



DIWANI KAMA MUHAWILIKI



Kitabu 7

MAFUNZO KWA VIONGOZI WALIOCHAGULIWA
ISTANBUL, 1996 – MKUTANO MKUU WA JIJI

ISBN kwa seti kamili vitabu 13: 92-131250-7

ISBN kwa kitabu hiki: 92-1-131249-3

HS/331/94 Swahili version

DIBAJI

Kama ambavyo imeonyeshwa na ukaguzi wa mahitaji ya mafunzo uliofanywa na Kituo cha Umoja wa Mataifa cha Makao ya Binadamu (Habitat), mahitaji ya mafunzo ya maofisa wa serikali ambao wamechaguliwa (madiwani) au ya wanasiasa, yanaonekana ya dharura sana kote ulimwenguni. Wakati huo huo, mafunzo haya yanaonekana katika maeneo yenye kushugulikiwa kwa kiwango cha chini zaidi miongoni mwa yale yanayo jenga uwezo kwa minajili ya maendeleo ya mneneo maalum na usimamizi wa miji.

Kwa miaka michache iliyopita, nchi zinazotofautiana sana kama vile Nepal na Poland au Uganda na Paraguay zimeanza, kwa mara ya kwanza kwa muda wa miongo mingi, na wakati mwingine kwa mara ya kwanza kabisa, utaratibu wa kuchagua madiwani na mameya. Mahitaji ya mafunzo ya maofisa waliochaguliwa wa serikali za mitaa yanapewa umuhimu mkubwa katika miji yenye demokrasia iliyoimarika kama vile Ecuador, India na Marekani.

Ili kushughulikia mahitaji haya, kituo cha Umoja wa mataifa cha Makao ya Binadamu (Habitat), kimetayarisha na kufanyia majaribio mfululizo wa vitabu vya kufunzia ili kusaidia madiwani kuwakilisha wananchi, kutoa uongozi wa kiraia, na kwa njia ya kufaulu kufanya kazi na serikali kuu na pia wafanyikazi wa kiusimamizi na kitaaluma katika serikali za mitaa na taasisi nyingine za serikali za mitaa. Vitabu hivi vinahusu sera na uundaji mipango, mawasiliano, kuhawilisha na uongozi, kuhudhuria, kusimamia na kuendesha mikutano, shughuli za madiwani za kuwaongezea uwezo, usimamizi wa pesa na mahitaji mengine yanayokaribiana na hayo.

Kitabu hiki, *Diwani kama Muhawiliki* ni kimojawapo cha mfululizo wa vitabu 12 na kimenuiwa kutumiwa hasa na wakufunzi katika taasisi za mafunzo za kitaifa zinazohudumia serikali za mitaa au sehemu za masomo za serikali za mitaa zenyewe. Kama usaidizi zaidi kwa wakufunzi wakitumia vitabu hivi, Kituo cha Umoja wa Mataifa cha Makao ya Binadamu (Habitat) kimechapisha kitabu cha kuandamana na vitabu hivyo, kitiwacho *Mwongozo kwa Wakufunzi wa Masomo kwa Viongozi Waliochaguliwa* kilicho na maelezo na habari kwa mkufunzi, kilichotayarishwa kwa manufaa ya waalimu hawa katika kupanga warsha za viongozi waliochaguliwa kwenye serikali za mitaa, kwa kuzingatia vitabu hivi.

Inatarajiwa kwamba kitabu hiki kitachangia kwa kiwango kikubwa uimarishaji wa uwezo wa serikali za mitaa kupitia kutumiwa kwa taratibu nzuri za uongozi - mojawapo ya malengo makuu ya Kongamano la Umoja wa Mataifa juu ya Makao ya Binadamu, Habitat II.

Ningependa kuwashukuru Dkt. Fred Fisher na Bw. David W. Tees kwa sababu ya kutayarisha kitabu hiki na vitabu vingine katika mfululizo huu wakishirikiana na wafanyikazi wa Kituo cha Umoja wa Mataifa cha Makao ya Binadamu (Habitat), Sehemu ya Masomo katika miradi ya masomo ya Kituo inayothaminiwa na Serikali ya Uholanzi. Pia ningependa kutaja mchango wa wakufunzi na maofisa wa serikali za mitaa wa Costa Rica, El Salvador, Kenya, Lithuania, Romania na Uganda ambao walisaidia kufanyia majaribio mfululizo wa vitabu hivi vya kufundishia.

Dkt. Wally N'Dow
Naibu wa Katibu – Mkuu
Kituo cha Umoja wa Mataifa cha Makao ya Binadamu (Habitat)

KUHUSU KOFIA

Kofia ambayo imevaliwa na mtu aliye upande wa kulia na ambayo imeonyeshwa kwenye kurasa zinazofuata ilichaguliwa kuwakilisha jukumu la diwani linaloshughulikiwa katika kitabu hiki.



Kofia ngumu inayovaliwa na wachimba bati wa Bolivia.

UTAKAKOKIPATA KATIKA KITABU HIKI

	Ukurasa
Namna ya kutumia kitabu hiki	4
Sehemu I	4
Insha juu ya diwani kama muhawiliki	4
Maelezo	4
Muhtasari	4
Tafakari	5
Dhana na mawazo	5
Kuhawilisha kwa nishinde-ushinde	5
Mtazamo wa kitaalam	6
Tafakari	6
Kwa nini kuhawilisha ni muhimu katika serikali ya mitaa	6
Heshimu tofauti za kitamaduni	7
Tafakari	8
Namna ya kuhawilika kwa kufaulu zaidi	8
Kuhawilisha kwenye maadili	8
Ni nini hasa unachotaka?	9
Usitangaze msimamo lakini jua ni gani	10
Stadi za kuwawilisha: mmojawapo wa marafiki wakubwa kabisa wa diwani	10
Mambo muhimu	10
Marejeleo	11
Sehemu II	11
Warsha juu ya diwani kama muhawiliki	11
Muhtasari	11
7.1 Zoezi la kuamsha mwili na akili: wewe ni muhawiliki wa aina gani?	12
7.2 Wasilisho la mkufunzi	13
7.3 Ugizaji/somo la kisa maalum: mzozo juu ya buldoza	14
7.4 Zoezi: lugha ya kuhawilisha	15
7.5 Ugizaji/somo la kisa maalum: mzozo baina ya wachuuzi na baraza	18
7.6 Zoezi la kusihili ujuzi	20

NAMNA YA KUTUMIA KITABU HIKI

Kama vitabu vingine katika mfululizo huu, kitabu hiki cha mafunzo juu ya *DIWANI KAMA MUHAWILIKI*, kinaweza kutumiwa kwa njia mbali mbali.

Kujifunza mtu binafsi

Insha inayofungua kitabu hiki imenuiwa kutumiwa katika kujifunza mtu binafsi. Unachohitaji ni mahali palipo kimya ili kufikiria, wakati, na kitu cha kuandikia. Ili kupata matokeo mazuri kabisa, tunakuhimiza kuandika majibu ya maswali yanayoulizwa mara kwa mara katika insha. Manufaa ya kimasomo kutoka habari zilizomo humu yanaongezeka mara kadha kwa msomaji anayezingatia jambo hili.

Mafunzo kwa warsha

Hati za mkufunzi na mazoezi yaliyomo katika kitabu hiki yamenuiwa kutumiwa na wakufunzi wenye ujuzi katika warsha ya madiwani kutoka serikali za mitaa. Tumeweka humu shughuli za masomo na miundo mbali mbali ili kuwapa wakufunzi uwezo mkubwa wa kuifanya warsha kuwiana na mahitaji maalum ya madiwani wanaoshiriki. Imekuwa dhamira yetu katika kutayarisha kitabu hiki kukuhimiza kushirikisha tajriba yako kama mwalimu ili kuimarisha ubora wa masomo ya mafunzo haya ya madiwani wanaoshiriki katika warsha.

Kama mkufunzi kuamua kutumia mambo yaliyomo humu katika mfuatilio na hali kama ilivyotolewa kwenye kitabu. Lakini ukipenda, unaweza kubadilisha mfuatilio au hali ya mambo haya kama inavyohitajika ili kutimiza shabaha kwenye hali maalum ya mafunzo. Unaweza kuamua kutoa mafunzo ya saa tatu, kwa kutumia mazoezi na shughuli za kimsingi zilizomo katika kitabu. Au unaweza kutumia mambo kadha yaliyomo katika kitabu huku ukiongeza habari zako ili kurefusha mafunzo hadi siku nzima.

Kitabu hiki ni kimojawapo katika mfululizo wa vitabu 12 vya kufunza viongozi waliochaguliwa. Unaweza kuamua au ukaulizwa kutoa warsha inayokuhitaji kutumia zaidi ya kitabu kimoja au vitabu vyote kwa muda mrefu. Ingawa kila kitabu kinaweza kutumiwa peke yake, kutumiwa kwa vitabu hivi kwa mfuatilio kunaweza kutoa tajriba imara na inayounga pamoja mambo mengi kwa madiwani wanaoshiriki katika warsha.

Kufunza kundi

Vitabu hivi pia vinaweza kutumiwa bora zaidi kukiwepo na usaidizi wa mkufunzi mwenye tajriba ili kuboresha utendaji wa madiwani wanaohudumia katika kikao kimoja cha utawala. Madiwani wanaohudumu pamoja wanapofunzwa, mwelekezi wa mafunzo hana budi kuwa tayari kupanga shughuli za masomo zilizomo katika kitabu hiki kwa namna tofauti. Wakati mwingine wewe kama mwelekezi, waweza kuamua kuongeza shughuli mpya kulingana na hali na tabia za kundi linalohusika. Tunatarajia katika hali kama hiki, utachukulia kitabu hiki kama "sanduku la vifaa" lililo na mibadala mingi ya mawazo ya kufundishia ambayo yatachanganywa na kutupiliwa, kubadilishwa au kutupiliwa mbali kama hali inavyohitaji.

Katika vitabu hivi kuna mibadala mingi ya kuchagua. Tunatumaini utanufaishwa navyo.

SEHEMU I

INSHA

DIWANI KAMA MUHAWILIKI

Maelezo

Diwani, katika jukumu la MUHAWILIKI, husaidia watu wengine kufikia maafikiano wanapokuwa na matakwa na mahitaji yanayotofautiana.

Muhtasari

Kitabu hiki kitaangalia jukumu la kuhawilika katika muktadha wa viongozi waliochaguliwa. Hakitashughulikia suala la kuhawilisha baina ya wafanyakazi na usimamizi kwa sababu sheria, kanuni na utendaji wa jambo hili hutofautiana kutoka nchi hadi nchi. Kitaonyesha namna unavyoweza kufaulu katika utendaji wa jukumu la muhawiliki kama mwanabaraza.

Tafakari

Ninapojifikiria kama muhawiliki, mambo yafuatayo hunijia akilini:

- 1.
- 2.
- 3.

Dhana na mawazo

Kuhawilika ni jambo linalopatikana kote duniani na linagusa kila kipengele cha maisha ya binadamu. Hili halimaanishi kwamba kuhawilisha kote hufanana. Namna kunavyoendeshwa hutegemea mahali, utamaduni, hali ya masuala yanayoshughulikiwa na wale wanaohawilika. Ingawa kuhawilisha kumekuwa kukifanywa kwa muda mrefu katika diplomasia na katika mahusiano baina ya wafanyakazi na waajiri, sasa kunatambulika kama njia nzuri ya kusuluhisha kutoelewana katika nyanja mbali mbali kama vile matatizo katika shirika, kutaka uhuru kutoka ukoloni, thamani ya bidhaa na shughuli katika jamii. Kuhawilisha ni utaratibu unaobadilikabadilika wa kijamii na kisiasa unaohusu watu au makundi mawili au zaidi ambayo yamekubali kuja pamoja kufanya uamuzi ambao yako tayari kuishi nao ingawa hayakuridhika kwa kiwango sawa.

Kuna sifa ambazo hutofautisha kuhawilisha kama utaratibu wa kufanya uamuzi kwa upande mmoja na kanuni au sheria kwa upande wa pili. Kwa mfano kuna sifa ya motisha iliyochanganyika katika utaratibu wa kufanya uamuzi. Makundi yanayohawilika yana malengo yanayofanana na pia yanayotofautiana. (Kungekuwa na malengo yanayotofautiana pekee haingewezekana kuhawilika. Baada ya makundi kukubaliana kuhawilika, angalau wana hilo lengo la pamoja).

Kwa kuwa ni kwa manufaa ya makundi yote kutaka kuafikiana kuhusu mugawanyo wa "mambo yanayothaminiwa", inakubalika kwamba kila kundi lina hamu ya kupata fungu kubwa na kutoa fungu dogo iwezekanavyo. Utaratibu wa kuhawilisha unapaswa kusababisha pingamizi dogo iwezekanavyo baina ya makundi yanayoshiriki.

Kuzima mshumaa wa mwenzio, hakutaufanya wako uwe na mwangaza zaidi

- Mtu asiyejulikana

Pande zote mbili hushinda kwenye kuwashilisha (wanaona ni nafuu zaidi kuridhiana kuliko kutofanya hivyo, hata kama wanaweza kuwa hawakujiona nafuu vile ambavyo wangependelea) la sivyo wasingalitaka kuridhiana. Pia upande mmoja unataka upande wa pili uridhishwe na matokeo ili yaliyokubaliwa nayo yatiliwe maanani. Hizi suluhisho za "nishinde-ushinde" ndizo wataalam huziita hali zisizo za kutopata. Hali hii ya nishinde-ushinde hutokana na kuwa kuna zaidi ya kiasi maalum cha kugawanywa kuhusu mambo yanayothaminiwa. Au kuna mambo yanayoridhiwa yanayopewa thamani kwa namna tofauti na pande zinazoridhia, au mibadala mipya inaweza kuundwa kwenye kuhawilisha. Kwa mfano huenda kila upande ukaachilia "bidhaa" zisizo na thamani kubwa ili kubakia na zile ambazo unathamini zaidi, au ukaachilia sehemu ya bidhaa unazothamini ili kubakia na sehemu nyingine. Kila upande unatafuta suluhisho la "nishinde-na-ushinde" ambapo kila upande unajichukulia kwamba umenufaika kutokana na fursa ya kuhawilika.

Kuhawilisha kwa nishinde-ushinde

Tunadhani umepata tajriba ya kuhawilisha katika suluhisho za nishinde-na-ushinde lakini labda hujazifikiria kwa namna hii. Ili kufafanua dhana hii, tunatoa mfano wa hali ya nishinde-na-ushinde.

Chakulia kwamba baraza la mji wako linataka kuanzisha mradi wa kutupa takataka ngumu lakini halina ardhi katika jiji. Hii inamaanisha kwamba inabidi mwende nje ya mji ingawa mnafahamu kwamba maeneo yanayo zunguka jiji yanapinga **kuchukua takataka za miji mingine!** Hata hivyo, mna habari kwamba wananchi katika mmojawapo ya mtaa wamekuwa wakitaka baraza lao litoe huduma bora zaidi ya kuondoa takataka. Serikali ya mtaa haina mradi wa kuokota takataka kwa wakati huu wala wataalam wa kutayarisha mibadala ya kufikiriwa na baraza. Mhandisi wa jiji amekujulisha pamoja na madiwani wengine kwa njia isiyo ya rasmi kwamba mojawapo ya maeneo matatu ambayo atapendekeza yatumiwe kwa kutupa takataka limo kwenye mtaa huo. Kwa kifupi, wewe na madiwani wenzako mumeweza kupata mahali pa kutupa takataka mradi tu za kuokota takataka mpanue huduma zenu za kuokota takataka hadi mtaa huo. Pande zote mbili zimekubaliana juu ya kanuni zitakazofuatwa katika shughuli za kuendesha mradi huo. Jambo hili limesaidia kuondoa pingamizi la wananchi kuhusu kutupwa takataka kwenye eneo lao na kwa upande wao wamepata huduma kutoka kwa baraza ambayo serikali yao ya mtaa haikuwa tayari kuitoa kwa wakati huu.

Jambo hili linaonekana kama liko wazi na la kupendeza. Kwa uhakika, lina matatizo ambayo yana lifanya kuwa na vita vya kiakili na pia la uvumbuzi. Kila upande unataka kuficha kiwango fulani cha habari ili kufaidika katika kuhawilisha.

Kudhibiti habari vizuri kunasaidia wajiadiliani kubadilisha thamani ya "bidhaa" zinazojadiliwa. Bidhaa katika hali hii, zinaweza kuwa cho chote ambacho upande mmoja unataka kupeana ili kupata kitu ambacho kimo mikononi mwa upande wa pili. Inaweza kuwa ni bidhaa halisi au pesa. Inaweza kuwa ni kufikia habari au kuongezeka kwa mamlaka ya aina moja au nyingine. Inaweza kuwa utulivu, uhuru wa kuendesha mambo, au jambo jingine lo lote ambalo lina thamani kwa sababu mtu mwingine analitaka.

Kiwango kikubwa cha kufaulu kwa muhawiliki kinategemea kujenga ubandia juu ya kile kinachothaminiwa thamani. La sivyo, tunaweza kusema kwamba yo yote anayeweza kupima thamani halisi ya bidhaa anaweza kujenga mibadala kadha wa kadha inayolingana ambayo wawakilishi wa pande zinazoridhiana wanaweza kuchagua. Lakini mambo hayawi hivyo. Wale wanaotilia maanani sana maridhia hugundua uwezo uliomo kuufanya upande wa pili utoke mahali ulipokuwa umeshikilia awali hadi mahali panapofaidi upande wao. Hivyo basi, kuhawilisha ni utaratibu ambao mtu anaweza kujifunza.

Mtazamo wa kitaalam

Wakati wa kutafiti ili kuandika insha ya namna hii, mara nyingine tunapata habari iliyo nzuri sana hivi kwamba tunataka iwafikie wale watakaosoma insha. Hivyo ndivyo ilivyokuwa tulipogundua Barthelem de Felice, Profesa wa fizikia aliyezaliwa 1723 huko Roma na ambaye aliandika kazi ya majuzuu 13 juu ya sanaa ya uhawiliki. Ilichapishwa wakati kazi yake ya majuzuu 58 inayoitwa *Dictionnaire Universel Raisonne Des Connaissances Humaines* ilipotolewa kwa umma. Nadharia nyingi za Felice zilikuwa zenye mitazamo mipya wakati wake, kukiwepo ni pamoja na dhana kwamba wahawiliki wazuri wanaweza kufunzwa na pia kuzaliwa. Alielezea hali kadha wa kadha ambapo mhawiliki anaweza kutumia stadi zake.

Kuhawilisha hakutumiwi kwa masuala ya kimataifa pekee. Kunafanyika kila mahali kunakokuwa na tofauti za kutafuta maafikiano, matakwa ya kutimizwa, watu wa kushawishi na shabaha za kufikiwa. Maisha yote yanaweza kuchukuliwa kama kuhawilisha kunakoendelea. Kila wakati tunahitaji kupata marafiki, kushinda maadui, kurekebisha maono yasiyo mazuri, kushawishi watu kuhusu maoni yetu na kutumia njia zote zinazofaa kuendeleza miradi yetu. Kuna mambo ya kibinafsi ambayo, kutokana na mgongano wa hisia, mkinzano wa tabia na tofauti kuhusiana na vile pande tofauti zinavyofikiria yanatatiza sana hivi kwamba kupata suluhisho la ufanisi ya kufaulu kunahitaji sanaa na stadi kama ambavyo dola kubwa kabisa zinavyohitaji mkataba wa amani.⁽¹⁾

Mawazo haya yanasikika kama ya kisasa; au sivyo? De Felice pia alikuwa na maneno ya kutia moyo wanyonge wa siku zake. Maneno hayo yanatia moyo wale miongoni mwetu wasiokuwana na mamlaka mikononi mwetu.⁽¹⁾

Kuna baadhi ya wale ambao hata wakiwa na uwezo duni sana, huungwa mkono na kujiondolea matatizo makubwa. Wanafaulu kutokana na busara, uangalifu wao katika kujiweka kwenye mazingira yaliyomo, kuelewa barabara nafasi zinazofaidi matakwa yao, na kwa kuzingatia kwa maarifa msimamo kwamba daima ni bora zaidi kuhawilika juu ya mambo ambayo mtu hawezi kutetea kwa silaha.⁽²⁾

Tafakari

Tumia muda mfupi kutafakari juu ya hali ambapo ulitarajiwa kuhawilika kwa niaba ya mtu mwingine au kundi. Ulichukua mkabala gani? Unaamini ulifaulu kwa kiwango gani? Unafikiria ungefanya nini ili kufaulu vizuri zaidi katika hali hiyo?

Kwa nini kuhawilisha ni muhimu katika serikali ya mitaa

Kuhawilisha ni sehemu mojawapo ya utaratibu wa kisiasa, utaratibu unaohusu kufikia makubaliano juu ya ugawaji rasilimali, kufanya uamuzi juu ya ni nani atakayefanya nini katika serikali na kusuluhisha kutoelewana miongoni mwa makundi katika jamii. Kuna tofauti ndogo baina ya kusuluhisha mizozo na kuhawilika kama stadi ambazo diwani anaweza kutumia ili kutekeleza mambo. Tumeshughulikia jambo la kwanza katika kitabu cha *Diwani kama Muwezesaji* kwa sababu tunaona utapata nafasi za kusaidia palipo na mzozo. Wakati mwingine mzozo unapaswa kusuluhishwa au angalau

kupunguzwa kabla ya pande zinazo-zozana kuweza kuhawilika na kupata suluhisho juu ya tofauti zao. Iwapo kusuluhisha mzozo ni muhimu kuliko kufikia maafikiano yanayokubalika baina ya wote wanaohusika, pengine ungalitaka kutegemea stadi na mbinu tulizopendekeza katika *Kitabu cha Diwani kama Muwezesaji*. Utaratibu wa kusuluhisha mzozo karibu kila mara huhusisha upande wa tatu, mtu au kundi lililoko nje ya mzozo ambalo limeulizwa kuingilia mzozo kwa niaba ya pande zote mbili ili kuzisaidia kusuluhisha tofauti zao. Kuhawilisha pia kunaweza kuhusisha upande wa tatu, lakini kwa kawaida utaratibu huu huhusisha tu pande zinazotaka kufikia makubaliano.

Kuhawilisha ni ujuzi muhimu katika serikali za mitaa kwa sababu nyingi. Kwanza, serikali za mitaa haziendesha shughuli zake huku zimetengana na viwango vingine vya serikali. Shirika lako daima linahusika katika kuhawilisha juu ya mipaka ya mamlaka na madaraka baina yake na mashirika ya serikali kuu, baina yake na sehemu za serikali ya mitaa linazopakana nazo na baina yake na yale mashirika yasiyo ya kiserikali, yenye shughuli zake kwenye eneo lako na yanayoendesha huduma na miradi ambayo mara nyingi huingiliana na huduma na miradi ya serikali ya mitaa. Pili, umuhimu wa kuhawilisha unaweza kuhusisha kiwango cha kimsingi cha utaratibu wa uongozi, yaani kufikia makubaliano baina ya mwananchi na mwakilishi wa serikali ya mitaa juu ya suala ambalo linaweza kuonekana dogo kwa watu wengi lakini ambalo ni kubwa kwa wale wanaohusika. Kwa sababu utaratibu wa kuhawilisha ni mpana sana, ni muhimu wanachama wote wa "familia" ya serikali ya mitaa ambao wanashughulika na umma au viwango vingine vya serikali vipewe nafasi ya kujifunza zaidi juu ya mambo ya kimsingi kuhusiana na utaratibu huu.

Heshimu tofauti za kitamaduni

Mwanabiashara wa kijapani na profesa wa kiamerika waliandika kitabu miaka mingi iliyopita kuhusu kuhawilika. Wanasema kwamba tofauti za kitamaduni ni muhimu sana katika kuhawilisha. Mtu ye yote ambaye ametembelea nchi nyingine ambapo kuna mila imara na ya muda mrefu ya kuhawilika juu ya bei ya bidhaa sokoni anaweza kwa hakika kuthibitisha jambo hili. Tunaleta suala la tofauti za kitamaduni kwa sababu mbili. Kwanza, mkabala wako wa kuhawilisha unapaswa kuonyesha muktadha wa kitamaduni ambamo kuhawilisha kunafanyika. Jambo hili pia linaweza kuhusisha mambo yasiyodhihirika wazi yanayosababishwa na tamaduni ndogo ndani ya tamaduni kubwa kama zile ambazo zinapatikana katika jamii yako. Kuna watu wanaoweza kusema kwamba maeneo yenye mapato ya chini huibusha tamaduni zake yenyewe ambazo zinahitaji kueleweka na kuheshimiwa katika jaribio lo lote la kuweka uhusiano mzuri. Pili, jambo lo lote tutakalosema kuhusiana na kuhawilisha linapaswa kupitishwa kwenye "kichungi" cha eneo hilo kabla ya kutumiwa katika hali yako ya kuhawilisha.

Graham na Sano, waandishi wawili ambao wametajwa hivi punde, wameshuguka kwenye kitabu chao *Smart Bargaining* mambo machache miongoni mwa mambo muhimu yanayoweza kuleta mgongano baina ya mitindo ya kuhawilisha ya kikazi ya kijapani na ile ya kiamerika. Tunakutajia mambo hayo kwa sababu yanaonyesha umuhimu wa kufahamu tofauti kama hizo na pia kutoa vidokezo juu ya tofauti za kitamaduni ambazo unapaswa kuwa unaangalia unapoingia kwenye kuhawilisha.

Hata kabla ya wahawiliki kutoka nchi hizi mbili kufika kwenye meza ya kuhawilisha, wanapaswa kufahamu kwamba Wajapani wana mwelekeo wa kuthamini mambo kama kushirikiana baina ya watu binafsi, ufanyaji uamuzi wa kimakundi, mahusiano ya mfumo wa kingazi ya kibiashara na jambo wanaloliita "amae" au kutegemeana kwa kudekeza. Kwa upande mwingine, Wamerika kwa kawaida huthamini mashindano baina ya watu binafsi, kufanya uamuzi na kutenda kwa mtu binafsi, mahusiano ya kiwango sawa ya kibiashara na uhuru zaidi.

Tamaduni hizi mbili zinapokuwa kwenye meza ya kuhawilisha, zinakabiliwa hata na tofauti kubwa zaidi. Wamerika hupendelea kikao kifupi kisicho rasmi "cha kuamsha mwili na akili". Kwa upande mwingine, Wajapani hupendelea nafasi ndefu na rasmi ili "kutulia" kwenye kuhawilisha. Unapofika wakati wa kubadilishana habari, kuhawiliki wa kijapani hatakuwa na madaraka mengi, ataangalia kwa makini zaidi pande zote mbili za makubaliano na awasiliane kwa namna isiyo wazi sana. kwa upande mwingine, Mwamerika atawasiliana kwa namna iliyo wazi zaidi, ataangalia pande mbili za makubaliano katika muktadha wa muda mfupi na kwa kawaida ana madaraka kamili ya kubadilishana habari. Mwamerika labda atatoa kile ambacho kinachukuliwa kuwa "pendekezo, ambalo kwa jumla ni sawa" mara moja wakati ambapo mwenzake kutoka Mashariki atafungua kuhawilisha kwa pendekezo la juu zaidi, akiacha nafasi nzuri ya kufanya mageuzo hapa na pale. Kama unavyoona, watu hawa wawili, wanaokuja kwenye kuhawilisha ili kukubaliana juu ya hatua ambazo zitafaidi pande zote, wana vikwazo vichache vinavyoweza kuwepo na ambavyo wanapaswa kuondolea mbali kabla ya kujitolea kikamilifu kwenye sababu za kuketi pamoja. ⁽³⁾

Labda unapuza kauli hizi kama kauli ambazo hazina faida katika hali yako. Hata hivyo serikali nyingi za mitaa hujikuta, katika nyakati hizi za mabadiliko ya haraka, zikikabiliwa na hali nyingi zinazohitaji kuhawilika kuvuka mipaka ya kitamaduni. Kumiminika kwa watu mijini, kuja kwa wakimbizi kutoka nchi nyingine na kuchukua kazi katika jamii yako,

kuwepo na makabila yenye mienendo ya maisha na tabia tofauti - hali hizi zote zina uwezo wa kutatiza shughuli za serikali ya mtaa ikiwa tofauti hazitahawilishwa kwa namna ya kufaulu.

Tafakari

Kabla ya kuendelea kusoma, tunataka uifikirie jamii yako mwenyewe na uwezekano wa kuwepo tofauti kwenye "mitindo ya kuhawilika". Kuna makundi katika jamii unahisi kutoelewa kabisa katika kuhawilisha kwa sababu yanathamini mambo tofauti - au yanathamini mambo kwa namna tofauti? Tofauti hizi ni gani na zimeathiri vipi mahusiano baina ya serikali ya mtaa na makundi haya siku zilizopita? Unaweza kufanya nini ili kuleta mazingara mazuri ya kuhawilisha mara nyingine utakapoketi nao ili kufikia uelewano na makubaliano?

Namna ya kuhawilika kwa kufaulu zaidi

Kuhawilika ni mada maarufu. Maduka mengi ya vitabu yanayoheshimika yanaweza kukupa mikabala kadha "bora zaidi" ya kupata unachotaka kutokana na kuhawilisha. Baadhi ya mikabala "bora zaidi" ni bora kuliko mingine. Tunachotaka kufanya sasa ni kukushirikisha katika dhana bora kuliko nyingine tunazofikiria zinapatikana na kuangalia baadhi ya tofauti wanazochukua wataalam wawili hawa ili kuthibitisha maoni yao. Watu wengi watakubaliana na waandishi wa kitabu kiitwacho *Getting to Yes*, Roger Fisher na William Ury, kuhusiana na vigezo vya kuhawilisha fanisi.⁽⁴⁾ (Watu wengi pia watakubali kwamba kitabu hiki ni miongoni mwa vile vilivyo bora kabisa kuhusu mada hii) Kuhawilisha kwa kufaulu kunapaswa;

- Kutoa maafikiano ya busara ikiwa yanawezekana.
- Kufanya mambo yanayofaa (hifadhi mali za kila mtu, zikiwa ni pamoja na *wakati*).
- Kuboresha au angalau kutoharibu uhusiano baina ya walewanaohawilika.

Waandishi hawa wanaendelea kufafanua maafikiano ya busara kuwa yale ambayo "hutimiza kiwango kiwezekanacho, husuluhisha mahitaji yanayokinzana kwa namna ya haki, ya kudumu na yanatilia maanani mahitaji ya jamii". Mkabala wao wa kuhawilika kwa namna fulani ni rahisi lakini bila shaka wa kufaulu (tukiangalia umaarufu wao) Mkabala huu una hatua nne za kimsingi:

Hatua 1: Tenganisha watu na tatizo.

Hatua 2: Tia mkazo kwenye mahitaji sio misimamo.

Hatua 3: Vumbua mibadala ya manufaa kwa pande zote.

Hatua 4: Sisitiza kutumia vigezo razini.

Kuhawilisha kwenye maadili

Hatua hizi nne zinatoa njia ya kimsingi ya kujadiliana. Fisher na Ury wanaita jambo hili **mkabala wenye maadili**: Mkabala huu "umeundwa ili kutoa matokeo ya busara kwa namna nzuri na kwa amani". Hebu tutazame zile hatua nne kwa kirefu zaidi.

Watu: Kuhawilisha mara nyingi hufuata njia isiyofaa wakati matatizo ya watu hasipotengwa na masuala muhimu yanayohawilishwa. Wahawiliki wana-poanza kushambuliwa badala ya kufanya kazi bega kwa bega ili kusuluhisha matatizo yaliyowaleta pamoja, kuhawilisha kwenye maadili kunaweza kugeuka, kwa haraka, kuwe kusiyo na maadili.

Mahitaji: Tumetaja hii hatua hapo awali lakini inafaa kurejelewa. Usiende kwenye kuhawilisha ukiwa tayari una msimamo thabiti. Badala ya jambo hili, tilia mkazo mahitaji yako ya kimsingi, manufaa unayotaka kupata kupitia kuhawilisha.

Mibadala: Kabla ya kuanza kutilia mkazo makubaliano ya mwisho baina yako na wale unaohawilika nao, tumia muda fulani kuvumbua mibadala ambayo itanufaisha pande zote - itakayotimiza mahitaji yako na ya yule unayehawilika naye.

Vigezo: Sisitiza kwamba msingi wa makubaliano uwe vigezo razini. Bila ya kanuni au vipimo hivi, makubaliano huelekea kutatizika na kufifia sura kadri unavyoacha mahali pa kuhawilisha. Vigezo razini hukusaidia wewe na wengine kutekeleza makubaliano ambayo mmefikia kwa namna yenye maadili.

Kuhawilisha kwenye maadili ni kuhawilisha kuliko na msingi wake kwenye ustahili na hatua hizi nne zinazitahili kutiliwa maanani nawe ikiwa unataka kuwa muhawiliki wa kufaulu.⁽⁵⁾

Hebu tuangalie mkabala tofauti sana wa harakati za kuhawilika, uliopendekezwa na mwanasayansi wa tabia na mtaalam wa ushirika, Peter Block. Katika kitabu chake, *The Empowered Manager*, Block anapendekeza matumizi ya stadi nzuri za kisiasa ili kufaulu kama meneja (ambalo ni jambo la ajabu tunapozungumza na wanasiasa waliochaguliwa). Anaweka harakati za kuhawilika katika muktadha wa kujenga ushirikiano na usaidizi kwa kuona mbele kwako. Jambo muhimu sana katika harakati za kuhawilika, kwa mujibu wa Block, ni makubaliano na kuaminiana. Anaelezea mahusiano baina ya wanaohawilika kwa kutumia mambo haya mawili na anayotofautisha kwa kuangalia kama mahusiano yana makubaliano ya juu au chini na kuaminiana kwa juu au kwa chini. Vigezo hivi vinalingana na vile vilivyopendekezwa na Fisher na Ury, lakini Block anatumia maneno kama vile "haki na uaminifu" ili kusisitiza mkabala wake wa kuhawilisha.⁽⁶⁾

Ni nini HASA unachotaka?

Kwenye kitabu cha *Diwani kama mfanyaji-uamuzi* tulizungumza kwa kirefu kuhusu ilivyo vigumu kusuluhisha tatizo kabla halijafanuliwa vizuri. Mtanzano wa aina hii unamkabili muhawiliki ambaye haelewi vizuri kila anachotaka kutimiza. Ni mara ngapi ambapo umesikia chama cha wafanyi kazi kilichotasika katika majadiliano magumu juu ya nyongeza ya malipo ya kila saa kwa wanachama wake wakati ambapo wanachama wake walikuwa wanafikiria zaidi usalama wao wa kikazi. Ni baada tu ya matakwa ya wafanyikazi kudhihirika ndipo kuhawilisha kutakapo endelea. Mwenye kiwanda anajishughulisha na matokeo ya muda mrefu ya nyongeza ya kijumla, lakini huenda akapendelea kufikiria usalama wa kikazi ikiwa umeambatanishwa na kustaafu na kujiuzulu kwa hiari.

Fisher na Ury wanasema kwamba tatizo kubwa sana katika harakati za kuhawilisha ni wakati upande mmoja unapongangania msimamo fulani. Wanatukumbusha kwamba kuwa na msimamo fulani, mara nyingi huitasia msimamo huo na kuondoa unyumbufu wa kutafuta suluhisho nyingine. Badala ya kufanya hivyo, ni vizuri kulenga matakwa. Msimamo wako ni jambo unaloamua lakini matakwa ni mambo yaliyokufanya kuchukua msimamo hyo. Mara nyingi matakwa yako hubakia bila kujulikana na yule unayehawilika naye. Kuna manufaa ya kuwa wazi zaidi - hudhihirisha sababu zilizokufanya uwe na msimamo huo, kulikokuimarisha msimamo wenyewe. Msimamo ni msimamo. Hapo ndipo tunaposimama mpaka tubadilishe. Baada ya hapo, msimamo wetu unakuwa msimamo mpya. Kwa upande mwingine, matakwa yetu yanaweza kuwa mengi na ya kutofautiana.

Kwa kadri fulani kuchukua msimamo kunafanana na kufafanua tatizo lako kama suluhisho. Baada ya kufanya hivyo, ni vigumu sana kupata mibadala. Ni bora zaidi kutumia muda ukitafta tatizo. Baada ya tatizo kupatikana mara nyingi suluhisho huwa dhahiri. Jambo hili pia ni kweli kuhusiana na matakwa ambayo hutufanya tuchukue msimamo fulani katika kuhawilisha. Kanuni nyingi miongoni mwa hizi hutumika tunapochunguza matakwa au matatizo.

Mara nyingi harakati za kuhawilika hutatizwa na "kuzingatiwa maswala ya watu binafsi". Tunalenga watu na wala si tatizo lililotuleta pamoja. Jambo hili linapotokea, ni bora zaidi kutumia muda utakaohitajika katika kusuluhisha matatizo hayo ya kibinafsi kabla ya kuendelea. Matatizo ya watu, katika harakati za kuhawilisha, hutokea wakati ambapo: (a) mikabala haieleweki vizuri au haijengeki kwenye habari sahihi (b) hisia zinakuwa kali, au (c) mazungumzo yanatatizika. Mojawapo ya matatizo haya ya kibinafsi yanapochukua nafasi kubwa kuliko tatizo halisi linalohawilishwa, huo ndio wakati wa kubadilisha mkazo kwenye harakati za kuhawilisha.

Huwezi kushona vifungo kwenye kinywa cha jirani

- Methali ya Kirusi

Wahawiliki wa kufaulu ni watatuaji wa matatizo wa kufaulu. Kinyume cha jambo hili pia ni sahihi. Tulishughulikia usuluhishaji wa matatizo kwenye *Diwani kama mfanyaji-uamuzi*, lakini hebu tuangalie tena mambo ya kimsingi.

- Kwanza, tafuta tatizo. Tatizo ni nini? Liko wapi? Ni la lini? Linamjumuisha nani? Na, ni kwa nini ni tatizo?
- Pili, unataka kutimiza nini kwa kusuluhisha tatizo? Unataka matokeo gani?
- Tatu, kuna mibadala gani ya kusuluhisha tatizo na kufikia shabaha yako?

- Mwisho, utahitaji kuchukua hatua gani ili kutekeleza mbadala wako mzuri zaidi kuliko mingine yote na kufikia lengo lako?

Tulipochunguza ufanyaji uamuzi katika kitabu cha *Diwani kama mfanyaji-uamuzi*, tulitilia mkazo umuhimu wa kulenga ubora wa uamuzi na kukubalika kwake na wale ambao wataathiriwa nao. Vigezo hivi vyote ni muhimu katika utaratibu wa kuhawilika. Wajadilianaji wa kufaulu wanafanya zaidi kuliko kujishughulisha na ubora na kukubalika kwa faida zao kutokana na majadiliano. Pia wanasaidia upande wa pili kufikia matokeo ya hali ya juu ambayo yatakubalika na wale ambao wataathiriwa na uamuzi utakaofikiwa kwenye kuhawilisha.

Usitangaze msimamo lakini jua ni gani

Tulisema hapo awali kwamba wahawiliki wa kufaulu hulenga matakwa sio msimamo unaoshikiliwa. Hata sasa huu ndio msimamo wetu. Lakini pia tunaamini kwamba hupaswi kuingia kwenye uwanja wa kuhawilisha ikiwa hujui misimamo yako muhimu. Hii misimamo muhimu: (a) Ni matokeo gani yanayofaa? Ingelikuwa vipi ikiwa utapatamambo yote unayotaka (b) Ni Jambo gani lililo halisi tukitilia maanani mahitaji ya mtu au kundi unalohawilika nalo? (c) Uko radhi kukubali nini? Yaani unaweza kuyapunguza unayotaka mpaka wapi?

Kujua misimamo hii kunatupatia picha wazi kuhusu vigezo utakavyotumia. Pia ina maanisha umefikiria misimamo yako kabla ya kuingia kwenye harakati za kuhawilisha.

Baada ya kukushauri kuona waziwazi misimamo yako inayofaa, halisi na unayoweza kuchukua baada ya kupunguza baadhi ya mambo unayotaka kupata, tunafikiria ni wakati wa kuiweka kando. Inapaswa kutumiwa kama virejeleo katika juhudi za kuhawilika kuhusu mahitaji yako bora kabisa. Huenda jambo hili likasikika kama linakinzana na yale ambayo tumeyasema. Lakini kumbuka itakuwa vigumu kufuatilia mahitaji yako na ya wale unaohawilika nao ikiwa wewe au wao watang'ang'ania kutasia misimamo fulani.

Stadi za kuhawilisha: mmojawapo wa marafiki wakubwa kabisa wa diwani

Stadi za kuhawilisha kwa kufaulu haziwezi kudhibitika katika warsha fupi ya aina hii lakini tunatumani kwamba tumeweka msingi ambao unaweza kujengea stadi hizo. Kuhawilisha, au kufanya maamuzi yanayohusu watu wengine ambao huenda wakawa na hamu ya matokeo kama sisi, ni jambo tunalofanya karibu kila siku. Kwa sababu kuhaliwisha ni jambo la kawaida katika maisha ya kifamilia, mahusiano yetu sokoni, kazini na kwenye shughuli zinazofanyika kwenye meza ya baraza, ni mojawapo ya stadi ambazo hatuwezi kupuuza. Tunatumani utarejelea mawazo yaliyomo kwenye insha hii mara kwa mara ili kufikiria jukumu lako kama mhawiliki na namna unavyoweza kuhawilika kwa namna nzuri zaidi.

Hakuna mtu anayeweza kukata jambo lo lote milele, ni mlima pekee ambao hauachi mahali pake

- Methali ya Kiafrika

Mambo muhimu

- Kuhawilisha ni jambo la kawaida la harakati za kisiasa.
- Kuhawilisha ni utaratibu unaoweza kutumiwa kwa njia nyingi ili kusaidia madiwani kufaulu zaidi.
- Kuhawilisha husaidia wale wanaovutana kuvumbua mibadala mipya.
- Suluhisho la nishinde - ushinde linaweza kufikiwa kupitia kuhawilisha kwa kufaulu.
- Habari na kubadilishana habari ndizo funguo za kufikia suluhisho za matatizo magumu zenye manufaa kwa pande zote.
- Kuhawilisha kama mkakati wa kisiasa, si jambo jipya. Lina historia ndefu ya matumizi na ukuaji.
- Tofauti za kitamaduni huenda zikasababisha tofauti jinsi watu binafsi na makundi wanavyohawilika.
- Wahawiliki wafanisi wanazingatia athari za harakati za kuhawilisha kwenye mahusiano yaliyopo ya makundi yanayohusika kama wanavyozingatia matokeo thabiti.
- Wahawiliki wafanisi wanalenga matakwa yao, sio misimamo yao.

- Mamlaka ni sehemu halisi katika harakati za kuhawilisha.
- Utatuaji wa matatizo na kuhawilisha, kama taratibu, zina kufanana kwingi.
- Majukumu na wajibu wa kiushirika yanaweza kuhawilishwa na labda yana-paswa kuhawilishwa ikiwa mnatatizika kuamua ni nani anayefanya au anaye-paswa kufanya nini na pamoja na nani?
- Kuhawilisha ni miongoni mwa stadi ambazo diwani anaweza kutumia kwenye maeneo ya giza kabisa.

Marejeleo

⁽¹⁾ Barthelemy de Felice, Fortune, "Negotiation, or the art of Negotiating" translated from *Dictionaire de Justice naturelle et civil*, in Zeltman, William, *The 50% solution* (Garden City, NY; Anchor Books, 1976), p.47.

⁽²⁾ Ibid.

⁽³⁾ Graham, John L., and Sano, Yoshihiro, *Smart Bargaining* (New York, Harper and Row, 1989), pp.7-34.

⁽⁴⁾ Kwa mjadala kamilifu zaidi juu ya kuhawilika kwa kufaulu, tazama Fisher, Roger and Ury, William, "The Method" ch.2, *Getting To Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (Boston M.A; Houghton Mifflin, 1981).

⁽⁵⁾ Ibid; pp.11-13.

⁽⁶⁾ Kwa mjadala kamilifu zaidi juu ya utumiaji wa stadi nzuri za kisiasa, tazama Block, Peter, "Building support for your vision," ch. 5, *The Empowered Manager*, (San Francisco, CA, Jossey Bass, 1987).

SEHEMU II

WARSHA

DIWANI KAMA MUHAWILIKI

MUHTASARI

Shabaha

Kuhawilisha ni utaratibu ambapo makundi mawili au zaidi huja pamoja kuondoa kutoelewana au kutokubaliana na kufikia maamuzi ambayo yako tayari kuzingatia. Warsha hii inatilia mkazo namna ya kufikia makubaliano na kujitolea kwa kutumia njia ya "kuhawilisha kwenye maadili". Washiriki watatambua na kutumia kuhawilisha kwenye maadili kupata kile wanachotaka kutoka kwa watu wengine bila kuwatenga.

Iache hasira itokee dirishani
- Methali ya Kijerumani cha Zamani

Yaliyomo

Maelezo mafupi ya kila mojawapo ya shughuli za kimasomo yametolewa hapa chini pamoja na makadirio ya muda unaohitajika. Ukitaka kubadilisha mfuatilio wa mambo, kuondoa chochote, au kuongeza jambo lo lote la kimasomo usisite kufanya hivyo.

7.1 Zoezi la kuamsha mwili na akili: wewe ni muhawiliki wa aina gani?

Washiriki wakumbuke tajriba kadha za kibinafsi ambapo walikuwa wanahawilika juu ya jambo fulani na kubadilishana baadhi ya tajriba hizi katika vikundi. (dakika 45)

7.2 **Wasilisho la mkufunzi**

Wasilisho fupi juu ya jukumu la madiwani kama wahawiliki. Tumia habari zilizomo katika insha ambayo imetangulia na tajriba yako mwenyewe kuelezea baadhi ya mikabala bora ya kuhawilisha ya kufaulu na namna wahawiliki wa kufaulu hujaribu kufikia suluhisho la "nishinde - na - ushinde" wakizingatia hatua chache za kimsingi. Elezea kuhawilisha kwa jukumu kama mkakati ambao madiwani wanaweza kutumia katika kutatua mikinzano ya kawaida juu ya jukumu au mambo yasiyo dhahiri katika serikali ya mtaa au baina ya tanzu au viwango vya serikali. (dakika 30)

7.3 **Uigizaji/somo la kisa maalum: kutokubaliana juu ya buldoza**

Washiriki wanaigiza hali inayohusu mabishano baina ya wilaya mbili juu ya kutumia pamoja bulduza ili kuafikiana juu ya mabishano hayo. (dakika 60-75)

7.4 **Zoezi: lugha ya kuhawilisha**

Washiriki wanaulizwa wasome mbinu sita zinazotumiwa na wahawiliki wenye tajriba wa Marekani na Uingereza na wazilinganishe na mitindo ya kuhawilisha katika nchi zao. (dakika 120)

7.5 **Uigizaji/somo la kisa maalum: mzozo baina ya wachuuzi na baraza**

Washiriki, katika vikundi viwili, wanaulizwa wasome hali kuhusu matakwa yanayokinzana juu ya shughuli za wachuuzi wakati wa mkutano wa kimataifa. Washiriki wanaigiza majukumu ya serikali ya mtaa na wachuuzi katika kuhawilisha kuhusu matakwa yao. (dakika 120)

7.6 **Zoezi la kusihili ujuzi**

Washiriki wanatafakari juu ya yale ambayo wamesoma na kujitolea kuyatumia baada ya warsha. (dakika 45)

7.1 *Zoezi la kuamsha mwili na akili: WEWE NI MUHAWILIKI WA AINA GANI?*

Muda unaohitajika: dakika 45

Shabaha

Zoezi hili limenuiwa kusaidia washiriki kukumbuka na kubadilishana tajriba kuhusu kuhawilika.

Utaratibu

Waulize washiriki wafikirie baadhi ya tajriba za kibinafsi ambazo wamepata katika kuhawilisha. Pendekeza kwamba wajiulize maswali juu ya kila mojawapo ya tajriba, wakitumia maswali ambayo yameorodheshwa kwenye ukurasa ufutao au maswali yanayoweza kuwajia.

Baada ya kuwapa washiriki dakika chache za kusoma na kujibu maswali wagawe kwenye vikundi vya kama watu watano. Wape kama dakika 30 za majadiliano.

Vikundi vinaporejea pamoja, viambie vitoe mienendo au miangaza iliyojitokeza wakati wa majadiliano.

MASWALI JUU YA TAJRIBA YA KIBINAFSI KATIKA KUHWILISHA JUU YA JAMBO FULANI

1. Umewahi...

- Kuhawilika na mkubwa wako ili upate nyongeza ya mshahara, mahali pazuri pa ofisi, au aina nyingine ya uboreshaji wa hali ya kikazi?
- Kumpita mtu mwingine au kukwepa njia za kawaida ili kuhifadhiwa nafasi ya kutazama burudani au mchezo wa kuigiza, kupata tikiti kwenye mashindano ya riadha, au mahali bora zaidi pa kuketi katika ndege au gari-moshi?
- Kudai upewe habari zaidi wakati wa kusikiza wasilisho la kuuza bidhaa?
- Kusita kuuliza maswali kwa sababu hukutaka kuonekana kama mtu ambaye hajui mambo?
- Katika uhusiano wa kibinafsi, kuvumilia tabia ya matusi kutoka kwa mtu mwingine kwa sababu.
 - Ulihisi kwamba hukuwa na ujasiri wa kutosha wa kumkabili mtu huyo.
 - Ulihisi kwamba labda hungeweza kujieleza vizuri, au
 - Hukutaka kuumiza hisia zake hata ingawa vitendo vyake vilikuwa vinakuumiza?

2. Chagua swali ulilojibu *ndiyo* na ujibu maswali yafuatayo kuhusu swali hilo.

Hii Ilikuwa hali gani?

Majibu yanadhihirisha nini juu yako kama muhawiliki?

Je unaweza kueleza vipi uhusiano baina yako na huyo mtu mwingine kutokana na hali hiyo?

7.2 WASILISHO LA MKUFUNZI

Muda unaohitajika: dakika 30

Shabaha

Wasilisho hili limenuiwa kuwapa washiriki mawazo na mikabala juu ya jukumu la muhawiliki na msingi wa dhana ambao wanaweza kutumia katika mazoezi ya kibinafsi na ya kimakundi yaliyomo katika warsha hii.

Utaratibu

Tayarisha wasilisho ukizingatia habari kutoka insha ambayo imetangulia juu ya jukumu la muhawiliki. Hasa, elezea baadhi ya mikabala mizuri kabisa ya kuhawilisha kwa kufaulu na namna ambavyo wahawiliki wa kufaulu hujaribu kufikia suluhisho za "nishinde na ushinde" wakifuata hatua chache za kimsingi. Elezea kuhawilisha kwa jukumu kama mkakati ambao madiwani wanaweza kutumia katika kutatua mizozo ya kawaida ya jukumu au mambo yasiyo dhahiri katika serikali ya mtaa au baina ya tanzu au viwango vya serikali.

Habari ambazo zimeandikwa kwenye kadi zinaweza kukusaidia kupitia habari hatua kwa hatua na kwa muda unaohitajika. Uliza maswali mara kwa mara wakati wa wasilisho ili kuangalia kama washiriki wanaelewa na pia ili kushikilia usikivu wao. Imarisha wasilisho kwa kutumia vifaa vinavyohusisha macho vikiwa ni pamoja na karatasi kubwa zilizokwisha kuandikwa mbeleni na vifaa vya kuonyesha maandishi na picha mbele ya washiriki ili kusaidia ufahamu.

7.3 Uigizaji/somo la kisa maalum: MZOZO JUU YA BULDOZA

Muda unaohitajika: dakika 60-75

Shabaha

Zoezi hili limenuiwa kuwapa washiriki fursa ya kutumia stadi za kuhawilisha ili kuafikiana juu ya mkataba wa baina ya wilaya mbili kuhusu kutumia buldoza.

Utaratibu

Gawanya kisa cha *Mzozo Juu ya Buldoza*. Waulize washiriki wasome kisa hicho na maelezo juu ya majukumu ya viongozi watatu ambao wanakutana ili kutafuta maafikiano kuhusu mzozo huo. Wagawe washiriki katika vikundi vya watu watatu kila kikundi na umtake kila mtu katika vikundi hivyo akubali kuigiza mojawapo ya majukumu matatu katika kisa hicho.

Baada ya washiriki wote walio kwenye vikundi kujua majukumu ambayo wataigiza, elezea kwamba mtu mmoja katika kikundi atahawilika na wale watu wengine wawili wa kikundi chake. Shabaha ni kufikia maafikiano juu ya matumizi ya buldoza ambayo yatakubalika kwa serikali/idara inayowakilishwa na kila mmoja wao. Waulize washiriki kwenye vikundi kwamba watakuwa na dakika 30 za kufikia maafikiano na kujibu maswali yafuatayo kuhusu tajriba hiyo:

1. Ni lipi ambalo kila mshiriki katika kuhawilisha aliona kama suluhisho linalokubalika?
2. Ni yapi yaliyokuwa matokeo ya kuhawilisha?
3. Ni utaratibu gani uliotumiwa kufikia matokeo haya?
4. Ni kwa kiwango gani kila mshiriki katika kuhawilisha ameridhishwa na matokeo haya na kwa nini?

Baada ya muda kumalizika, virejeshe pamoja vikundi na uviulize vitoe ripoti kila kikundi vikisisitiza majibu yao kwa maswali hayo manne. Majadiliano.

MZOZO JUU YA BULDOZA

Hali

Kumezuka mzozo baina ya serikali za wilaya za Apac na Lira kuhusiana na utumiaji wa pamoja wa buldoza ambayo imenuiwa kutumiwa na wilaya hizo mbili. Madiwani wa Wilaya ya APC wanalalamika kwamba wenzao katika Lira wanatumia buldoza peke yao. Katika Lira viongozi wanasema kwamba wanachukua buldoza kutoka Apac wakati ambapo haitumiki tu.

Suala hili lilizusha mjadala mkali katika mkutano wa kamati ya wilaya ya maendeleo (DDC) katika Apac juma lililopita. Wakati huo madiwani waliungana katika kumuuliza maswali kadha Mike Odongo, Mhandisi Mkuu katika Idara ya Kazi ya wilaya zote mbili. Diwani kutoka Apac alidai kwamba, kabla ya buldoza kuchukuliwa na Lira, baadhi ya vipuri vyake kama vile jembe, vilikuwa vimewekwa kwa kutumia pesa za Apac. Alipendekeza kwamba Lira ilipe Apac gharama za urekebishaji huo.

Mhandisi Odongo alisema kwamba hili lilikuwa jambo dogo ambapo pande hizo mbili zingalipoteza zimepoteza muda mwingi. Alielezea kwamba baadhi ya vipuri vya buldoza, kama vile jembe, hulika haraka na hubadilishwa karibu kila baada ya majuma mawili.

Hata hivyo, wanakamati wa Apac wa DDC walishikilia msimamo wao. Baada ya mabishano zaidi, Odongo alisema kwamba labda makosa yalikuwa yamefanywa kuitoa buldoza kwa wilaya mbili ili ziitumie pamoja.

Sam Ogenrwoth, Katibu Mkuu wa muda wa Lira alisema kwamba buldoza ilipochukuliwa na Lira, ilikuwa haitumiki Apac. Alisema kwamba kwanza iliazimwa Lira na kikosi cha Pili cha Jeshi la Taifa kutengeneza barabara katika kituo chao kabla ya kuipeleka kwa Utawala wa Wilaya. Kwa hivi sasa buldoza inafanya kazi katika wilaya ndogo ya Kioga, wilaya ya Lira, chini ya mradi wa udumishaji wa barabara ndogo ndogo.

Ogenrwoth, alisema kwamba miezi miwili mbeleni, katibu wa wilaya ya Apac, Bw. Apire, alikwenda kumwona kuhusiana na buldoza. "Niliwaambia kwamba, iwapo waliihitaji buldoza sharti waniarifu. Lakini tangu tukutane, hawajaniarifu". Aliongeza kusema kwamba "ikiwa buldoza haitumiki sasa na wakituarifu, hatuna sababu ya kubaki nayo". Bw. Ogenrwoth, alitoa maoni yake kwamba halingekuwa jambo la kufaa kwa buldoza kusafiri baina ya Lira na Apac kila wiki kwa sababu ya gharama kubwa ya kuisafirisha.

Bw. Apire, ambaye aliongoza mkutano, alijaribu kutuliza hasira za wanachama wa DDC ya Apac kwa kuomba kuwe na utulivu. Aliahidi kwamba jambo hilo lingesuluhishwa "kiutawala" katika mkutano ambao ungefanywa wiki hiyo hiyo na kuhudhuriwa na wawakilishi wa serikali hizo mbili.

Mike Odongo

Wewe ni Mhandisi Mkuu wa Idara ya Kazi; ukiwa na jukumu kwa Lira na Apac. Umuzi wa kutoa buldoza ili itumiwe na serikali mbili ulifanywa kutokana na mapendekezo yako. Hukujua kwamba kutumiwa kwa pamoja kwa buldoza, badala ya kuwa jambo la manufaa kamaulivyofikiria, lingekuwa chanzo cha kuteta na hisia kali. Unatumaini kwamba wawakilishi wa serikali hizo mbili watakuwa na urazini, na kwa pamoja, watafanya juhudi za kutafuta suluhisho la tatizo hilo. Ikiwa hawawezi, uko tayari kupendekeza kuondolewa kwa mpango wa kutumia buldoza kwa pamoja na kupelekwa kwake mahali pengine.

Sam Ogenrwoth

Una wajibu mkuu kuhusiana na buldoza, inapokuwa mikononi mwa Lira. Unashangazwa na mwenendo usio wa kirazini wa viongozi wa Apac. Wameambiwa kwamba wanaweza kuwasiliana nawe wakati wote wanapohitaji buldoza na, ikiwa haifanyi kazi ya mradi wa Lira, wanaruhusiwa kuichukua. Hata hivyo unapendelea njia ya kuipa kila serikali buldoza kwa angalau miezi miwili au mitatu kila wakati ili kuepukana na gharama za juu za kuisafirisha mara nyingi.

Robert Apire

Umepewa wajibu juu ya buldoza inapotumiwa Apac. Tangu buldoza ilipotolewa miezi kadha iliyopita, Apac imekuwa nayo wakati mmoja tu kwa kipindi cha wiki moja. Tangu wakati huo, imekuwa mikononi mwa Lira. Unakubaliana na wenzako kwamba Lira inatumia buldoza peke yake, jambo ambalo kwa hakika linafanywa kuwa baya zaidi ni kuwa marekebisha ya pekee yaliyofanyiwa buldoza yalifanywa na Apac. Wakati mmoja ulipojaribu kuwasiliana na viongozi wa Lira kwa ajili ya kuichukua buldoza ili itumike kwenye mradi, hakuna aliyeweza kumpata kwa simu.

7.4 Zoezi: LUGHA YA KUHAWILISHA

Muda unaohitajika: dakika 120

Shabaha

Kujenga ufahamu mzuri juu ya lugha ya kuhawilisha na manufaa yake kwa viongozi waliochaguliwa katika tamaduni kadha.

Utaratibu

Gawanya orodha ya mbinu na maneno ya kawaida yanayotumiwa na wahawiliki wenye tajriba katika sehemu fulani za ulimwengu (orodha inapatikana kwenye ukurasa unaofuata). Waulize washiriki wasome mbinu na maneno hayo na wajibu maswali kadha juu ya kila mojawapo ya maswali hayo kama yanavyo-husiana na mienendo ya kuhawilisha katika mazingira yao ya kikazi.

Wagawe washiriki katika vikundi vya watu watano hadi saba kila kikundi na uwaulize wajiadiliane kuhusu maneno na mbinu mbali mbali za kuhawilisha kwa madiwani katika nchi zao na wapendekeze mibadala.

Walete washiriki pamoja baada ya dakika 30 na ukiulize kila kikundi kitoe ripoti. Halafu kuwe na majadiliano ya kijumla.

MANENO NA MBINU ZA KAWAIDA ZA KUHAWILISHA

Katika kitabu chao kinachosifika sana, *Getting to Yes: Agreement Without Giving In*, Fisher na Ury wanatumia istilahi "kuhawilisha kwenye maadili" katika kuelezea aina ya kuhawilisha ambayo ni ngumu na wakati huo huo ya haki - njia ambayo kulingana na wandishi hao "hukuonyesha namna ya kupata kile unachostahili na bado kuwa muungwana".

Hapa chini Kumeonyeshwa baadhi ya maneno ya kawaida ambayo muhawiliki anayetumia kuhawilisha kwenye maadili anaweza kutumia ili kupata kile anachotaka kutoka kwa mtu mwingine bila ya kuumiza hisia za mwingine au kuwa na hamu ya kulipiza kisasi.

1. Tafadhali nikosoe ikiwa ninakosea

Anapomkabili mtu mwingine kuhusiana na jambo la kusuluhishwa, muhawiliki mwenye tajriba atajiepusha na lugha au tabia ambayo inaweza kumfanya mwenzake kuhisi kwamba anatishwa au kumfanya ajitetee. Kwa mfano, anapoleta suala ambalo linaweza kuzusha kutoelewana, muhawiliki anaweza kusema "Tafadhali nikosoe ikiwa ninakosea". Kwa kutumia kauli hii, muhawiliki anachukua msimamo ulio wazi kwa shawisho na wa kuonekana kwamba yuko radhi kutilia maanani uwezekano wa kuwa amepotoka kuhusiana na msimamo wa yule anayehawilika naye.

Swali? ...

Je hii ni mbinu ya kuhawilisha inayoweza kutumiwa na madiwani katika nchi yako? Ikiwa ndivyo, ni lugha gani ungeitumia, ni hii hii au ingine? Ikiwa sivyo, ni tabia au lugha gani ambayo ungechukulia kuwa ya kufaulu zaidi?

2. Ninaweza kukuuliza maswali machache.....?

Kauli za ukweli zinaweza kutisha watu. Maswali, kwa upande mwingine, yanaruhusu kuhawilisha na uwezekano wa kurekebisha makosa kuhusu ukweli. Kwa kusema "Ninaweza kukuuliza maswali machache ili kuona kama msimamo wangu ni sahihi?" Muhawiliki mwenye tajriba anawafanya watu kutulia na anatoa picha ya kuwa radhi kwa uwezekano wa kuwa alipata habari zisizo sahihi:

Swali? ...

Je hii ni mbinu ya kuhawilisha ambayo inaweza kutumiwa na madiwani katika nchi yako? Ikiwa ndivyo, ni lugha gani ambayo ungetumia, ni hii hii au tofauti? Ikiwa sivyo, ni tabia gani au lugha gani ambayo ungechukulia kuwa ya kufaulu zaidi?

3. Hebu nione kama ninaelewa.....

Wanaohawilika mara nyingi huchukua msimamo wenye msingi kwenye habari zisizo kamilifu au sahihi (k.m. kuhusiana na wanalofikiria wamesikia upande mwingine ukisema au wanalofikiria upande mwingine unamaanisha kwa kusema hivyo). Muhawiliki mwenye tajriba amejifunza kuchunguza yale ambayo yamesemwa kabla ya kuchukua msimamo. Hili linafanywa kwa kusema kwa njia nyingine yale ambayo yamesikika au kuyarudia neno kwa neno. Matamshi kama "Hebu nione kama ninaelewa unayosema", yanaweza kuzuia kutoelewana na kuonyesha uaminifu wa muhawiliki katika kujaribu kuwasiliana.

Swali? ...

Hii ni mbinu ya kuhawilisha inayoweza kutumiwa na madiwani katika nchi yako? Ikiwa ndivyo, ungetumia lugha gani, ni hii hii au tofauti? Ikiwa sivyo, ni tabia au lugha gani ambayo ungechukulia kuwa ya kufaulu zaidi?

4. Hebu nikuonyeshe pale ambapo nina shida ...

Wahawiliki wenye tajriba wataeleza yale ambayo yanawasumbua kuhusiana na pendekezo la upande wa pili kabla ya kutoa mapendekezo yao (k.m. "Hebu nikuonyeshe pale ambapo nina shida kuhusiana na yale unayopendekeza"). Hili linafanywa ili kuonyesha kwamba muhawiliki yuko radhi kushawishiwa huku akitia upande wa pili moyo kusikiza badala ya kukataa au kutoa mapendekezo yanayopinga yale ambayo yametolewa.

Swali? ...

Hii ni mbinu ya kuhawilisha inayoweza kutumiwa na madiwani katika nchi yako? Ikiwa ndivyo, ungetumia lugha gani, ni hii hii au tofauti? Ikiwa sivyo, ni tabia au lugha gani ambayo ungechukulia kuwa ya kufaulu zaidi?

5. Suluhisho la haki linaweza kuwa.....

Kuonekana mwenye unyumbufu lakini bado akiwa na msimamo dhahiri kwenye kutoa pendekezo, muhawiliki mwenye tajriba huenda akasema, kwa mfano, "Suluhisho la haki huenda likawa...". Hapo muhawiliki anatoa picha kwamba amefikiria jambo ambalo ni la haki kwa pande zote. Dhamira ya muhawiliki ni kupendekeza wazo bila kuonekana anangangania msimamo wake au kwamba hatoi nafasi kwa upande wa pili.

Swali? ...

Hii ni mbinu ya muhawiliki inayoweza kutumiwa na madiwani katika nchi yako? Ikiwa ndivyo, ungetumia lugha gani, ni hii hii au tofauti? Ikiwa sivyo, ni tabia au lugha gani ambayo ungechukulia kuwa ya kufaulu zaidi?

6. **Tukikubaliana... Tusipokubaliana...**

Lengo la muhawiliki mwenye tajriba ni kufanya iwe rahisi iwezekanavyo kwa upande wa pili kukubali. Mkakati wa manufaa katika kufanya hivyo ni muhawiliki kuonyesha faida za kukubaliana na pendekezo lake (jambo zuri ambalo upande wa pili unaweza kupata kwa kufikia makubaliano tu) na matokeo ya kutofikia makubaliano (jambo ambalo upande wa pili utaona haliridhishi au halikubaliki ikiwa makubaliano hayatafikiwa) Muhawiliki anauweka mbadala usiopendeza wazi kama uwezekano, lakini akitoa picha kwamba anaamini makubaliano yanaweza kufikiwa.

Swali? ...

Hii ni mbinu ya kuhawilisha inayoweza kutumiwa na madiwani katika nchi yako? Ikiwa ndivyo, ungetumia lugha gani, ni hii hii au tofauti? Ikiwa sivyo, ni tabia au lugha gani ambayo ungechukulia kuwa ya kufaulu zaidi?

Tanbihi ya mwandishi: Maneno yanayotumika kwa kawaida katika kuhawilisha ambayo yametumiwa katika zoezi lililotangulia yanatoka kwenye sura 2 ya Fisher, Roger na Ury William, *Getting To Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, kazi inayosifika sana juu ya kuhawilisha kwenye kufaulu ambayo imetajwa katika insha inayofungua kitabu hiki.

7.5 Uigizaji/somo la kisa maalum: MZOZO BAINA YA WACHUUZI NA BARAZA

Muda unaohitajika: dakika 120

Shabaha

Waambie washiriki fursa ya kutumia mbinu za kuhawilisha kwenye maadili kanuni (kama zilivyoielezwa katika insha iliyotolewa awali katika kitabu) ili kutafuta njia inayokubalika na pande zote mbili ili baraza lipate linachotaka bila kudhoofisha au kuharibu mahusiano yake na kundi lenye nguvu katika jamii.

Utaratibu

Waulize washiriki kwamba wataigiza katika mchezo kuhusu kuondoa wachuuzi wasiohitajika kutoka barabara za jiji wakati wa kongamano la kimataifa litakalofanyiwa humo jijini.

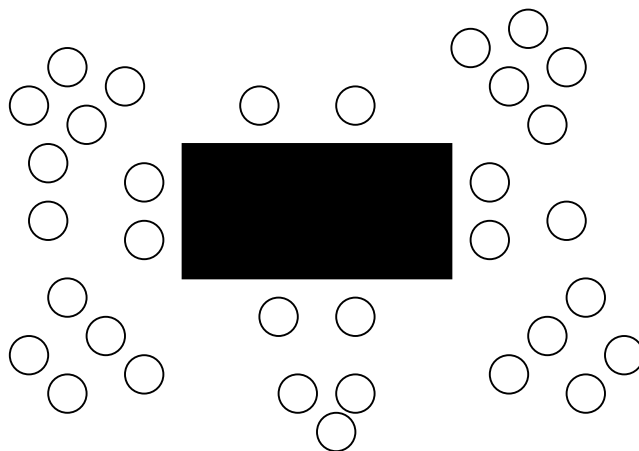
Waulize watu sita hadi nane wajitolee ili waigize katika zoezi. Waeleze kwamba nusu ya watu watakaojitolea watachukua majukumu ya madiwani wa jiji na nusu nyingine watachukua majukumu ya wachuuzi - kundi lenye bidii, lenye ushirika mzuri na ambalo wakati mwingine liko radhi kutumia nguvu. Tambua ni watu gani wa kujitolea watakaogiza majukumu

yapi? Wale wasioshiriki kwenye igizo wataulizwa washiriki kama wananchi wachunguzi katika mkutano wa kuhawilisha baina ya makundi hayo mawili.

Kipatie kila kikundi maelezo ya kazi (tazama chini) na majukumu mawili yanayokinzana (Tazama *Mwongozo kwa Mkufunzi*) Elezea kwamba shabaha ya baraza ni kuhawilisha ili kufikia mapatano na wachuuzi, mapatano ambayo yanakubalika na wachuuzi hao kuhusu kuondoa msongamano barabarani mda mfupi tu, kabla ya kongamano, wakati wa kongamano, na mda mfupi baada ya kongamano. Kwa upande mwingine, wachuuzi wanataka kunufaika kiuchumi kutokana na soko jipya linalotakana na kongamano - lililo na watumia pesa bila kujali.

Vipatie vikundi kama dakaka 30 za kusoma na kujadili hali na kuamua mkakati wa kupata wanachotaka. **Tanbihi:** Mafunzo zaidi wakati huu kwa kundi la baraza kutoka kwa mkufunzi kuhusu matumizi ya mbinu za kuhawilisha kwenye maadili yataongeza thamani ya kimasomo ya zoezi hili kwa washiriki wote.

Wakati makundi hayo mawili yanapojadili kazi, waulize washiriki ambao hawaigizi majukumu, kupanga meza na viti ili vitumiwe kwenye mkutano wa kuhawilisha kama ulivyoonyeshwa kwenye mpangilo wa chumba hapa chini:



Mpangilio wa kuketi wa wahawiliki na wachunguzi

Viveke vikundi hivyo viwili kwenye meza ya kuhawilisha. Waweke watu wasioshiriki katika kuhawilisha kwenye duara wakizunguka meza ya kuhawilisha. Waambie wahawiliki kwamba wana dakika 20 za kufikia makubaliano. Baada ya dakika 20, waite washiriki na uongoze majadiliano yakilenga maswali yafuatayo:

1. Ni sifa gani za kuhawilisha kwenye maadili zilizotumiwa na wahawiliki wa baraza ili kufikia makubaliano na wachuuzi? Walifaulu kwa kiwango gani?
2. Unahisi vipi kuwa mmoja wa kikundi kinachotumia mikakati ya kuhawilisha kwenye maadili ili kufikia makubaliano?
3. Unahisi vipi kujihusisha na watu wanaotumia mikakati ya kuhawilisha kwenye maadili?
4. Ni katika hali gani baraza lako linapoweza kutumia kuhawilisha kwenye maadili?

MZOZO BAINA YA WACHUUZI NA BARAZA

Hali

Jiji la Khulla limechaguliwa na shirika la kimataifa linaloheshimika liwe mahali pa kongamano na maonyesho yake ya kila mwaka. Kuchaguliwa Khulla kama mahali pa kongamano ni muhimu kwa jamii yake ya kibiashara yenye hali ya kiuchumi isiyo nzuri. Maelfu kadha ya washiriki wa kongamano watajaza mahoteli ya Khulla, mikahawa na biashara nyingine na kuinua uchumi wa jiji wakati wa kukaa kwao humo jijini kwa wiki nzima. Viongozi wa jiji wamefanya kazi kwa bidii ili kuleta kongamano Khulla na wanataka kongamano hilo liwe bora kabisa miongoni mwa washiriki kongamano ili jambo hilo liwatie moyo wa kuwa na kongamano jingine katika Khulla.

Jambo la pekee linaloonekana kwamba linaweza kuwa kikwazo kwa kongamano la kufaulu ni tofauti baina ya viongozi wa jiji na wachuuzi ambao huzaa bidhaa kutoka vibanda vya barabarani na magari yanayovutwa na ngamia. Ingawa wanaleta kelele na mchafuko kwenye barabara za jiji, wachuuzi ni wachangiaji muhimu kwa uchumi wa jiji. Isitoshe, wana ushirika wa imara ili kulinda matakwao yao ya pamoja.

Misimamo ya baraza la jiji na wachuuzi

Maelezo juu ya misimamo ya baraza la jiji na wachuuzi inapatikana katika *Mwongozo kwa mkufunzi wa masomo kwa Viongozi Waliochaguliwa* na unaweza kunakilishwa na mkufunzi ili kugawanywa kwa wanaoigiza majukumu.

7.6 ZOEZI LA KUSIHILI UJUZI

Muda unaohitajika: dakika 30-45

Shabaha

Zoezi hili limenuiwa kusaidia washiriki wasihili tajriba za masomo ya warsha hadi kwenye shughuli za ulimwengu halisi kama viongozi waliochaguliwa. Mkazo wa zoezi hili uko kwenye kuongeza matarajio, kushiriki katika utayarishaji mipango vizuri, na kujitolea kwa watu binafsi. Kazi nyingi inafanywa katika msingi wa mtu binafsi kukiwepo kugawana kazi baina ya mtu na mwingine.

Baina ya kujua na kufanya kuna pengo kubwa

Inakubalika kwa jumla kwamba shabaha ya mafunzo ni kuboresha namna watu wanavyofanya mambo kwa kuonyesha njia bora. Kwa hakika, kufanikiwa kwa tajriba ya masomo kunaweza kupimwa kwa kutumia ukuaji na mabadiliko ya mtu yanayopatikana wakati wa masomo na baadaye.

Kwa kawaida, masomo hayaathiri washiriki wa warsha kwa kadri wakufunzi wanavyotumani, hasa baada ya washiriki kufunzwa kwa saa machache pekee. Msisimko hufifia haraka aliyefunzwa anapokabiliwa na tabia za zamani za kazi na vikwazo kutoka kwa wanaofanya kazi naye ambao hawajashiriki kwenye tajriba kama yao.

Kwa upande mwingine, kujitolea kwenye masomo na mabadiliko kunakofanywa mwisho wa warsha kunaweza kusaidia washiriki kufaulu dhidi ya vikwazo ndani yao vinavyotatiza kusoma na vile vile vikwazo katika mazingira ya kazi. Mkufunzi anaweza kusaidia wanaofunzwa kutoka kwenye ulimwengu wa masomo hadi ulimwengu wa kutenda kupitia mazoezi ya kutayarisha mipango. Lifikirie jambo hili kwa namna hii. Muda unaotumia kutia moyo kusahili ujuzi unaotokana na masomo unaweza kuwa ndiyo tofauti baina ya masomo ya muda mfupi juu ya mawazo muhimu na tajriba itakayogeza maisha.

Utaratibu

Mwisho wa warsha, angalau kwa mda wa nusu saa hivi, waelekeze washiriki kwenye umuhimu wa waliyojifunza, kisha uwahimise waendeleo kusahili ujuzi wa mafunzo hayo kwenye shughuli za baraza zao. Anza kwa kuwapatia washiriki dakika kama 15 wafanye kazi peke yao kwenye hojaji nyepesi ya kusahili ujuzi.

Washiriki wakiisha kujaza hojaji, kwa kufunga warsha, waulize upesi wabadilishane na kikundi mambo mawili au matatu wanayotarajia kufanya tofauti katika majukumu yao kama wahawiliki.

HOJAJI YA KUSIHILI MASOMO

Tumia muda mfupi kutafakari juu ya jukumu la muhawiliki, mawazo mapya uliyoyapata kwenye warsha hii na namna unavyoona. Kisha kwenye nafasi hapa chini, andika sentensi moja au mbili, ukieleza jambo la kuvutia ulilojifunza binafsi katika warsha hii.

Kutokana na yale uliyojifunza binafsi na uwezekano mwingi wa kubadilisha mbinu za kuhawilisha, uliotolewa na warsha hii, ni mambo yapi mawili au matatu unanuia kufanya tofauti kwenye jukumu lako kama muhawiliki katika baraza lako?

1. _____
2. _____
3. _____

Mwisho, ni pingamizi gani unadhani utazipata kwako binafsi au katika mazingara yako ya kazi katika juhudi zako za kutekeleza mabadiliko haya? Utafanya nini kuzitoa au kuzipingua pingamizi hizi?

Pingamizi

Tendo la kuliondoa Pingamizi

- | | |
|----------|-------|
| 1. _____ | _____ |
| 2. _____ | _____ |
| 3. _____ | _____ |

Uwezalo kulifanya unaweza kulitenda