



Tungkol Saan ang Modyul na Ito?

Nakadama ka ba ng lungkot at pagkabigo dahil hindi ka makakita ng trabaho? Naisip mo na ba kung paano nakakapagtayo ng negosyo ang mga tao? Sa modyul na ito, marami ka pang matututuhan tungkol sa mga gawaing mapagkakakitaan. Malalaman mo kung bakit mahalagang-mahalaga ang isang negosyo o gawaing mapagkakakitaan.

Matututuhan mo rin kung anu-anong gawi at katangian ang dapat mong paunlarin para makapagtayo ng isang negosyo at patuloy itong patakbuhan. Makatutulong sa iyo ang mga gawi at pag-uugali sa mga bagay-bagay para maging matagumpay ka sa anumang negosyong papasukin mo.

Nahahati sa dalawang aralin ang modyul na ito:

Aralin 1 – *Handa ba Akong Magtayo ng Isang Negosyo?*

Aralin 2 – *Ano bang Negosyo ang Nababagay sa Akin?*



Anu-ano ang Matututuhan Mo sa Modyul na Ito?

Pagkatapos pag-aralan ang modyul na ito, makakaya mo nang:

- ◆ kilalanin ang iyong mga kalakasan at kahinaan sa pagtatayo at pagpapatakbo ng isang negosyo;
- ◆ ipaliwanag ang impluwensya ng positibo o negatibong pag-uugali kaugnay ng pagtatagumpay ng isang tao sa negosyo;
- ◆ ipaliwanag kung paano makatutulong ang pagtatakda ng malinaw at tiyak na hangarin sa pagtatagumpay ng isang tao sa negosyo;
- ◆ tukuyin ang mga katangiang makikita sa mga taong matagumpay sa negosyo;
- ◆ ipaliwanag ang kahalagahan ng mga proyektong mapagkakakitaan;
- ◆ tukuyin ang mga interes, kasanayan at oportunidad na taglay mo na maaaring magamit sa isang proyektong mapagkakakitaan;
- ◆ ipaliwanag ang konsepto ng pagbabakasakali sa negosyo; at
- ◆ suriin ang mga oportunidad sa negosyo na maaari mong makita sa iyong komunidad.



Anu-ano na ang mga Alam Mo?

Alamin natin kung gaano na ang nalalaman mo tungkol sa paksa ng modyul sa ibaba.

Sagutin ang mga tanong sa ibaba.

- A. Basahin ang mga pangungusap. Sa bawat pangungusap, inilalarawan ang isang sitwasyon na maaaring may dalawang paraan ng pagtugon. Bilugan ang titik ng pinakamahusay na sagot na naglalarawan ng pag-uugali ng isang taong maaaring magtagumpay sa negosyo.
1. Kumita ka sa pagbebenta ng iyong mga manok. Kapag natanggap mo ang bayad, ano ang gagawin mo?
 - a. Tatawagin mo ang iyong mga kaibigan para ilibre sila sa pagkain at inumin.
 - b. Maglalaan ka ng pambayad sa iyong mga gastusin sa bahay at itatabi mo ang natira.
 2. Inaalok ka ng may-ari ng isang babuyan sa iyong komunidad na uupahan upang maglinis ng mga kulungan ng baboy. Dalawang araw mong tatrabahuhin ang paglilinis ng mga kulungan. Napakainit ng panahon nitong mga nakaraang araw kaya mapapagod ka nang husto sa pagtatrabaho. Ano ang gagawin mo?
 - a. Tatanggapin mo ang inaalok na trabaho kahit mainit ang panahon.
 - b. Tatanggihan mo ang trabaho at hihilata ka na lamang at magrerelaks sa buong araw.
 3. May bumili ng maraming itlog sa iyong tindahan. Pagkaraan ng ilang oras, bumalik sila para ireklamong bulok ang isang itlog na nabili nila. Ano ang gagawin mo?
 - a. Papalitan mo ito ng hindi bulok na itlog, nang walang bayad.
 - b. Sasabihin mo sa kanila na hindi mo papalitan ang itlog dahil responsibilidad nila na tingnang mabuti ang mga itlog bago umalis.

B. Ipaliwanag kung bakit dapat kang magtakda ng malinaw, at tiyak na mga hangarin kapag nagpapalano ka ng isang gawaing mapagkakakitaan. Isulat ang iyong sagot.

C. Tingnan ang larawan. May maisip ka ba na kahit anong gawaing mapagkakakitaan dito? Isulat ang iyong sagot sa ibaba ng larawan. Ipaliwanag mo rin kung bakit iyon ang naisip mong gawaing mapagkakakitaan sa ganyang sitwasyon.



- D. Basahin ang susunod na sitwasyon. Pagkatapos, sagutin ang mga tanong. Maaari mong isulat ang iyong sagot sa nakalaang ispasyo.

Gustong gumawa ng mga basket si Aling Nena at ititinda niya ito sa mga turistang bumibisita sa kanyang baryo. Gagamitin niya ang naipon niyang pera para sa pagtatayo ng negosyo. Handa siyang magsimulang gumawa ng mga basket. Bumili na siya ng materyales at umupa na ng makakatulong niya sa paggawa ng mga basket.

Masasabi ba nating magtatagumpay kaagad ang negosyo ni Aling Nena. Bakit o bakit hindi?

Ano ang maipapayo mo kay Aling Nena para matulungan siyang magtagumpay sa kanyang negosyo?

- E. Ilista ang mga dahilan kung bakit napakaimportante sa iyo at sa iyong pamilya ang mga proyektong mapagkakakitaan. Isulat ang iyong sagot sa ispasyong nakalaan.

Kumusta naman ang sagot mo? Sa palagay mo ba'y tama ang mga sagot mo? Ikumpara ang iyong sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp. 45–46.

Kung tama lahat ang iyong sagot, napakahusay mo! Ipinapakita nito na marami ka nang alam tungkol sa mga paksa sa modyul na ito. Maaari mo pa ring pag-aralan ang modyul para balik-aralan ang alam mo na. Malay mo, matututo ka ng ilan pang bagong bagay.

Kung mababa ang iskor na nakuha mo, huwag sumama ang loob. Ang ibig sabihin nito'y para sa iyo ang modyul na ito. Makakatulong ito na maintindihan mo ang ilang importanteng bagay na magagamit mo sa pang-araw-araw na buhay. Kapag pinag-aralan mong mabuti ang modyul na ito, matututuhan mo ang mga sagot sa lahat ng tanong sa pagsasanay at marami pang iba. Handa ka na ba?

Tingnan mo na ang susunod na pahina para simulan ang Aralin 1.

Handa na Ba Akong Magtayo ng isang Negosyo?

Sa araling ito, malalaman mo kung may mga katangian ka na na magbibigay-daan sa iyo para magtagumpay sa isang gawaing mapagkakakitaan. Ang isang gawaing mapagkakakitaan ay gawaing magdadala sa iyo ng salapi. Ang ilang halimbawa ng mga gawaing mapagkakakitaan ay: paggawa ng basket, vulcanizing o talyer ng gulong ng sasakyan, maliit na manukan, o kaya'y pakulutan o beauty parlor. Matutuklasan mo kung anong mga katangian na kailangan mo pang paunlarin para magtagumpay sa negosyo, pati na masasamang gawi o maling pag-uugali na kailangang mong baguhin para maging matagumpay sa negosyo.



Ang una mong dapat gawin ay kilalanin mo pa ang iyong sarili. Maaaring may nabasa ka nang ilang modyul na nakatulong sa iyo na magpaunlad ng iyong magagandang gawi at wastong pag-uugali. Subukan mong basahing muli ang mga modyul na ito. Makatutulong ang mga ito upang mabatid ang iyong mga kakayahan bilang isang miyembro ng iyong komunidad, bilang isang mamamayan, isang miyembro ng iyong pamilya at isang mahusay na negosyante. Kung gusto mong magtagumpay sa buhay, mahalagang malaman mo ang iyong magaganda at masasamang gawi at maling pagtingin sa mga pag-uugali. Kapag nalaman mo ito, lalo mo pang mapapaunlad ang kung anong mahusay at magandang katangiang taglay mo at mababago mo kung anong masama. Ang importante'y maging tapat ka at tanggapin mo kung ano ang maganda at masamang katangiang taglay mo. Kung hindi ka tapat sa iyong sarili at hindi ka handang magbago, hindi mo siguro makakamit ang makakaya mo pa sanang gawin.

Pagkatapos mong pag-aralan ang araling ito, makakaya mo nang:

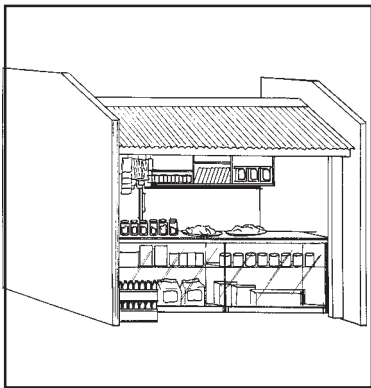
- ◆ kilalanin ang iyong magaganda at masasamang gawi, at mga katangian;
- ◆ ipaliwanag kung paano ka magtatagumpay o mabibigo sa negosyo dahil sa iyong magaganda at masasamang gawi; at
- ◆ tukuyin ang iyong magagandang katangian na makakatulong sa iyo para maging isa kang matagumpay na negosyante.

Handa ka na bang magsimula? Mahusay! Bakit hindi mo subukan ang susunod na gawain?

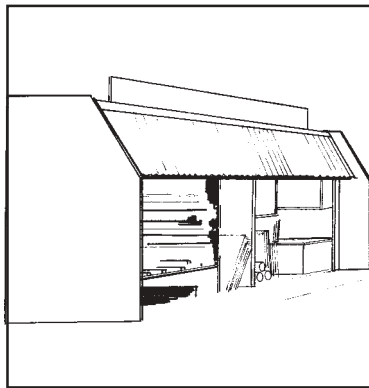


Subukan Natin Ito

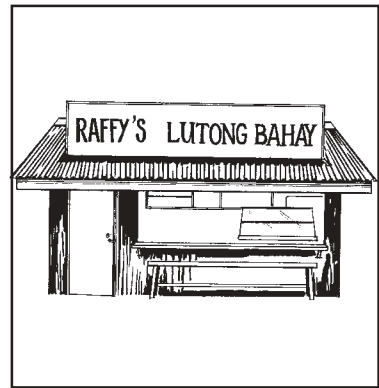
Sa iyong komunidad, may mga taong may sariling negosyo. Alam mo siguro ang iba't ibang klaseng negosyo na makikita mo sa paligid. Tingnan ang mga larawan. Alin sa mga ito ang nakikita mo sa iyong komunidad? Matutukoy mo ba ang bawat larawan? Isulat ang iyong mga sagot sa nakalaang espasyo.



Saan ka karaniwang bumibili ng mga pangangailangan mo araw-araw?



Saan ka karaniwang bumibili ng materyales na pangkumpuni ng iyong bahay?



Saan ka karaniwang bumibili o kumakain ng iyong tanghalian?

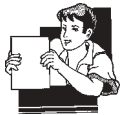
Natukoy mo ba ang lahat ng larawan? Nakita mo na siguro ang ilan sa mga ito sa lugar na tinitirhan mo. Ikumpara mo ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 46.



Pag-isipan Natin Ito

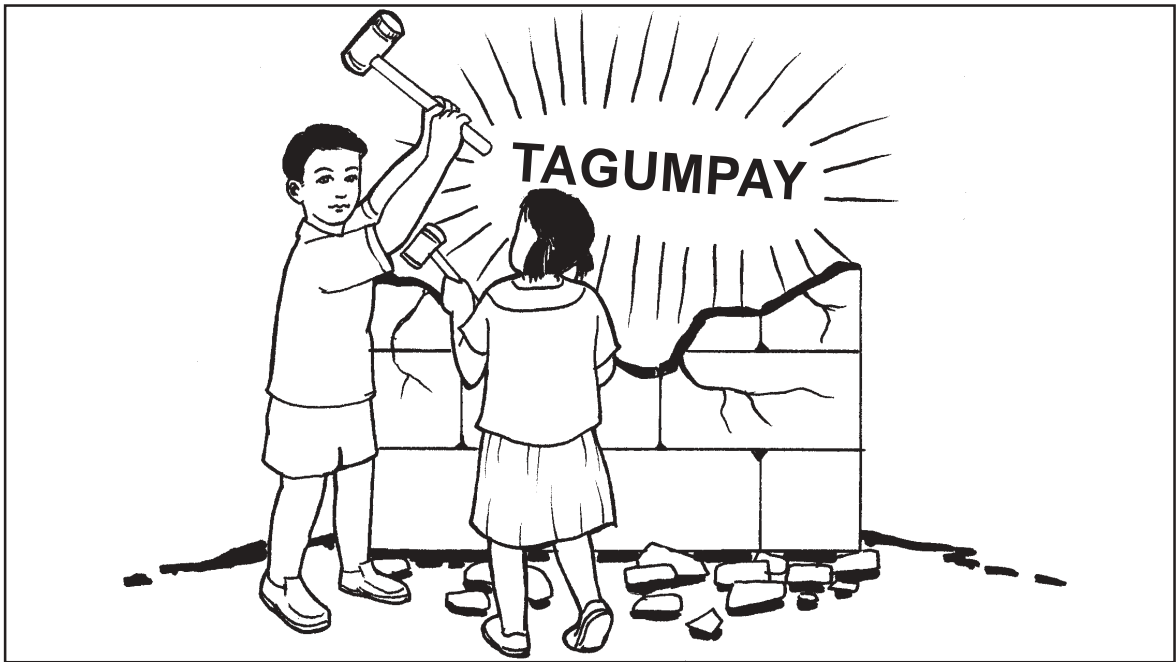
Sa nakaraang gawain, hinihingi na kilalanin mo ang ilang larawan ng iba't ibang negosyo sa iyong komunidad. Kung namuhay ka na nang mahabang panahon sa iyong komunidad, nakabili ka na siguro sa isa sa mga tindahang ito, o nakagamit ng serbisyo ng iba sa mga ito.

Naisip mo na ba kung paano naitayo ang maliliit na negosyong ito? Lahat ng mga ito'y nag-umpisa sa isang bagay na naisip! Isang araw, nakaisip ang isang tao ng isang paraan ng paghahanapbuhay sa pamamagitan ng pagtatayo ng isang sari-sari store, isang beauty parlor, o vulcanizing shop o talyer ng gulong ng sasakyan. Pagkatapos nilang maisip ito, gumawa sila ng mga kailangang hakbang para maitayo ang negosyo. Ngayon, kumikita sila dahil sa naisip nila! Kung matagumpay ang kanilang negosyo, makakasiguro kang mayroon silang ilang magagandang gawi at katangian na ginamit.



Alamin Natin

Kung gusto mong magtagumpay sa negosyo, napakahalagang magkaroon ka ng magagandang gawi at wastong pag-uugali. Ang negosyo'y hindi suwertihan. Makakaimpluwensya ang pag-uugali at mga gawi ng isang tao sa kanyang tagumpay sa anumang ginagawa niya. Kung mayroon kang wastong pag-uugali at magandang gawi, walang dahilan para hindi ka magtagumpay sa anumang ginagawa mo. Gayundin, kung mayroon kang masasamang gawi at maling pag-uugali, mahihirapan kang magtagumpay sa anumang ginagawa mo. Maaari ngang susuko ka na lamang kahit marami ka pa sanang pwedeng magawa. Ayaw mong magkaganyan ka ngayon, di ba? Malalaman mo na ngayon ang isa sa mga pinakamahalagang aral sa iyong buhay. Ikaw ang humahawak sa sarili mong tagumpay. Hindi mo puwedeng isisi sa sinuman ang iyong mga pagkakamali, o kung wala kang nakamit na kahit anong bagay. Lahat ng bagay na ito ay nasa sa iyo.



Kung gusto mong maging matagumpay sa negosyo, dapat mong malaman ang iyong magaganda at masasamang gawi. Importanteng maging tapat ka sa iyong sarili kapag sinusuri mo ang iyong magaganda at masasamang katangian. Huwag kang matakot na malaman mo na may ilan kang kailangang baguhin sa iyong maling pag-uugali at sa iyong maling paniniwala. Tanggapin mo anumang maganda pati na masasamang gawi mo. Importanteng makilala mong mabuti ang iyong sarili kung gusto mong magtagumpay sa negosyo. Kailangang malaman mo kung ano ang dapat baguhin para maging matagumpay ka sa negosyo. Ang unang hakbang sa pagtatagumpay ay kilalanin mong mabuti ang iyong sarili. Pagkakataon mo nang magbago kaagad!



Pag-isipan Natin Ito

Bigyan mo ng panahon ang iyong sarili na mag-isip. Pag-aralan mo ang lahat ng iyong gawi at pag-uugali. Pumunta ka sa isang tahimik na lugar. Ipikit mo ang iyong mga mata nang ilang minuto at isipin ang iyong sarili. Isipin mo ang iyong mga gawi at pagtingin sa mga bagay-bagay na kaugnay ng sumusunod: pera, tagumpay at kabiguan, kalidad ng trabaho at pagtitiyaga. Kapag tapos ka nang mag-isip, isulat mo ang mga naisip mo tungkol sa iyong sarili kaugnay ng mga bagay na nabanggit. Basahin ang sampol ng naiisip tungkol sa sarili para malaman mo kung ano ang isusulat mo tungkol sa iyong sarili.

Pinapahalagahan ko ang pera. Kaya hindi ko ito inaaksaya. Gusto kong kumita at mag-ipon ng pera.

Gusto kong magtagumpay. Kaya ako nagtatrabaho nang husto. Hindi ako nag-aaksaya ng oras.

Gusto kong mapahusay pa ang kalidad ng aking trabaho. Dapat pa akong magtrabaho nang husto.

Gusto kong maging isang mabuting tao.

Ngayon, maaaring handa ka nang magsulat ng mga naiisip mo tungkol sa iyong sarili kaugnay ng pera, tagumpay sa iyong trabaho at tagumpay mo.

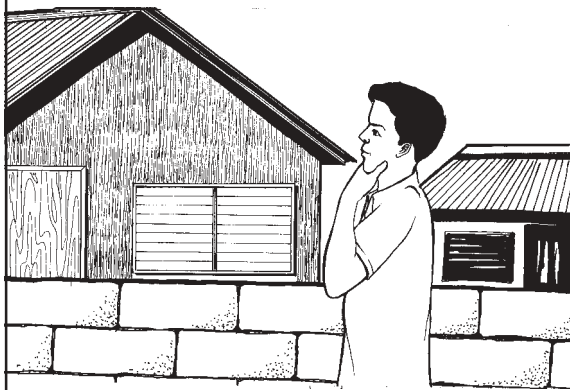
Makipagtalakayan ka sa isang taong nakakakilala sa iyo nang husto kaugnay ng mga isinulat mo. Maaaring ang taong ito ay isang matalik na kaibigan o kapamilya. Kapag nakipag-usap ka sa kanila tungkol sa mga naiisip mo sa iyong sarili, magkakaroon ka ng mas magandang larawan ng kung anong iniisip ng mga tao tungkol sa iyo. Sikapin mong huwag sumama ang loob o huwag masaknan kapag binanggit nila ang ilan sa iyong masasamang gawi. Ang importante'y alam mo ang masasamang gawing ito at gusto mong gumawa ng paraan para mabago ang mga ito.



Basahin Natin Ito

Basahin mo ang kuwento tungkol kay Ricardo. Habang nagbabasa ka, isipin mo kung ano ang gagawin mo sa bawat sitwasyong kinakaharap ni Ricardo. Lagi mong isipin ang mga katangian na natukoy mo sa sinagutan mo nitong nakaraan.

Nagdesisyon si Ricardo na magtayo ng negosyo. Nagtayo siya ng pansitan sa labas ng kanyang bahay.



Umutang siya ng mga pansangkap sa kanyang mga kaibigan sa palengke.



Nang magbukas ang pansitan ni Ricardo, dinayo ito ng maraming tao para kumain. Pagkatapos ng unang araw ng kanyang negosyo, marami siyang kinita. Inimbita niya ang kanyang mga kaibigan na mag-inuman. Ginastos niya ang lahat ng perang kinita sa pansitan para ipagdiwang ang kanyang tagumpay. Napakasaya ng kanyang mga kaibigan dahil ang daming inumin at pagkain.



Nang gabing iyon, hatingsabi na nang matulog si Ricardo. Kinabukasan, tanghali na siyang nagising. Nagpasya siyang magpahinga imbes na magbukas ng kanyang pansitan. Nagsidating ang mga tao para bumili ng pansit pero sarado ang kanyang pansitan.



Isang araw, umorder ng pansit ang isang kostumer sa pansitan ni Ricardo. Nagreklamo siya na panis na ang mga rekado. Inamay ni Ricardo ang pansit at amoy panis nga ang mga rekado. Pero ayaw niyang isoli ang pera ng kostumer. Igininit niyang hindi panis ang pansit.



Maraming taong nagreklamo na panis ang pansit ni Ricardo. Dahil itinitinda pa rin niya ang natirang pansit nang nakaraang mga araw para hindi siya malugi. Lagi niyang iginigiit na bagong luto ang kanyang pansit kahit hindi naman. Nagalit pa nga siya sa ilan sa kanyang mga kostumer na nagreklamo tungkol sa kanyang pansit. Nasira ang tiyan ng ilan sa mga kostumer na ito at hindi na sila kunain kahit kailan sa pansitan.



Kung minsan, hindi nagbubukas ng kanyang pansitan si Ricardo dahil pagod na pagod siya at hindi na makabangon nang maaga para magluto. Maraming pumupunta sa kanyang pansitan pero sarado pa. Nangyayari ito kapag sa gabi 'y nakipag-inuman siya sa kanyang mga kaibigan.



Kapag maganda ang benta ni Ricardo, nagdiriwang siya sa pamamagitan ng pagbili ng pagkain at inumin para sa kanyang mga kaibigan. Laging siya ang bida sa gabi kapag ginagawa niya ito. Ginagastos niya ang lahat ng benta sa araw na iyon para pambili ng serbesa at pagkain. Kapag kulang ang panbayad niya sa kanyang mga inutangan ng pansangkap, nakikiusap siyang habaan ang palugit ng pagbabayad.



Pagkaraan ng ilang panahon, iilan na lamang ang kunakain sa pansitan ni Ricardo. Nalungkot siya at nagalit dahil hindi na marami ang kanyang pera tulad nang dati. Kinantyaw siya ng kanyang mga kaibigan na hindi na siya matagumpay sa kanyang negosyo dahil hindi na niya kayang bumili ng inumin para sa kanila. Lalupa itong nagpalungkot ito sa kanya.



Isang araw, tapos na ang palugit sa lahat ng kanyang utang. Nakiusap siyang habaan uli ang palugit pero ayaw na ng mga pinagkakautangan niya. Gusto nilang papagbayarin siya ng kanyang mga pagkakautang pero wala siyang maibayad dahil nga nilustay niya ang kanyang pera sa paggugudtaym kasama ang kanyang mga kaibigan. Nagalit siya sa kanyang mga pinagkakautangan dahil hindi siya binigyan ng isa pang pagkakataon.



Sa bandang huli, nagsara ng kanyang pansitan si Ricardo. Sinisi niya ang kanyang mga pinagkakautangan at pati na ang kanyang mga kostumer dahil hindi makatuwiran ang ginawa nila. Sinabi niya sa kanyang mga kaibigan na wala siyang swerte sa pagnenegosyo. Nagpasya siyang hindi na muling magtayo ng negosyo kahit kailan dahil wala siyang swerte sa negosyo. Hindi na siya nagtrabaho at uminom na lamang nang uminom. Hindi na umasenso sa buhay si Ricardo.





Pag-isipan Natin Ito

Nagustuhan mo ba ang kuwento tungkol kay Ricardo at sa kanyang negosyo? Sa palagay mo ba'y huwarang negosyante siya? Sagutin ang sumusunod na mga tanong. Tandaan na maging tapat sa nadarama mo. Isulat mo kung ano ang gagawin mo kahit parang hindi iyon ang tamang sagot. Mas mapapakinabangan mo ang pagsasanay na ito kung magiging tapat ka sa mga isasagot mo. Makatutulong ang mga sagot mo na mas makilala ang iyong sarili para magtagumpay ka sa anumang negosyong pagpapasyahan mong itayo. Isulat ang iyong mga sagot sa ispasyong nakalaan.

1. Paano mo ilalarawan ang nakagawian ni Ricardo sa pagtatrabaho? Masasabi mo bang matiyaga at masipag siya?

2. Sumasang-ayon ba kayo sa ginagawa ni Ricardo na pagbubukas ng kanyang pansitan tuwing gusto lamang niya? Bakit?

3. Paano mo mailalarawan kung paano humawak si Ricardo ng perang kinikita niya araw-araw? Kung ikaw si Ricardo, ano ang maaari mo sanang gawin sa kinikita mo araw-araw?

May naiisip ka bang magiging mga problema sa paraan ng paghawak niya ng kanyang pera?

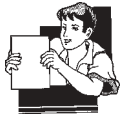
4. Paano mo mailalarawan kung paano tumupad si Ricardo sa kanyang mga obligasyon (sa kanyang mga pinagkakautangan)?

May nakikita ka bang mga problema sa paraan ng pagtupad niya sa kanyang obligasyon? Bakit?

Pinag-isipan mo bang mabuti ang iyong mga sagot? Ang pinakaimportante dito’y naging tapat ka sa iyong mga isinagot. Huwag mong isipin kung tama o mali ang iyong mga sagot. Ang tapat na pagsagot ang pinakamagandang paraan para mas makilala mo ang iyong sarili.

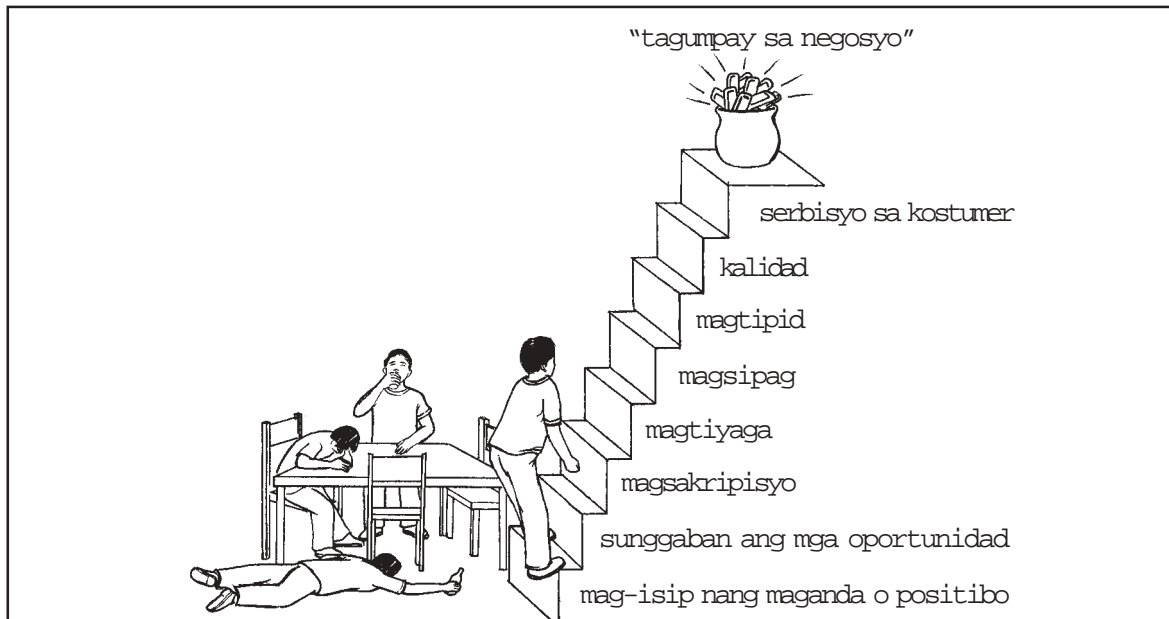
Ihambing mo ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp. 46–47.

Kumusta ang mga sagot mo? Ibang-iba ba ang mga ito kaysa mga nasa *Batayan sa Pagwawasto*. Huwag kang mag-alala kung ibang-iba ang mga ito. Bastat tandaan mo na mahusay ang ginawa mo sa pagsagot nang tapat. Marahil, sinimulan mo nang pag-isipan ang tungkol sa iyong sarili. May naiisip ka ba kung anong pag-uugali at mga gawi ang kailangan mong baguhin? Ano naman ang mga dapat mong ipagpatuloy?



Alamin Natin

Tingnan ang larawan. Ipinakikita dito ang mga katangian na importanteng paunlarin kung gusto mong magtagumpay sa negosyo. Bawat pag-uugali o gawi ay makatutulong sa iyo habang sinisikap mong maabot ang iyong mga hangarin. Tulad ni Jay, kung mapapaunlad mo ang mga gawing ito, maaari ka ding magtagumpay sa anumang negosyong papasukin mo.



Isa-isahin natin ang mga katangian:

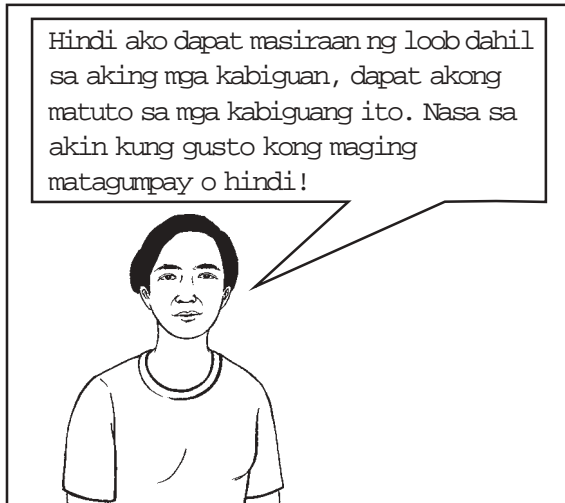
1. Mag-isip nang maganda o positibo

Kung may pangarap ka sa buhay, abutin mo. Huwag kang sumuko. Huwag mong hayaang masiraan ka ng loob dahil sa mga kabiguan. Sa bawat kabiguan, may matututunan kang aral na makakatulong sa iyo para makaiwas sa ganoong kabiguan sa hinaharap. Kapag nagtatayo ka ng isang negosyo, may araw na mabenta at may araw ding matumal. May mga pagkakataon pa ngang kailangan mong magsara ng iyong negosyo. Huwag hayaang makapigil sa iyo iyon para magsikap na magsimula uli. Marami ka pang taglay na kakayahan! Paunlarin mo ang pag-iisip nang maganda o positibo at makikita mong makakaya mong humarap sa mga problema sa negosyo.



Subukan Natin Ito

Tingnan ang mga larawan. Si Susan ang nasa kaliwa, si Jonas ang nasa kanan.



Susan



Jonas

Sagutin ang sumusunod na mga tanong. Isulat mo ang iyong mga sagot sa ispasyong nakalaan.

Sa palagay mo, sino sa dalawaang magtatagumpay? Bakit?

Sino sa dalawa ang naglalarawan ng sarili mo ngayon?

Paano mo sinagot ang tanong? Kung ang sagot mo ay si Susan ang mas malamang na magtatagumpay, tama ka! Hindi masisiraan ng loob si Susan dahil sa mga kabiguan. Matututo siya sa mga ito. Determinado siyang magtatagumpay.

2. Sunggaban ang mga Oportunidad

Kapag may mga oportunidad para sa pagnenegosyo, sunggaban mo. Tanggapin mo ang anumang oportunidad na mapagkakakitaan, kahit na sa pamamagitan ng simpleng trabaho o pagtatayo ng isang negosyo. Kapag pinalampas mo ang oportunidad na kumita ka, para na ring “pera na naging bato pa”.



Subukan Natin Ito

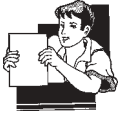
Tingnan ang larawan. Nagrerelaks sa bahay si Marlon. Bago magtanghalian, dumaan sa kanyang bahay si Jay.



Sagutin ang mga tanong. Isulat ang iyong mga sagot sa ispasyong nakalaan.

1. Sa palagay mo, sina Marlon at Jay ba ay magagandang halimbawa ng mga taong sumusungab agad sa oportunidad kapag dumarating ito? Bakit? Bakit hindi?

Ihambing ang iyong sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 47.



Alamin Natin

3. Magsakripisyo

Ang pagsasakripisyo ay isa sa pinakamahirap na gawin dahil nangangahulugan ito na kailangan mong isuko ang anumang gustung-gusto mong gawin. Ibig sabihi’y dapat mong isuko ang mga bagay na kasiya-siya sa iyo para matupad mo ang iyong mga responsibilidad. Napakaimportanteng katangian ang pagsasakripisyo na kailangang paunlarin kung gusto mong pumasok sa negosyo. Kung alam mo kung paano magsakripisyo, mas makakapagsikap ka para sa iyong negosyo. Iyan ang magpapalapit sa iyo sa tagumpay.

Natatandaan mo ba ang kuwento tungkol kay Ricardo? Hatinggabi na siya kung matulog at kinabukasan ay magrerelaks lamang siya. Hindi pinaunlad ni Ricardo ang gawing magsakripisyo. Dahil gusto na lamang niyang magrelaks, napalampas niya ang oportunidad na kumita nang mas malaki sa kanyang pansitan. Hindi ba’t masasabi mong kailangang isakripisyo ni Ricardo ang paggugudtaym kasama ang kanyang mga kaibigan para kumita siya nang mas malaki?

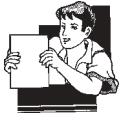


Subukan Natin Ito

May ganyan ka bang katangian? Isulat ang mga bagay na nasisiyahan kang gawin na kailangang mong isakripisyo sa sandaling magtayo ka ng iyong negosyo. Isulat ang iyong sagot sa ispasyong nakalaan.

Sa palagay mo, isusuko mo ba ang mga bagay na iyan? Isulat ang mga bagay na napakahirap isuko.

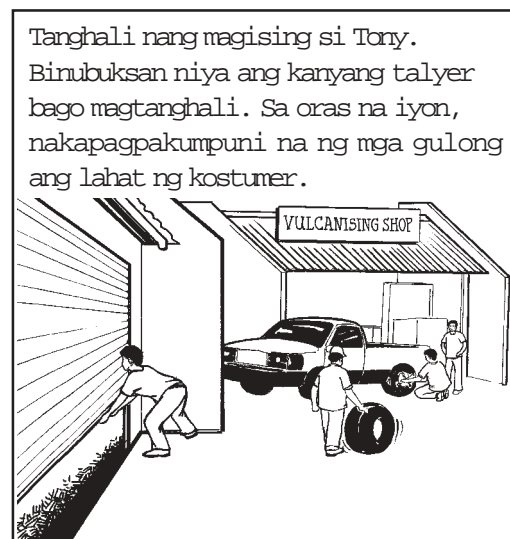
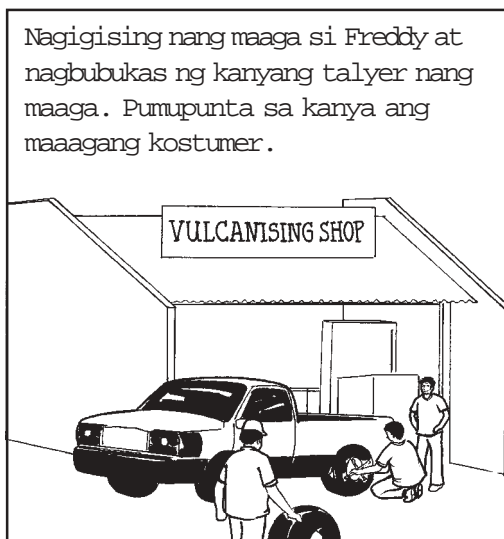
Tandaan na hindi ka yayaman sa loob ng isang araw. Ang anumang tagumpay ay nangangailangan ng sipag. Huwag umasa sa swerte o kapalaran na basta na lamang magkakapera ka. Buong buhay mo'y maghihintay ka na lamang. Dapat matutuhan mong isakripisyo ang paggugudtaym para masungaban ang mga oportunidad na kumita. Tandaan na laging naririyang ang lahat ng bagay na nakakasiya sa iyo pero hindi laging naririyang ang mga oportunidad na kumita.



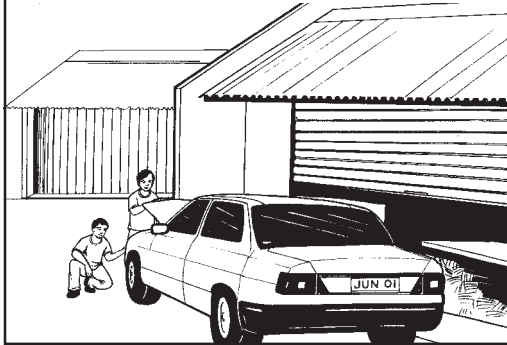
Alamin Natin

4. Magtiyaga at magsipag

Ang pagiging matiyaga at masipag ay nangangahulugang dapat mong pagbutihin ang mga bagay na importante. Dapat mong pagbutihin kung ano man ang ginagawa mo, huwag maging tamad. Katamaran ang numero unong kalaban ng tagumpay. Kapag hindi natin itutulak ang sarili na magsikap para makamit ang ating mga hangarin, hindi natin maaabot ang mga ito. Paano mo makakamit ang isang bagay kung hindi mo man lamang igagalaw ang kahit isang daliri? Tingnan ang nangyari kina Freddy at Tony. Nagmamay-ari ang bawat isa sa kanila ng vulcanizing shop o talyer ng gulong ng sasakyan.



Kung minsan, tinatanggap pa rin niya ang mga trabaho kahit magsasara na siya ng talyer. Sinigurado niyang tapos ang lahat ng trabaho para sa araw na iyon.



Gusto ni Tony ng mahabang pahinga. Sinasara niya ang kanyang talyer sa isang takdang oras kahit hindi pa siya tapos ang kanyang mga gawain.



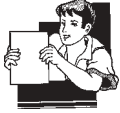
Sagutin ang mga tanong. Isulat ang iyong sagot sa mga ispasyong nakalaan.

Sino sa palagay mo ang mas madaling magtagumpay? Si Tony o si Freddy?

Bakit sa palagay mo magtatagumpay agad ang taong iyan?

Ihambing ang iyong sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 47.

Natatandaan mo ba ang lagi nilang sinasabi tungkol sa kasipagan? Sinasabi nila na kapag hindi ka nagsipag, hindi mo maaabot ang iyong mga pangarap, o kaya'y kung walang tiyaga, walang nilaga. Hindi sa lahat nang oras ay umaasa kang manalo sa lotto o sugal. Sa pagiging masipag, hawak mo ang iyong kinabukasan, imbes na umasa lamang sa swerte.



Alamin Natin

5. Magtipid at Magbayad ng iyong mga Obligasyon sa Takdang Oras

Ang pagtitipid ay nangangahulugan ng wastong paggastos ng iyong kinita. Madalas, pakiramdam mo'y kaya mo nang bilhin ang lahat ng bagay na gusto mo. Huwag mong hayaang maimpluwensiyahan ka ng nararamdaman mong iyan. Ang kinita mo sa araw-araw na benta ay dapat gastusin sa pagpapalago ng negosyo, hindi para sa inuman o pagsusugal. Mag-impok para sa pagpapalaki ng iyong negosyo sa hinaharap. Habang lumalaki ang iyong negosyo, lumalaki din ang iyong kita. Tandaan lamang na kapag inipon mo ngayon ang iyong pera, makakaya mong bilhin sa kinalaunan ang mas magagandang bagay.

Ipunin ang kita mo araw-araw. Kapag nag-ipon ka, makakaya mong:

- ◆ bayaran sa takdang oras ang iyong mga obligasyon (mga utang) sa iyong mga pinagkukunan ng suplay.
- ◆ magkaroon ng mas maraming mapagkukunan ng mga bagay na kailangan para mapalaki ang iyong negosyo kapag naririyang na ang oportunidad.
- ◆ mas maraming mga bagay ang makakaya mong bilhin

Nakikita mo ba ang kahalagahan ng pag-iimpok? Napakahalaga nito kung gusto mong magpatakbo ng negosyo at magtagumpay dito.



Subukan Natin Ito

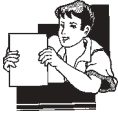
Isipin ang kahalagahan ng pag-iimpok at pagbabayad ng obligasyon sa takdang oras. Naniniwala ka bang importante ito sa iyong buhay? Sagutin ang mga tanong. Tandaan na matapat na sagutin ang mga tanong.

1. Binabayaran mo ba sa takdang oras ang iyong mga utang o mga obligasyong pampinansya? Bakit mo ito nakagawian? Bakit hindi mo ito nakagawian?

2. Kapag may nangutang sa iyo, ano ang nararamdaman mo kapag hindi siya kaagad nagbayad ng utang o hindi siya nagbayad tulad ng ipinangako niya?

3. Ano ang karaniwang pinagkakagastusan mo?

May nalaman ka ba tungkol sa iyong sarili? May mga gawi o katangian ka ba na kailangan mong baguhin kaugnay ng iyong paggastos? Kailangan mo bang mag-impok nang mas malaki? Maaari mong talakayin ang iyong mga sagot at iniisip sa isang taong pinagkakatiwalaan mo, tulad ng isang matalik na kaibigan o kapamilya.



Alamin Natin

6. Kalidad at Serbisyo sa Kostumer

Kapag nagtayo ka ng negosyo, lagi mong tandaan na kung walang mga kostumer, hinding-hindi ka magtatagumpay sa negosyo. Tandaan na hindi naman obligadong bumili sa iyo ang mga kostumer mo. Pero kung bibili sila sa iyo, malaking karangalan iyon para sa iyo. Dapat mong igalang ang lahat ng iyong kostumer. Gawin mo lagi ang lahat para sa kanila at ibigay mo sa kanila ang pinakamagandang produktong kaya mong ibigay. Kapag tama ang pakikitungo mo sa kanila, magtitiwala sila sa iyo at patuloy silang bibili sa iyo. Kapag hindi mo sila iginalang o wala kang pakialam kung anong klaseng produkto ang ibinibigay mo sa kanila, hindi na sila bibili sa iyo. Bibili sila sa nagtitinda ng mas mahusay na produkto. Kaya wala ka nang benta at wala ka na ring negosyo.

Naaalala mo ba kung paano pinakitunguhan ni Ricardo ang kanyang mga kostumer? Hindi niya binigyan ang mga ito ng de kalidad na produkto. Kinagalitan niya ang mga kostumer, kaya tumigil na sila sa pagbili sa kanyang pansitan.



Subukan Natin Ito

Sagutin ang mga tanong. Isulat ang mga sagot sa ispasyong nakalaan.

1. Ano ang nararamdaman mo kapag nakakabili ka ng bagay na may mahinang kalidad o kaya'y hindi katumbas ng halaga ng iyong pera?

2. Bilang kostumer ng isang tindahan o isang maliit na karinderya, anong klase ng serbisyo ang gusto mong maranasan?

Talakayin mo ang iyong sagot sa isang matalik na kaibigan o kapamilya. Habang tinatalakay mo ang iyong sagot, tanungin mo ang iyong kaibigan o kapamilya kung ano ang tingin niya sa pagbibigay ng serbisyo sa kostumer.



Tandaan Natin

Isang paghamon ang pagtatayo ng negosyo. Maaaring hindi maging madali para sa iyo pero kapag naging matagumpay ka sa iyong negosyo, hindi mo ito pagsisisihan. Ang mga katangian na makakatulong sa iyo para maging isang matagumpay na negosyante ay ang sumusunod:

- ◆ mag-isip nang maganda o positibo
- ◆ magsakripisyo
- ◆ sunggaban ang mga oportunidad
- ◆ magtiyaga at magsipag
- ◆ magtipid at magbayad ng iyong mga obligasyon sa takdang oras
- ◆ kalidad at serbisyo sa kostumer

Kung magagawa mong maging bahagi ng iyong buhay ang mga gawi at pag-uugali, makakaya mong harapin ang mga paghamon sa pagnenegosyo. Hindi makakapigil sa iyong pagtatagumpay ang mga kabiguan. Susubukan mo at susubukang muli hanggang magtagumpay ka.



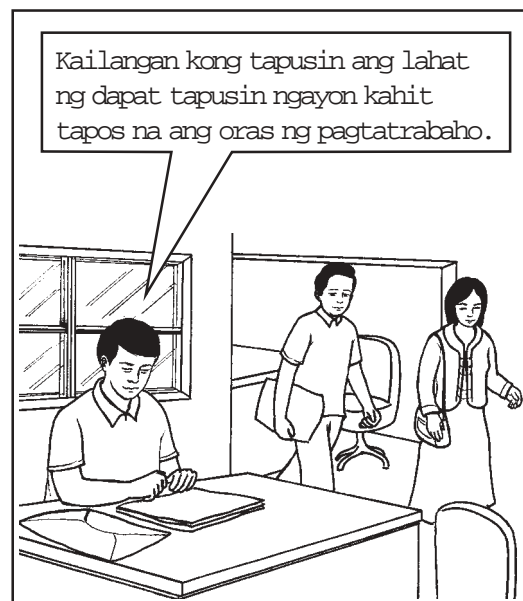
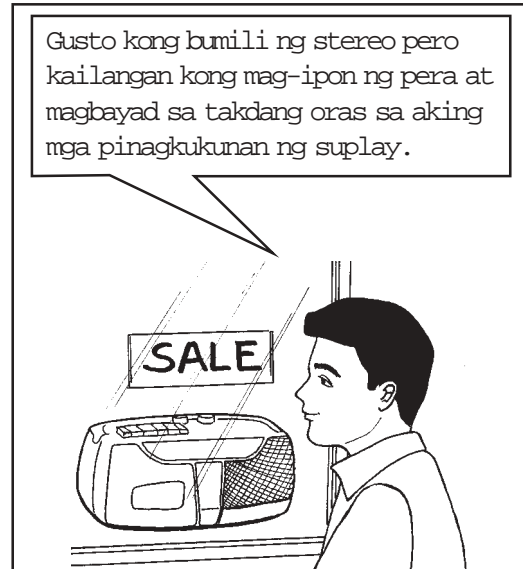
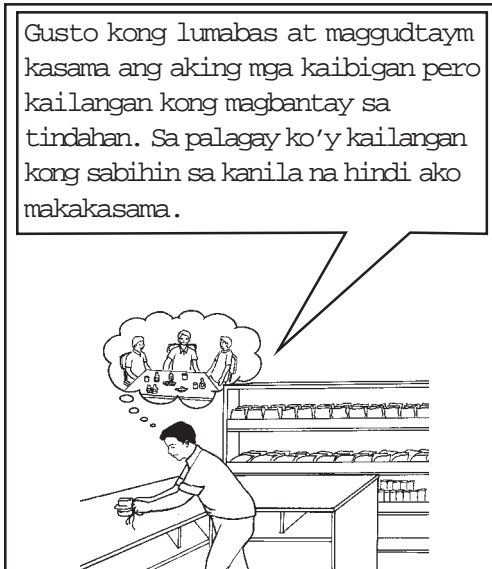
Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

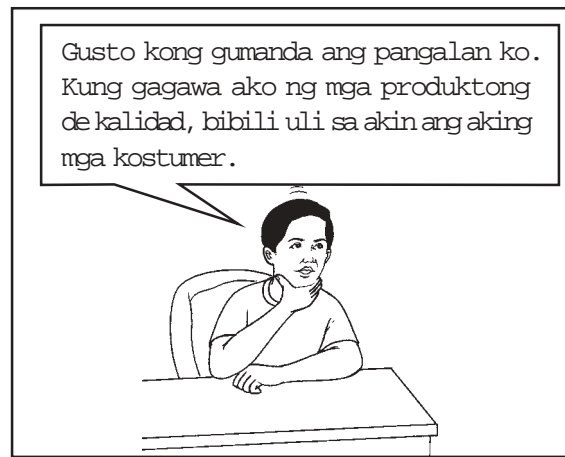
Sagutin ang mga tanong. Isulat ang mga sagot sa mga ispasyong nakalaan.

- A. Bakit importante para sa iyo na alamin ang iyong magaganda at masasamang gawi at pag-uugali?

- B. Bakit importante para sa iyo na baguhin ang ilan sa iyong masasamang gawi kung gusto mong magnegosyo?

C. Tingnan ang sumusunod na mga larawan. Bawat isa'y naglalarawan ng isa sa magagandang gawi at katangian. Tukuyin kung alin sa mga katangiang iyan ang nasa larawan. Isulat ang iyong sagot sa ispasyong nakalaan sa ilalim ng bawat larawan.





Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp. 47–49.

Kumusta ang sagot mo? Kung tama lahat ang sagot mo, napakahusay! Kung may ilang mali, huwag mag-alala. Pag-aralan mong muli ang aralin para balikan ang mga bahaging hindi mo naintindihan.



Magbalik-aral Tayo

Sa araling ito, natutuhan mo ang tungkol sa mahahalagang pagtingin sa mga bagay-bagay at mga gawi na dapat mong taglayin kung gusto mong maging matagumpay sa pagnenegosyo. Natutuhan mo din na napakahalagang malaman ang iyong magaganda at masasamang gawi para malaman mo kung ano ang dapat baguhin. Para magawa mo iyan, kailangan mong maging tapat sa iyong sarili at tanggapin ang iyong mga maling pag-uugali at ang iyong masasamang gawi. Pagkatapos, dapat mong hangarin na magbago. Ang mga katangian at gawi na dapat mong pagsikapang mapaunlad ay ang sumusunod:

- ◆ mag-isip nang maganda o positibo
- ◆ magsakripisyo
- ◆ sunggaban ang mga oportunidad
- ◆ magtiyaga at magsipag
- ◆ magtipid at magbayad ng iyong mga obligasyon sa takdang oras
- ◆ kalidad at serbisyo sa kostumer

Kailangan ang lahat ng katangiang ito kung gusto mong magtagumpay sa negosyo. Kung mapapaunlad mo ang mga katangiang ito, siguradong magiging mahusay kang negosyante!

Ano ang Negosyong Nababagay sa Akin?

Naranasan mo na ba na maghanap ka ng trabaho pero wala kang makita? Naisip mo ba na sana ay mayroon kang regular na kita para mabayaran mo ang mga gastusin sa bahay? Sa naunang aralin, natutuhan mo na kung gusto mong magtayo ng isang negosyo, dapat mong paunlarin ang ilang katangian at gawi. Sa araling ito, matututuhan mo kung ano ang mga pakinabang na makukuha mo sa isang gawaing mapagkakakitaan. Malalaman mo rin kung anong mga gawaing mapagkakakitaan ang bukas para sa iyo.

Pagkatapos mong pag-aralan ang araling ito, makakaya mo nang:

- ◆ ipaliwanag ang kahalagahan ng mga gawaing mapagkakakitaan;
- ◆ tukuyin ang mga interes, kasanayan at oportunidad na taglay mo na maaaring magamit sa mga gawaing mapagkakakitaan;
- ◆ ipaliwanag ang pagbabakasakali sa negosyo;
- ◆ ipaliwanag kung paano makakatulong sa pagtatagumpay sa negosyo ang pagtatakda ng malinaw na mga hangarin; at
- ◆ suriin ang mga oportunidad sa pagnenegosyo na maaaring makita sa iyong komunidad.

Handa ka na ba? Bakit hindi mo subukan ang susunod na gawain?



Basahin Natin Ito

Magkaibigan sina Lisa at Ramon. Kasisimula pa lamang ni Lisa sa sarili niyang negosyo. Isang araw, bumisita si Ramon sa kanyang bahay. Nagtatanong siya kung may mapapasukang trabaho sa Maynila. Naghahanap din ng trabaho sa Maynila ang kapatid ni Lisa na si Bert.



Kumusta ka na Lisa?

Mabuti naman, salamat.

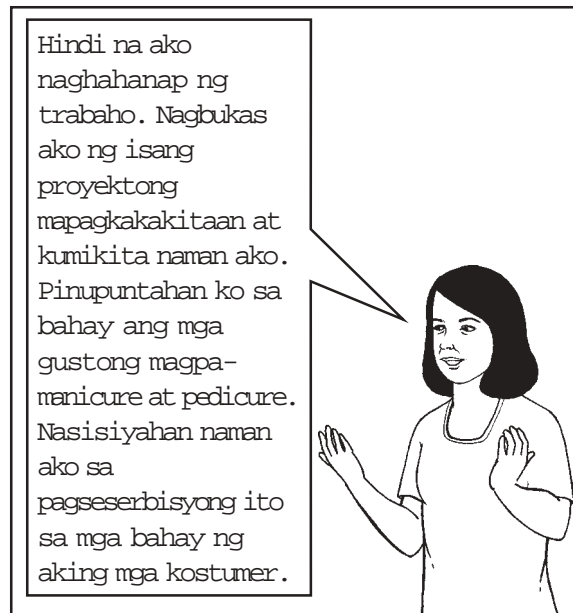


Tumawag na ba ang kapatid mong si Bert?

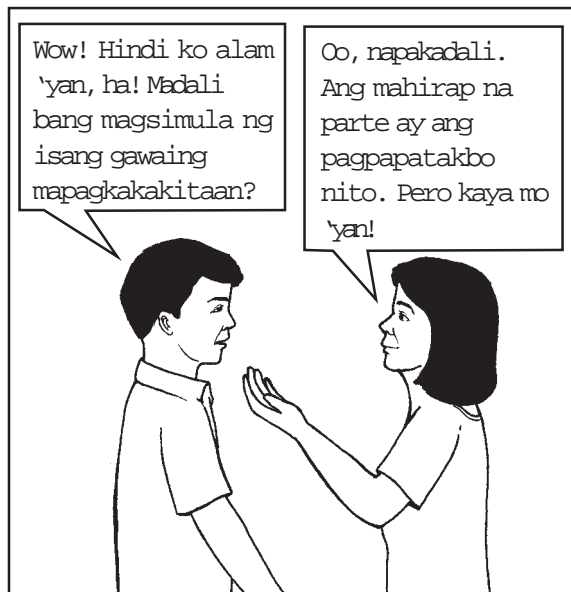
Oo, tumawag na, sabi niya mahirap maghanap ng trabaho sa Maynila sa panahong ito.



O hindi, ano ang gagawin ko? Ikaw ba, naghahanap ka din ba ng trabaho?



Hindi na ako naghahanap ng trabaho. Nagbukas ako ng isang proyektong mapagkakakitaan at kumikita naman ako. Pinupuntahan ko sa bahay ang mga gustong magpa-manicure at pedicure. Nasisiyahan naman ako sa pagseserbisyong ito sa mga bahay ng aking mga kostumer.



Wow! Hindi ko alam 'yan, ha! Madali bang magsimula ng isang gawaing mapagkakakitaan?

Oo, napakadali. Ang mahirap na parte ay ang pagpapatakbo nito. Pero kaya mo 'yan!



Paano mo 'yon nagawa?

Sasabihin ko kung paano pero halika, magmiryenda muna tayo...



Pag-aralan at Suriin Natin Ito

Sagutin ang sumusunod na mga tanong. Isulat ang iyong sagot sa ispasyong nakalaan.

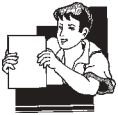
1. Bakit nag-aalala si Ramon?

2. Bakit hindi naghahanap ng trabaho si Lisa?

3. Ano ang masasabi mo sa trabaho ni Lisa? Anu-ano ang nakabubuti sa kanya kumpara kay Ramon?

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 49.

Paano mo sinagot ang mga tanong? Nakita mo ba ang mga pakinabang ng pagkakaroon ng sariling mapagkakakitaan? Napansin mo bang hindi nag-aalala si Lisa tungkol sa paghahanap ng trabaho? Dahil sa sariling pagsisikap niya, kumikita siya ng pera.



Alamin Natin

Bakit hindi ka mag-umpisa ng isang proyektong mapagkakakitaan? Makikita mo na kikita ka nang sapat kung magtatrabaho ka nang husto at lagi mong tandaan ang mga natutuhan mong gawi at pag-uugali sa Aralin 1. Kung ayaw mong maghanap ng trabaho tuwing kailangan mo ng pera, importante ang isang mapagkakakitaan. Kapag may sarili kang negosyo, lagi kang may trabaho. Masusunod ang iyong mga hangarin at ikaw ang amo ng sarili mo. Maraming may gusto ng ganyang klase ng buhay. Baka magustuhan mo rin.

Makakatulong si Lisa sa kanyang pamilya kahit hindi siya magtrabaho sa isang pabrika o sa ibang negosyo. Kumikita siya sa sarili niyang kayod. Makakatulong siya sa kanyang pamilya sa ganyang paraan. Hindi siya kailangang maghintay ng trabaho para kumita.

Natatandaan mo ba kung ano ang ginawa ni Lisa para kumita? Tama ka! Pinupuntahan niya sa bahay ang kanyang mga kostumer na gustong magpa-manicure at pedicure. Nasisiyahan siya sa ganyang trabaho dahil iyan naman ang isa sa kanyang mga kasanayan at interes.

Narito ang ilang halimbawa ng mga gawaing mapagkakakitaan na maaaring interesado ka:

- ◆ pagkukumpuni ng bag o sapatos
- ◆ paglalabada
- ◆ vulcanizing shop o talyer ng gulong ng sasakyan
- ◆ karinderya o miryendahan
- ◆ paghahayupan
- ◆ paglilinis ng sasakyan o car wash
- ◆ paggugulayan
- ◆ pag-aayos ng buhok/paggugupit ng buhok
- ◆ pagrerecycle o pag-uulit-gamit ng basura

May natukoy ka bang gawain na interesado ka? Magkakapera ka sa mga ganitong uri ng gawain. Ang kailangan mo lamang gawin ay tingnan mo sa iyong komunidad kung kailangan ng ganyang klase ng serbisyo at produkto. Kung kailangan ng mga tao ang ganyang mga produkto at serbisyo, siguradong magkakaroon ka ng mga kostumer.



Subukan Natin Ito

Sagutin ang mga tanong. Isulat ang iyong sagot sa nakalaang espasyo.

1. Nakikita mo ba ang iyong sarili na nasisiyahan sa paggawa ng mga bagay at pinagkakakitaan mo din?

2. Alin sa mga nabanggit na gawain ang sa palagay mo'y masisiyahan kang gawing pagkakakitaan?

3. Sa palagay mo ba'y importante ang isang mapagkakakitaan?

4. Ano ang sisiguraduhin mo bago ka mag-umpisa ng isang negosyo?

Paano mo sinagot ang mga tanong? Maaaring nakakita ka ng kasanayan o interes sa nabanggit na listahan o maaaring nakaisip ka ng ibang gawain na mapagkakakitaan.

Magandang paraan ang mga negosyo para kumita para sa iyong sarili at sa iyong pamilya. Sa pamamagitan nito, aasa ka sa iyong sarili at hindi sa iba para makakuha ng trabaho o hindi.

Bago magsimula sa isang mapagkakakitaan, siguraduhin mong kailangan ng mga tao sa iyong komunidad ang serbisyo o produktong iyon. Sa ganyang paraan, makakasiguro kang may mga taong magbabayad ng iyong serbisyo o produkto.



Subukan Natin Ito

Sagutin ang mga tanong. Isulat ang sagot sa espasyong nakalaan.

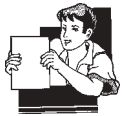
1. Magkano ang gusto mong ipuhunan sa isang negosyo?

2. Sa isinagot mo, magkano ang maipapalugi mo kung sakaling hindi mapatakbo ang iyong negosyo ayon sa naipalano?

3. Ano sa palagay mo ang isang bagay na magagawa mo para lumago ang iyong negosyo?

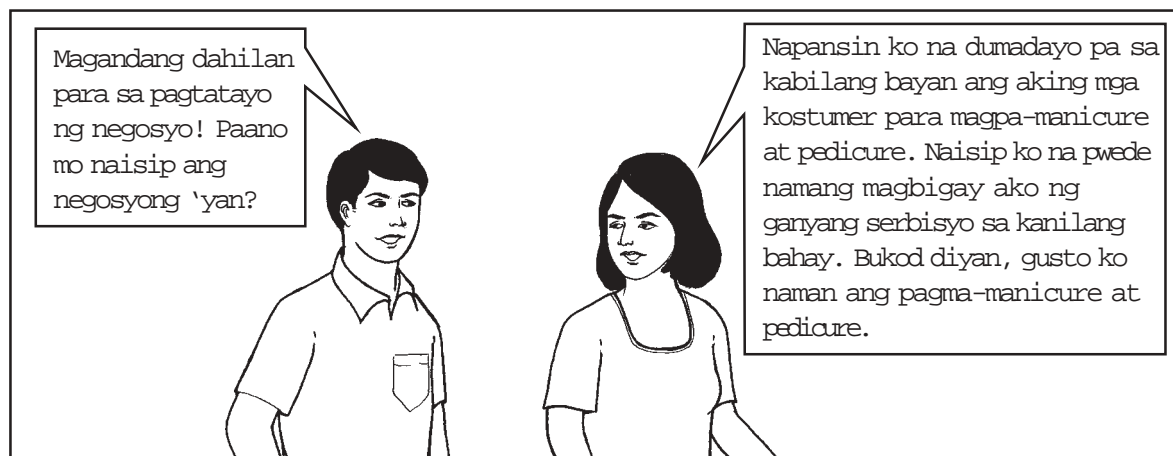
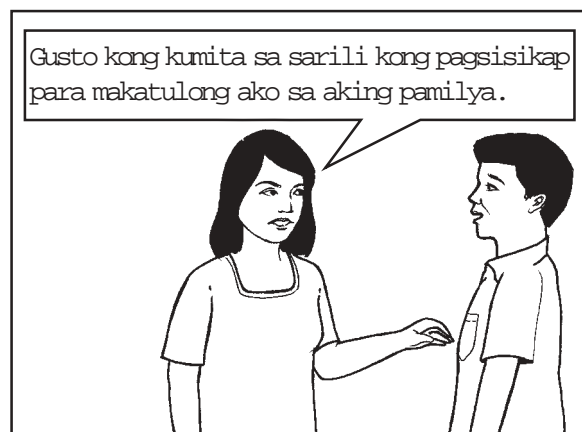
4. Anu-ano ang oportunidad na nakikita mo sa iyong komunidad para sa mga gawaing mapagkakakitaan?

Maaari mong talakayin ang iyong mga sagot sa isang kaibigan o kapamilya o sa *Instructional Manager* o *Facilitator*.



Alamin Natin

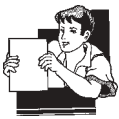
Naaalala mo ba ang pag-uusap nina Lisa at Ramon? Pakinggan natin uli ang kanilang pag-uusap?





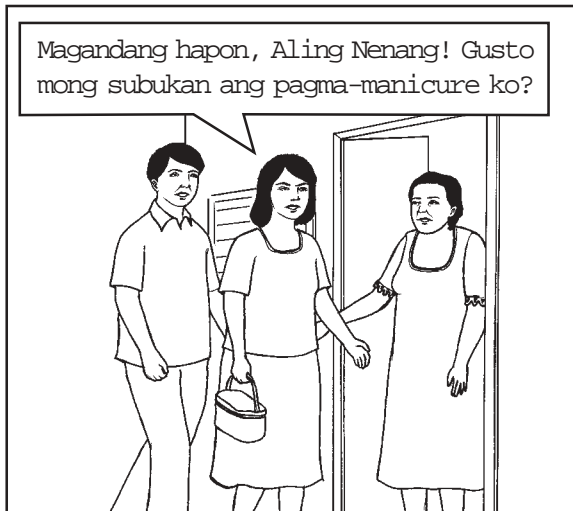
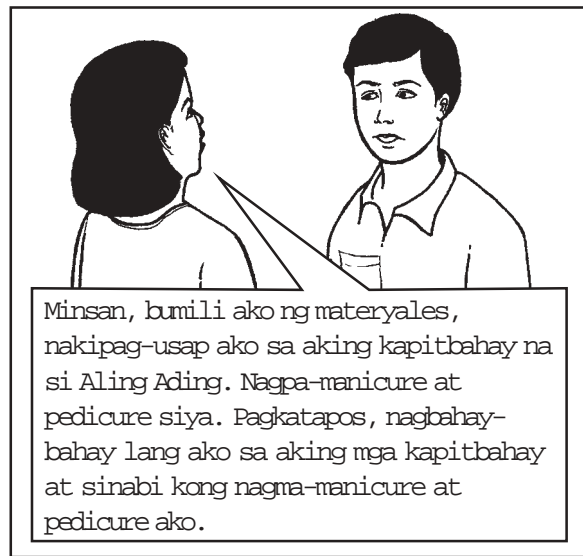
Tandaan Natin

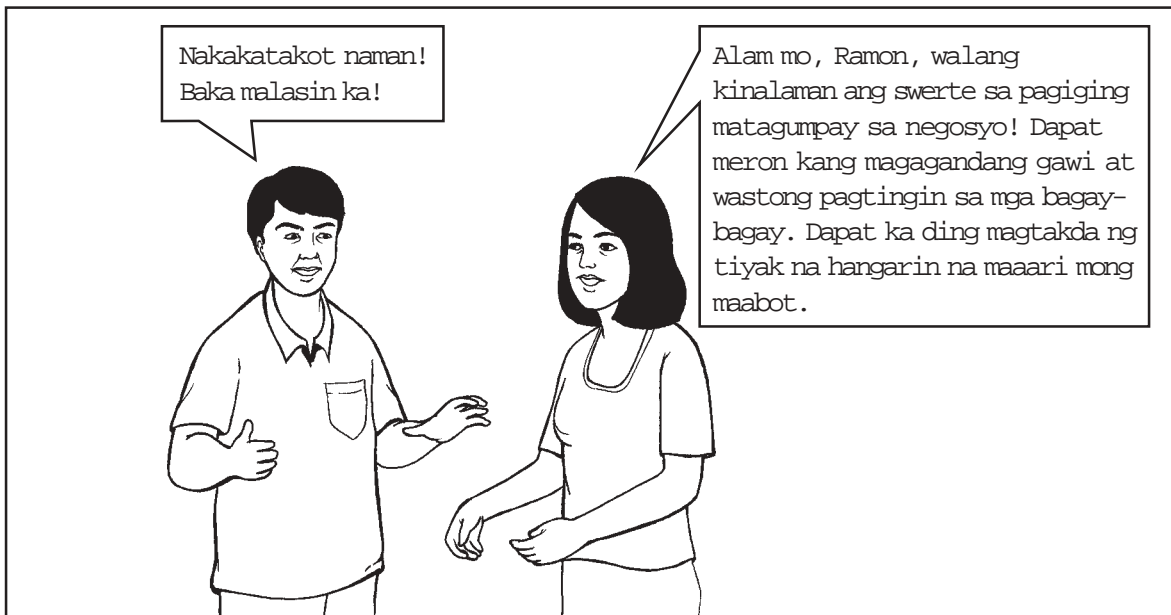
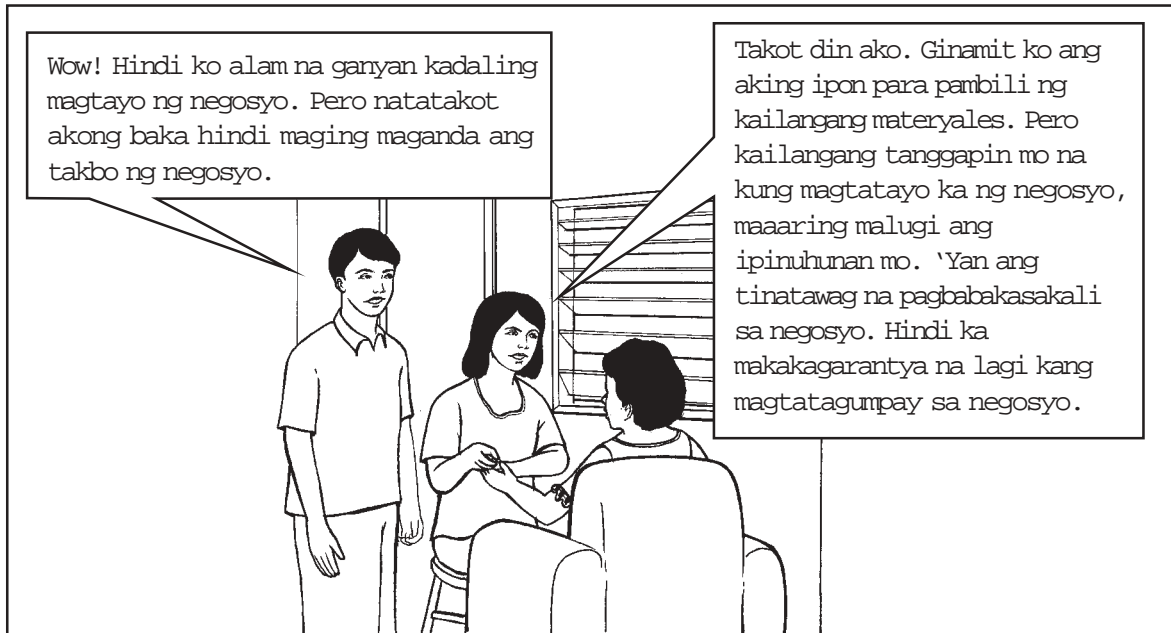
Bago ka magtayo ng isang negosyo, importanteng malaman mo kung bibili ang mga tao ng mga produktong ginagawa mo o mga serbisyong iniaalok mo. Karaniwan, magbabayad ang mga tao para sa mga bagay na mas komportable sila. Tingnan ang halimbawa ni Lisa. Napansin niya na kailangan pang dumayo sa kabilang bayan ang mga kapitbahay niya para magpa-manicure at pedicure. Nagkaroon siya ng oportunidad na kumita sa pamamagitan ng pag-aalok ng serbisyong iyon sa kanyang sariling komunidad. Bibili din ang mga tao ng mga bagay na kailangan o gusto nila. Puwede ka ring magtinda ng produkto o serbisyo sa isa pang may ibang negosyo.



Alamin Natin

Ituloy natin ang pakikinig kina Lisa at Ramon.





Kapag nagtatayo ka ng negosyo, importanteng magtakda ka ng malinaw na hangarin na gagabay sa iyo sa pagpapatakbo ng iyong negosyo. Ang isang malinaw na hangarin ay dapat magsabi sa iyo ng sumusunod:

- ◆ Ano ba talaga ang gusto mong makamit?
- ◆ Sa palagay mo, gaano katagal bago mo makamit ang gusto mo?

Iyan ang mga bagay na kailangan mong pag-isipan kapag nagsasabi ka ng iyong mga hangarin. Makakatulong sa iyo ang mga ito para makamit ang tagumpay at makakapagbigay sa iyo ng wastong direksiyon.



Subukan Natin Ito

Tingnan ang mga pahayag. Bawat isa’y halimbawa ng hangarin ng isang tao. Matutukoy mo ba kung alin ang malinaw at alin ang malabo? Kung malinaw ang hangarin, isulat ang **“Malinaw at tiyak ang hangaring ito”** sa ibaba ng pangungusap at isulat ang **“Hindi malinaw at tiyak ang hangaring ito”** kung hindi malinaw.

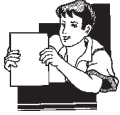
1. Gusto kong kumita nang malaki.

2. Plano kong mag-ipon ng limang libong piso (₱5,000) sa susunod na anim na buwan.

3. Kailangang magkaroon ako ng di-bababa sa dalawang libong piso (₱2,000) na halaga ng mga order sa akin na espesyal na buko pie sa susunod na buwan.

4. Hanggat maaari’y gusto kong makapagbenta ng maraming puto.

Ihambing ang iyong mga sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 50.



Alamin Natin

Kapag nagtatayo ka ng iyong negosyo, kailangang magtakda ka ng isang hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon at isang hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon. Ang **hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon** ay ang gusto mong marating sa iyong negosyo lima o sampung taon mula ngayon. Ang **hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon** ay ang gusto mong makamit sa loob ng isang taon. Dapat maging tiyak ang hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon at ang hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon. Maaaring maging mataas ang hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon pero ang hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon ay isang bagay na makatotohanang makakamit sa loob ng isang taon.

Importante ang mga hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon at ang mga hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon dahil gagabayan ka ng mga ito sa bawat hakbang mo sa iyong negosyo. Kapag mayroon kang malinaw na hangarin, maiiwasan mo ang pagkakamaling basta na lamang gagawa ng kahit anong gusto mong gawin. Ang malinaw na hangarin ay makakatulong sa iyo na magsikap nang husto para makamit ang gusto mo.



Subukan Natin Ito

Makakaisip ka ba ng isang hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon at isang hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon para sa isa sa mga oportunidad sa negosyo sa iyong komunidad? Kunwari'y magtatayo ka ng vulcanizing shop o talyer ng gulong ng sasakyan o kaya'y barberya o parlor. Anu-ano ang posibleng hangarin na puwede mong itakda sa iyong sarili kapag nagtatayo ka ng ganyang negosyo? Isulat ang iyong sagot sa espasyong nakalaan.

Ang aking mga hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon

Ang aking mga hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon

Isinulat mo ba ang eksaktong hangarin na gusto mong makamit? Isinulat mo ba kung gaano katagal ang pagkakamit mo nito? Kung oo ang sagot mo sa dalawang tanong, malinaw na hangarin ang isinulat mo.

Talakayin mo ang iyong sagot sa isang kaibigan o kapamilya. Puwede mo ring talakayin ang iyong sagot sa *Instructional Manager*. Makipag-usap ka sa kanila tungkol sa iyong mga hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon at sa loob ng maikling panahon.



Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan

Bakit hindi mo tingnan kung gaano ang natutuhan mo sa araling ito. Sagutin ang tanong.

1. Ipaliwanag kung bakit napakahalaga ang mga gawaing mapagkakakitaan.

2. Gustung-gusto ni Rosanna ang magluto. Sinasabi ng mga taong nakatikim ng luto niya na masarap ang luto niya. May naiisip ka bang negosyo na mapapasukan ni Rosanna? Isulat ang iyong sagot sa espasyong nakalaan.

3. Namuhunan si Ben sa pagtatayo ng negosyong paghahayupan. Magagarantya mo ba na laging magiging matagumpay ang kanyang negosyo? Bakit? Bakit hindi?

Ano ang maipapayo mo kay Ben para matulungan siyang magtagumpay sa kanyang negosyo?

4. Basahin ang sumusunod na mga sitwasyon. Anu-ano ang oportunidad sa negosyo na nakikita mo sa bawat sitwasyon? Isulat ang iyong sagot sa espasyong nakalaan.

- a. Isang araw, nasira ang sapatos mo, at kailangan mong dumayo sa kabilang bayan para mapakumpuni ito. Nang sabihin mo sa iyong mga kaibigan ang tungkol dito, sinabi rin nila na kailangan nilang pumunta sa kabilang bayan tuwing kailangan nilang magpakumpuni ng sapatos o bag.

May naiisip ka bang oportunidad sa negosyo sa ganyang sitwasyon?

- b. Kilala ang iyong probinsya sa isang klase ng pagkain, na alam mong iluto. Isang araw, may isang bisitang taga-ibang bayan ang nagtanong sa iyo kung saan mabibili ang klase ng pagkaing iyon dahil magpapadala siya sa kanyang mga kaibigan at kamag-anak na taga-ibang syudad. Sinabi niya na sa bayan niya ay maraming taong may gusto ng klaseng iyon ng pagkain. Iniisip niyang magbenta ng pagkaing iyon sa kanyang bayan.

May naiisip ka bang oportunidad sa negosyo sa ganyang sitwasyon?

Ihambing ang iyong sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pp. 50–51.

Kumusta ang sagot mo? Kung tama lahat ang sagot mo, napakahusay! Kung may ilan kang mali, huwag mag-alala. Pag-aralan mo uli ang aralin para balikan mo ang mga bahaging hindi mo naintindihan.



Magbalik-aral Tayo

Sa araling ito, natutuhan mo kung gaano kahalaga para sa iyo at sa iyong pamilya ang isang proyektong mapagkakakitaan. Sa pamamagitan ng pag-uumpisa ng isang proyektong mapagkakakitaan, maaari kang kumita para sa iyong sarili at para sa iyong pamilya.

Bago ka magtayo ng isang negosyo, kailangan mong malaman kung anong mga oportunidad mayroon ka sa iyong komunidad. Karaniwan, maaari kang mag-alok ng isang produkto o serbisyo na kailangan ng mga tao.

Pagbabakasakali ang pagnenegosyo. Walang garantiya na laging magiging matagumpay ka sa negosyo. Pero kung tama ang pagtingin mo sa mga bagay-bagay at maganda ang mga gawi mo, makakatulong iyan sa iyo para maging matagumpay sa anumang negosyo na gusto mong itayo. Pwede ring gabay sa tagumpay ang pagkakaroon ng mga hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon at maikling panahon.



Ibuod Natin

- ◆ Isang paghamon sa iyo ang pag-uumpisa ng isang gawaing mapagkakakitaan. Kapag kumikita ka sa sarili mong kayod, matutulungan mo ang iyong sarili at ang iyong pamilya. Hindi ka na aasa sa paghahanap ng trabaho.
- ◆ Kung gusto mong magtayo ng negosyo, dapat mo munang alamin ang iyong mga kalakasan at ang iyong mga kahinaan. Ang pag-alam sa mga katangian na kailangan mong paunlarin sa iyong sarili ay makakatulong sa anumang itatayo mong negosyo. Ang negosyong iyan o mapagkakakitaan ay maaaring iugnay sa isang bagay na nasisiyahan kang gawin o isang bagay na mahusay mong nagagawa, tulad ng pagkukumpuni ng mga bagay o kaya'y pagluluto.
- ◆ Bago mo itayo ang isang negosyo, dapat mong alamin kung anong mga produkto o serbisyo ang kailangan o gusto ng iyong komunidad. Sa sandaling maisip mo ang negosyong itatayo mo, kailangang magtakda ka ng malinaw at tiyak na mga hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon at maikling panahon para gabayan ka sa lahat ng iyong mga desisyon.



Anu-ano ang mga Natutuhan Mo?

Binabati kita! Malapit ka nang matapos sa modyul na ito. Oras na para masubok mo kung gaano na ang natutuhan mo. Sagutin ang mga tanong. Hawak mo ang iyong oras at sikaping pag-isipang mabuti ang iyong mga sagot.

1. Anu-ano ang anim na gawi at pag-uugali na makakatulong sa iyo para maging matagumpay sa negosyo?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____
- f. _____

2. Gaano mo na kakilala ngayon ang iyong sarili? Isulat mo ang iyong mga kalakasan at kahinaan. Alin sa anim na gawi at pag-uugali ang taglay mo na? Alin ang kailangan mo pang paunlarin?

3. Lumapit sa iyo si Roderick para humingi ng payo kung paano magtayo ng isang negosyo. Sigurado siya na kung magtatayo siya ng isang negosyo, mabibigo siya. Dahil dito, pakiramdam niya'y magiging malas siya sa negosyo.

Sa palagay mo ba'y magiging matagumpay si Roderick sa negosyo kung hindi niya babaguhin ang kanyang pagtingin sa mga bagay-bagay? Bakit? Bakit hindi? Isulat ang iyong sagot sa espasyong nakalaan.

Kung tatanungin ka ni Roderick bakit importante ang mga gawaing mapagkakakitaan, ano ang isasagot mo sa kanya?

4. Gustong magtayo ng isang negosyo si Fely. Magagarantya mo ba kay Fely na hindi siya malulugi sa kanyang negosyo? Bakit? Bakit hindi? Isulat ang iyong sagot sa espasyong nakalaan.

5. Ibibigay sa iyo ang takdang-aralin na ito: Mag-isip ka ng mga kasanayan o interes na mayroon ka. Pagkatapos mong tukuyin ang iyong mga kasanayan at interes, isipin mo kung magagamit ang mga kasanayan o interes na iyan sa isang gawaing mapagkakakitaan. Dapat mong isipin kung ano ang kailangan at gusto ng mga tao sa iyong komunidad. Maaari kang magtanong sa iyong mga kapitbahay kung ano ang gusto nilang mga produkto o serbisyo. Kung may naiisip kang klase ng negosyong gusto mong itayo, isipin mo ang mga hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon at maikling panahon na makakatulong sa iyo para magtagumpay sa negosyong iyon.

Maaari mong ipakita ang iyong takdang-aralin sa isang taong malapit sa iyo, o kaya'y sa iyong *Instructional Manager*.

Ihambing ang iyong sagot sa *Batayan sa Pagwawasto* sa pahina 51.

Kumusta ang sagot mo? Tama ba ang sagot mo sa lahat ng tanong? Kung tama, napakahusay! Natapos mo na ang modyul na ito! Mas alam mo na ngayon ang tungkol sa mga gawaing mapagkakakitaan. Maaaring sa lalong madaling panahon ay gusto mo nang magtayo ng sariling mong negosyo o gawaing mapagkakakitaan.

Kung mali ang sagot mo sa lahat ng tanong, huwag mag-alala. Pagbalik-aralan mo na lamang ang mga bahagi ng modyul na hindi mo naintindihan.



Batayan sa Pagwawasto

A. Anu-ano na ang mga Alam Mo? (pp. 2–5)

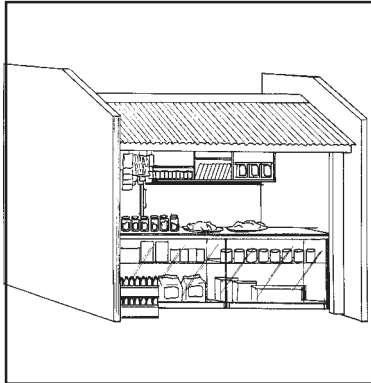
- A. 1. Letrang **(b)** ang tamang sagot. Ang pag-iimpok ay isa sa mga katangian ng mga matagumpay na negosyante. Mali ang letrang (a) dahil inilalarawan nito ang isang taong gumagastos ng perang makakatulong sa pagpapalago ng negosyo.
 2. Letrang **(a)** ang tamang sagot. Ang pagsunggab sa mga oportunidad at ang pagsasakripisyo ay mga katangian ng matagumpay na negosyante. Mali ang letrang (b) dahil inilalarawan nito ang isang taong tamad at hindi handang magsakripisyo.
 3. Letrang **(a)** ang tamang sagot. Ang serbisyo sa kostumer at ang kalidad ay napakahalagang gawi na makikita sa mga matagumpay na negosyante. Mali ang letrang (b) dahil inilalarawan nito ang isang taong walang pakialam sa kostumer.
- B. Kapag mayroon kang mga malinaw na hangarin, maiiwasan mo ang pagkakamaling basta na lamang gumagawa ng mga bagay na nararamdaman mong gustong gawin. Ang mga malinaw na hangarin ay makakatulong sa iyo na magtrabaho nang husto para makamit ang nais maabot.
- C. Uhaw na uhaw ang mga bisitang iyan sa iyong komunidad. Puwede kang magtinda ng inumin at miryenda dahil napakainit ng panahon. Isang oportunidad na iyan para sa iyo. Ang isa pa’y ang pagtitinda ng sumbrero para hindi sila mainitan sa sikat ng araw.
- D. Hindi mo magagarantya na hindi mabibigo si Aling Nena sa kanyang negosyo. Kapag nagtayo ka ng negosyo, kailangan mong isaalang-alang na nagbabakasakali ka sa negosyo. May pagkakataong maaaring malugi ang perang ipinuhunan mo sa negosyo.

Kung mapapaunlad ni Aling Nena ang magagandang katangian at wastong pag-uugali ng isang matagumpay na negosyante, makakatulong ito para maging matagumpay siya sa kanyang negosyo.

- E. Ang mga gawaing mapagkakakitaan ay magandang paraan para kumita ng pera para sa iyong sarili at sa iyong pamilya. Sa pamamagitan nito, aasa ka sa iyong sarili at hindi ka aasa sa kung makakakita ka ng trabaho o hindi.

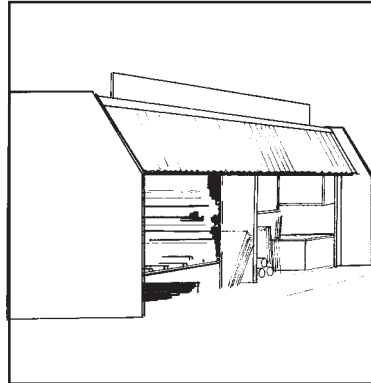
B. Aralin 1

Subukan Natin Ito (pahina 7)



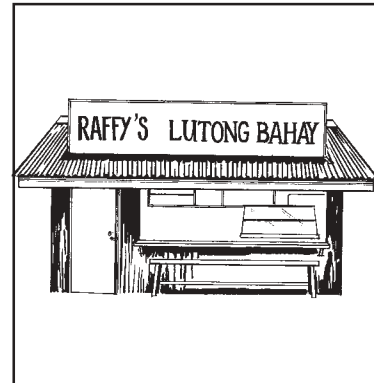
Saan ka karaniwang bumibili ng mga pangangailangan mo araw-araw?

Ito'y isang sari-sari store



Saan ka karaniwang bumibili ng materyales na pangkumpuni ng iyong bahay?

Isang hardware ito o tindahan ng mga materyales sa pagtatayo ng bahay



Saan ka karaniwang bumibili o kumakain ng iyong tanghalian?

Isang karinderya ito

Pag-isipan Natin Ito (pp. 14–15)

1. Hindi matiyaga at masipag si Ricardo. May mga araw na hindi niya binubuksan ang kanyang pansitan dahil hatinggabi na siya kung matulog. Hindi iyan halimbawa ng isang taong matiyaga at masipag.
2. Kung may negosyo ka, hindi ka dapat maging-tamad. Kapag hindi nagbubukas ng pansitan si Ricardo, wala siyang kita. Halos masasabi mo nang lugi siya dahil maraming taong gustong bumili ng kanyang pansit pero sarado ang pansitan.
3. Hindi responsable si Ricardo at hindi niya tinitipid ang kanyang kita. Ginagastos niya lahat ang pera nang hindi iniisip na kailangan ang pera sa kanyang negosyo. Naisip niyang maggudtaym muna bago siya magtabi ng kahit magkano.

Kapag ipinagpatuloy ni Ricardo ang ganyang paraan ng paggastos, wala siyang maiipon. Kapag kailangan na niyang magbayad para sa mga gastusin, wala na siyang pera.

4. Hindi makatwiran si Ricardo sa kanyang mga pinagkukunan ng suplay, lagi siyang nakikiusap na habaan pa ang palugit ng kanyang pagbabayad ng utang. Wala siyang dahilan para hindi magbayad ng utang dahil ginagastos lamang naman niya ang kanyang pera sa inuman imbes na itabi ito para pambayad ng kanyang mga utang.

Kung hindi magbabayad si Ricardo ng kanyang mga obligasyon sa takdang oras, wala nang magpapautang ng pera sa kanya o wala nang magpapautang ng suplay sa kanya. Mahihirapan na siyang magpatakbo ng kanyang negosyo.

Subukan Natin Ito (pahina 18)

Magandang halimbawa ng mga taong sumusungab sa oportunidad sina Marlon at Jay. Nagprisinta agad sila sa trabaho kahit mahirap ang trabaho. Nagkaroon sila ng oportunidad at sinunggaban naman nila.

Alamin Natin (pp. 20–21)

Magtatagumpay agad si Freddy dahil nagtatrabaho siya nang husto.

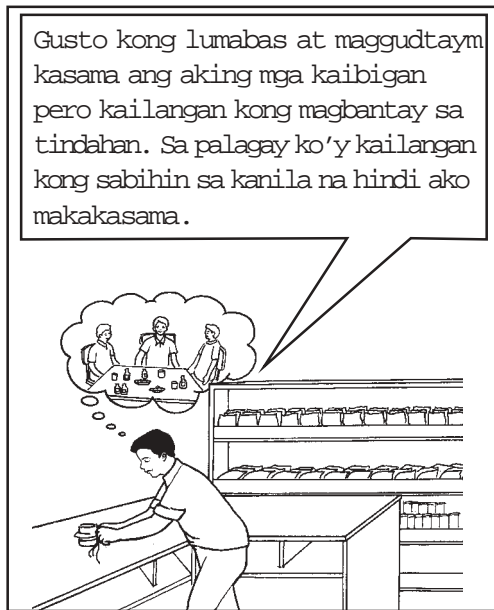
Nagtatrabaho nang husto si Freddy at sinisigurado niya na natatapos lahat ng kailangan niyang gawin sa loob ng araw na iyon. Magandang gawi ito dahil mas marami siyang matatrabaho. Tanghali nang magising si Tony at iniwan niya ang kanyang trabaho kapag oras na ng uwian. Dahil diyan, hindi makakatapos ng maraming trabaho si Tony. Mas maraming matatapos na trabaho si Freddy kaya mas maraming kostumer ang maseserbisyuhan niya.

Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan (pp. 25–27)

- A. Importanteng makilala mong mabuti ang iyong sarili kung gusto mong magtagumpay sa negosyo. Alam mo kung ano ang kailangang baguhin para maging matagumpay sa negosyo. Ang pagkilala ng mabuti sa iyong sarili ang unang hakbang patungo sa tagumpay.

B. Kung may masasamang gawi at maling pagtingin ka sa mga bagay-bagay, siguradong mahihirapan kang magtagumpay sa kahit anong gusto mong gawin. Maaari pa ngang sumuko ka na sa buhay samantalang marami ka pang magagawa. Dapat mong baguhin ang iyong masasamang gawi at maling pag-uugali. Makakatulong iyan na makamit mo ang tagumpay.

C.



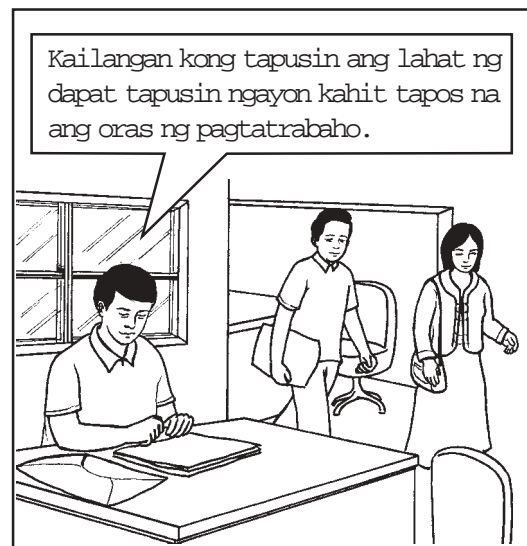
Pagsasakripisyo



Mga Obligasyon sa mga Pinagkukunan ng Suplay



Pag-iisip nang Maganda o Positibo



Pagiging Matiyaga at Masipag



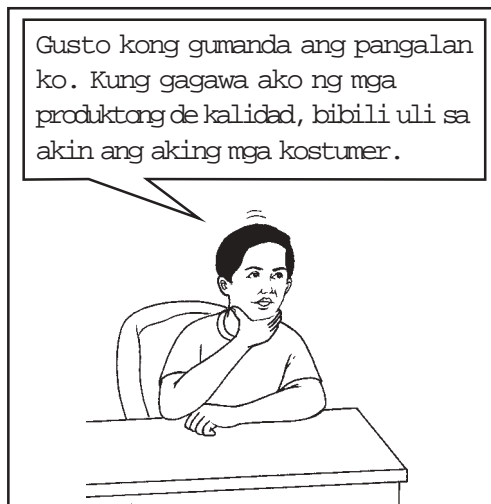
Sori, nabigyan kita ng ilang bulok na itlog. Papalitan ko na lang.

Serbisyo sa Kostumer



Uupa ang pabrika ng kaniyang mga tagapaglinis.

Pagsungab sa Oportunidad



Gusto kong gumanda ang pangalan ko. Kung gagawa ako ng mga produktong de kalidad, bibili uli sa akin ang aking mga kostumer.

Kalidad

C. Pag-aralan at Suriin Natin ito (*pahina 31*)

1. Nag-aalala si Ramon dahil sa balitang walang makitang trabaho sa Maynila.
2. Hindi naghahanap ng trabaho si Lisa dahil kumikita siya sa sarili niyang kayod. Ang negosyo niya'y pagma-manicure at pedicure ng mga kostumer sa kanilang mga bahay.
3. Hindi umaasa si Lisa kung makakahanap siya ng trabaho o hindi. Kumikita na siya para sa kanyang sarili at sa kanyang pamilya.

Subukan Natin Ito (pahina 37)

1. Hindi ito malinaw na hangarin dahil hindi ito nagsasabi ng eksaktong layunin at kung gaano katagal makakamit.
2. Halimbawa ito ng malinaw na hangarin dahil tiyak na tiyak ang gustong makamit (Plano kong mag-ipon ng limang libong piso). Sinasabi rin nito kung gaano katagal na maiipon ito (sa susunod na anim na buwan).
3. Halimbawa ito ng malinaw na hangarin dahil nagsasabi ng eksaktong layunin (magkaroon ng P2,000 halaga ng mga order). Sinasabi rin nito kung gaano katagal na maiipon ang ganoong halaga ng mga order (sa susunod na buwan).
4. Hindi malinaw na hangarin ito dahil hindi nagsasabi ng eksaktong layunin. Hindi rin sinasabi nito kung gaano katagal na makakamit ito.

Alamin Natin ang Iyong mga Natutuhan (pp. 39–41)

1. Ang mga gawaing mapagkakakitaan ay napakahalaga dahil nagbibigay ito ng kita sa iyo at sa iyong pamilya. Hindi ka kailangang mag-aalala na hindi makakita ng trabaho dahil kikita ka sa sarili mong kayod.
2. Maaaring magtayo ng karinderya si Rosanna. Dahil maraming nasasarapan sa luto niya, sigurong dadayuhin ang kanyang karinderya.

Puwede ring subukan ni Rosanna na magluto ng tanghalian at maghatid sa mga taong nagtatrabaho sa kanyang komunidad.

Kung may espesyal na klase ng tocino o longganisa si Rosanna, puwede siyang magbenta nito.

3. Hindi magagarantya na magiging matagumpay ang negosyo ni Ben. Tandaan na sa lahat ng negosyo, nagbabakasakali ka lamang. Kaya maaaring mabigo ang negosyo ni Ben.

Kung mapapaunlad ni Ben ang lahat ng katangian ng isang matagumpay na negosyante, makakatulong iyan na magtagumpay siya.

- 4 a. Isang oportunidad ang pagtatayo ng isang pagawaan ng sapatos at bag. Tulad mo, ang mga kapitbahay mo ay kailangan pang dumayo sa malayo para lamang magpagawa ng kanilang mga sapatos at bag.

- b. Isang oportunidad ang pagluluto ng pagkain at ibenta ito sa kanyang bayan. Ikaw na ang magsusuplay ng klase ng produktong iyon.

Anu-ano ang mga Natutuhan Mo? (pp. 43–44)

1.
 - a. Mag-isip nang Maganda o Positibo
 - b. Sunggaban ang mga Oportunidad
 - c. Magsakripisyo
 - d. Magtiyaga at Magsipag
 - e. Magtipid at Magbayad ng iyong mga Obligasyon sa Takdang oras
 - f. Kalidad at Serbisyo sa Kostumer
2. Narito ang halimbawang sagot sa tanong. Maaaring iba ang sagot mo.

Kailangan kong paunlarin ang pagiging matiyaga at ang serbisyo sa kostumer. Nag-iisip na ako nang maganda o positibo at sinusunggaban ko na ang mga oportunidad. Alam kong dapat paunlarin ang mga gawi at pagtinging ito sa mga bagay-bagay dahil makakatulong ang mga ito sa akin sa pagtatagumpay sa alinmang proyektong mapagkakakitaan na aking uumpisahan.

3. Hindi magiging matagumpay si Roderick sa negosyo kung hindi niya babaguhin ang pag-uugali niya. Dapat siyang mag-isip nang maganda o positibo para hindi siya masiraan ng loob. Kung hindi siya mag-iisip nang maganda o positibo, hindi siya talaga kailanman magsisikap na matuto sa kanyang mga pagkakamali kapag bigo siya.

Sasabihin ko kay Roderick na importante ang mga gawaing mapagkakakitaan dahil kikita siya sa sarili niyang kayod. Sa ganyang paraan, hindi siya aasa sa paghahanap ng trabaho. Puwede siyang kumita sa sarili niyang kayod. Makakatulong ito sa kanya at sa kanyang pamilya para makatustos sa pang-araw-araw na gastusin.

4. Hindi. Hindi maaaring garantyan na hindi malulugi si Fely sa kanyang negosyo. Laging may kaakibat na pagbabakasakali ang pagtatayo ng isang negosyo. Pero kung mapapaunlad ni Fely ang magagandang katangian at wastong pag-uugali ng isang matagumpay na negosyante, maaaring lumago ang kanyang negosyo at hindi malulugi ang perang plano niyang ipuhunan.
5. Kailangan mong talakayin sa *Instructional Manager* ang iyong takdang-aralin para sa dagdag na komentaryo.



Talahuluganan

Pagbabakasakali sa Negosyo Ang katotohanang maaaring mabigo o magtagumpay ang isang negosyo

Negosyo Isang gawain na maaaring pagkakitaan ng pera para sa sarili. Tinatawag ding isang gawaing mapagkakakitaan

Pagtitiyaga Kapag nagtatrabaho ka nang husto at hindi mo ito iniinda. Kapag nakikita mong bahagi ng iyong responsibilidad ang pagtatrabaho

Pag-iisip nang Maganda o Positibo Isang pag-uugali na hindi ka nasisiraan ng loob kapag nagkakamali ka o nakakaranas ng kabiguan

Pagtitipid Wasto at responsableng paggastos ng iyong pera. Pag-iimpok ng salapi para sa kinabukasan

Mga Obligasyon Mga utang sa ibang tao o grupo

Sakripisyo Pagsasaisantabi sa mga bagay na nasisiyahan kang gawin para matupad mo ang iyong responsibilidad

Kalidad Paggawa ng mga produktong nagtatagal o mga produktong gawa sa pinakamahusay na sangkap o materyales

Serbisyo sa Kostumer Kapag ginagawa mo ang lahat para sa iyong kostumer. Maagap na pakikitungo at pagrespeto sa mga kostumer

Hangaring makakamit sa loob ng mahabang panahon Bagay na gusto mong makamit sa loob ng mahabang panahon (5-10 taon)

Hangaring makakamit sa loob ng maikling panahon Bagay na gusto mong makamit sa mga susunod pang mga taon.