USHAWISHI

SHERIA KATIKA LUGHA RAHISI

KIMETOLEWA NA CHAMA CHA WANASHERIA TANZANIA BARA (TANGANYIKA LAW SOCIETY) KWA UFADHILI WA TAASISI YA LEGAL SERVICE FACILITY (LSF)

LSF
LEGAL SERVICES FACILITY

FEBRUARI, 2016

USHAWISHI

SHERIA KATIKA LUGHA RAHISI

KIMETOLEWA NA CHAMA CHA WANASHERIA TANZANIA BARA (TANGANYIKA LAW SOCIETY) KWA UFADHILI WA TAASISI YA LEGAL SERVICE FACILITY (LSF)

FEBRUARI, 2016

KIMEANDALIWA NA
Chama Cha Wanasheria Tanzania Bara (Tanganyika Law Society)
Kiwanja Na. 391, Mtaa wa Chato
Regent Estate, S.L.P 2148
Dar es Salaam, Tanzania.
Simu +255 22 2775313 / +255 22 5500002
Nukushi +255 22 2775314
Barua Pepe info@tls.or.tz
Tovuti www.tls.or.tz

© Chama Cha Wanasheria Tanzania Bara, 2016

Waandishi
- Kaleb Gamaya,
- Mackphason Buberwa
- Stephen Msechu
- Celina Kibasa
- John Mwang'ombola
- Alphonce Gura
- Judith Kapinga

Wahariri
- Magdalena A. Mlolere,
- Stephen Msechu
  Seleman Pingoni

Kimeandikwa na kuhaririwa chini ya usimamizi wa;

Kamati ya Msaada wa Sheria
- Anna Kulaya-Mwenyekiti
- Butamo Philip
- Daniel Lema
- Donesta Byarugaba
- Fulgence Massawe
- Maria Matui

Kamati ya Utafiti na Machapisho
- Prof. Cyriacus Binamungu
- Dr. Alex Makulilo
- Dr. Lilian Mongela
- Dr. Ally Possi
- Madeline Kimei
- Daniel Welwel

Yaliyomo

Shukrani iv

Utangulizi 1

Maana ya Ushawishi 1

Hatua Muhimu Katika Ushawishi 2

i) Tambua Jambo au Mambo Yanayohitaji Mabadiliko 2

ii) Fanya Utafiti Yakinifu 4

iii) Panga Mipango ya Ushawishi/Mbinu za Ushawishi 7

iv) Tekeleza Mipango Yako 13

v) Fanya Uangalizi wa Utekelezaji 19

vi) Fanya Tathmini ya Shughuli nzima ya Ushawishi 19

SHUKRANI

Kamati ya Msaada wa Sheria ya Chama Cha Wanasheria Tanzania Bara inatoa shukrani za pekee kwa wadau mbalimbali kutoka mashirika ya kutoa msaada wa kisheria kwa ushauri wao maridhawa katika kuandaa kijarida hiki cha ***Ushawishi***

Pili, Shukrani ziende kwa Taasisi ya Legal Service Facility (LSF) kwa ufadhili na ushauri wa kipekee katika kuandaa kijarida hiki.

Pia Kamati inatoa shukrani za dhati kwa Baraza la Uongozi la Chama cha Wanasheria chini ya Rais Charles Rwechungura na Sekretariat ya Chama chini ya Kaleb Gamaya kwa rasilimali na ushirikiano waliotoa katika kukamilisha kazi hii muhimu kwa taifa letu inayolenga kukuza uelewa wa sheria miongoni mwa wananchi.

Utangulizi

Kijitabu hiki kina lengo la kujenga uwezo kufahamu dhana ya ushawishi na mbinu za ushawishi. Baada ya kumalizika kitabu hiki msomaji atakuwa amefahamu Maana ya ushawishi, hatua muhimu katika shughuli ya ushawishi, faida za ushawishi na mbinu za kufanya ushawishi.

Kwa kawaida tunahitaji kufanya ushawishi ili tuweze kupata msimamo au misimamo inayotufaidisha sisi kama sisi au inayofaidisha kikundi kama kikundi au inayofaidisha jamii kulingana na kile tunachoona, au jamii inachokiona kuwa kiko sahihi na kinaweza kuwapa haki.

Tunahitaji kufanya ushawishi ili kubadilisha uwepo wa sheria, kanuni, sera, mila na desturi na au taratibu mbalimbali zilizopo na ambazo katika; maono yetu, zinakinzana na; *msimamo wa haki za binadamu;sheria za kimataifa*; *msimamo wa sheria na taratibu mbalimbali za kimataifa;Katiba yetu;sheria, sera, kanuni na taratibu*; na kwamba kuwepo kwake kutaendelea kuhatarisha masilahi yetu, kisiasa, kiuchumi na kiutamaduni.

Maana ya Ushawishi

Ushawishi ni juhudi zinazofanywa na mtu au kikundi maalumu mbele ya mtu yeyote au chombo chochote cha maamuzi kwa ajili ya kutoa ufumbuzi au suluhisho juu ya shida au tatizo au kubadilisha msimamo, shida au wazo fulani lililopo kuelekea kwenye suluhisho, msimamo au wazo jingine linalotolewa na mshawishi au kikundi cha ushawishi. Kwa maana nyingine, Ushawishi ni uwakilishi wa msimamo wa wazo fulani kwa watoa maamuzi, kama vile mahakimu na majaji, viongozi wa ngazi za juu na wanasiasa, ili waweze kufanya mabadiliko kama inavyopendekezwa na mshawishi.

Kwa mfano, wakili anapokuwa akimwakilisha mteja wake mahakamani au kwenye mabaraza yeyote yaliyopo kisheria, hufanya juhudi za ushawishi, kwa kutumia mbinu mbalimbali, kuiambia mahakama

au baraza msimamo au tafsiri ya sheria, sera au taratibu zilivyo, ili mahakama au baraza liweze kutoa maamuzi au ufumbuzi au haki, kulingana na tafsiri anayoipendekeza.

Hali kadhalika, mbunge anapojadili jambo lolote bungeni na kutoa hoja yeyote anayoihitaji yeye kama yeye au inayohitajika jimboni kwake au inayohitajika kwenye jimbo lake, hutoa mapendekezo mbalimbali ili viongozi wa serikali waweze kufanya mabadiliko kulingana na hoja yake.

Ushawishi hufanywa mbele ya mtu yeyote au chombo chochote cha maamuzi na mtu yeyote au kikundi chochote kisichokuwa na uwezo wa kutoa maamuzi ya mabadiliko ya moja kwa moja au suluhisho katika jamii au katika chombo chochote cha maamuzi juu ya jambo fulani linaloleta tatizo au matatizo dhidi ya mtu, kikundi au jamii.

Hatua Muhimu Katika Ushawishi

Kuna hatua tano au sita hivi muhimu za kufuata katika shughuli nzima ya ushawishi ili kuhakikisha ufanisi wa kazi ya ushawishi inaenda sawa sawa. Hatua hizo ni kama ifuatavyo;

a) Tambua Jambo au Mambo yanayohitaji mabadiliko
b) Fanya Utafiti Yakinifu ili Kujua Chanzo
c) Kupanga Mipango/mbinu za Ushawishi
d) Kufanya Utekelezaji wa Mipango
e) Uangalizi au Usimamizi
f) Tathmini Matokea ya Ushawishi.

i) Tambua Jambo au Mambo Yanayohitaji Mabadiliko.

Kabla ya kufanya ushawishi, ni vyema kuanza kazi ya ushawishi kwa kutambua au kufahamu jambo au mambo yanayohitaji kufanyiwa mabadiliko katika jamii. Katika hatua hii, jaribu kila uwezalo kutoa

tafsiri inayofaa na kuonesha namna gani inagusa hali ya maisha ya kikundi fulani unachokilenga. Tafsiri ya tatizo ni vizuri itokane na hali ya mazingira yaliyopo na ni kwa namna gani wadau mbalimbali wanalichukulia tatizo hilo.

Mfano. No.1

Tatizo la *rushwa* katika jamii yetu.

Tafsiri;

- Kwa *kutafsiri* ; rushwa ni hongo au fedha inayotolewa kwa mtoa huduma ili afanye upendeleo, afanye maamuzi au akupatie huduma unayohitaji.

Maelezo ya Tatizo

- Tatizo kubwa la rushwa katika jamii yetu ni kwamba mtu asipokuwa na kitu chochote cha kutoa kwa watoa huduma kama vile madaktari au wauguzi wakati wa kujifungua kina mama, au polisi wakati mtu anahitaji dhamana au mahakamani wakati mtu anahitaji nakala ya hukumu, basi si rahisi kupata huduma. Matokeo yake sasa, kama hautatoa kitu chochote kama una mgonjwa anaweza kufariki bila huduma. Na kama unahitaji dhamana basi unaweza kujikuta unapelekwa mahabusu wakati dhamana ni haki yako kabisa.

Mfano no. 2

Tatizo la *kutokujua* kusoma na *utoro* mashuleni

Tafsiri;

- Kutokujua kusoma ni ile hali ya kutotambua maandishi ya aina yeyote ambayo huwakilisha mawazo yetu. Utoro mashuleni ni hali ya watoto walioandikishwa kusoma ama kutoenda shuleni kabisa au kuenda na baadaye kushindwa kumaliza vipindi vya masomo kama vilivyopangwa.

Maelezo ya Tatizo

- Kutokujua kusoma na kuandika ni tatizo katika jamii yetu

kwani mara kadhaa hutokea watu kusainishwa nyaraka za kuuziana mashamba au kupangisha nyumba zao. Masharti yanayoandikwa kwenye mikataba na upande wa pili wanakuwa hawajui na matokeo yake nyakati nyingi wanaingia kwenye makubaliano ambayo hunyang'anya haki zao.

- Kwa upande mwingine, utoro ni sababu watoto walioandikishwa mashuleni hawaendi shule au wanaenda na kutoroka, hali ambayo inawafanya wasimalize masomo yao waliyopangiwa kuyasoma katika kipindi hicho. Matokeo yake wanafunzi humaliza shule wakiwa hawajui kusoma na kuandika, au hawana maarifa ya kutosha katika kujikwamua na maisha yao; na mbaya zaidi, wanakuwa hawajafuta ujinga katika maisha yao.

Hatua hii ya utambuzi mara nyingi hufanikishwa kwa, ama kuwepo katika jamii au kupata taarifa juu ya kuwepo kwa tatizo katika jamii na wanajamii.

ii) Fanya Utafiti Yakinifu

Kufanya utafiti ni hatua ya pili muhimu katika mtiririko wa kazi za ushawishi. Hii ni kwa sababu uatafiti utakupatia majibu kutoka kwa wahusika juu ya chanzo cha tatizo, sababu zinazofanya tatizo kukua, matokeo ya tatizo lenyewe, pamoja na namna jamii inavyoona upatikanaji wa ufumbuzi. Kadhalika, utafiti utakuwezesha kuongea kwa kujiamini ukitoa takwimu na mifano halisi kuhusu tatizo au matatizo yaliyopo katika jamii.

Hata kama jambo au tatizo limekwishafanyiwa utafiti wa kutosha, basi katika hatua hii inatosha kufanya kazi ya kukusanya taarifa mbalimbali za utafiti na kisha kuzifanyia uchambuzi yakinifu ili kujua chanzo, sababu, matokeo na mapendekezo mbalimbali yaliyofanywa katika kutafuta ufumbuzi wa tatizo au matatizo husika.

Kwa hiyo, katika kufanya utafiti, utakuwa na uwezo wa kufahamu mambo kadhaa yatakayokusaidia katika shughuli nzima ya ushawishi. Mambo hayo ni pamoja na muundo wa vyombo vya kufanyia mabadiliko, hali ya watu na demokrasia, ushiriki wa watu katika maamuzi na namna ya kufanya ushawishi.

- Fahamu chanzo cha tatizo au jambo.
- Kufahamu au chunguza hali halisi ilivyo.
- Kuchunguza matatizo yanayohitaji ufumbuzi
- Kufanya uchambuzi yakinifu ukiwa na lengo la kuweka vipaumbele kwa kila hoja unayoona inahitaji mabadiliko.
- Tafuta au onesha uhusiano wa tatizo na katiba, sera, sheria, kanuni au taratibu zilizopo,
- Tafuta au toa mapendekezo ya ufumbuzi,
- Fanya tathmini ya uwezo (kimaarifa, kifedha, kiutendaji, vitendea kazi, kimahusiano na mambo mengine yote utakayoona yanafaa katika hatua hii, na
- Fahamu muundo wa serikali na ngazi zake za maamuzi, hali na maoni ya jamii, wanasiasa, na vyombo vingine vya dola juu ya jambo linalohitaji mabadiliko

Hebu tuendelee na mifano yetu ili tuone umuhimu wa hatua hii.

Mfano no. 3. Tatizo la rushwa katika jamii.

Kama tulivyoainisha hapo juu, hatua hii ya utafiti, itakusaidia kutambua chanzo, sababu, matokeo, kwa upana, na namna ya kupata ufumbuzi kama ifuatavyo;

- Utafiti utakusaidia *kujua chanzo* cha rushwa kuwa ni;
    - ✓ Kukithiri kwa umasikini katika jamii,
    - ✓ Ubinafsi na watu wenye nafasi kujipendelea wenyewe,
    - ✓ Mashindano ya utajiri miongoni mwa wenye nafasi,
    - ✓ Kukosekana kwa uwazi,
    - ✓ Uroho wa madaraka,
    - ✓ Viongozi na watu kujilimbikizia madaraka,
    - ✓ Kukosekana kwa sheria na kanuni madhubuti za

kuadhibu wahalifu,
    - ✓ Kuvunjika kwa maadaili ya jamii, na
    - ✓ Tabia ya kuhujumu mifumo ya utawala.

- ➢ Utafiti utakusaidia kujua *matokeo ya rushwa* kuwa ni kama ifuatavyo;
    - ✓ Kuongezeka kwa umasikini na tabaka la wasiokuwa nacho kutengwa na kunyimwa huduma muhimu katika jamii,
    - ✓ Jamii kukosa imani ya mfumo mzima wa utawala kwa sababu ya kukua kwa tofauti za kimaisha,
    - ✓ Kudhoofika kwa mfumo wa huduma za jamii,
    - ✓ Kuvunjika kwa maadili ya jamii
    - ✓ Kukua kwa tabaka la wasiokuwa nacho,
    - ✓ Matumizi makubwa kuelekezwa kwa huduma za viongozi wa ngazi za juu, na
    - ✓ Taifa kubaki tegemezi kutokana na kushindwa kuzalisha au kuweka akiba baada ya uzalishaji.

- ➢ Utafiti utakusaidia kupata mbinu au namna ya kupata ufumbuzi wa tatizo kama ifuatavyo;
    - ✓ Ili kumaliza rushwa lazima uwazi na uwajibikaji uongezeke,
    - ✓ Kuhakikisha kuwa jamii inashiriki katika utoaji wa maamuzi katika ngazi zote,
    - ✓ Kutoa elimu katika ngazi zote kuanzia mtu na mtu, familia na familia na kisha jamii nzima ili kila mtu ajue haki na wajibu wake katika jamii,
    - ✓ Kuweka au kutoa adhabu kali kwa wale wote watakao patikana na kosa la rushwa,
    - ✓ Kuwa na uelewa na uwajibikaji wa kisiasa na kiutendaji,
    - ✓ Kuongeza au kukuza ushiriki wa vyombo vya habari ili kutoa habari au taarifa katika jambo lolote linalohusu jamii kutokea, na

- ✓ Kuhakikisha vyama vya kiraia na kijamii vinashiriki, kikamilifu, katika utawala na ushawishi wa mabadiliko.

Baada ya kufanya utafiti na kupata taarifa kama inavyoonekana katika mifano hapo juu, hatua inayofuata ni kupanga mipango ya kufanya ushawishi ili mapendekezo yako ya ufumbuzi uliyoyaona au kuyapata katika utafiti uweze kuyafanyia ushawishi kwa lengo la kupata mabadiliko unayokusudia.

iii) Panga Mipango ya Ushawishi/Mbinu za Ushawishi

Kuna msemo usemao, *kushindwa kupanga ni kupanga kushindwa.* Maana yake ni kwamba, ukishindwa kufanya mipango hapo awali basi ni wazi kwamba unapanga kushindwa kutekeleza malengo.

Hivyo, katika hatua hii ya ushawishi, kazi kubwa unayohitajika kuifanya ni mipango na uundwaji wa mbinu za ushawishi. Kazi hii kwa kiasi kikubwa, hufanywa ndani na huhusisha vyombo vya ndani katika kutengeneza maandalizi ya ushawishi. Kwa hiyo, katika kuhakikisha hatua hii ya mipango inakamilika, kuna hatua kadhaa muhimu za kufanya na kuzingatia ili kufanikisha mipango thabiti ya ushawishi. Kwa kifupi, hatua zifuatazo zinafaa kufuatwa ili kupata matokeo mazuri ya ushawishi;

a) Kujitathmini au Kujitambua

Kuna hatua kadhaa za kujitathmini au kujiangalia kwanza kabla ya kuingia kwenye shughuli za ushawishi. Hatua hii ni muhimu kwa sababu kabla hatujaingia kwenye shughuli ya ushawishi ni lazima tutambue uwezo na udhaifu wa kila mmoja wetu, uwezo wa sisi kama kikundi au sisi kama shirika; na kutambua tunaonekanaje mbele za watu wengine kuhusu uwezo watu. Vile vile, ni vyema kutambua tunataka tupate kitu gani katika shughuli ya ushawishi. Hebu tuangalie kwa makini kidogo hatua moja baada ya nyingine;

i) Fanya Utambuzi Binafsi

Tunafanya utambuzi binafsi kwa sababu tunahitaji kubadilisha mambo kadhaa katika jamii ili yaweze kukidhi mahitaji yetu binafsi kwa sababu, pamoja na ubinafsi wa kila mmoja wetu, sisi ni sehemu ya jamii na hivyo tunaathirika na hali ilivyo. Hivyo ni vyema kujitambua ili tuone uwezo na udhaifu wetu katika kufanya shughuli za ushawishi.

ii) Fanya Utambuzi wa Kikundi au Shirika

Kwa vile tunafanya ushawishi kama kikundi au kama shirika, basi ni vyema tufanye tathmini ya kujua malengo yetu makuu katika shirika ili kujua njozi zetu, lengo letu kuu na mwelekeo halisi wa kile ambacho tunataka kukikamilisha au kukifikia kama kikundi. Kwa mfano, tukiwa ni shirika linalopinga ndoa za utotoni, ni vyema tutambue malengo yetu mahususi ili tuwe na mwelekeo wa pamoja katika kuhakikisha tunatokomeza ndoa za utotoni na hivyo kukamilisha njozi ya shirika. Kwa maana nyingine, tunafanya utambuzi wetu kama kikundi au shirika ili kuona kama kile tunachotaka kukifanya kinaendana na malengo yetu.

iii) Fahamu Mwelekeo wa Kikundi au Shirika

Baada ya kufanya utambuzi wa binafsi na kikundi ni vyema pia katika hatua inayofuata kufanya utambuzi wa mwelekeo wetu. Yaani ni vyema kujua au kuchagua kutoka kwenye utafiti wetu kuwa ni tatizo gani tunataka kulitatua na tunataka matokeo ya aina gani.

iv) Tambua Mwonekano wako nje

Ni vyema katika hatua hii ya awali kufanya tathmini ya mwonekano wa kikundi chako au shirika lako nje ya shirika. Fanya tathmini kujua mashirika mengine au vikundi vingine vinalionaje shirika lako na tatizo unalotaka kulitatua. Kadhalika, katika hatua hii, ni vyema kujua mashirika, makundi au vyombo vya dola ambavyo vinaweza, kwa namna nyingine,

kutoa upinzani wakati unafanya utafiti. Unaweza kufanya kazi hii kwa kutumia njia ya maswali au mahojiano ya moja kwa moja.

b) Panga Mipango ya Muda Mfupi na Muda Mrefu

Hii ikiwa ni pamoja na kupanga shughuli mbalimbali zitakazofanikisha mbinu zako katika ushawishi pamoja na vyombo utakavyovitumia katika ushawishi. Zifuatazo ni baadhi yake;

- Tengeneza ajenda za muda mfupi na muda mrefu za ushawishi;
- Tambua wadau watakaokusaidia katika ushawishi na wale ambao watakupinga katika shughuli ya ushawishi. Katika sehemu hii unapaswa kujua ni yupi atakusaidia kimawazo, kifedha, kimipango, nk; na ni yupi atakupinga ili uandae mbinu za kumaliza au kudhoofisha upinzani.
- Tengeneza malengo ya muda mfupi na mrefu yanayoweza kupimika;
- Utengenezaji wa njia za (ushawishi, jinsi ya kushawishi, ujumbe wa kushawishi, na vifaa vitakavyotumika katika ushawishi);
- Unda mpango kazi kwa ajili ya ushawishi (*action plan*)
- Panga namna ya kukagua na kupima mafanikio.

c) Weka Malengo Yako kwa Kufanya Maamuzi,

Tafsiri na utoe maelezo yakinifu ya kila lengo katika hali ambayo watu watatambua na watakuunga mkono katika juhudi zako za ushawishi. Hatua hii ni muhimu pale unapohitaji kuungwa mkono katika shughuli yako ya ushawishi.

Mfano. 4 Kuweka Malengo

Timu ya mpira wa miguu (a) *lengo lake kuu ni kupata ubingwa* na kuwa timu bora dhidi ya timu zote zinazoshiriki katika mashindano *mwisho wa mashindano*. Ili kupata ubingwa timu hiyo inabidi ijiwekee (*b) malengo mahususi* ya kucheza *vizuri*, kucheza *kwa nidhamu* na kushinda *kila shindano linalochezwa* na wapinzani wake. Na ili ishinde kila shindano linalochezwa na wapinzani wake, inabidi ijiwekee (c) *malengo ya kila wakati*

inapokuwa *mchezoni* kupata goli au magoli.

Kama tunavyoona katika mfano wetu hapo juu, (a) ni lengo kuu;(b) ni malengo mahususi na (c) malengo madogo madogo pamoja na kazi za kufanya.

d) Tambua Njia au Vyombo Utakavyotumia

Kutambua njia utakayotumia katika ushawishi ni pamoja na namna utakavyowasilisha ujumbe wa ushawishi. Mfano, ushawishi kwa njia ya; mahakama, migomo, vyombo vya habari, machapisho, elimu kwa umma au kuhamasisha wananchi ili wakuunge mkono katika ushawishi, na au utatumia njia ya majadiliano.

e) Weka Mikakati ya Ushawishi katika Kila Hoja

Kwa kawaida kila hoja ina tofautiana na hoja nyingine, ijapokuwa zote zinaweza zikawa zinaleta matokeo yanayofanana. Kwa hali hiyo, katika utayarishaji wa shughuli ya ushawishi, ni vyema kila hoja ikawa na mkakati wake. Kuna baadhi ya hoja zitahitaji maandamano na zingine zitahitaji mazungumzo ya mezani. Hivyo zile zinazohitaji mazungumzo ya mezani ni vyema kupata wazungumzaji wazuri wenye mvuto wa hoja na wenye kuzuia hisia zao binafsi. Kadharika, hoja ya maandamano ni vyema kupata wazungumzaji, watayarishaji wa ujumbe mfupi mfupi, wahamasishaji wa maandamano na waangalizi wa usalama.

f) Ainisha na Fahamu Watoa Maamuzi na Wadau Kwenye Tatizo

Kila ufanyapo ushawishi, ni vyema kujua na kuainisha ni nani katika ngazi fulani anaweza kutoa maamuzi fulani au nani katika ngazi fulani atakusaidia kupata nini. Hii itakusaidia kuelekeza hoja za ushawishi katika ngazi inayostahili na kubakiza nguvu zingine katika hatua nyingine ya ushawishi. Wakati mwingine, kuna maamuzi kadhaa huhitaji yaanzie katika ngazi Fulani, ama ya chini au ya juu. Kwa hiyo kutokujua wahusika kunaweza kuharibu shughuli nzima ya ushawishi kwa kukosa mwelekeo yakinifu.

Kwa marejeo zaidi angalia chati ifuatayo hapa chini;

Wahusika/Wadau	Matokeo na nini Kinaweza Kuchangiwa kwenye Ushawishi
1. vyombo vya dola Kitaifa; ✓ serikali, wizara na vyombo vyake ✓ bunge ✓ mahakama ✓ polisi na majeshi ✓ watendaji wakuu wa idara serikali za mitaa ✓ baraza la madiwani, ✓ kurugenzi vyombo vya kimataifa ✓ UN, IMF, Benki ya dunia ✓ Balozi mbalimbali	Vyombo hivi vitakuunga mkono katika ushawishi wa kubadilisha na kukuza vitu vifuatavyo; ➢ Sheria, ➢ Utekelezaji wa sheria ➢ Sera mbalimbali za kitaifa ➢ Kanuni na mienendo ya kitaifa ➢ Program mbalimbali ➢ Bujeti ya serikali kuu au serikali za mitaa ➢ Kupata habari nyeti za kitaifa ➢ Kufanya maamuzi ya kitaifa ➢ Kukuza haki za binadamu, ikiwa ni pamoja na kukuza haki za makundi maalumu, kama vile haki za kina mama, haki za watoto, ubaguzi wa rangi, kuondoa ukabila, ikiwa ni pamoja na kutokomeza mila na desturi zinazo kiuka haki za binadaamu
2. Sekta binafsi ✓ Wafanya biashara, ✓ vyama vya wafanyakazi, ✓ makampuni mbalimbali	Sekta hii pia ni muhimu na itakusaidia, kwa kiasi kikubwa, kubadilisha mambo mengi yaliyotajwa hapo juu.
3. Vyama vya Kiraia ✓ NGOs, ✓ CSOs, ✓ Mashirika ya dini, ✓ Vyama vya ushirika	➢ Huimarisha na kukuza uwezo wa vyama vya kiraia, mashirika, ➢ hukuza uwajibikaji na uvumilivu miongoni mwa jamii, ➢ huwasemea na kuwapa nguvu raia ambao wamesahaulika, ➢ hukuza elimu ya uraia, ikiwa ni pamoja na kuvifanya vyama vya kiraia kutengeneza muungano na ushirikiano katika kudai na kudumisha haki za kiraia.

4. Vyama vya siasa	➢ Hukuza demokrasia na ushiriki wa wananchi katika kutoa maamuzi, kutunga sheria, uwazi na uwajibikaji wa vyombo vya dola, ➢ hubadilisha tabia na miiko ambayo hukera wanajamii, ➢ hutumia majukwaa kusema kero za wananchi na husaidia kudai haki za wananchi katika maeneo mbalimbali.
5. Vyombo vya habari ✓ Radio ✓ Televisheni ✓ magazeti	➢ Hufanya kazi ya kutoa taarifa, hata kule ambapo hakufikiki, ➢ Husaidia kujenga hoja na umoja, ➢ ni daraja kati ya wananchi na watawala au vyombo vya dola,
6. Watu maarufu na wananchi wa kawaida	➢ Huunga mkono madai au hoja za ushawishi, ➢ ndio walengwa wa hoja zote za ushawishi, ➢ husaidia kueneza elimu na ujumbe wa ushawishi, ➢ husaidia katika kubadili tabia na mienendo iliyozoeleka

g) Ainisha na Fahamu ni wakati wa Kufanya Ushawishi

Ni vyema kujua ni wakati gani wa kufanya ushawishi na wakati gani haufai. Kwa mfano, unapofanya ushawishi wa kuzuia tohara kwa kina mama, ni vizuri kujua ni nyakati gani tohara hufanyika ili kugawanya hoja za ushawishi kulingana na nyakati. Yale mambo yanayohitaji maamuzi ya ngazi za juu ni vyema yakafanyika tofauti na yale maamuzi kutoka kwenye jamii yenyewe.

h) Tengeneza Bajeti na Tunisha Mfuko kwa Ajili ya Ushawishi

Mara baada ya kukamilisha mipango yote na kuainisha shughuli zitakazohusika, basi ni vyema kuweka bajeti ya mipango yote ili kujua kiwango cha fedha kitakachotumika katika utekelezaji wa shughuli.

Hii ni kwa sababu, takribani kila jambo katika jamii linagharama ya kuliendesha au kulifanya.

Kwahiyo, mara baada ya kukamilisha bajeti, kazi kubwa inayofuata ni kutafuta fedha kwa ajili ya utekelezaji wa mipango kwa ujumla. Hapa itabidi kutumia mbinu mbalimbali katika kutunisha mfuko wa ushawishi na shughuli zote kwa ujumla. Ni vyema kuanza kutafuta fedha au kutunisha mfuko kwa kutumia vyanzo mbalimbali ambavyo viko karibu na kikundi na kisha kuanza kutoka. Hii ni kwa sababu wale wanaokuzunguka wanajua zaidi kazi yako kabla ya wale walioko mbali. Aidha wale wanaokuzunguka ndio mashahidi wa kutetea mapendekezo yako kwa wale walioko mbali. Kwa kifupi zifuatazo ni mbinu kadhaa za kutunisha mfuko kwa ajili ya ushawishi;

- Michango ya wanachama,
- Miradi ya kikundi au shirika,
- Tozo zinazotokana na huduma inayotolewa,
- Maombi ya msaada kutoka kwa mashirika au makampuni yanayotoa michango ya huduma ya jamii,
- Misaada kutoka kwa wahisani wa maendeleo,
- Matukio ya kutunisha mfuko,

iv) Tekeleza Mipango Yako

Hatua hii inahusisha kuanza kutekeleza mipango uliyojipangia katika hatua ya mipango. Hivyo, hatua hii huhusisha shughuli za nje baada ya kukamilisha mipango yote ya maandalizi. Kwa maana nyingine, yale yote uliyoyapanga katika hatua ya mipango huhitajika kuwekwa katika uhalisia. Mtego mkubwa hapa ni namna ya kuwasilisha. Hatua hii ni muhumu sana kwani ndio matokeo ya mipango yote hupatikana katika hatua hii.

Kwa kawaida utekelezaji wa mipango ndio haswa kazi ya ushawishi. Zifuatazo ni namna mbalimbali ambazo zinaweza kutumika

kukamilisha mipango ya ushawishi;

a) *Njia ya kutoa ujumbe kupitia machapisho mbalimbali kama vile vitabu, vipeperushi na mabango.*

Njia hii ni nzuri kwani machapisho hufanya ushawishi wa moja kwa moja kupitia msomaji wa maelezo yaliyomo katika chapisho. Njia hii ni nzuri na inafaa katika jamii ya watu wanaojua kusoma na kuandika na kisha kufanyia upembuzi yakinifu kwa yaliyoandikwa. Njia hii yaweza kutumika peke yake au yaweza kutumika kama chombo kimojawapo katika shughuli ndani ya njia zingine za ushawishi.

b) *Njia ya kutumia vyombo vya habari kama vile magazeti, television, redio na simu za mikononi*.

Matumizi ya vyombo vya habari ni njia muhimu na nzuri katika kufanya ushawishi. Hii ni kutokana na sababu zifuatazo;

- Hufanya suala au tatizo kubwa lionekane haraka kwa watoa maamuzi;
- Ni njia ambayo ujumbe wake hufikiwa au huwapata watu wengi katika jamii;
- Huisaidia jamii kulifahamu tatizo ikiwa ni pamoja na kujua mapendekezo mbambali unayoyatoa kuhusu ufumbuzi wa tatizo;
- Njia hii hukusaidia kupata wafuasi watakao kuunga mkono na kukusaidia kueneza ujumbe kwa haraka;
- Husaidia kubadilisha mtizamo, tabia na mwenendo wa jamii juu ya jambo fulani;
- Husaidia kurekebisha sera, mipango hata mienendo ya watu binafsi pamoja na jamii;
- Huhamasisha na kuathiri misimamo ya watoa maamuzi, na
- Husaidia kutunisha mifuko kwa ajili ya ushawishi zaidi.

Kwa ujumla, katika kutengeneza ujumbe kwa ajili ya vyombo vya habari, ni vyema kujua haya yafuatayo;

- Kujua hadhira yako inataka nini,
- Kujua mazingira ya kisiasa kuhusu unyeti wa hoja, hofu zozote na nyakati
- Kuhakikisha ujumbe wako ni mfupi na rahisi kueleweka;
- Tumia habari au visa ambavyo vipo na vinaonekana katika jamii;
- Iache hadhira ipate majibu yake yenyewe kutoka kwenye ujumbe
- Pendekeza masuluhisho/suluhisho linalowezekana;

Ujumbe wa ushawishi kwa njia ya vyombo vya habari waweza kuwa katika mfumo wa vitu hivi vifuatavyo;

- Barua kwa wasomaji,
- Makala,
- Michoro ya kuchekesha (vikaragosi),
- Taarifa maalumu kwa vyombo vya habari (Press release),
- Matangazo,
- Picha
- Filamu au mchezo wa kuigiza,
- Vichekesho,
- Ujumbe mfupi mfupi wa simu,
- Nyimbo n.k.

c) *Njia ya mafunzo, semina na warsha kwa kuielimisha na kuihamasisha jamii ili ishiriki katika kudai mabadiliko.*

Mafunzo ya aina mbalimbali kupitia semina, warsha na pengine kupitia mikutano, husaidia kwa kiasi kikubwa katika kufanya ushawishi kwenye jamii tunazoishi. Hali hii huwa hivyo kwa sababu;

- Husaidia jamii au wanajamii kutekeleza au kufuatilia jambo wakiwa na uelewa juu ya jambo wanalolifuatilia;
- Hubadilisha matatizo au matakwa ya watu kutoka

kwenye malalamiko na kuwa kwenye mpangilio wa mapendekezo au madai sawia ya kudai haki zao;

- Huingiza na kuwaleta waathirika pamoja katika kudai haki;
- Huwezesha watu wa kawaida kushiriki katika shughuli za uraia na utawala wa jamii
- Hukuza umiliki wa ushawishi kutoka mtu mmoja au kikundi hadi ushiriki wa jamii kwa ujumla;
- Hukuza ushirika wa washiriki waliopo ngazi za chini hadi kwenye ngazi ya taifa;
- Pale ambapo hoja haikuwa nzito, huibadilisha na kuwa halali, ikimilikiwa na jamii kwa ujumla.

d) *Njia ya Sanaa*

Japokuwa maandalizi yake huchukua muda mrefu, njia hii ya sanaa hutumika sana na hufaa katika hatua za kutafuta watu wa kuwaunga mkono katika hoja yenu. Aidha njia hii inafaa sana katika kuinua uelewa wa wananchi na hasa wananchi wa kawaida. Hii ni kwa sababu sanaa hutumika kuonyesha, moja kwa moja, chanzo au sababu za matatizo, madhara ya tatizo na hata ufumbuzi wa tatizo.

e) *Njia ya mikutano ya hadhara*

Njia hii haina tofauti sana na ile warsha, isipokuwa ujumbe unaotolewa katika njia ya mihadhara ni ule unaoeleweka kwa urahisi kwa jamii nzima au wahusika katika mikutano na hivyo husaidia;

- Kuongeza joto la mabadiliko ya haraka;
- Kuonesha ni kiasi gani hoja ya mabadiliko inaungwa mkono;
- Kuanzisha mabadiliko kwa haraka zaidi kuliko semina na warsha na hivyo washiriki wa ngazi zote huanza kudai mabadiliko;
- Huwahusisha watu wa rika zote na haihitaji watu wenye

elimu ya juu kukusaidia katika kudai mabadiliko.

- Inaweza kusababisha maandamano ambayo hudai mabadiliko ya mara moja;

f) *Njia ya maandamano*

Maandamano ni njia mojawapo ya kufanya ushawishi katika hali ya ama kushinikiza kufanyika kwa jambo fulani katika jamii au kuunga mkono kauli au kufanyika kwa jambo fulani. Mara nyingi njia hii huvuta hisia za viongozi na katika hali ya kawaida, ujumbe hufika kwa wepesi kwa wahusika. Hata hivyo, ni muhimu kufanya maandalizi kutoka katika hatua ya mipango na hata katika hatua ya utekelezaji wa shughuli ya ushawishi.

Maandalizi yanayotakiwa ni pamoja na kuandaa hotuba ya mgeni rasmi, kupanga ni wapi maandamano yataanzia na kuishia, kuomba kibali cha maandamano, kuandaa ujumbe mfupi mfupi katika mabango yatakayobebwa na waandamanaji na kufafanua sababu ya kufanya maandamano. Njia hii ina sifa kadhaa, ikiwa ni pamoja na hizi zifuatazo;

- Inafaa kwa mashirika makubwa na yenye ushawishi mkubwa,
- Ni njia mbadala baada ya njia zingine za majadiliano ya kila aina au njia ya kutumia taarifa na maandishi kushindikana au kupuuzwa,
- Isipoandaliwa vizuri, ni rahisi kuonekana kuwa ina hoja na matakwa ya kisiasa wakati ambapo madai yake yanaweza kuwa ni madai ya kawaida ya kijamii.

g) *Njia ya ushawishi kupitia viongozi na wawakilishi kama vile madiwani na wabunge,*

Njia hii hutumika kwa lengo la ushawishi kuwepo ama marekebisho au kutungwa kwa sheria, kanuni au taratibu katika jamii. Aidha, ushawishi wa aina hii unafaa pale ambapo

mnashawishi kufutwa au kurekebishwa kwa sheria, kanuni au taratibu kandamizi katika jamii. Njia hii huhitaji maandalizi ya awali yanayoonyesha sababu za kutaka kuungwa mkono kwa hoja mnayoitaka.

h) *Njia ya majadiliano na Watendaji wa Ngazi za Juu.*
Njia hii huelekeza ushawishi kwa watumishi au watendaji wa idara kuu zinazohusika na ushauri wa moja kwa moja kwa watoa maamuzi au pengine kwa watoa maamuzi. Kwa kawaida, njia hii hutumika sana kuweka ushawishi wa kubadilisha sheria, kanuni, utaratibu, na hata sera katika jambo fulani.

i) *Njia ya kutumia mahakama*
Njia ya kutumia mahakama au vyombo vingine vya maamuzi ni njia inayotumika katika maeneo ambayo kuna vifungu vya sheria vinavyounga mkono kuwepo kwa haki fulani lakini ama kwa kutokujua au kwa kiburi cha madaraka, haki hiyo haitolewi. Aidha njia hii hutumika katika kupima au kutafuta namna ya kufuta sheria au kanuni ambayo katika macho ya sheria mama au Katiba inaonekana kuvunjwa. Kwa hali hii, maamuzi ambayo hutolewa na mahakama au baraza hutekelezwa kwa amani. Hata hivyo, njia hii huhitaji utalaamu wa kisheria katika kufanikisha ushawishi.

j) *Njia ya Muungano na Ushirikiano na Wadau*
Njia hii uhusisha kuunganisha nguvu kwa pamoja katika kushawishi juu ya jambo fulani ikijumuisha mashirika mbalimbali yenye malengo ya kufanana katika kutetea na kulinda haki za kijamii. Njia hii inafaa katika kuunganisha nguvu ya pamoja katika ushawishi wa kuleta mabadiliko katika jambo moja au mawili. Kama watu wasemavyo kuwa umoja ni nguvu, ndivyo hivyo hivyo njia hii husaidia kuleta nguvu ya pamoja. Njia hii pia husaidia kutoa ulinzi wa kutosha pale ambapo hoja ya ushawishi ni ngumu na inaweza kuhatarisha usalama wa kikundi au shirika.

k) *Njia ya kugoma*

Kwa kiasi kikubwa njia hii hutumika katika sehemu zenye watu wengi wanaopata au kutoa huduma ya aina moja. Kwa mfano, watumishi katika mashirika ya utoaji wa huduma kama vile viwanja vya ndege, hospitali, viwanda vingine vya aina yeyote; sehemu za migodini na bandarini. Hata hivyo, ni vyema kutumia njia hii ya ushawishi kwa mujibu wa sheria ya Mahusiano Kazini na taratibu zake ili kuepusha madhara zaidi yakiwamo ya kufukuzwa kazi kwa sababu ya kushiriki katika mgomo usio halali.

v) Fanya Uangalizi wa Utekelezaji

Pamoja na kuwa na mipango mizuri, lakini mipango yote yaweza kuwa haina maana kama hakuna usimamizi na uangalizi wa kueleweka katika hatua zote, kuanzia mipango na hata utekelezaji wa shughuli ya ushawishi. Hivyo, ni vyema kufanya shughuli hii kwa usimamizi wa kueleweka katika hatua zote za ushawishi.

vi) Fanya Tathmini ya Shughuli nzima ya Ushawishi

Tathmini ni kipimo cha mafanikio au vinginevyo vya shughuli yeyote ambayo mtu au kikundi hujipangia. Tathmini husaidia kuonesha kama kuna dalili zozote za kusonga mbele au kurudi nyuma.

Kwa kawaida, tathmini ni shughuli endelevu. Mara nyingi watu wengi katika mashirika au vikundi huifanya kazi hii mwisho wa mradi au kazi. Kiuhalisia, kazi hii inapaswa kufanywa kila wakati na inapofika mwisho wa mradi au shughuli, kazi kubwa hupaswa kuwa ya majumuisho na kupata tathmini kwenye malengo makubwa kama vile mabadiliko ya tabia, hali na mazingira.

Chama Cha Wanasheria Tanzania Bara
Kiwanja Na. 391, Mtaa wa Chato
Regent Estate, S.L.P 2148
Dar es Salaam, Tanzania.
Simu: +255 22 2775313 / +255 22 5500002
Nukushi: +255 22 2775314
Barua Pepe: info@tls.or.tz
Tovuti: www.tls.or.tz