbuka maneno ya *Martin Luther King Jr*
*“If you can't fly then run, if you can't run then walk, if
you can't walk then crawl, but whatever you do you
have to keep moving forward.”*

(Kama hauwezi kupaa basi kimbia, kama hauwezi kukimbia basi tembea, kama hauwezi kutembea basi tambaa, ila kwa vyovyote vile hakikisha unasonga mbele).

Kumbuka hakuna siku ambayo utakuwa na kila kitu unachokitaka, anza na ulichonacho na utaendelea kupata unachokitafula.

2. Perfectionist Concerns

Aina hii ya pili ni wale ambao wanasubiri kila kitu kikamilike kwa sababu wanaepuka aibu ya kuchekwa na watu kama wataanza kidogo.

Watu hawa wanaweza kuwa na mtaji mdogo wa kuanza kufanya kitu ila wanaogopa watu watawaonaje, watasemaje ama watawacheka.

Kiufupi watu hawa huwa wanasubiri kila kitu kikamilike kwa sababu wanataka kwenye jamii wasionekane wameanzia chini.

Kwa sababu ya hofu hii unakuta kila siku wanakuambia kuna kitu wanasubiri kikamilike ili waanze kufanya walichopanga.

Usiwe mmoja wao!

Mtu mmoja mwenye hekima aliwahi kusema *“Don’t be afraid of doing something just because you are scared of what people are going to say about you. People will judge you no matter what”*

(Usiogope kufanya kitu fulani kwa sababu ya kuogopa kile ambacho watu watasema kuhusu wewe. Hata usipofanya bado watu watasema tu).

Profesa Simon Sherry wa chuo kikuu cha *Dalhousie* kilichoko nchini *Kanada* alifanya utafiti juu ya uhusiano wa mafanikio na kusubiria kuanza hadi kila kitu kitakapokuwa sawa, na aligundua kuwa

watu ambao huwa ni “*Perfectionists*” huwa wanachelewa sana kufanikiwa ukilinganisha na watu ambao wako tayari kuanza kwa kile walichonacho.

Kama unataka kuwa mtu unayetimiza malengo yako, lazima uwe mtu wa vitendo zaidi kuliko maneno.

Kama umeamua kufanya, basi jilazimishe kufanya kwa kila unachoweza kila siku. Kumbuka ukitafula visingizio vya kutokufanya basi utavipata kila siku.

Sababu ya Tano: Kukosa Mkakati wa Kujiwajibisha Kufanya (*Accountability system*)

Unaweza kuwa na malengo mazuri ambayo umejiwekea ila kama hautatengeneza mfumo mzuri wa kuwajibika katika utekelezaji wake, malengo hayo yatakuwa ni mapambo tu.

Miaka mingi iliyopita kuna utafiti kuhusu jambo hili ambao ulichapishwa na “*British Journal Of Health Psychology*” (*Jarida la Saikolojia ya Afya Nchini Uingereza*).

Katika utafiti huu walitafutwa watu 248 kutoka katika makundi mbalimbali ya kijamii na wakawekwa kwenye makundi matatu makubwa.

Nia ilikuwa kuona watafanikiwa kufanya mazoezi mara ngapi ndani ya muda wa wiki mbili.

Kundi la Kwanza: Hili lilikuwa ni “*Control Group*” Ambapo walipewa kusoma aya tatu za kwanza za kitabu cha hadithi ambacho hakihusiani kabisa na masuala ya afya.

Kundi la Pili: Hili liliitwa ni “*Motivation Group*” Ambao wao walipewa kusoma kitu ambacho kilikuwa kinaelezea faida za kufanya mazoezi na waliambiwa kuwa watu wasiofanya mazoezi huwa wana hatari ya kupata ugonjwa wa moyo, hivyo kufanya mazoezi kutawasaidia sana.

Kundi la Tatu: Hili liliitwa “*Intention Group*” Kundi hili walipewa motisha ya kufanya mazoezi kama lilivyo kundi la kwanza ila waliambiwa wafanye kitu cha ziada kwa kuandika; Siku, Muda na Mahali ambapo watafanyia mazoezi.

Sentensi yenye mfano huu:

“Katika wiki mbili zijazo, nifanya mazoezi kwa dakika ishirini katika siku (Unazitaja), muda wa mazoezi utakuwa (Unataja muda utakaofanya) na mahali nitakapofanyia ni (Unapataja).”

Baada ya wiki mbili waliangalia namna kila kundi walivyofanikiwa kufanya mazoezi na wakapata matokeo yafuatayo:

Kundi la Kwanza: 38% walifanya mazoezi angalau mara moja kwa wiki.

Kundi la Pili: 35% walifanya mazoezi angalau mara moja kwa wiki.

Kundi la Tatu: 91% walifanya mazoezi angalau mara moja kwa wiki.

Hivyo basi ikahitimisha kuwa watu ambao wanafanikiwa kutimiza malengo yao sio tu waishie kupewa hamasa bali inatakiwa kutengeneza mkakati ambao utajua kama utaufuata katika utekelezaji na unajua kuna mtu anakufuatilia ili kuhakikisha kuwa

unatimiza uliyoyaandika. Watu wengi hawana mfumo wa kuhakikisha kuwa waliyokusudia wanayatimiza.

Unaweza kuweka mkakati huu kwa kupata mtu ambaye utakuwa unampa taarifa kila wakati (*Accountability Partner*).

Au unaweza kuwa sehemu ya magroup yangu ya WhatsApp ambapo huwa ninakuwa na watu nawafuatilia kila mwezi (***Coaching Groups***) au ukajiunga kwenye program yangu maalumu ya kukusaidia kusimamia malengo yako (***Executive Coaching Program***).

Jitahidi mwaka huu uwe na mfumo wa kukusaidia kusimamia malengo yako na kuwa na mahali ambapo utakuwa unatoa ripoti na kushauriwa pia.

Maswali Muhimu:

1. *Katika sababu hizi tano ni zipi tatu kubwa ambazo zimeongoza kukukwamisha?*

.....
.....
.....

2. Je, unaazimia kufanya nini ili sababu ulizozitaja hapo juu zisikukwamishe tena?

.....

.....

.....

SURA YA PILI

Njia 3 Rahisi Za Kujenga Tabia Mpya Zinazoleta Mabadiliko Ya Haraka.



Kwa mujibu wa nguli wa masuala ya uongozi *John Maxwell* anasema kuwa mafanikio yako yamefichwa katika tabia zako za kila siku.

Moja ya eneo muhimu sana la kulifanyia kazi kila mwaka ili uweze kufanikiwa ni kuweka mkakati wa kujenga tabia mpya kabisa zitakazokusaidia.

Katika mwaka huu kuna mambo yafuatayo kuhusiana na tabia unatakiwa kuyawekea mkazo:

i . Zitambue Tabia Ambazo Unataka Kuzitengeneza.

Kwa kila kiwango kipa cha mafanikio ambacho unakitafuta kwenye maisha, kuna aina mpya ya tabia ambazo unatakiwa kuwa nazo.

Kumbuka kuwa hakuna mwaka mpya bila tabia mpya, hivyo tumia muda kuangalia aina ya tabia ambazo ungependa kuzijenga kama sehemu ya kuelekea mafanikio yako. Unaweza kutumia jedwali hili ili kukusaidia:

**Jedwali la kutambua Tabia Mpya Unazotaka
Kuzijenga Mwaka Huu.**

Eneo Unalotaka Kujenga Tabia Mpya					
	Fedha	Mahusiano	Kiroho	Kikazi	Afya
Aina Ya Tabia Unayotaka Kuijenga	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.
	4.	4.	4.	4.	4.
	5.	5.	5.	5.	5.
	6.	6.	6.	6.	6.

Kwa mfano: Kwenye eneo la fedha inawezekana ukawa unataka kujenga tabia mpya ya kuweka akiba, hivyo utajaza.

Kama ungependa kujenga tabia zaidi ya moja kwenye eneo moja nafasi zimetolewa kujaza hadi tabia sita.

Hata hivyo, kwa sababu mchakato wa kujenga tabia mpya ni mgumu sana unashauriwa kuchagua tabia chache zaidi ambazo unajua ukiwa nazo kwenye kila eneo zitakupa matokeo makubwa sana.

ii. Tambua Tabia Ambazo Unataka Kuziacha.

Hatua ya pili katika mchakato wa kujenga tabia mpya ni kutambua tabia ambazo ungependa kuziacha kwa mwaka huu.

Kumbuka kuwa kama utaendelea kuishi kwa tabia zilezile siku zote basi hautaweza kabisa kupata matokeo unayoyataka.

Katika kutambua tabia ambazo unatakiwa kuziacha, kuna za aina mbili:

Moja, ni zile ambazo bado hazijakutawala kabisa.
Ni tabia ambazo ukiamua kuziacha wakati wowote ule unaweza kuziacha kabisa.

Mbili, ni zile tabia ambazo zimekutawala kabisa, yaani umepata uraibu nazo (*addiction*), unajaribu kuziacha unashindwa ni kama kila wakati tabia hizi zinakupelekesha kuliko unavyotaka.

Ni vyema nikakukumbusha kuwa katika kujenga na kuacha tabia, ni ngumu sana kujenga tabia nzuri mpya ila ni rahisi sana kuziacha.

Na ni rahisi sana kujenga tabia mbaya usizozipenda ila ni ngumu sana kuziacha.

**Jaza kwenye jedwali hili Tabia ambazo unakusudia
kuziacha kwa mwaka huu.**

Eneo Unalotaka Kuacha Tabia					
	Fedha	Mahusiano	Kiroho	Kikazi	Afya
Aina Ya Tabia Unayotaka Kuiacha	1.	1.	1.	1.	1.
	2.	2.	2.	2.	2.
	3.	3.	3.	3.	3.
	4.	4.	4.	4.	4.
	5.	5.	5.	5.	5.
	6.	6.	6.	6.	6.

iii. Fuata Mchakato wa Kutengeneza Tabia Mpya.

Ili kujihakikishia kuwa unajenga tabia mpya kwa uhakika kwa mwaka huu na kuzifanya ziendeleo kudumu ni muhimu sana kufuata mchakato uliothibitishwa wa kujenga tabia mpya.

Hii ni kwa sababu kwa mujibu wa utafiti wa Kampuni ya *Mckinsey & Research* inaonyesha kuwa, takribani 70% ya mabadiliko yanayokuwa yanaanzishwa huwa yanafeli.

Kwa muda mrefu imeaminika kuwa itahitajika siku 21 ili kutengeneza tabia mpya. Hii ilitokana na utafiti uliowahi kufanywa kwenye miaka ya 1950 na Daktari maarufu aliyekuwa anajishughulisha na kubadilisha muonekano wa watu (*Plastic Surgeon*), *Dr. Maxwell Martz*.

Yeye aligundua kuwa, mtu anapofanyiwa operesheni na kubadilishwa eneo lolote la mwili wake, huwa inamchukua takribani siku 21 ili kuzoea mwonekano mpya na kujenga tabia mpya zinazoendana na mwonekano huo.

Kutokana na hii, ndio falsafa ya kuhitaji siku 21 ili kutengeneza tabia mpya ikajengwa.

Hata hivyo katika tafiti za hivi karibuni zilizofanywa na watu mbalimbali akiwemo mwalimu wa masula ya mafanikio ya maisha, *Robin Sharma* na Chuo Kikuu cha *London* nchini *Uingereza* imeonekana itahitajika kati ya miezi 2 hadi 8 ili tabia mpya uliyoitengeneza iweze kuwa ya kudumu katika Maisha yako.

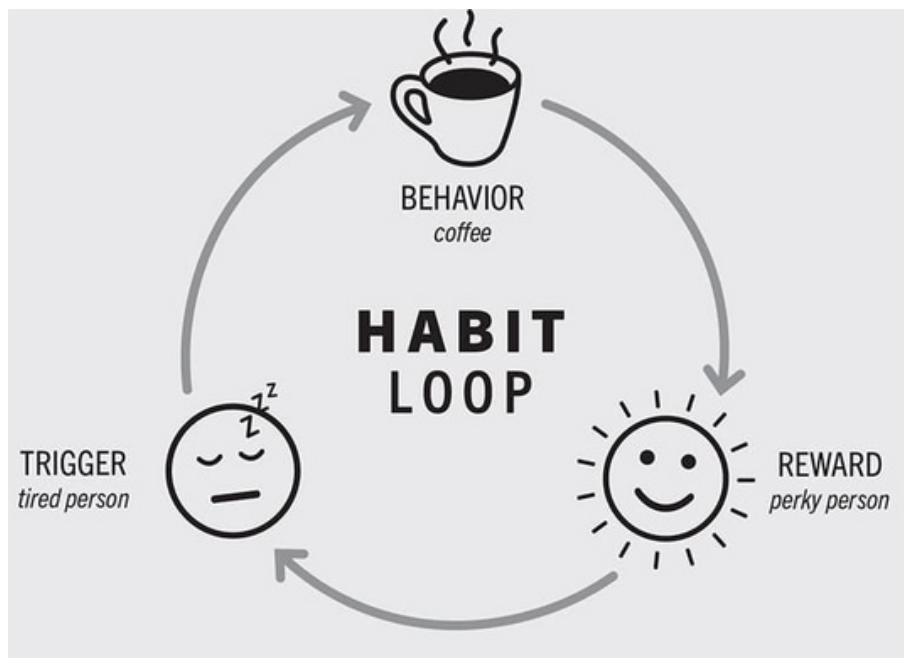
Ni muhimu kujua kuwa katika mambo ambayo tunayafanya kila siku, takribani 40% - 45% ni tabia ambazo tumezijenga na hatutumii nguvu kabisa kuzifanya.

Kwa maneno mengine, asilimia 40 - 45 za mambo tunayofanya kila siku sio kwa sababu tumeamua ila ni kwa sababu ni sehemu ya tabia zetu na yanatokea yenyewe tu bila sisi kutumia nguvu yoyote ile.

Ni kama vile hauhitaji hamasa ili kusugua meno asubuhi, au kuoga n.k kwa sababu imeshakuwa ni tabia iliyojengwa.

Mchakato wa Tabia Zinavyofanya Kazi.

Wako watu wengi sana ambao wamefanya utafiti kuhusiana na tabia zinavyotengenezwa na kufanya kazi akiwemo *Charles Duhigg* aliyeandika kitabu cha *Nguvu ya Tabia* kinachoeleza, kwa nini watu hufanya tabia fulani kwenye Maisha yao.



(Mchoro huu umechukuliwa kutoka kwenye chanzo huru cha internet)

Ili tabia itengenezwe au iendelee kuwepo kwenye maisha ya mtu inatakiwa ipitie katika ukamilifu wa mambo matatu:

i. Trigger / Cue / Kichocheo

Kuna kitu lazima kitokee ili kuamsha tabia fulani kwenye Maisha yako. Kwa mujibu wa *Charles Duhigg*, tabia ikishaingia kwenye maisha yako huwa haifi ila inajificha kusubiria kitu cha kuamsha.

Hii ndio maana unaweza kudhani tabia fulani umeishinda ila baadae inakuja kujitokeza tena.

Hivyo kama unataka kuacha tabia fulani, ni lazima kwanza ujiulize:

Hivi ni kichocheo gani huwa ndio kinasababisha niifanye hii tabia?

Kichocheo kinaweza kuwa ni eneo fulani ukitembelea, mazungumzo fulani yakifanyika, kitu fulani ukiangalia, hali fulani ukiipitia kama vile stress n.k

Ili kuishinda tabia usiyoipenda ni lazima kwanza uweke mkakati wa kuepuka vichocheo vinavyokupelekea kufanya tabia usiyoipenda.

Kama ungependa kujifunza kwa mapana zaidi kuhusu tabia unaweza kutafuta kitabu changu cha **TABIA 12 ZINAZOLETA MAFANIKIO** na kingine cha **ISHINDE TABIA YA KUGHAIRISHA MAMBO**.

TAFAKARI: *Wewe kwa tabia ambazo unataka kuzibadilisha sasa hivi, huwa vichocheo vyake ni vipi?*

ii. Behavior / Response / Action / Tendo

Baada ya kichocheo kutokea kinachofuata huwa ni kitendo ambacho ndio huwa mwendemio wa kichocheo.

Mara nyingi watu wengi wanapotaka kubadilisha tabia zao, huwa wanakimbilia kwenye kutaka kubadilisha matendo yao.

Hata hivyo, kama utakuwa umeshindwa kudhibiti kichocheo kinachokusababisha uende kwenye kitendo, basi itakuwa ngumu sana kutoka kwenye

mtego wa tabia mbaya.

iii. Reward / Satisfaction / Furaha / Kujisikia Vizuri.

Kwa nini watu huendelea kufanya tabia mbaya wasizozipenda hata pale ambapo wanajua zina madhara?

Ni kwa sababu kuna raha fulani ambayo wanaipata ndani ya ubongo wao. Kwa hiyo mara nyingi ile raha ndio huwasukuma na ndio huwa wanaitafuta zaidi.

Hii ndio maana ni muhimu kujiuliza maswali makubwa mawili:

- ***Tabia hii mbaya ninayotaka kuiacha huwa inanipa raha gani?***
- ***Je, kuna kitu gani kingine kizuri ambacho nikikifanya naweza kupata raha hii hii?***

Maswali Muhimu:

Ili kuachana na tabia ambayo hauipendi inabidi ujikite katika kupata majibu ya maswali makubwa mawili:

1. *Ni vitu gani ambavyo ndio huwa vichocheo kwa mimi kuanza kufikiria / kupelekea kufanya tabia mbaya nisiyoipenda? (Maeneo, Mazungumzo fulani, aina fulani za picha mtandaoni, mtu fulani nikiwa nae n.k)*

.....

.....

.....

.....

2. *Tabia hizi mbaya huwa zinanipa raha gani?*

Ni vitu gani vizuri naweza kuvifanya ambavyo vitanipa raha hizo hizo ninazozipata kwenye tabia mbaya?

SURA YA TATU

Hatua 6 Kubwa Za Kujenga Ujuzi Utakaokupa Matokeo Ndani Ya Mwaka Mmoja.



Ujuzi wako una mchango mkubwa sana katika kuhakikisha kuwa unafanikiwa ama la. Kila mwaka ni lazima uhakikishe kuwa unajenga ujuzi unaohitajika ili uweze kupata matokeo ambayo unayatafuta.

Kama hautaweka mkakati thabiti wa kujenga uwezo katika maeneo maalumu ambayo umeyachagua itakuwa ni ngumu kwako kuendelea kukua zaidi na kuongeza nguvu ya kipato chako.

Fuata hatua zifuatazo ili kuongeza uwezo wako katika maeneo muhimu ya Maisha yako:

1. Jikague Aina Za Ujuzi Ambao Unao Kwasasa.

Hatua ya kwanza katika kujenga ujuzi wako ni kujikagua ili kujua aina ya ujuzi ambao kwa sasa unao. *Hebu jiulize na upate jibu, “**Hivi kwa sasa, mimi nina ujuzi gani?**”.*

Orodhesha ujuzi (*skills*) muhimu ulionao kwa sasa ambao tayari unautumia kukuingizia pesa au hautumii ila una uwezo wa kukuingizia pesa:

.....
.....

.....

.....

2. Jiulize Unataka Kufanikiwa Katika Maeneo Gani Makubwa Kwa Mwaka Huu.

Jambo la pili la muhimu la kupata majibu yake ni kujua eneo ambalo wewe unataka kufanikiwa kwa mwaka huu.

Kumbuka kuwa eneo ambalo unataka hasa kufanikiwa kwa mwaka huu litajulisha aina ya ujuzi unaotakiwa kuutengeneza.

*Pata jibu la swali hili, **"Hivi mimi kwa mwaka huu natakiwa kufanikiwa katika maeneo gani?"***

.....

.....

.....

.....

3. Orodhesha Ujuzi Muhimu Utakaokusaidia Kufanikiwa Katika Maeneo Hayo.

Baada ya kujua maeneo ambayo unataka kufanikiwa kwa mwaka huu, hatua inayofuata ni kujiuliza aina ya ujuzi ambao hasa unauhitaji ili kufanikiwa katika maeneo hayo.

Ili kujua kwa urahisi ujuzi huu unaohitaji katika maeneo hayo, jaribu kutambua wale ambao wamefanikiwa katika maeneo hayo na ujiulize, ***“Wao wana ujuzi gani uliowasaidia kufika hapo”***

Orodhesha ujuzi ambao unauhitaji ili kufanikiwa katika maeneo ambayo ulitaja kwenye Hatua ya pili pale juu.

.....

.....

.....

.....

NB: Linganisha majibu uliyoyapata hapa na yale ambayo umeyapata kwenye Hatua ya kwanza.

Je, ni ujuzi gani ambao kwa sasa unaukosa?

4. Chagua Mbinu Ambayo Unaitumia Kuupata Ujuzi Unaoukosa Kwa Sasa.

Baada ya kuufahamu ujuzi ambao unaukosa kwa sasa, hatua inayofuata ni kuweka mkakati wa namna ambayo utaujenga ujuzi huo.

Kuna njia mbalimbali unazoweza kuujenga ujuzi ambao kwa sasa hauna.

Baadhi ya njia hizo ni pamoja na:

- i. Kusoma kozi kwa njia ya mtandao (Kwa mfano kama unahitaji ujuzi wa kupata mbinu za kuuza zaidi unaweza kusoma kozi yangu kwa njia ya mtandao)*
- ii. Unaweza kujiunga na kozi ambayo inafundishwa isiyo ya mtandaoni (Physical Classes)*
- iii. Unaweza kutafuta mtu ambaye tayari anajua/anafanya unachotaka kujifunza na ukawa chini yake kama mwanafunzi wake (Mentorship).*
- iv. Kutumia maarifa ya bure (free sources) yanayopatikana katika mitandao. Kupitia Youtube, Google n.k*

v. Kujenga maarifa na ujuzi kupitia kusoma vitabu maalumu vitakavyokusaidia.

Je, kulingana na aina ya ujuzi ambao umeuchagua unaotaka kuujenga, unaona ni njia ipi ambayo utaitumia kuupata kwa mwaka huu? (Pata jibu la swali hili).

5. Jinsi Ya Kuchagua Kitabu Sahihi Kitakachokufaa Kujenga Ujuzi.

Pamoja na kuwa kuna maeneo mengi ambayo mtu anaweza kuyatumia kupata ujuzi wake, eneo mojawapo ambalo wengi sana hupenda kulitumia ni kupitia kusoma vitabu.

Ili kuchagua kitabu kizuri cha kujisomea, fuata hatua hizi:

I. Amua eneo ambalo unataka kujenga ujuzi.

II. Tafuta waandishi nguli walioandika vitabu kuhusu eneo hilo ulilochagua.

III. Orodhesha vitabu vyao walivyoviandika kuhusiana na mada unayotafuta.

IV. Pitia vitabu vyao na uangalie kipi kina majibu ya maswali yako.

V. Chagua kitabu kinachokufaa kujenga ujuzi ambao unautafuta.

VI. Tengeneza ratiba ya namna utakavyokuwa unajisomea (Muda gani wa siku, ukiwa wapi na utakuwa unatenga dakika ngapi za kujisomea).

VII. Andaa daftari ambalo utakuwa unaandika mambo muhimu unayojifunza na yale ambayo unahitaji kuyafanyia kazi.

VIII. Fanyia kazi bila kuchelewa yale ambayo unaona yanakuhusu kwa wakati huo.

6. Mapendekezo Ya Vitabu Kwenye Maeneo Mbalimbali Unayotaka Kujenga Ujuzi.

Kama wewe ungependa kutumia njia ya kusoma vitabu kama mbinu yako ya kujenga ujuzi ningependa kukushauri utumie mawasiliano yaliyoko kwenye kitabu hiki ili kupata vitabu mbalimbali unavyovihitaji kutoka ***Timiza Malengo Bookshop***

Hata hivyo ningependa nikupatie mapendekezo yangu kuhusiana na aina ya vitabu unavyoweza kuvisoma katika maeneo mbalimbali:

Eneo	Vitabu Pendekezwa
Fedha, Bajeti, Uwekezaji	<p>Mwandishi: Joel Athur Nanauka</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Money Formula</i> • <i>Ongeza Kipato Chako</i> • <i>Namna ya Kutoka Kwenye Madeni.</i> <p>Mwandishi: George Clason</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>The Richest Man in Babylon</i> <p>Mwandishi: Thomas Stanley & William Danko</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>The Millionaire Next Door</i> <p>Mwandishi: T.Harv Eker</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Secrets of The Millionaire Mind</i> <p>Mwandishi: Robert Kiyosaki</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cash Flow Quadrant</i> • <i>Rich Dad Poor Dad</i>

Eneo	Vitabu Pendekezwa
<p>Kujiajiri / Biashara</p>	<p>Mwandishi: Joel Arthur Nanauka</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Hatua Sita za Kujiajiri</i> • <i>Saikolojia Ya Mteja</i> • <i>Mbinu za Kuuza Zaidi.</i> • <i>Core Genius</i> <p>Mwandishi: Charles Nduku</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>The Power of Branding</i> <p>Mwandishi: Charles Ligonja</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Fursa 10 Bora Tanzania</i> • <i>Kigoda Cha Mstaafu</i>
<p>Mahusiano / Mwanamke</p>	<p>Mwandishi: Joel Athur Nanauka</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Boresha Mahusiano Yako</i> • <i>Nguvu Ya Mwanamke</i> <p>Mwandishi: Dr. Chris Mauki</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Msaada wa Kisaikolojia Katika Kuboresha Mahusiano.</i>

N.B: Kama ungependa kupata ushauri wa aina ya vitabu unavyotakiwa kusoma kutokana na maeneo ambayo hayajatajwa hapa, tafadhali wasiliana na ***TIMIZA MALENGO BOOKSHOP*** kupitia namba **0756 094 875**.

Mwaka huu amua kuwa na mpango maalumu wa kujenga ujuzi utakaokupa matokeo makubwa.

SURA YA NNE

Namna Ya Kujenga Mtandao Utakaokupa Matokeo Makubwa Ndani Ya Mwaka Mmoja



Watu wanaokuzunguka wana mchango mkubwa sana katika mafanikio yako.

Kuna watu wengi ambao mafanikio yao yalianza kupatikana baada ya kuanza kuambatana na aina fulani ya watu na kuna watu ambao kufeli kwao kulianza kutokea baada ya kuanza kuambatana na baadhi ya watu.

Hata siku moja usidharau nguvu ya watu wanaokuzunguka, wanaweza kukupandisha ama wanaweza kukuangusha.

Kama unataka kufanikiwa mwaka huu na kupata matokeo makubwa sana, ni lazima uweke mkakati thabiti wa namna ambavyo utajenga mtandao wako wa marafiki ili uweze kunufaika nao.

Tengeneza Value System Yako.

Chakwanza kabisa ambacho unatakiwa kuanza nacho ni kutengeneza “*Value System*” yako mwenyewe. “*Value System*” ni yale mambo ambayo unayathamini sana na hauko tayari kuyapoteza au kushusha viwango vyake.

Hivyo kabla haujaamua nani awe rafiki yako, kwanza tengeneza vitu vinavyokuongoza wewe mwenyewe kwanza.

Mfano, unaweza kusema kuwa mimi nitaongozwa na ***Uadilifu, Kumcha Mungu, Kuheshimu wengine, n.k***

Baada ya kujua vitu hivi ambavyo kwako ni kama tunu zako zinazoongoza maisha yako, kinachofuata sasa ni kuhakikisha kuwa kila mtu ambaye unamruhusu kuwa karibu sana na wewe anatakiwa kupimwa kwa kutumia vitu hivi.

Kabla hujamruhusu mtu awe karibu sana na wewe jiulize - *“Je, katika vitu nilivyoweka kwenye value system yangu na yeye ameviweka kama vipaumbele vyake?”*.

Ukiona mtu hathamini vile ambavyo kwako ni tunu muhimu ya kukuongoza, inamaanisha mtu huyu hatakiwi kuwa karibu sana na wewe.

Aina 3 Za Marafiki.

Kwa mujibu wa mwanafalsafa maarufu sana kutokea *Ugiriki, Aristotle*, aliwahi kusema kuwa kuna aina tatu kuu za watu ambao tunawaita marafiki zetu.

Kila ambaye unamruhusu kuwa sehemu ya maisha yako unatakiwa kujua anaangukia katika kundi gani kati ya haya matatu.

Friendship of Utility

Hawa ni watu ambao wako karibu yetu kwa sababu kuna vitu ambavyo sisi tunafaidika kutoka kwao na wao wanafaidika kutoka kwetu.

Mara nyingi sana huwa ni watu tunaowapata katika mazingira ambayo na sisi huwa tunakuwepo kila siku.

Mfano wa aina hii ni wale tunaowapata tukiwa darasani pamoja, tukiwa ofisi moja, tukiwa eneo moja tunalofanya biashara n.k

Hii ndio maana unaweza kuona mtu ni Rafiki yako sana mlipokuwa shule au ulipokuwa ofisi fulani na

mlikuwa mnafuatana kila mahali, lakini baada ya shule kuisha au kuhamia ofisi nyingine basi mtu huyo hata hamuwasiliani tena.

Sio kwa sababu mmegombana, bali ni kwa sababu kile kilichokuwa kinawaunganisha hakipo tena.

Hivyo unatakiwa kujua marafiki wa namna hii na kujua mambo ambayo unatakiwa kuwashirikisha na yale ambayo hautakiwi kuwashirikisha pia. Ila pia itakusaidia kujua uwategemee kiasi gani katika mipango yako ya mbeleni pia.

Friendship of Pleasure

Hawa ni aina ya marafiki ambao kinachowaunganisha hasa ni burudani na mambo ambayo mnapenda kufanya pamoja. Kwa kawaida hamtakuwa na ajenda kubwa zaidi ya mambo yanayowapa raha na furaha.

Hawa ni wale marafiki ambao huwa mnakuwa pamoja kwa ajili ya kwenda disko, kuangalia mpira, kukutana bar kupiga stori n.k

Mara nyingi marafiki hawa huwa haushirikiani nao vitu “serious” kwenye maisha, kwani kinachowaunganisha ni mambo hasa yanayowaletea raha na starehe zaidi. Wengi unakuta pia hauwafahamu kwa undani sana kuhusu maisha yao.

Friendship of Good

Hawa ni marafiki ambao mnaunganishwa na vitu ambavyo mnavithamini kwa pamoja. Hawa ni aina ya marafiki ambao ni adimu sana ila ni muhimu sana kwenye maisha yako ya mafanikio.

Marafiki wa namna hii huwa mnaunganishwa na “*Value System Zenu*” zaidi kuliko kitu kingine chochote kile.

Marafiki hawa ndio ambao wanajua uwezo ulio ndani yako na watajitahidi sana kukupush ili uutoe na ufanikiwe. Marafiki hawa hawatakuambia kitu ambacho wewe unataka kusikia bali kile ambacho unapaswa kusikia.

Swali muhimu la kujiuliza, katika makundi haya matatu ya marafiki, wewe unao wengi katika kundi lipi?

Kwa mwaka huu kama unataka kufanikiwa, hakikisha kuwa haukosi aina ya tatu katika mtandao wako.

Zoezi: Orodhesha marafiki zako watano wa karibu sana kwa sasa, je wanaangukia katika makundi gani?

Jenga mtandao wa Vertical Vs Horizontal

Katika kujenga mtandao wako wa mafanikio kwa mwaka huu ni lazima ujikite katika pande zote mbili yaani, ujenge mtandao kwenda juu na chini (*Vertical*) na ujenge mtandao wa kwenda kulia na kushoto (*Horizontal*).

Hii ni muhimu kwa sababu katika mafanikio utakayoyahitaji kwa mwaka huu, utahitaji kuwa na watu wa makundi yote.

Kwanza utahitaji watu ambao wako juu yako. Hawa unawahitaji zaidi kwa ajili ya kujifunza kutoka kwao

na pia kukunganisha na kukutambulisha maeneo ambayo ingekuchukua muda kufika.

Watu hawa pia watakusaidia kukupa uzoefu wao ili uepuke makosa ambayo wao yaliwagharimu, kuwapa hasara na kuwapoteze muda.

Je, katika mwaka huu kuna watu gani walioko juu yako ambao unapanga wawepo kwenye mtandao wako?

Pili utahitaji watu walioko chini yako: Hawa ni watu ambao wanahitaji zaidi huduma au bidhaa yako. Ni aina ya watu ambao hasa ndio watasapoti ulichonacho.

Yaani hawa ndio wanakuinua na kuipa thamani huduma au bidhaa yako. Ni lazima kwa mwaka huu uwe na mkakati wa namna ambavyo utaongeza wigo wako wa watu walioko chini yako na wanasapoti unachofanya.

Hawa usiwadharau kwani wakiacha kuthamini unachofanya, basi ndio itakuwa mwanzo wa anguko

lako. Je, mwaka huu utafanya nini kuongeza mtandao wako wa watu wanaotumia bidhaa au huduma yako?

Tatu utahitaji watu walio kwenye kiwango sawa na wewe: Hapa itajumuisha wale watu ambao mko kwenye kiwango kinachofanana katika mambo mnayofanya.

Inawezekana ikawa ni kiwango kinachofanana na kwa kipato mnachopata, ujuzi mlionao, uzoefu n.k Kundi hili ni muhimu sana kwani litakusaidia sana kupata taarifa za haraka kuhusu mambo muhimu yanayoendelea kwenye “*Field*” yako.

Ni lazima kuhakikisha kuwa una mtandao wa kutosha wa watu ambao wako “*level*” moja na wewe ili wawe sehemu ya kukupa taarifa mpya ya mambo yanayoendelea, wanaweza kukupa “*reference*” na ukapata fursa zaidi n.k

Sio kila aliyeko kiwango kimoja sawa na wewe anatakiwa kuwa kwenye mtandao wako, chagua aina ya watu ambao hasa ndio unawahitaji na

uwaweke karibu kimkakati.

Jinsi ya kujenga mfumo wa Uwajibikaji kwenye mtandao wako (*Accountability System*)

Moja ya sababu ya watu wengi kushindwa kufanya mambo makubwa kila mwaka ni kukosa mfumo wa uwajibikaji.

Hivyo ni lazima udhamirie kuwa mwaka huu utajiwekea mfumo ambao utakuwajibisha na utakupa matokeo.

Pamoja na kwamba mitihani shuleni inalenga kupima kiwango cha uelewa wetu, lakini pia moja ya kitu inachofanya ni kuweka msukumo wa kuwajibika kwa wanafunzi waweze kujisomea kama inavyotakiwa.

Kama unataka mwaka huu kufanikiwa, hakikisha hauishii kujiwekea malengo yako tu bali unajiwekea mfumo maalumu wa kukuwajibisha katika utekelezaji wa malengo hayo.

Njia Kubwa 4 Unazoweza Kuzitumia Kutengeneza Mfumo Wako Wa Uwajibikaji.

Unaweza kutumia njia zifuatazo ili kutengeneza mfumo wako wa uwajibikaji kwa mwaka huu.

Njia ya Kwanza: Rafiki wa Kuwajibishana Naye (*Accountability Partner*)

Katika njia hii, unatafuta mtu rafiki ambaye mnawekeana maazimio ya kuwajibishana utekelezaji wa malengo yenu.

Unachofanya hapa ni kila mmoja kuelezea malengo yake ya mwaka huu kwa mwenzake kwa maandishi kisha mnawekeana muda ambao kila mwezi mtakuwa mnakutana/mnaongea kwenye simu kwa ajili ya utekelezaji.

Kila mtakapokuwa mnaongea, mtapitia malengo ya mwezi uliopita, mtashirikishana yale ambayo yaliweza kufanikiwa, yale ambayo yalikwana na mipango iliyoko mbeleni ya kufanikisha yaliyokwama.

Katika kuchagua, tafuta mtu ambaye kwanza unaheshimiana naye na ambaye na yeye unamuona ana hamasa kubwa sana katika kupata matokeo ya malengo aliyonayo.

Njia ya Pili: Kuwa na Group kwa Njia ya Simu.

Badala ya kutumia simu yako na magroup uliyonayo kama sehemu ya burudani tu, unaweza kuunda group na wenzako kadhaa mtakaokubaliana, ambalo litatumika kama sehemu ya kuwajibishana.

Katika kundi hili mtajikita zaidi kupeana mrejesho na taarifa za utekelezaji wa kila mtu kulingana na malengo mliyojiwekea.

Ili kufanya njia hii ifanye kazi kwa ufanisi, ni lazima mchague kiongozi wenu ambaye ndiye atakuwa na jukumu la kusimamia ratiba ya utoaji ripoti na nidhamu kwenye group ili msije kuligeuza kuwa la kupiga stori.

Njia ya Tatu: Kuwa na MasterMind Group

Njia ya tatu ni kutengeneza kikundi cha watu ambacho huwa kinajulikana kama “*MasterMind*”

Group”. Katika kikundi hiki mnaweka makubaliano kuwa mtakuwa mnakutana kama kikundi kila baada ya muda fulani ili kupeana mrejesho wa hatua mlizopiga.

Katika mikutano ya Mastermind Group, mara nyingi kunakuwa na chakula cha pamoja na hata mnaweza mkaandaa michezo ya pamoja ili kujifurahisha.

Kutokana na uzoefu wangu ili kuwa na ufanisi zaidi, ni vizuri kukutana kila baada ya robo mwaka na kuendelea.

Ili kuwa na ufanisi katika hili pia, utahitaji kuwa na kiongozi ambaye anawaongoza na kuwa na ratiba ambayo inapangwa mapema ili kila mtu aifahamu mapema.

Njia ya Nne: Kutumia “Coaching System”

Hii ni njia ambayo imewapa matokeo makubwa pia watu wengi. Katika uzoefu wangu wa kufanya Coaching, nimeona watu waliofanya mambo makubwa sana kupitia mfumo huu wa uwajibikaji.

HITIMISHO

Katika mfumo huu unachotakiwa kufanya ni kutafuta mtu ambaye atakuwa ni kocha wako wa kukusimamia na kukusaidia katika safari yako ya malengo.

Kumbuka kuwa kazi ya Coach wako sio tu kukuwajibisha *bali pia ni kukupa ushauri na kukupa hamasa katika kuelekea kutekeleza malengo yako.*

Hivyo unatakiwa utafute mtu ambaye anahamasika na mafanikio yako na anatamani haswaa kukuona ukifanikiwa katika malengo uliyonayo.

Kwa mujibu wa mwandishi wa kitabu cha “*The Slight Edge*” Jeff Olson, anasema kuwa mambo ambayo yanaweza kuwaletea watu mabadiliko makubwa kwenye maisha huwa yanaonekana ni ya kawaida sana kwa sababu hiyo watu wengi sana huyadharau.

Mara nyingi watu wanapotafuta mabadiliko hutaka kufanya kitu fulani cha ajabu na kikubwa, kumbuka tulikoanzia kuwa mafanikio yako yamefichwa katika mambo madogo madogo ambayo unayafanya kila siku.

Ulichojifunza kupitia kitabu hiki ni siri ambazo zimewasaidia watu wengi sana kupata matokeo makubwa ndani ya mwaka mmoja.

Unachotakiwa kufanya ni **kuhakikisha kuwa unaweka kwenye vitendo kila kitu ambacho umejifunza.**

Kumbuka, kama usipoweka kwenye vitendo yale ambayo umejifunza leo, hautaweza kupata matokeo.

Fanyia kazi ulichojifunza.

See You At The Top

Joel
NANAUKA.

KUHUSU MWANDISHI



Joel Arthur Nanauka,

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

KUHUSU MWANDISHI

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 Taiwan, 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

KUHUSU MWANDISHI

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 Nilivyokuandikia
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

13. Core Genius

Kupata vitabu hivi nilivyokuandikia wasiliana na namba zifuatazo:

0745 252 670 | 0756 094 875

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

Kupata eBooks wasiliana nasi WhatsApp 0742 112 946

Kozi Nilizokuandalia, Unaweza Kuzisoma Online.

- 1. Mbinu Za Kuuza Zaidi.*
- 2. Jinsi Ya Kujenga Kipato Cha Uhakika Kwa Kujiajiri.*
- 3. Jinsi Ya Kuondona Na Madeni.*

Kupata kozi hizi wasiliana nasi Whatsapp **0762 312 117**

Tembelea Mitandao Yangu Ya Kijamii

YouTube: **Joel Nanaka**

(Utapata VIDEO nyingi zenye Kukusaidia kufikia malengo yako)

Instagram: **@JoelNanauka_**

(Utapata mafunzo kila siku yatakayokusaidia kupiga hatua maishani)

Facebook: **JNanauka**

(Utapata mafunzo kila siku na pia shuhuda mbalimbali za watu waliojifunza kupitia mimi)

