

**HOTUBA YA MHESHIMIWA PROF. IBRAHIM HAMIS JUMA,
JAJI MKUU WA TANZANIA**

**KATIKA KUWAKUBALI NA KUWAPOKEA MAWAKILI
TAREHE 13 DESEMBA, 2019 DAR ES SALAAM**

- Mhe. Jaji Dkt. Eliezer Mbuki Feleshi, Jaji Kiongozi,**
- Wahe. Majaji wa Mahakama Kuu,**
- Ndugu Onorius Njole (Mwadishi Mkuu wa Sheria)
akimuakilisha Profesa Adelardus Kilangi, Mwanasheria
Mkuu wa Serikali;**
- Mkurugenzi wa Mashtaka, Biswalo Mganga;**
- Wahe. Majaji Wastaafu wa Mahakama ya Rufani na wa
Mahakama Kuu;**
- Kaimu Msajili Mkuu**
- Naibu Msajili Mwandamizi, Mahakama Kuu,**
- Naibu Wasajili,**
- Mahakimu, Watendaji wa Mahakama, Wasaidizi wa
Sheria wa Majaji na watumishi wote wa Mahakama;**
- Rais wa Chama Cha Wanasheria wa Tanganyika, Wakili
Msomi Dr. Rugemeleza Nshala;**
- Wasomi Mawakili wa Serikali na Mawakili wa
Kujitegemea;**
- Mawakili wapya pamoja na ndugu zenu, jamaa, marafiki
na majirani zenu;**
- Mabibi na Mabwana.**

Nianze kwa kumshukuru Mwenyezi Mungu, Mwingi wa rehema kwa kutupa uhai na nafasi ya kukutana pamoja siku ya leo mahali hapa.

Kwa niaba ya Mahakama ya Tanzania na kwa niaba yangu binafsi, napenda kuwapongeza kwa dhati kabisa mawakili wapya mliokubaliwa leo kuingia katika orodha ya Mawakili Tanzania.

Leo ni siku muhimu na adhimu kwenu, ni siku ambayo inaleta mwanzo wa matarajio yenu ya siku nyingi toka mkiwa shule na vyo mbalimbali mlivyopitia, naamini kusoma kwenu kwa bidii na juhudi katika mafunzo ya darasani na kwa vitendo ndio kumewafikisha hapa siku hii ya leo, aidha naamini wengi wenu msingeweza kufikia haya mafanikio bila kupewa msaada wa hali na mali kutoka kwa wazazi, walezi, familia zenu na marafiki zenu ambao pia wamefika hapa leo kuwashuhudia. Leo pia ni siku yao kushiriki na kufurahia juhudi zao kwenu. Asante sana kwa wale mliofika kuwashuhudia.

Nichukue fursa hii kuwashukuru pia Profesa Adelardus Kilangi (Mwanasheria Mkuu wa Serikali) na Dr. Rugemeleza Nshala (Rais wa Chama cha Mawakili wa Tanganyika) kwa hotuba nzuri zilizosheheni ushauri kwa Mawakili wapya. Profesa Kilangi amewakumbusha kuwa wananchi walio mbali na miji mikubwa wanaoishi huko vijijini, wanahitaji pia huduma za mawakili. Dr. Nshala amewasihi kufanya kazi za Uwakili kwa bidii, weledi na maadili.

Changamoto ya Mawakili na Wanasheria kukosa Ajira

Siku ya leo nitaongea angalau kwa uchache, kuhusu changamoto inayowakabili Wanasheria waliomaliza mafunzo ya sheria kwa vitendo na kukubaliwa kuwa Mawakili, kukosa nafasi za kuajiriwa katika Taasisi za Umma ambazo awali zilikuwa zinaajiri asilimia kubwa ya wahitimu wa shahada ya sheria. Hii changamoto ya Mawakili kukosa ajira za kudumu linakabili pia nchi nyingi kama Australia, Marekani, na hata Kanada ambazo, ingawa zinatoa elimu ya sheria kwa viwango vya kimataifa bado wahitimu wengi wa Sheria wanakosa ajira za kudumu.

Takwimu: Uchache wa Ajira ya Mawakili Sekta ya Umma

Takwimu kutoka Sekretarieti ya Ajira katika Utumishi wa Umma hapa Tanzania inaonyesha kuwa ni idadi ndogo sana ya wahitimu wa Sheria walioomba kujaza nafasi za kazi katika Utumishi wa Umma ndio walifanikiwa kupata ajira:

- **2011/2012** walioomba walikuwa **157**, waliopata walikuwa **10 (6.3%)**.
- **2012/2013** walioomba walikuwa **306**, waliopata walikuwa **186 (60%)**.
- **2013/2014** walioomba walikuwa **352**, waliopata walikuwa **24 (6.8%)**.
- **2014/2015** walioomba walikuwa **186**, waliopata walikuwa **76 (40%)**.
- **2015/2016** walioomba walikuwa **160**, waliopata walikuwa **38 (23.7%)**.

- **2016/2017** walioomba walikuwa **0**, waliopata walikuwa **0**. (**0%**).
- **2017/2018** walioomba walikuwa **3250**, waliopata walikuwa **88 (2.7%)**.
- **2018/2019** walioomba walikuwa **2826**, waliopata walikuwa **19 (0.6%)**.

Uchache wa Ajira za Mahakimu

Takwimu kutoka Tume ya Utumishi wa Mahakama (*Judicial Service Commission—JSC*) inayoajiri Mahakimu Daraja la II, inaonyesha kuwa ni Mawakili wachache sana wanaoomba nafasi ya Uhakimu hufanikiwa:

- **2012** nafasi za kujazwa ilikuwa Mahakimu **300**, idadi walioomba walikuwa **1600**.
- **2013** nafasi za kujazwa ilikuwa Mahakimu **58**, idadi walioomba walikuwa **560**.
- **2014** nafasi za kujazwa ilikuwa Mahakimu **52**, idadi walioomba walikuwa **759**.
- **2015** nafasi za kujazwa ilikuwa Mahakimu **297**, idadi walioomba walikuwa **178**.
- **2016** nafasi za kujazwa ilikuwa Mahakimu **284**, idadi walioomba walikuwa **793**.
- **2017** nafasi za kujazwa ilikuwa Mahakimu **135**, idadi walioomba walikuwa **431**.
- **2018** Hakuna Takwimu.
- **2019** nafasi za kujazwa ilikuwa Mahakimu **27**, idadi walioomba walikuwa **258**.

Wahitimu Kutoka Shule ya Sheria kwa Vitendo

Takwimu kutoka Shule ya Sheria kwa Vitendo (*The Law School of Tanzania*) zinaoyesha kuwa kati ya mwaka 2008 shule hiyo ilivyoanza kupokea wanafunzi na mwaka huu (2019), jumla ya wanasheria wapatao **11,643** walifaulu na kustahili kukubaliwa kuwa Mawakili.

Ni wazi kuwa idadi wahitimu wa Shule ya Sheria Kwa Vitendo (*The Law School of Tanzania*) ambao wanakubaliwa kuwa Mawakili ni wengi kuliko nafasi za ajira katika sekta ya umma.

Ajira Katika Makampuni ya Mawakili (Law Firms)

Kimbilio la Mawakili wapya ni Makampuni ya Uwakili (Law Firms). Ingawa Takwimu zipo za wanaoomba ajira sekta ya umma, hakuna Takwimu kuhusu hali ya ajira ndani ya Makampuni ya Mawakili wa Kujitegemea (*Law Firms*) ambao wana mchango mkubwa katika kutatua changamoto ya ukosefu wa ajira kwa Mawakili na kuwapa nafasi za kujenga uzoefu wa kazi za Wakili.

Wakati nilipokutana na kila mmoja wenu, niliwaauliza maswali kuhusu hatima ya ajira za kudumu, na mnafikiria mtakuwa mnafanya shughuli gani miaka mitano ijayo. Wengi wenu hamkuwa na uhakika wa kupata ajira katika Taasisi za Umma. Wengine mlikuwa mkifanya kazi za uwakili kwa kujitolea katika Makampuni ya Mawakili (*Law Firms*) na hamkuwa na uhakika wa kupata ajira za kudumu katika hayo makampuni. Wengine mlinijulisha kuwa mnalipwa “Posho kidogo” (*allowances*) za kujikimu au kama “nauli”. Wengi wenu

bado mnaendelea kuwategemea wazazi na walezi wenu kuwasaidia kujikimu hata baada ya kukubaliwa kuwa Mwakili. Mawazo ya wengi wenu ni kwamba, ipo siku mtafungua Makampuni yenu ya Uwakili. Hata hivyo mnakubali kuwa kuna ushindani mkubwa baina ya Makampuni ya Uwakili kupata biashara.

Mwakili wapya wafanye nini kukabiliana na ukosefu wa ajira za kudumu:

(i)- Tujifunze kutokana na uzoefu wa nchi nyingine

Ukosefu wa ajira kwa Wanasheria na Mwakili sio changamoto inayoikabili Tanzania peke yake. Tunayo nafasi ya kujifunza kutokana na uzoefu wa nchi nyingine zinavyokabili changamoto hii. Mwakili wasio na kazi za kudumu katika nchi nyingine wamekuwa na kawaida ya kuandika uzoefu wao kuhusu ugumu wa kutafuta ajira za kudumu. Kwa mfano Protik Prokash Banerji,¹ kabla ya kuteuliwa kuwa Jaji wa Mahakama Kuu Calcutta (India) alikuwa wakili wa kujitegemea kwa muda wa miaka 20. Alipohitimu Chuo Kikuu cha Shahada ya Sheria, mwanafunzi (Intern) baba yake aliyekuwa na kampuni ya uwakili, alimkaribisha kama wakili lakini alimfukuza baada ya miezi miwili kwa sababu ya ujeuri na kiburi. Ghafla, baada ya kufukuzwa alijikuta kuwa alikuwa nje, hana mjomba, baba, ndugu au rafiki wa kumtegemea. Alijikuta hana ofisi ya wakili ili atumie muda huo kujisomea na bila kuwa na Wakili Mwandamizi wa kumuuliza swali la kisheria.

¹ <https://www.lawctopus.com/self-unemployed-professional-litigation-lawyer-india-career/>

Protik Prokash Banerji anawashauri Mawakili ambao hawajapata ajira, wafanye alivyofanya baada ya kufukuzwa na baba yake. Wahudhurie kesi katika Mahakama mbali mbali ili waendeleo kujinoa na kujiweka katika utayari wa kupata ajira ikijitokeza. Ingawa hakua na ajira, Kila asubuhi aliamka na kuvaa suti kama wakili na kwenda mahakamani hadi saa kumi jioni shughuli za kimahakama zinapokamilika. Anatumkumbusha kuwa, wakati unaposubiri nafasi ya ajira au kujiajiri zijitokeze, endelea kuchangamsha taaluma yako kwa mafunzo badala ya kuijaza na unyonge wa kimawazo. Aliamini mahudhurio ya kila siku Mahakamani ni darasa zuri la kujifunza sheria hata kwa wasio na ajira. Utakuta kesi za aina mbali mbali zinaendelea. Utawaona Mawakili wazoefu wakitoa hoja zao kwa kutumia sheria na maamuzi ya zamani, na utajifunza. Utawasikiliza na kuwaona Majaji wakiongoza mashauri na kuwauliza mawakili maswali. Utajiweka katika utayari wa kufanya kazi za uwakili pindi nafasi zikijitokeza.

(ii)-Utayari wa kukabiliana na Mabadiliko

Mawakili wapya kuweni na utayari wa kukabili mabadiliko yanayotokea kila mara. Kwa mujibu wa ripoti ya Jukwa la Uchumi Duniani (*World Economic Forum*)² la Januari 2016, katika kipindi cha miaka mitano ijayo zaidi ya asilimia 35 ya utaalamu na ujuzi mbalimbali uliopo sasa na ambao unachukuliwa kuwa ni muhimu leo hii kwa wafanya kazi, zitabadilika. Hii ina maana kuwa Taaluma na biashara ya

² WORLD ECONOMIC FORUM, Global Challenge Insight Report: The Future of Jobs (Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution), January, 2016.

Uwakili itaguswa na mabadiliko haya. Huu ni wakati wa Mawakili kutathmini hatima ya Uwakili miaka kumi au ishirini zijazo. Usiridhike na sasa, jitayarisheni nay ale yatakayotokea hapo baadaye ambayo yaagusa biashara ya uwakili.

Ongezeko kubwa la Mawakili wasio na ajira za kudumu ni dalili au kielelezo cha matokeo ya mabadiliko makubwa ya kiuchumi, kijamii na teknolojia ambayo imesababisha hali hii. Sisi viongozi pamoja na Mawakili wenyewe, ni lazima tuyaelewe mabadiliko yanayogusa ajira za Mawakili na tutafute mbinu endelevu ya kukabiliana na mabadiliko ili kuzuia ongezeko la mawakili waliosomeshwa Taaluma kwa fedha nyingi, ambao watahindwa kuchangia uchumi kwa sababu ya kukosa ajira.

Chama cha Mawakili wa Jimbo la Australia ya Magharibi (*Western Australia*) iliunda Kamati³ Maalum ya kutafakari mabadiliko yajayo yanayogusa Taaluma ya Uwakili ili kujiweka katika utayari wa kukabiliana na hayo mabadiliko. Kamati hiyo ilibaini kuwa mambo mengi sana katika Taaluma ya Uwakili yamelazimika kubadilika, na yapo mambo mengi ambayo lazima yatabadilika. Walibashiri kuwa katika miaka ishirini (20) ijayo, taaluma ya Uwakili itakumbana na mabadiliko makubwa zaidi ya mabadiliko yaliyoikabili taaluma hii katika karne mbili zilizopita. Kwa hiyo, bila Mawakili kubadili wanavyofanya kazi, watasombwa na kuzolewa na nguvu kubwa ya mabadiliko na kuwachwa nyuma. Kamati ya Chama cha Mawakili wa Jimbo la Australia ya Magharibi ilishauri kuwa, katika kukabiliana na mabadiliko, Mawakili wajiongezee elimu ya UONGOZI (*Leadership*), utawala wa fedha (*Financial Management*) na

³ The Law Society of Western Australia, “*The Future of the Legal Profession*,” 12 December, 2017.

uendeshaji (*Administration*), haitatosha kwa Mwakili wa karne ya 21 kutegemea taaluma yao ya UWAKILI peke yake. Walisema:

“Law graduates should also ensure their sole focus is not on specializing in law alone. In changing legal profession, law graduates with additional skills such as management and financial expertise may be more highly sought after due to their capacity to understand and address a broader range of issues.”

Mwandishi mmoja aitwaye Jordan Furlong⁴ ambaye hutoa mada na mafunzo huko Canada kwa Makampuni ya Mwakili kuhusu namna ya kukabiliana na mabadiliko ya karne ya 21 yanayoweza kuathiri soko la huduma za kisheria; alisema kwamba, hatima ya taaluma ya Uwakili itategemea sana kwa namna gani Mwakili na viongozi katika sekta ya Sheria na Mahakama wanajipanga kukabiliana na mabadiliko.⁵ Tatizo kubwa linalowakabili Mwakili, akaongezea Patrick Lamb, ni kutokutaka kukubali kuwa tayari kuna misukumo ya kiushindani ambayo inabadilisha misingi ya Taaluma ya Uwakili.⁶

Mwaka 2010, Jim Boll, Rais wa Chama cha Mwakili wa Jimbo la Wisconsin Marekani aliunda Kamati ya Wataalamu kuchunguza hiyo misukumo ambayo imebadili misingi ya Taaluma ya Uwakili katika Jimbo hilo. Kamati iligundua kuwa Taaluma ya Uwakili imebadilishwa misukumo ifuatayo:

⁴ L21 LAW TWENTY ONE, <https://www.law21.ca/>

⁵ THE NEW NORMAL: THE CHALLENGES FACING THE LEGAL PROFESSION.

⁶ Patrick Lamb, who writes and speaks about the change taking place in the profession in the ABA Journal’s “The New Normal” blog.

1) Shinikizo za kiuchumi (*economic pressures on the practice*). Mfano ulitolewa kuhusu ushindani ambao wanasheria wanapata kutoka kwa Wahasibu (accountants), madalali wa nyumba, ardhi, mashamba (realtors), washauri wa mambo ya fedha (*financial advisors*), ambao ushindani wao umerahisishwa na Mitandao ya *Internet*. Siku hizi, taarifa nyingi ambazo zamani zilipatikana kwa malipo kutoka kwa Mwakili, zinapatika bure kwenye mitandao;

2) Shinikizo kutoka mabadiliko ya teknolojia katika namna sheria inavyofanya kazi (*technology and the practice of law*);

3) Usimamizi/Udhibiti wa Taaluma ya Sheria (*regulation of the legal profession*); na

4) Mafunzo kwa wanasheria wapya (*new lawyer training/development*).

(iii)- Mwakili Wakubali na Wajichukulie kuwa wao ni Wafanya Biashara

Mwakili wapya mnashauriwa kujichukulia kuwa nyinyi ni wafanya biashara.

Uzoefu wa huko Marekani katika kukabiliana na Mwakili kukosa ajira ni kuwapa Mwakili elimu maalum ya biashara, na mbinu za kufanya biashara. Derek Davis, Mkurugenzi Mtendaji wa Shule ya Sheria Kitengo cha Taaluma ya Sheria Chuo Kikuu cha Harvard Marekani amejenga hoja kuwa ujuzi wa kufanya

biashara ni muhimu sana hata kwa Mawakili walio na Makampuni ya Mawakili (Law Firms).

Amesema kuwa Mawakili lazima watambue haya Makampuni yao ya Uwakili (*Law Firms*) ni biashara kama zilivyo biashara zingine. Hizi *Law Firms* zinalipa mishahara, zinalipa malipo ya pango ya ofisi, zinapokea malipo, zinalipa kodi, zinafutulia mbali madeni yasiyolipika, na zina mapato na matumizi. Zina uongozi, watumishi na utawala. Orodha ya mambo yanayohusu uendeshaji wa biashara ni mengi katika *Law Firm*. Pale unapojiunga na *Law Firm* kama Mwenza (*Partner* au *Associate*), uelewa wa mambo yanayohusu biashara ndani ya *Law Firm* ni ya umuhimu mkubwa.⁷

Derek Davis ametoa sababu tatu kwa nini anafikiri ujuzi katika biashara ni muhimu kwa Wakili wa Karne ya 21. **Kwanza**, Ujuzi wa biashara utamwezesha Wakili afahamu biashara ya Kampuni yake ya Uwakili. **Pili**, ujuzi wa biashara ni zana ya kuendeshea Kampuni yako ya Uwakili au biashara nyingine yoyote ile. **Tatu**, ujuzi katika biashara utakuweka katika hali ya utayari kushidana katika soko la huduma yako ya Uwakili katika dunia ambayo mipaka ya huduma za uwakili na huduma zingine ni zenye ushindani mkubwa.⁸

(iv)- Uwakili katika Karne ya 21 Utatawaliwa na TEHAMA

⁷ **Educating the 21st Century Lawyer**, Integrating business skills with legal knowledge

⁸ **Educating the 21st Century Lawyer**, Integrating business skills with legal knowledge

Je wewe Wakili mpya unaweza kushindana katika biashara ya Uwakili na hata kuwazidi Mawakili waliokubaliwa zamani kuwa Mawakili?

Katika Karne ya 21 inayotawaliwa na TEHAMA, Mawakili watakaoshinda nafasi za kazi ni wale ambao watatumia TEHAMA kwa ukamilifu na kuongeza uwazi, uwajibikaji na ufanisi. Wakili atakayepitwa na mapinduzi makubwa ya TEHAMA ataachwa nyuma katika biashara ya Uwakili. Hakuna anayeweza kubisha kuwa matumizi ya TEHAMA yana msaada mkubwa katika kuharakisha utoaji haki kwa wakati, na pia yanasogeza huduma za Mahakama karibu zaidi na wananchi. Katika Nyanja ya TEHAMA nyie mawakili wa karne ya 21 mnaanza na ujuzi mkubwa ambao utawaweka katika nafasi ya ushindani mzuri.

Mfumo ya kielekitroniki uliozinduliwa na Mahakama ya Tanzania wa kusajili na kuratibu mashauri (JSDS II) ambao tayari unafanyakazi tangu 6 Februari 2019 utawafaa nyinyi mawakili wapya kuliko mawakili waliowatangulia. Mfumo huu wa JSDS II unawezesha kufanyika kwa urahisi kwa mambo mbalimbali ya usimamizi wa Mashauri kama—kufungua shauri kielekitroniki, na hata kuitwa shaurini/kupata taarifa za shauri kwa njia ya ujumbe mfupi wa simu - (*sms notification*).

Aidha, kutokana na uelewa wenu mkubwa wa Teknolojia ya Habari na Mawasiliano, mtaweza kujenga utaalamu kwenye maeneo mapya ya kisheria ambayo Mawakili waliosoma zamani wanaweza kusita kwenda huko. Karne ya 21 ni ya biashara kupitia mitandao (*commercial transactions conducted*

electronically on the Internet) na itahitaji Mwakili wenye uwezo mkubwa katika TEHAMA ambao ni nyinyi Mwakili wapya.

Ninaamini upungufu wa ajira kwa Mwakili wapya utapungua kadri matumizi ya TEHAMA katika shughuli za kimahakama zitakapokuwa zikiongezeka. Ongezeni matumizi ya Teknolojia ili kushinda ushindani wa soko la uwakili.

(v)- Utayari wa Mwakili Kutafuta Fursa za kiushindani Nje ya Tanzania.

Mwakili lazima mkubali ushindani kutoka nje ya Tanzania ambao hauepukiki, na mkubali kuwa na Ubia au Wenza na Makampuni ya nje. Mwakili waliopata Uwakili kabla yenu wamesita kwa muda mrefu kukubali ushindani kutoka kwa Mwakili wa nchi nyingine. Mwakili wa Karne ya 21 hamna budi kujiongezea wigo wa kupata ajira kwa kukubali ushindani kutoka nje ya Tanzania, na kuwa tayari kwenda vijijini na pia nje ya Tanzania kufanya biashara ya Uwakili. Jengeni madaraja ya ushirikiano na Mwakili wenzenu vijana wa nchi za Jumuiya ya Afrika Mashariki, Jumuiya ya Maendeleo Kusini mwa Afrika (SADC) ili mtafute biashara ndani na nje ya Tanzania.

Mwakili wa Tanzania ya Karne ya 21 mjitayarishe kutafuta nafasi zitakazojitokeza chini ya Mkataba wa Biashara Huru Afrika (*Agreement Establishing the African Continental Free Trade Area*). Hili ni dirisha la Mwakili wa Tanzania kutafuta ajira ya Uwakili nje ya Tanzania. Ili kushiriki katika ajira za mwakili za kikanda na kimataifa ufasaha wa lugha za ziada (Kiingereza,

Kifaransa, Kichina n.k). Ushindani wa kibiashara unahitaji uwezo wa kujieleza, kuwasilisha na mawasiliano. Tusijifiche katika kivuli cha utaifa na kukwepa ushindani. Utaifa wetu utaimarishwa na ushindani wetu katika biashara ya ndani nan je ya Tanzania.

Changamoto la Ukosefu wa Ajira kwa Mawakili ni la Wote

Changamoto la mabadiliko makubwa katika soko la ajira kwa Mawakili, lisiachiwe vijana husika au wazazi na walezi wao peke yao. Panahitajika utafiti wa kina baina ya vyuo vikuu vinavyozalisha wahitimu, Shule ya Sheria kwa Vitendo (*Law School of Tanzania*), Mahakama ya Tanzania kupitia Baraza la Elimu ya Sheria (*Council of Legal Education*), Ofisi ya Mwanasheria Mkuu wa Serikali, Chama cha Wanasheria wa Tanganyika na Serikali kwa Ujumla hususan kupitia Wizara ya Kazi na Ajira, pamoja na Tume ya Vyuo Vikuu Tanzania (*Tanzania Commission for Universities—TCU*).

Mwisho: Ushauri kwa Mawakili Wapya

Wakili mmoja aitwaye Lucien Pierce (Lucien Mkurugenzi wa Kampuni ya Mawakili iitwayo **PPM Attorneys** ya Afrika Kusini) na ambaye alianza uwakili wake kwa shida nyingi, ametoa ushauri kwa wale wanaoanza kazi za Uwakili:⁹

1. Ni nadra sana Wakili mpya upate nafasi ya kufanya kazi katika Kampuni ya Mawakili (*Law Firms*) inayolingana na

⁹ <https://www.linkedin.com/pulse/tips-law-graduates-from-someone-who-got-off-shaky-start-lucien-pierce>

ndoto au matarajio yako. Hii haina maana kuwa hakuna *Law Firms* zingine zitakazoweza kukupa mafunzo na uzoefu wa kazi za wakili ambayo ni nzuri au bora zaidi ya ile ya ndoto yako.

2. Usikate tamaa, jaribu kila mara jipendekeze kwa Mwakili wazoefu kwa sababu wakati mwingine Wakili mbobezi akizoea kuona juhudi zako anaweza kukupa Mkataba wa Kazi katika Kampuni yake.
3. Kama una nia ya kubaki katika kazi ya Uwakili bila kufanya kazi zingine, au hata kama hapo baadaye utafanya kazi zisizo za uwakili, kuna jambo ambalo huwezi kulikwepa, SOMA KOZI YA BIASHARA au ya UJASIRIA MALI. Kwa kuwa wewe ni WAKILI, wewe ni mfanya biashara. Lucien Pierce anatumkumbusha kuwa ukichukua mafunzo rasmi ya Biashara au Ujasiriamali, utapunguza makovu ya makosa ya kibiashara ambayo wale wanaoingia bila kujipanga kibiashara hukutana nayo katika biashara na uwekezaji. Wakili ni mfanyabiashara.
4. Usifuate njia ya mkato. Katika kazi ya Uwakili utakutana na watu wengi ambao watakushawishi uchukue njia ya mkato.
5. Mwakili wote waliofanikiwa ni wale wanaofanya kazi kwa bidii, weledi na kwa maadili. Kama ilivyo biashara yoyote, UWAKILI ni bidii, weledi na maadili.
6. Jifunze, Jifunze, na usiache kujifunza.

7. Heshimu na jifunze kutoka kwa kila mtu. Kumbuka hata ukiwa wewe ni wakili wa siku nyigi, bado unaweza kujifunza kutoka kwa Wakili mpya.

Mawakili wapya msisahau onyo lililotolewa mwaka 2000 katika utangulizi wa Dira ya Taifa ya Maendeleo (TDV 2025) kutukumbusha kuwa karne ya 21 iliyoanza tarehe 1-1-2001 ni karne ya ushindani katika kila kitu, kila fani, kila sehemu. Watakaotawala uchumi, biashara, uwekezaji na maendeleo, ni wale wakakaotumia teknolojia ya kisasa, watakaozalisha na kutoa huduma kwa ufanisi na watakaokuwa na ujuzi na ustadi wa kisasa. Hii ndio karne yetu nyie Mawakili wapya.

***ASANTENI KWA KUNISIKILIZA
MUNGU AWABARIKI***