

UTANGULIZI

Madeni ni tatizo sugu linalowasumbua watu wengi wa rika na elimu tofauti. Kuna madeni ambayo ni ngazi kuelekea mafaninio na mengine ni mashimo kuelekea umaskini. Madeni ambayo yanakopwa na marejesho yake yanatokana na uwekezaji wa mkopo husika ni madeni ambayo ni ngazi kuelekea katika mafanikio. Madeni ambayo yanakopwa lakini marejesho yake yanatokana na vyanzo vingine (kama vipo) ni madeni ambayo ni ngazi ya kumshusha mkopaji katika shimo la giza na umaskini.

Kitabu hiki kitakupa kanuni ambayo itakusaidia kutofautisha mkopo ambao ni ngazi ya kuelekea kwenye maendeleo na ule ambao ni ngazi ya kukupeleka katika umaskini. Muda mwingi binadamu

wanahangaika kutafuta fedha ili kulipa maadeni wanayodaiwa na wengine au taasisi za fedha. Mara nyingi katika mchakato wa kulipa madeni yao, madeni mapya yanazaliwa.

Mshahara unavyofika, unachukuliwa na kulipa madeni kisha kuanza kukopa tena. Asilimia kubwa ya waajiriwa wana amka asubuhi kwa lengo la kwenda kazini ili mwisho wa mwezi waweze kulipa madeni. Hawana lengo lolote zaidi ya kulipa madeni ambayo kutokana na mfumo wa maisha wanayoishi, madeni yanaongezeka kila uchao.

Watu wengi wanajitahidi kwa nguvu zao zote kulipa madeni wanayodaiwa na watu au taasisi za fedha na kusahau kulipa deni muhimu, DENI LA DHAHABU. Wengi hawajui kuhusu uwepo wa deni la dhahabu hata wachache wanaojua uwepo wake hawako tayari kuliandaa na kulilipa.

Deni ambalo ni ukuta unao tunganisha waliofanikiwa na wasiofanikiwa, matajiri na masikini, wanaoishi kwa furaha na wanao sononeka. Deni hili linatofautisha watu waliokuja kuishi na kuonesha thamani ya maisha na wale waliokuja kuzurura na kupelekwa bila kuwa na kusuddi la maisha yao. Ni kawaida sana kwa binadamu kukumbuka na kuhangaika kulipa madeni ambayo anadaiwa na watu na taasisi mbali mbali na kupuuza deni hili.

Kwa bahati mbaya watu wengi hawajui thamani ya deni la dhahabu na jinsi linavyofanya kazi. Watu wengi wanastaafu na kuachana na ajira au biashara zao bila kutengeneza deni hili. Watu wengi wamekufa bila hata kuwa na uelewa wa uwepo wa deni la dhahabu.

Kama upo kazini au katika biashara yako, kitabu hiki ni mwokozi wako wa kujua deni la dhahabu kabla uzee haijakufikia. Na

kama umeshastaafu na hukuwa unajua chochote kuhusu deni la dhahabu, bado hujachelewa, kitabu hiki kitakusaidia kutengeneza deni lako kuanzia hapo ulipo. Wakati unaendelea kulipa madeni ya watu wengine, jifunze na uanze kutengeneza deni la dhahabu, deni hili litakutofautisha wewe na wengine kila siku ipitayo bila mtu yeyote kujua.

Kitabu hiki ni nyenzo sahihi ya kukusaidia kulipa madeni yote mabaya na kutengeneza DENI LA DHAHABU. Kitabu hiki kimeandika mbinu za kitaalamu za kulipa madeni na kuanza kuwekeza kwa kutumia lugha ya kawaida ambayo haihitaji mtu afike chuo kikuu ili akielewe. Kitabu hiki ni treni liendalo kwenye uhuru wa kiuchumi, wahi nafasi tuondoke. Mungu akubariki sana.

Anza sasa!

Anza ulipo!

Anza na wasiwasi!

Anza na maumivu!

Anza na uoga!

Anza na mikono inayotetemeka!

Anza na sauti inayokwaruza, we anza tu!

Anza na usiache!

Anza ulipo!

Anza na ulichonacho!

Anza bila pesa!

Anza bila elimu!

Anza bila msaada wa mtu!

Wewe anza tu!

WASHA KENGELE YA DHARURA

*Kila hatua unayofika katika maisha,
inakuhitaji uwe toleo lako jipya. Ziglar*

Fikiria wewe ni baba ambaye unaipenda sana familia yako. Una familia nzuri inayo mcha Mungu; mke na watoto watatu mmoja akiwa kichanga wa miezi miwili. Kutokana na kufukuzwa kazi na kukaa kwa miezi kadhaa kwenye nyumba ya kupanga bila kulipa kodi, mama mwenye nyumba anakuja na kukutoa nje na vyombo vyako. Ukiangalia haukuwa na mahusiano mazuri na majirani hivyo huwezi kwenda kuomba msaada wa hifadhi. Ukiwa bado unafikiria, hali ya hewa inabadilika, wingu jeusi linatanda, matone madogo madogo

yanaanza kudondoka. Nini unaweza kufanya kwa haraka?

Sijui nini utafanya, lakini ni matumaini yangu, kama baba wa familia, utafanya kila uwezalo kabla mvua haijaanza kunyesha, mke na watoto watakuwa sehemu salama. Iwe ni kwa majirani ambao ulikuwa una wapita bila kusalimia au kituo cha polisi. Hautakubali familia ibaki kwenye mvua kwa sababu mwenye nyumba amekutoa nje. Hautajali matusi na masimango ya majirani wakati wanakuambia kuhusu tabia yako isiyofaa mbele ya wanao. Lengo lako ni kunusuru familia kwa gharama yoyote.

Kengere ya dharura ikishapigwa kichwani, kila kitu kinapisha. Hakuna foleni wala msafara wa kiongozi, vyote vinakaa pembeni. Mpaka dharura iishe ndipo misongamano na misafara mingine itaruhusiwa kuendelea. Hivi ndivyo kichwa cha binadamu yeyote kinavyofanya kazi.

Kila binadamu ana nguvu za ajabu sana kama akiamua kuzitumia. Nguvu ya dharura haijawahi shindwa na chochote. Tatizo linalowakumba binadamu wengi ni maamuzi ya lini atumie nguvu ya dharura. Nguvu hii ipo na kila siku tunatembea nayo, hatuitumii kwa kuwa vyombo havijatolewa nje, hatuituii kwa kuwa hatujafukuzwa kazi bado au bado benki haijatangaza mnada wa kuuza nyumba yako kutokana na mkopo. Tunasubiri mpaka usikie mwenzi wako anaondoka na begi lake ndipo upige kengele ya dharura.

Jenga safina wakati wa jua kali

Kitabu kitakatifu kinamsimulia Nuhu kuwa alijenga safina wakati wa jua kali. Hakukuwa na mvua. Watu wakawa wanampita na kucheka, wakamuona kama amechanganyikiwa. Muda sahihi wa kujenga safina itakayokuvusha katika kipindi cha mvua na mafuriko ni sasa.

Hivi umewahi fikiria utafanya nini, ikitokea unapewa taarifa mwanao kipenzi ana kansa na inahitajika milioni thelathini ili apone? Vipi kama mwenzi wako anahitaji upasuaji unaohitaji milioni arobaini? Umewahi fikiria chochote kuhusu nini utafanya familia yako itakapopatwa na tatizo linalohitaji pesa nyingi ili kutatua? Utakaa na mwanao mpaka anakufa? Utasimama pembeni ya kitanda cha mwenzi wako na kuilaumu serikali? Wakati sahihi wa kujenga safina ni sasa.

Ngoja nikupe ushuhuda wa kweli. Mzee Jumanne (jina sio halisi), alikuwa mtumishi wa umma makao makuu ya wizara kama bosu mkubwa. Akiwa anakaribia kustaafu akaanza kuandaa biashara ambayo ataifanya akisha baada ya kutoka katika utumishi wa umma. Akaamua kujikita katika biashara ya utalii. Hatua ya kwanza

akanunua gari aina ya *land cruiser* kwa ajili ya kubebea watalii. Kijana wake akiwa katika mizunguko yake ya kawaida akapata ajali na gari lile. Gari likapondeka ovyo na mtoto akaumia vibaya uti wa mgongo.

Mzee akatumia kiasi kikubwa cha mafao yake katika matibabu ya mtoto wake lakini hali ya mtoto haikutengamaa. Mtoto amekuwa wakunyanyua na kumsogeza. kuanzia mwaka 2016 mpaka naandika kitabu hiki, mzee anatakiwa kumpeleka mwanae hospitalini na analipia shilingi 250,000 kila wiki kwa ajili ya mazoezi. Fikiria mzogo kama huu ukifika kwako utauweza?

Acha kusubiri mpaka mwanao aumwe, acha kusubiri mpaka ufukuzwe kazi au vyombo vitolewe nje ndipo utumie nguvu ya dharura. Acha kusubiri mwanao awe kwenye mashine ya kupumulia ndio ufikirie kama kuna uwezekano wa kupata

shilingi milioni moja. Usisubiri ufukuzwe kazi ndio uanze kufikiria chanzo mbadala cha kipato. Matumizi haya ya nguvu za dharura yatakua ya mhemko (reactive). Matumizi haya huja pale ambapo tatizo limeshatokea na mtu anahitaji kurekebisha. Nguvu itumikayo kwa wakati kama huu haina mazao endelevu kwa kuwa lengo lake ni kutafuta suluhu ya muda mfupi.

Nguvu ya dharura inapaswa itumike kwa ajili ya kushambulia tatizo kabla halijatokea (proactive). Nguvu hii inakuwa na matokeo ya muda mrefu kwani inajenga misingi na ngao za kujilinda dhidi ya matatizo tarajiwa.

Watu wengi tunaishi katika mazingira yanayohitaji nguvu ya dharura. Kitu cha kusikitisha ni kwamba tunasubiri mpaka vyombo vitolewe nje, tufukuzwe kazi, nyumba iuzwe, tuachwe na wenzi wetu au tupate magonjwa ndipo tugonge kengele ya

dharura. MADENI ni dharura ambayo tunaiongelea katika kitabu hiki. Huhitaji mpaka benki waje kupiga mnada nyumba yako ndipo uchukue hatua, huhitaji mpaka watu waanze kukuimba nyimbo za mdaiwa sugu ndipo uchukuwe hatua. Unahitaji kugonga kengele sasa, ondoa msafara wowote uliopo kichwani mwako maliza dharura ya madeni kisha mambo mengine yaendeleo.

Haijalishi ni hatua gani ya madeni uliyofikia. Ukianza leo utayamaliza. Ukipiga kengele ya dharura, mwili ukazalisha nguvu kupambana na dharura hii utashinda.

Sikuahidi kuwa itakuwa safari nyepesi, ila ninakuhakikishia itakuwa safari yenye changamoto ambazo zitapamba hadithi yako kwa vizazi vijavyo. Mara umalizapo safari hii utakuwa mtu mpya. Unachopaswa kufanya sasa sio kuuliza

umefikaje hapo kwenye hali hiyo uliyo nayo bali jiulize nani amekufikisha hapo. Jibu litakuwa ni wewe bila shaka, kubali kuwa ni wewe. Wajibika kwa matatizo uliyo yasababisha, inuka ukafanye kazi kurekebisha. Bado hujachelewa.

Mafanikio yanahitaji uvumilivu na nidhamu katika kutimiza malengo. Ili ufanikiwe kuna sifa tabia ambazo unatakiwa kuzijenga ambazo zitaendana na waliofanikiwa. Ukishawasha kengele ya dharura, unatakiwa uwe katika hali ya dharura. Waliofanikiwa wote, maisha yao yote yapo katika dharura, nafsi zao zinatambua, akili yao inatambua na miili yao inatambua. Hawafanyi kitu chochote ambacho wanajua hakina mchango katika kufikia lengo la uhuru hata kama litaonekana lina manufaa.

Jihadhari na tabia ya mbuni

Matatizo yaliyotokea tayari nay ale yanayotarajiwa kutokea yanahitaji kutatuliwa kwa nguvu sawa. Watu wengi wanakosa nguvu ya kuyakabili matatizo yao hivyo wanaamua kuyakimbia. Tabia ya kuyakimbia au kuyapuza matatizo inahusishwa na ndege aina ya mbuni ambaye inasemekana huwa anaficha kichwa chake ardhini mara apatapo aonapo tatizo.

Kwa kufukia kichwa chake (ostrich effect) anakuwa haioni hatari iliyo mbele yake, hivyo anadhani yupo salama. Msemu huu japokuwa hauna ukweli kuhusu tabia ya mbuni, umetumiwa na watafiti Dan Galai na Orly Sade katika kuelezea tabia ya wawekezaji katika masoko la hisa. Watafiti hawa walifuatilia tabia za wawekezaji wengi na kuja na jibu kuwa, wawekezaji hawa huwa wanafuatilia taarifa za soko pale zinapokuwa nzuri lakini zikianza na

kuwa na viashiria vya kutofanya vzuri wanaacha kuzifuatilia. Wanaficha vichwa vyao ardhini mpaka hatari katika soko ipite, kama watapata hasara au watabahatika kupita salama, ndio wanatoa vichwa vyao na kuanza kufuatilia tena taarifa nzuri kuhusu soko.

Hii ndio tabia ya mbuni (*ostrich effect*), utafiti mwingine uliofanyika katika chuo cha Minnesota, unaonesha kuwa asilimia ishirini (20%) ya watu wanaojisajiri kwenye mazoezi ya kupunguza uzito, huwa hawapimi uzito kuangalia ukubwa wa tatizo au kama wanaendelea vizuri katika mazoezi. Watu wengi ambao hawajafanikiwa wanatabia ya kufukia kichwa pindi wafikwapo na matatizo. Wanafukia kichwa ama kwa kuyapuuzia au kutohangaika kujua uwepo wa matatizo.

Dharura kabla haijawa tharura huwa inatoa viashiria, hata kama hakuna basi walau

historia inaweza kukuongoza kubashiri hatari. Ostrich effect inapoteza watu wengi wenye ndoto za kufanikiwa.

Maswali ya kujiuliza

- Umeshatengeneza orodha ambayo inaonyesha dharura ulizo nazo?
- Kichwa chako kimesha taarifiwa kuhusu dharura hizi? Na kinajua ni wakati gani kinahitajika kusimamisha misafara yote mingine?
- Mwanao akiugua ghafla nafedha nyingi ikahitajika, unajua utapata wapi pesa?
- Ikitokea hauna kazi mwaka mzima, unajua familia yako itaishije?
- Je madeni ni kati ya dharura ulizo nazo?
- Lini unapiga kengele ya dharura ya madeni? Unasubiri mwisho wa mwezi au unashughurika muda wote kuyaondoa?

- Unaweza kuacha familia yako inasomewa madeni uliyoyaacha siku ya kukuzika?
- Uwezo wa kichwa chako unaishia kulipa madeni tu? Hauna kingine unachoweza fanya kwa ajili ya jamii?