

ARTICLE

Komunikasyon at Panlipunang Reproduksiyon ng Kultural na Kapital sa likod ng mga Piling Negosyong Retail at Serbisyo na Pagmamay-ari ng Pamilya sa Lalawigan ng Batangas [Communication and Social Reproduction of Cultural Capital behind Selected Family-Owned Retail and Service Businesses in Batangas Province]

Analiza D. Resurreccion at FPA Demeterio III

ABSTRAK

Nilayon ng pag-aaral na mabatid kung paano ginagamit ang komunikasyon sa pagsasalin ng mga kultural na kapital mula sa tagapagtatag tungo sa ikalawang henerasyon ng mga pamilyang nagmamay-ari ng mga piling negosyong retail at serbisyo sa lalawigan ng Batangas. Iniangkop ang kontekstuwalisadong konsepto ng panlipunang reproduksiyon na orihinal na ipinakilala ng sosyolohistang Pranses na si Pierre Bourdieu bilang isang paradigma na siyang nagpapaliwanag ng di-pagkakapantay-pantay ng estado sa lipunan na nakabase sa kung gaano kaepektibong naisasalin ng mga magulang sa kanilang mga anak ang taglay nilang mga kapital. Isinagawa ng mga mananaliksik ang key informant interview bilang estratehiya sa pangangalap ng pangunahing datos, samantalang isinagawa naman ang pansinupang pananaliksik bilang estratehiya sa pangangalap ng sekundaryang datos. Naging sentro ng pag-aaral ang mga piling negosyo sa ilalim ng kategoryang retail at serbisyo at ang mga entreprenyur na nabibilang sa ikalawang henerasyon ang nagsilbing kalahok ng serye ng panayam. Magkatuwang na ginamit ng mga mananaliksik ang teorya ng mga kapital ni Bourdieu at ang modelo ng transaksiyunal na komunikasyon sa pagtuklas ng mga mahahalagang kaalaman at kabatirang tumugon sa inilatag na layunin ng pag-aaral. Mula sa resulta ng ginawang pagsusuri, napatunayan ng mga mananaliksik na aktibo ang partisipasyon ng tagapagtatag sa komunikasyon ng kultural na kapital tungo sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala ng mga negosyong retail at serbisyo na pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Pinagtibay ito ng litaw na pagiging pangunahing sangkot ng una sa proseso ng pakikipagkomunikasyon sa huli sa bawat yugto ng panahong saklaw ng paghahatid ng mga kaalaman at kabatiran ukol sa nasabing uri ng kapital. Hindi rin matatawaran ang makabuluhang papel na ginagampanan ng mga mahahalagang lider ng kompanya hindi lamang sa komunikasyon ng kultural na kapital kundi maging sa pagpapattingkad ng kasanayan ng ikalawang henerasyon ng tagapamahala.

1-37

ISSN 1655-1524 Print
ISSN 2012-0796 Online

panlipunang reproduksiyon, kultural na kapital, Pierre Bourdieu, komunikasyon ng kultural na kapital, pamamahala ng negosyong pagmamay-ari ng pamilya

ABSTRACT

The study aims to determine how communication is used in bequeathing cultural capital from the founder to the second generation of families that own selected retail and service businesses in the province of Batangas. The contextualized concept of social reproduction originally introduced by the French sociologist Pierre Bourdieu was used as a paradigm that explains state inequality in society based on how effectively parents bequeath their capitals to their children. The researchers conducted the key informant interview as a strategy for gathering primary data, and conducted archival research as a strategy for gathering secondary data. Selected businesses under the retail and services category became the center of the study and entrepreneurs belonging to the second generation served as the participants of the interview. The researchers collaboratively used Bourdieu's theory of capitals and the transactional communication model to discover essential knowledge and insights that responded to the purpose of the study. The results of the study affirm the active role of the founder bequeathing the cultural capital to the second generation of managers of family-owned retail and service businesses in the province of Batangas. This was tendered by the apparent primary involvement of the former in the process of communicating with the latter at each stage of the period covered by the bequeathing of knowledge pertinent to the said type of capital. Results further affirm the significant role of key company leaders not only in the communication of cultural capital but also in enhancing the skills of the second generation of managers of the family-owned businesses.

KEYWORDS

social reproduction, cultural capital, Pierre Bourdieu, communication of cultural capital, family ownership business management

Introduksiyon

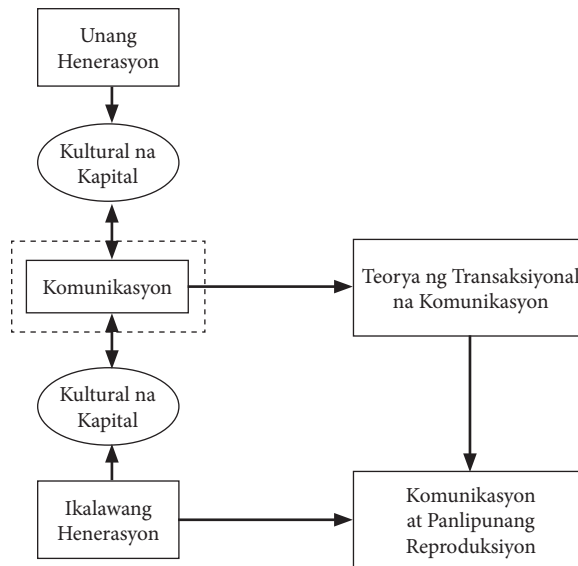
Malawak ang literaturang tumatalakay sa succession. Hindi iisang mananaliksik ang nagpahayag sa kanilang mga nailathalang artikulo na ang succession ang siyang sentral na isyu at siya ring mahalagang layunin ng bawat negosyong pagmamay-ari ng pamilya. Sa artikulong isinulat ng mananaliksik (2019) bago isagawa ang pag-aaral na ito, na may titulong, "Ganito Sila Noon, Paano Naman Sila Ngayon? Isang Female-Focused na Dalumat sa Impak ng Digital Media sa mga Batangueña Entrepreneur at sa Kanilang Enterprise," isiniwalat ng nakalap niyang datos na mahalagang motibasyon ng mga Batangueñang enterprenyur sa pagsusulong at pagtataguyod ng kani-kaniyang enterprise ang kanilang pagiging malay sa kalakaran ng negosyo bunsod ng paghahasa sa kanila ng kanila mismong mga magulang. Ang paghahasang ito ay isinasagawa sa pamamagitan ng dipormal na mga talastasan habang nasa hapag-kainan o kaya naman ay habang nasa gitna ng isang sama-samang paglalakbay ng pamilya. Ito ay bilang bahagi ng paghahandang isinasagawa sa kanila ng kanilang mga magulang bilang sila ay potensyal na magiging tagapagmana ng negosyo ng kanilang pamilya.

Ang papel na ito ay nakatuon sa kung paano ginagamit ang komunikasyon sa panlipunang reproduksiyon sa likod ng mga piling negosyong retail at serbisyo na pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Partikular itong nakasentro sa isang small enterprise, isang medium enterprise, at isang large-scale na negosyo. Ang mga nasabing negosyo ay umiiral sa 24 taon o higit pa sa panahon ng pagsasagawa ng pananaliksik. Iniangkop ang kontekstuwalisadong konsepto ng panlipunang reproduksiyon na orihinal na ipinakilala ni Pierre Bourdieu bilang isang paradigma na siyang nagpapaliwanag ng di-pagkakapantay-pantay ng estado sa lipunan na nakabase sa kung gaano kaepektibong naisasalin ng mga magulang sa kanilang mga anak ang taglay nilang mga kapital (mababasa sa Bourdieu at Jean-Claude Passeron 1977). Ginamit ng mananaliksik ang pag-uuri ng mga kapital na ayon sa konsepto ni Bourdieu. Mula sa sosyolohikal na perspektibo, siniyasat sa papel na ito kung paano ginagamit ang komunikasyon sa pagsasalin ng kultural na kapital ng mga negosyong pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Kinapitan ng pananaliksik ang kabatirang hatid ng nauna nang mga pag-aaral na nagsasabing behikulo ang komunikasyon—harapan man o gamit ang anumang channel—sa reproduksiyon ng kultura at kaalaman na sa di-kalaunan ay naghahatid din ng retensiyon sa panig ng tumatanggap ng isinasaling mensahe. Mababasa ito sa pananaliksik nina Yoshihisa Kashima, et.al. 2001; Curtis Hardin at Tory Higgins 1996; Herbert Clark at Susan Brennan 1991; Ragnar Rommetveit 1974. Sa huli, sisikapin na masiyasat at maisiwalat ng mga mananaliksik ang malalakas na praktis sa pagsasalin ng mga kapital mula sa tagapagtatag tungo sa ikalawang henerasyon ng mga pamilyang nagmamay-ari ng negosyo sa Batangas. Isinagawa ng mga mananaliksik ang key informant interview (KII) bilang estratehiya sa pangangalap ng pangunahing datos, samantalang isinagawa naman ang pansinupang pananaliksik bilang estratehiya sa pangangalap ng sekundaryang datos. Naging sentro ng pag-aaral ang mga piling negosyo sa ilalim ng kategoryang retail at serbisyo at ang mga entreprenyur na nabibilang sa ikalawang henerasyon ang nagsilbing kalahok sa serye ng panayam. Magkatuwang na ginamit ng mga mananaliksik ang teorya ng mga kapital ni Bourdieu at ang modelo ng transaksiyunal na komunikasyon sa pagtuklas ng mga mahahalagang kaalaman at kabatirang tumugon sa layon ng pag-aaral.

Nilayon ng pag-aaral na matugunan ang tanong kung paano ginagamit ang komunikasyon sa panlipunang reproduksiyon sa likod ng mga piling negosyong retail at serbisyo na pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Partikular na inalam kung: (1) paano ginagamit ang komunikasyon sa pagsasalin ng kultural na kapital mula sa tagapagtatag tungo sa ikalawang henerasyon ng mga pamilyang nagmamay-ari ng negosyong retail at serbisyo sa lalawigan ng Batangas; at (2) ano-ano ang malalakas na praktis sa pagsasagawa ng komunikasyon ng mga kaalaman at kabatiran tungkol sa kultural kapital sa pagitan ng dalawang henerasyon. Kaakibat ng bawat bahagi ng papel na ito ang mahahalagang puntos sa konteksto ng pamamahala at pagpapatakbo ng mga negosyong pagmamay-ari ng pamilya sa

probinsiya ng Batangas, gayundin sa konteksto ng pamamahala at pagpapatakbo ng mga negosyong pagmamay-ari ng pamilya sa Pilipinas.

Batay sa nabanggit nang teorya, paraan ng pangangalap ng datos, at mga pangkalahatan at tiyak na suliranin at tunguhin, ipinakita ng Larawan 1 ang sinundang konseptuwal na balangkas ng papel na ito.



Larawan 1: Konseptuwal na Balangkas

4

Teoretikal na Batayan

Teorya ng mga Kapital ni Pierre Bourdieu

Si Pierre Bourdieu (1930-2002) ay isang sosyolohistang Pranses na dalubhasa sa pagtalakay ng mga dinamiko ng kapangyarihan sa lipunan. Maimpluwensiya ang kaniyang mga akda sa larangan ng sosyolohiya ng kultura, kabilang na rito ang kaniyang teorya sa estratipikasyong panlipunan na tumatalakay sa katayuan at kapangyarihan. Partikular si Bourdieu sa katangian ng kultura, sa kung paano ito nalilikha at nagbabago, at sa kung ano ang kaugnayan nito sa estratipikasyong panlipunan, gayundin sa paglikha at paggamit ng kapangyarihan. Isa sa kaniyang mga pangunahing kontribusyon ay ang pagtalakay tungkol sa relasyon ng iba't ibang uri ng kapital na kinabibilangan ng ekonomiko, kultural, panlipunan, at simbolikong kapital (socialcapitalresearch.com, sariling salin).

Ang ekonomikong kapital ay kayamanang maaaring minana o nakamit bunsod ng interaksyon sa pagitan ng indibidwal at ng ekonomiya. Tumutukoy rin ito sa taglay na pera, lupain, stock at share sa mga korporasyon, at iba pang mga kahalintulad na bagay (Bourdieu 1985). Ang ekonomikong kapital na taglay ng isang pamilya ay ang kanilang mga pag-aari na madaling matutumbasan ng pera.

Ang kultural na kapital ang pinakatanyag na konsepto ni Bourdieu. Ito ay itinuturing na relasyonal kung kaya hindi lubusang mauunawaan kung ihihiwalay ito sa iba pang mga kapital (Bourdieu 1985). Tumutukoy ito sa kaalamang propesyonal, kasanayang teknikal, edukasyon, katatasan sa pagsasalita, kaalaman tungkol sa sining at kultura, at panlasang estetiko (Bourdieu 1986). Sa isang modernong lipunan, nagiging kapital ang mga kultural na kasanayang ito dahil may aktuwal na merkado kung saan maaaring ikalakal ang mga ito. Maaaring umiral ang kultural na kapital sa tatlong anyo. Una, maaari itong umiral sa katawaning anyo tulad ng pangmatagalang disposisyon ng isip at katawan ng isang indibidwal. Ikalawa, maaari itong umiral sa obhektibong anyo kung saan nabibilang ang mga kultural na ari-arian tulad ng mga aklat, larawan, kasangkapan, makinarya, at iba pa. Ikatlo, maaari itong umiral bilang matatag na anyo tulad ng pagtataglay ng diplomang katibayan ng natamong edukasyon mula antas elementarya hanggang kolehiyo (Bourdieu 1996).

Ang konseptuwalisasyon ni Bourdieu (1986) ng panlipunang kapital ay nakabase sa pagkilala na ang kapital ay hindi lamang ekonomiko, at ang pagpapalitang panlipunan ay hindi puro pansarili. Ibig sabihin, nararapat lamang na tingnan o suriin ang kapital at kita sa lahat ng posible nitong anyo at porma. Saligan ng konseptuwalisasyong ito ni Bourdieu ang mga teorya ng reproduksiyong panlipunan (o 'social reproduction') at simbolikong kapangyarihan (o 'symbolic power'). Nakatuon ang kaniyang mga akda sa mga estruktural na pagpigil at maging sa hindi patas na oportunidad sa mga institusyonal na pinagkukunang base sa kinabibilangang uri, kasarian, at lahi.

Ayon kay Erick Chang, isinusulong ng mga bagong teoretikal na argumento na nag-aambag ang panlipunang kapital ng pamilya sa pagtingkad ng *competitive advantage* ng mga negosyong pag-aari nito at mayroon din itong mahalagang bahaging ginagampanan sa pag-unlad ng mga bagong *business venture*. Nalilikha ang panlipunang kapital sa pamamagitan ng pamumuhunan ng mga pinagkukunan. Kabilang dito ang oras, pera, at kakayahan sa pagbuo ng mga ugnayan. Pinasisigla rin nito ang pagpapayaman pa ng mga umiiral nang pinagkukunan. Tinutukoy ng mga mananaliksik ang panlipunang kapital ng pamilya bilang isang natatanging kapital na nalilikha sa pamamagitan ng interaktibo, dinamiko, at masasandigang ugnayan ng mga miyembro ng pamilya. Itinuturing itong angkop hindi lamang upang pasiglahin ang ugnayang pampamilya o panatilihing matibay ang susunod na salinlahi, matatag din umano itong daluyan ng *competitive advantage* ng mga negosyong pagmamay-ari ng pamilya.

Ang naunang tatlong kapital na nabanggit ang siyang nagluwal ng ikaapat na uri, ang simbolikong kapital na tumutukoy sa kayamanang nakabase sa karangalan, katanyagan, at pagkilala (Bourdieu 1998). Higit sa pagiging tiyak, ipinahayag ni Bourdieu (1990) na ang kaniyang mga ideya ay mga bukas na konsepto na dinisenyo upang magsilbing batayan ng mga susunod pang pananaliksik.

Iniuugnay ni Bourdieu ang panlipunang reproduksiyon sa konsepto ng habitus. Sa kaniyang akda na may titulong *The Logic of Practice* (1990) binigyang kahulugan niya ito bilang isang bagay na tumitiyak sa aktibong presensiya ng mga karanasang nakaukit na bilang mga persepsiyon, ideya, at aksiyon na gumagarantiya sa bisa ng mga nakagawian na o iyong mga umiiral na praktis pati na sa pagpapanatili ng mga ito sa pagdaan ng panahon. Ang kaniyang mga naging pag-aaral hinggil sa iba't ibang estilo ng pamumuhay gayundin ang tungkol sa mga preperensiya ng tao ay nagpapahiwatig kung paanong ang mga prosesong ito ay umiiral. Partikular din si Bourdieu sa pagbatid kung may kinalaman ang sistema ng edukasyon sa pagpigil sa halip na makahikayat sa panlipunang mobilidad ng bawat indibidwal.

Samantala, nakatuon ang bagong mga debate sa mga isyung dala ng mga teorya ng panlipunang reproduksiyon. Sinasabing mapagbadya ang mga ito at hindi nagpapahintulot sa posibilidad ng pagbabago sa lipunan. Sa aspektong ito, ipinapalagay na may pagkukulang ang mga nasabing teorya. Subalit, makabuluhan ang ideya ng panlipunang reproduksiyon sa pagluluwal ng erya ng empirikal na imbestigayson at maging sa pagpapayabong ng teorya. Naghahain ito ng pagwawasto sa dulog na tipikal na ginagamit sa pag-aaral ng panlipunang mobilidad. Ang panlipunang mobilidad bilang termino ay may kalakip na ideya ng pagkilos sa pagitan ng mga henerasyon kaya nangangailangan ito ng teoryang magpapaliwanang dito. Subalit walang teoryang nagpapatotoo sa kakulangan ng mga pagkilos na ito. Gayunman, hatid ng konsepto ng panlipunang reproduksiyon ang ideya ng mariing pangangailangan sa teoryang magpapaliwanag sa kakulangang nabanggit. Malaking hamon ang pagdepende nito sa pagbuo ng teorya ng pagbabago bilang ang anumang empirikal na imbestigasyong gagawin ay nakasalalay sa integrasyon ng dalawang pamamaraang ito.

Gamit ang teorya ng mga kapital ni Bourdieu bilang lente, sisikapin ng pag-aaral na tukuyin ang mga saklaw ng komunikasyong kaugnay sa mga kapital sa pagitan ng tagapagtatag at ikalawang henerasyon ng pamilyang nagmamay-ari ng negosyong retail at serbisyo sa lalawigan ng Batangas. Inuri ito base sa apat na kategorya ng mga kapital; at sa huli, ay tumuon sa mga kapital na nasa kategoryang kultural.

Transaksiyunal na Modelo ng Komunikasyon

Ipinakikita ng bawat modelo ng komunikasyon ang pinagdadaanang proseso ng gawaing komunikatibo upang matagumpay nitong maisagawa ang paghahatid ng mensahe. Sa mga prosesong ito makikita ang ugnayan at daloy ng gawaing komunikatibo. Sa mga umiiral na mga modelo ng komunikasyon na kinabibilangan ng linear, interaksiyunal, at transaksiyunal, partikular na inilapat na pag-aaral ang transaksiyunal na modelo. Tinutukoy sa modelong ito ang mga salik na nakaaapekto sa pinanggagalingan at tagatanggap ng mensahe tulad ng layunin, kaalaman, kasanayan, saloobin, at kredibilidad; gayundin, kung paano nalilimitahan at hinuhubog ng daluyan ang komunikasyon ng mensahe (“Models of

Communication,” in *Businessstopia*, February 4, 2018, <https://www.businessstopia.net/communication>).

Ginamit bilang gabay ang modelong ito ng proseso ng komunikasyon upang tukuyin at ilarawan ang mga sangkot na mananalastas, partikular ang pinanggagalingan ng mensahe pati na rin ang mga nagsisilbing daluyan ng mensahe patungo sa ikalawang henerasyon ng pamilyang nagmamay-ari ng negosyong retail at serbisyo sa lalawigan ng Batangas. Sa huli ay inalam ang mga malalakas na gawain ng komunikasyon ng mga kaalaman at kabatiran tungkol sa kultural na kapital base sa naging pagtugon ng ikalawang henerasyon sa natanggap niyang mga kaalaman at kabatirang ito.

Metodolohiya

Ilalahad sa bahaging ito ang mga pamamaraan at kasangkapang ginamit sa pananaliksik at ang mga hakbang na sinunod mula sa pangangalap ng datos hanggang sa pagbuo ng kongklusyon. Bibigyang-tuon din ang konseptong balangkas ng pag-aaral upang magsilbing giya sa direksiyong tinahak sa kabuuan ng pananaliksik.

Case Study batay sa Key Informant Interview (KII) at pansinupang pananaliksik

Inihayag ang kuwalitatibong datos buhat sa mga kinapanayam na entreprenyur na nabibilang sa ikalawang henerasyon ng mga pamilyang nagmamay-ari ng negosyo sa lalawigan ng Batangas. Nagsilbing basehan sa pagpili ng mga negosyong naging pokus ng pag-aaral ang mga sumusunod: (1) lawak ng operasyon; (2) estrukturang pang-organisasyon; (3) modelo ng pamamahala; at (4) bilang ng taon ng operasyon. Nagsilbing gabay ng mga mananaliksik sa isinagawang panayam ang sumusunod na panghikayat na tanong: “Paano ka inihanda bago mo pamahalaan ang negosyo na pagmamay-ari ng iyong pamilya?” Nasa ibaba naman ang mga panggalugad na tanong:

1. Paano mo natamo ang iyong pag-aaring salapi at propyedad? Anu-ano ang iyong pinagdaanang proseso bago mo matamo ang mga pag-aaring nabanggit mula sa iyong magulang (tagapagtatag ng negosyo)?
2. Paano nadebelop ang iyong kaalaman tungkol sa negosyo? Paano nahasa ang iyong kakayahan sa pamamahala nito?
3. Anu-ano ang ginagamit mong estratehiya upang mapanatili ang mabuting ugnayan sa mga miyembro ng pamilya, sa mga empleyado, at sa mga katuwang sa negosyo? Paano mo nagamay ang paggamit ng mga estratehiyang ito?
4. Gaano kaimportante ang identidad at reputasyon ng negosyong pagmamay-ari ng iyong pamilya? Paano mo natamo ang lubos na pag-unawa sa kahalagahan ng identidad at reputasyon ng negosyong pagmamay-ari ng iyong pamilya?

5. Sa kabuuan, alin-alin sa mga tinukoy mong pamamaraan ang mas nagpayabong ng iyong kaalaman tungkol sa negosyong pagmamay-ari ng iyong pamilya? Alin-alin naman sa mga tinukoy mong pamamaraan ang mas naghasa ng iyong kakayahan sa pamamahala ng negosyong pagmamay-ari ng iyong pamilya?

Nagsilbi ring hanguan ng kuwalitatibong datos ang mga umiiral na profile ng negosyo, taunang ulat, artikulong nailathala sa mga lokal na pahayagan, at artikulong nailathala online. Sa tematikong pagsusuri, inuri ng mga mananaliksik ang bawat temang saklaw ng isinasagawang komunikasyon base sa mga sumusunod na kategorya: ekonomikong kapital, kultural na kapital, panlipunang kapital, at simbolikong kapital. Kasabay na tinukoy hindi lamang ang mga taong sangkot sa komunikasyon ng bawat tema at ang panahong saklaw sa pagsasagawa nito, kundi maging ang mga pamamaraang ginamit kagaya ng pasalita, pasulat, at di-berbal na komunikasyon.

Inilatang ng mga mananaliksik ang lagom ng mga datos tungkol sa komunikasyon ng kultural na kapital gamit ang talahanayan. At sa huli ay isiniwalat ang mga malalakas na praktis sa pagsasagawa ng komunikasyon ng nasabing kapital tungo sa ikalawang henerasyon ng pamilyang nagmamay-ari ng negosyo sa lalawigan ng Batangas.

Profile ng mga negosyo

Citimart Group of Companies

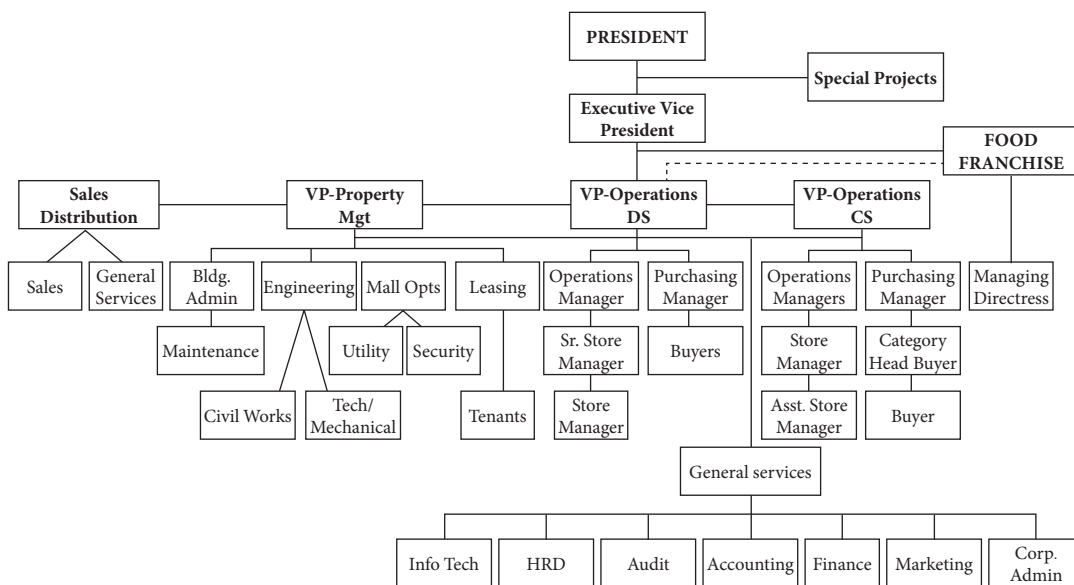
Ang Citimart ay isang large-scale na kompanya sa industriya ng retail sa lalawigan ng Batangas. Nagsimula ang operasyon nito alinsunod sa bisyon ng tagapagtatag nitong si Carlito Go taong 1986 bilang isang simpleng lugar na puntahan ng mga residente sa Lungsod ng Batangas para sa kanilang mga pangunahing pang-araw-araw na pangangailangan. Sa panahon ng pagsasagawa ng panayam, binubuo ng higit 1,000 katao ang lakas-paggawa ng Citimart sa lahat ng mga sangay nito. Ayon sa kinapanayam na may-ari ng kumpanya na si Marc Go, sa mahigit tatlong dekada ng pagbibigay-serbisyo sa mga tagatangkilik, napatunayan ng Citimart ang kakayahan nito hindi lamang sa pagpapanatili kundi maging sa pag-aangat ng kalidad ng pamumuhay ng mga taga-Batangas sa pamamagitan ng maayos na relasyon nito sa komunidad, gayundin sa pagbibigay ng oportunidad ng hanapbuhay para sa lahat. Dagdag pa ni Go, pinatitingkad ng Citimart ang potensiyal ng lalawigan sa pamamagitan ng patuloy na pagpapalawak ng mga uri ng produkto at serbisyon inihahatid sa mga mamimili, gayundin sa pamamagitan ng pagpaparami ng mga sangay nito.

Pangunahin at pinakamahalagang layunin ng kompanya ang makapagbigay ng pinakamaayos na serbisyo sa mga tagatangkilik at kliyente nito. Sa paniniwalang ang mga tagatangkilik ang pinakaimportanteng salik na nakaapekto sa operasyon ng negosyo, ang kaluguran nito ang nangunguna sa kanilang prioridad. Tinitiyak din ng Citimart na may sapat at angkop na kasanayan ang kanilang mga empleyado.

Bukod dito, sinisikap nilang palagiang may motibasyong makapagserbisyo ang mga ito nang sa gayon ay mapanatili ang kalugud-lugod na relasyon sa mga tagatangkilik ng kompanya bilang pagsasabuhay ng lima nitong pangunahing pagpapahalaga: kabutihan, kahandaang maglingkod, katapatan, pagtutulungan, at kahusayan.

Bukod sa mga retail outlet na naghahatid ng iba't ibang produkto mula sa mga sariwang pagkain, personal na kagamitan, pananamit, at kasangkapan sa bahay na likha ng mga lokal na pagawaan, saklaw rin ng operasyon ng kompanya ang mga prangkisa at operasyon ng mga sumusunod: Chowking, Citimart Drugstore, Citimart Photo, Greenwich, Hap Chan, Jollibee, Max's Restaurant, at Mister Donut.

Ang pagtutulungan ng pangkalahatang lakas-paggawa gayundin ang pagtalima sa mga patakaran at regulasyon ng kompanya ang itinuturing nilang pinakamahalagang salik sa likod ng hindi mapag-aalinlangang tagumpay ng Citimart.

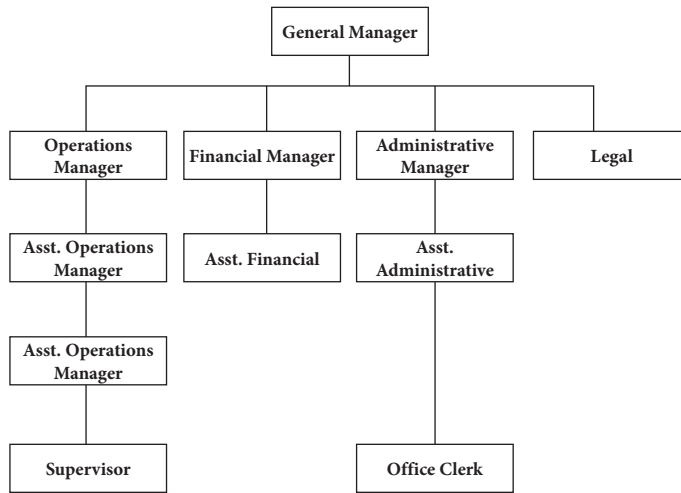


Larawan 2: Organisasyonal na tsart ng Citimart Group of Companies

Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation

Ang Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation ay isang medium-scale cargo handling at logistics na kompanya. Mula noong inkorporasyon nito taong 1998, patuloy na lumawak at lumago ang operasyon nito sa pagsisikap ng tagapagtatag nitong si Evangelina Plata. Gayundin, mas tumingkad ang ugnayan nito sa komersiyal at industriyal na mga kliyente. Sa panahon ng pagsasagawa ng panayam, binubuo ang Taurus ng higit 100 katao sa parehong pantalan na sakop ng kanilang operasyon.

Ang kompanya ay sangkot sa negosyo ng loading at unloading ng mga kargo patungo o mula sa mga vessel. Sangkot din ito sa negosyo ng stockpiling, bagging, at hauling ng mga kargo. Saklaw rin ng operasyon ng kompanya ang pagpaparenta sa kagamitan pati na rin ang pagmementina ng mga ito, gayundin sa fabrication upang sumabay sa mas dumaraming partikular na mga pangangailangan ng mga kliyente. Nagtutustos din ang Taurus ng mga winchmen, signalmen, stevedores, foremen, checkers, gayundin ng mga kagamitan sa arrastre at stevedoring services. Nakabase ang operayson ng Taurus sa mga pribadong pantalan ng Philippine National Oil Company (PNOC) sa Mainaga, Munisipalidad ng Mabini, gayundin sa Calaca Industrial Seaport Corporation sa Munisipalidad ng Calaca, lalawigan ng Batangas.



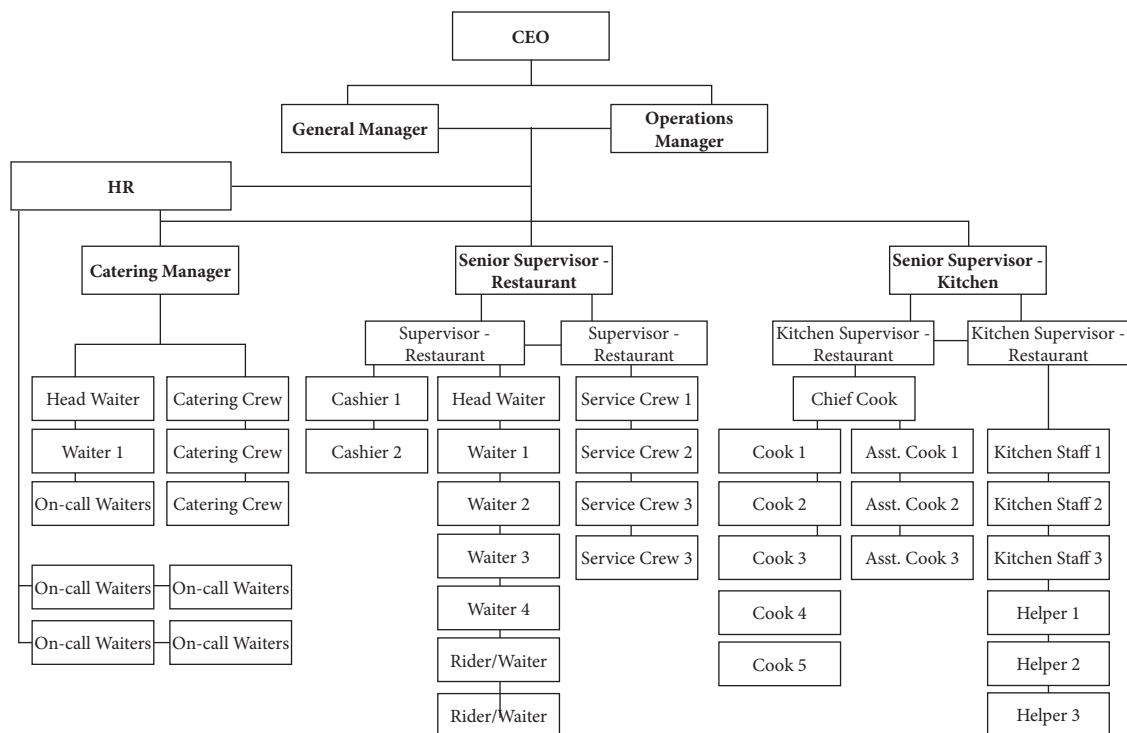
Larawan 3: Organisasyonal na tsart ng Taurus Arrastre and Stevedoring Corporation

Wa Nam Sa Bukid

Ang Wa Nam sa Bukid ay isang small-scale na restawran sa Lungsod ng Batangas, na “anak” ng San Wanam, isang restawran sa pagitan ng 1920 at 1929. Sinimulan ng tagapagtatag na si Conchita Ng-Valenzuela ang operasyon nito taong 1990. Sa panahong isinagawa ang panayam, mayroon silang 46 regular na empleyado sa lahat ng kanilang sangay. Bagaman pangalang Tsino ang restawran, naghahain din ito ng pagkaing Pilipino tulad ng sinangag-itlog combo at lechon kawali. Hindi maipagkakaila ang tatak-Tsinong pagkaing camaron rebosado, chopsuey, at iba’t ibang klase at luto ng pansit.

Pinakatanyag na produkto ng Wa Nam sa mga mamimili ang kombinasyon ng kanilang miki guisado, pritong manok, at pork asado fried rice. Tatak din ng Wa Nam ang sarili nitong gawang pansit gayundin ng awtentiko nilang timpla ng toyo. Katulad ng iba pang mga tradisyunal na negosyo sa lalawigan, halos kasabay nitong nagkakaedad ang mga empleyadong gumaganap dito. Bahagi ng pag-iral ng Wa Nam ang mga empleyado nito na parang mga kapamilya, kaya naman

halos mga kapamilya rin ng mga unang henerasyon ng mga empleyado ang mga nagpapatuloy ng serbisyo sa restawran.



Larawan 4: Organisasyonal na tsart ng Wa Nam sa Bukid

Komunikasyon at kultural na kapital

Nahahati sa anim na seksiyon ang bahaging ito: (1) mga taong sangkot sa komunikasyon ng kultural na mga kapital; (2) mga saklaw na tema sa pagsasagawa ng komunikasyon ng nasabing mga kapital; (3) panahong saklaw ng pagsasagawa ng komunikasyon ng mga kapital; (4) pasalitang komunikasyon ng mga kapital; (5) pasulat na komunikasyon ng mga kapital; at (6) di-berbal na komunikasyon ng mga kapital.

Mga Taong Sangkot sa Komunikasyon ng Kultural na Kapital

Pangunahing tagapaghatid ng kaalaman at kabatiran tungkol sa kultural na mga kapital ang tagapagtatag ng mga piling negosyong pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Sangkot din sa prosesong nabanggit ang Vice President of Property Management, Vice President of Department Store Operations, Vice President of Supermarket Operations, Store Manager, Operations Manager, Project Engineer, Human Resource Manager, Catering Manager, Senior Restaurant Manager, Senior Kitchen Manager, Legal Officer, at Administrative Manager ng kompanya.

Talahanayan 1. Distribusyon ng mga taong sangkot sa komunikasyon ng mga kultural na kapital

Komyunikeytor	Citimart Group of Companies	Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation	Wa Nam sa Bukid
Ama (Tagapagtatag)	/		
Ina (Tagapagtatag)		/	/
VP Property Management	/		
VP Department Store Operations	/		
VP Supermarket Operations	/		
Store Manager	/		
Operations Manager		/	/
Project Engineer	/		
HR Manager	/		/
Catering Manager			
Senior Kitchen Manager			/
Senior Restaurant Manager			/
Restaurant Manager			/
Legal Officer		/	
Administrative Manager		/	

12

Ama (Tagapagtatag)

Matutunghayan sa Talahanayan 1 na sa kaso ng Citimart Group of Companies, ang ama, bilang tagapagtatag ng negosyong pagmamay-ari ng pamilya Go, ang siyang pangunahing tagapaghatid ng kaalaman at kabatiran tungkol sa mga kultural na kapital tungo sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala. Partikular na nakatuon ang komunikasyon ng mga kaalaman at kabatiran tungkol sa kompetisyon sa negosyo katuwang ang Vice President for Department Store Operations, gayundin ang Vice President for Supermarket Operations, ng pitong sangay ng kompanya. Paksa rin ng komunikasyon ang tungkol sa estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo katuwang ang Project Engineer ng kompanya. Gayundin, nakatutok ang tagapagtatag sa pagbabahagi ng tungkol sa angkop na estilo sa pamamahala pati na rin sa kasanayan sa interpersonal na komunikasyon na pinupunuan naman sa tulong ng Human Resource Manager nito. Lubha umano itong makabuluhan sapagkat sa negosyong retail, bahagi ng pang-araw-araw na kalakaran ang pakikipag-usap sa bawat isang taong kabahagi ng operasyon ng negosyo tulad ng mga empleyado, ng tagasuplay, at maging ng mga mamimili. Hindi rin nawawaglit ang pagbibigay-diin sa mga diskusyon na may kinalaman sa teknik sa negosasyon, legalidad sa operasyon ng negosyo, pakikipagsosyo sa mga kaibigan, at paggamit ng embodied capital.

SSD 18:2 2022

Ina (Tagapagtatag)

Matutunghayan din sa Talahanayan 1 na sa kaso ng Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation, ang tagapagtatag ng negosyong pagmamay-ari ng pamilya Plata ang pangunahing nagsasagawa ng komunikasyon ng mga kultural na kapital sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala nito. Partikular na nakatuon ang komunikasyon ng kaalaman at kabatiran tungkol sa estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado. Paksa rin ng komunikasyon ang tungkol sa kompetisyon sa negosyo katuwang ang Operations Manager ng korporasyon. Gayundin, hindi isinasantabi ang mga makabuluhang diskusyon na may kinalaman sa estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa pagpapalawak ng operasyon, maliban sa pangunahing base nito sa pantalan ng Munisipalidad ng Mabini. Kaalinsabay ring ibinabahagi ng tagapagtatag ang tungkol sa estilo sa pamamahala, teknik sa negosasyon, pati na rin ang paggamit ng embodied capital. Pagdating naman sa usapin ng paghahasa sa kasanayan sa interpersonal na komunikasyon, katulong sa pagpupuno nito ang Human Resource Manager ng korporasyon habang ang Legal Officer naman nito ang katuwang ng tagapagtatag sa proseso ng komunikasyon ng lahat ng usaping may kaugnayan sa legalidad sa operasyon ng negosyo.

Sa kaso naman ng Wa Nam sa Bukid, ang ina rin bilang tagapagtatag ng negosyong pagmamay-ari ng pamilya Ng-Valenzuela ang siyang nagsisilbing tagapaghatid ng kaalaman at kabatiran tungkol sa nabanggit na paksa. Partikular na nakatuon ang komunikasyon sa estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, kompetisyon sa negosyo, ekspansiyon ng mga sangay ng restawran, legalidad sa operasyon ng negosyo, paggamit ng embodied capital pati na rin ang tungkol sa angkop na estilo sa pamamahala rito. Nakatuon din ang komunikasyon sa paghahasa ng kasanayan sa interpersonal na komunikasyon katuwang ang Human Resource Manager ng kompanya. Kaalinsabay rin nito ang mga diskusyon na may kinalaman sa mga teknik sa negosasyon katuwang ang Catering Manager ng Wa Nam.

Vice President of Property Management

Ang Vice President of Property Management ay kaagapay ng Vice President of Supermarket Operations at Vice President of Department Store Operations sa pang-araw-araw na pangkalahatang operasyon ng Citimart Group of Companies. Saklaw ng kaniyang pamamahala ang pangangasiwa ng gusali, engineering, operasyon ng mga mall, distribusyon ng sales, pangkalahatang serbisyo at leasing. Partikular siyang kasangkot sa komunikasyon na kaugnay sa logistik sa operasyon ng Citimart.

Vice President of Supermarket Operations

Ang Vice President of Supermarket Operations ay kaagapay ng Vice President of Property Management at Vice President of Department Store Operations sa pang-araw-araw na pangkalahatang operasyon ng Citimart Group of Companies.

Saklaw ng kaniyang pamamahala ang pangangasiwa sa mga operations manager, store manager, purchasing manager, at category head buyer. Saklaw rin ng kaniyang pamamahala ang pangkalahatang serbisyo. Partikular din siyang kasangkot sa komunikasyon na kaugnay sa operasyong panlohistika ng Citimart habang katuwang siya ng tagapagtatag sa komunikasyon tungkol sa kompetisyon sa industriya ng retail.

Vice President of Department Store Operations

Ang Vice President of Department Store Operations ay kaagapay ng Vice President of Property Management at Vice President of Supermarket Operations sa pang-araw-araw na pangkalahatang operasyon ng Citimart Group of Companies. Saklaw ng kaniyang pamamahala ang pangangasiwa sa mga operations manager, senior store manager, store manager, at purchasing manager. Saklaw rin ng kaniyang pamamahala ang mga pangkalahatang serbisyo. Partikular din siyang kasangkot sa komunikasyon na kaugnay sa operasyong panlohistika ng Citimart. Katulad ng Vice President of Supermarket Operations, katuwang siya ng tagapagtatag sa komunikasyon tungkol sa kompetisyon sa industriya ng retail.

Store Manager

May sariling store manager ang department store gayundin ang supermarket ng bawat sangay ng Citimart. Pangunahing responsibilidad ng Store Manager na panatilihin ang maayos na daloy ng pang-araw-araw na operasyon ng retail store. Bahagi rin ng kaniyang responsibilidad ang tiyakin na may nakaposisyong empleyado sa bawat seksiyon ng retail store, na siyang tutugon sa bawat pangangailangan ng mamimili. Partikular siyang kasangkot sa komunikasyon tungkol sa estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, gayundin sa kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon (packaging, paglalagay ng bar code, pagkakamada ng mga produkto, at iba pa).

Operations Manager

Ang Operations Manager ng Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation ang siyang tagapamahala sa pang-araw-araw na operasyon nito sa mga pantalan sa Munisipalidad ng Mabini at Munisipalidad ng Calaca. Pangunahin niyang responsibilidad ang pagmomonitor ng iskedyul ng pagdaong ng mga vessel, pag-alam ng bilang ng kakailanganing stevedore na siyang magdidiskarga ng mga kargamento mula sa vessel at magkakarga naman nito sa mga trak, pag-alam ng bilang ng mga kakailanganing trak upang magbiyahe ng mga kargamento, gayundin ang pagtukoy ng mga lokasyon kung saan bibiyahe ang mga trak. Katuwang ng tagapagtatag, kasangkot ang Operations Manager sa komunikasyong may kinalaman sa kompetisyon sa industriya ng stevedoring. Kasangkot din siya sa paghahasa sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala tungkol sa kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon tulad ng loading at unloading ng cargo vessel, stockpiling, bagging, hauling, at iba pa. Nag-aambag rin siya sa mga diskusyong may kinalaman sa operasyong panlohistika ng korporasyon.

Project Engineer

Ang Project Engineer ay regular na nakaalalay sa tagapamahala sa pagtukoy nito sa mga bagong lokasyon kung saan maaaring itayo ang bagong sangay ng supermarket at ektensiyon ng opisina ng Citimart, gayundin ng karagdagang bodega na paglalagakan ng mga suplay at produkto nito. Katuwang ng tagapagtatag, kasangkot ang Project Engineer ng kompanya sa proseso ng komunikasyon na nakatuon sa estratehiya upang epektibong maisakatuparan ang nabanggit na aktibidad.

Human Resource Manager

Ang Human Resource Manager ang responsable sa pagpapatupad ng mga hiring procedure, gayundin ang paghahasa sa kasanayan ng mga empleyado sa pamamagitan ng pagtukoy at pagbibigay ng mga kinakailangang oryentasyon at pagsasanay para sa mga ito. Bahagi rin ng kaniyang responsibilidad ang pagtitiyak ng pagbibigay sa bawat empleyado ng kani-kaniyang karampatang benepisyo. Ang Human Resource Manager ng Citimart at Wa Nam ay parehong kasangkot sa komunikasyon na nakatuon sa pagpapatingkad ng kamalayan at kasanayan ng ikalawang henerasyon ng tagapamahala pagdating sa interpersonal na komunikasyon, pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon, paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado, at pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado.

Catering Manager

Ang Catering Manager ang namamahala sa mga paglilinaw tungkol sa lugar, kagamitan, aksesorya, pagkain, kasunduan sa pagbabayad, at iba pang isyu ng kliyente na nagnanais na idaos ang isang mahalagang okasyon sa Wa Nam sa Bukid. Nasisilbi siyang katuwang ng tagapagtatag sa pagsasagawa ng komunikasyon tungkol sa teknik sa negosasyon upang katulad ng iba pang mga kasanayan ay mahasa rin ang ikalawang henerasyon ng tagapamahala ukol dito.

Senior Kitchen Manager

Ang Senior Kitchen Manager ang namamahala sa pangkalahatang pang-araw-araw na operasyon sa mga kusina ng dalawang sangay ng Wa Nam sa Bukid. Katuwang siya ng Senior Restaurant Manager sa pagsasagawa ng komunikasyon na nakatuon sa operasyong panlohistika ng restawran tungo sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala.

Senior Restaurant Manager

Ang Senior Restaurant Manager ang namamahala sa pangkalahatang pang-araw-araw na operasyon sa dalawang sangay ng Wa Nam sa Bukid. Katuwang siya ng Senior Kitchen Manager sa pagsasagawa ng komunikasyon na nakatuon sa operasyong panlohistika ng restawran tungo sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala.

Restaurant Manager

Ang Restaurant Manager ang siyang responsable sa pagtitiyak na maayos na natutugunan ang pangangailangan ng bawat tagatangkilik ng Wa Nam. Kabahagi rin siya sa komunikasyong partikular na nakatuon sa kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon tulad ng pagkuha ng order, pagproseso ng order, pagkakahera, at iba pa upang maging malay rin tungkol dito ang bagong tagapamahala.

Legal Officer

Katuwang ng tagapagtatag ang Legal Officer sa komunikasyon ng mga kaalaman at kabatiran tungkol sa paghawak at pamamahala ng mga kasunduan o kontratang kinasasangkutan ng Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation.

Administrative Manager

Ang Administrative Manager ng Taurus ang namamahala sa proseso ng pagbili, pagmentina, at pagpaparenta ng mga kagamitan. Siya rin ang nakatutok sa mga pangkalahatang pangangailangan ng mga tauhan sa pantalan at sa pagproseso ng mga dokumento ukol sa cargo handling. Partikular na nakatuon ang komunikasyon ng mga kaalaman at kabatiran tungkol pangangalaga ng kapakanan gayundin ang pagtukoy sa kinakailangang oryentasyon o pagsasanay para sa mga tauhan sa pantalan.

16

Mga Saklaw na Tema sa Pagsasagawa ng Komunikasyon ng Kultural na Kapital

Mula sa nakalap na datos sa kabuuan ng panayam sa mga kalahok, natukoy ang mga sumusunod na saklaw na tema sa pagsasagawa ng komunikasyon tungkol sa mga kultural na kapital: (1) istilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado; (2) kompetisyon sa negosyo; (3) estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo; (4) estilo sa pamamahala; (5) kasanayan sa interpersonal na komunikasyon; (6) kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon (packaging, paglalagay ng bar code, pagpapatas ng paninda, loading at unloading ng kargamento, stockpiling, bagging, hauling, pagkakahera, at iba pa); (7) pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon; (8) paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado; (9) pagtukoy sa mga kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado; (10) operasyong panlohistika ng negosyo, teknik sa negosasyon; (11) legalidad sa operasyon ng negosyo; (12) pakikipagsosyo sa mga kaibigan; at (13) ang paggamit ng embodied capital.

Talahanayan 2. Distribusyon ng mga Saklaw na Tema tungkol sa Komunikasyon ng mga Kultural na Kapital

Mga Saklaw na Tema	Citimart Group of Companies	Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation	Wa Nam sa Bukid
Estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado	/	/	/
Kompetisyon sa negosyo	/	/	/
Estilo sa pamamahala	/	/	/
Kasanayan sa interpersonal na komunikasyon	/	/	/
Kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon	/	/	/
Pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon	/	/	/
Paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado	/	/	/
Pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado	/	/	/
Operasyong panlohistika ng negosyo	/	/	/
Teknik sa negosasyon	/	/	/
Legalidad sa operasyon ng negosyo	/	/	/
Paggamit ng embodied capital	/	/	/
Estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo	/	/	/
Pakikipagsosyo sa mga kaibigan	/	/	/

Estilo sa Pakikisama at Pakikitungo sa mga Empleyado

Nagkakaisa ang mga kalahok sa kahalagahan ng angkop na estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado ng negosyong pagmamay-ari ng kani-kaniyang pamilya. Ang simpleng pagbati umano sa mga empleyadong nakakasalubong sa regular na pagbisita sa mga sangay ng Citimart ay maliit lamang ngunit makabuluhang pagpapakita ng pagpapahalaga sa kanilang ambag bilang bahagi ng kompanya. Samantala, ang gawi na kumustahin ang mga tauhan sa pantalan, pati na rin ang pagsubok na gawin ang mabibigat na gawain gaya ng pagdidiskarga ng mga kalakal mula sa cargo vessel ay malaki nang bagay sa mga tauhan ng Taurus. Pagpapakita ito umano ng pag-alam sa kabuluhan ng isang yunit ng gawain sa kabuuan ng operasyon sa pantalan. Gayundin, ang pagtulong sa mga serbidor sa pag-aasikaso at pagpoproseso ng order ng mga tagatangkilik ng Wa Nam sa mga araw na okupado halos ang buong restawran ay malaking bagay na umano bilang pagpapakita ng malasakit sa kanila.

Kompetisyon sa Negosyo

Parte ng pagpapatakbo ng industriya ng retail at serbisyo ang pagharap sa hamon ng kompetisyon. Bagaman nakatitiyak umano ang Citimart na wala itong direktang kompetisyon sa lalawigan at ang paglaganap ng pagbebenta ng produkto online ay hindi rin direktang nakaaapekto sa kita ng kanilang mga supermarket at department store, mainam pa ring maging malay kung paano ito haaharapin kung sakali. Sa kaso ng Taurus, napakabilis lamang umano na magdesisyong lumipat ng stevedoring service ang mga kliyente sa mga pagkakataong mabibigo ang mga ito sa pagkamit ng inaasahan at napag-usapang kalidad at saklaw ng serbisyo. Kaya naman, lubhang makabuluhan ang pagiging malay sa banta ng kompetisyon at kung paano haaharapin ito. Samantala, malaking hamong di-maikakaila ang banta ng kompetisyon sa negosyong restawran lalo pa at patuloy ang pagdami ng mga franchise store sa lalawigan. Mainam umanong pundasyon ng tagapagtatag ng Wa Nam ang pagtataglay ng husay sa pagharap dito, na mabisa rin naman niyang naipasa sa bagong tagapamahala ng negosyo ng pamilya.

Estilo sa Pamamahala

Ang pagpapalakad ng negosyo na pagmamay-ari ng pamilya ay katulad ng pagpapalakad ng anumang maliit na negosyo. Gayunman, may ilang bagay na natatangi sa pagpapalakad ng isang negosyo na pagmamay-ari ng pamilya tulad ng mga pagtatalo ukol sa mga pang-araw-araw na gawain, pagkakaiba ng opinyon sa paghati at paggastos ng kinita sa negosyo, at iba pa. Bilang isang tagapamahala ng negosyong pagmamay-ari ng pamilya, dapat ay matutuhan niyang yakapin ang kasanayan na makipagkasundo sa mga kapamilya upang makagawa ng mga pinakamahasay na desisyon para sa negosyo. Malaking tulong umano ang pagkuha ng katuwang na tagapamahala na hindi kapamilya. Kaalinsabay nito, hindi maaaring isantabi na dapat malinaw ang tungkulin at pananagutan para sa lahat ng empleyado, kabilang ang mga kapamilya, at dapat ding malinaw ang awtoridad ng katuwang na tagapamahala na suspindihin o tanggalin ang sinumang empleyadong lumalabag sa mga patakaran ng negosyo.

Kasanayan sa Interpersonal na Komunikasyon

Ang interpersonal na komunikasyon, bilang ugnayan sa pagitan ng dalawa o higit pang indibidwal, ay may maraming kapakinabangan sa loob ng negosyo. Ang antas na ito ng komunikasyon ay makabuluhan upang ipalaganap ang impormasyon sa mga empleyado, pamamahala, at mga mamimili, pati na rin ang pag-impluwensiya sa gawi at pagsasalita ng bawat kabahagi sa negosyong pagmamay-ari ng pamilya. Ang mga empleyado ay umaasa sa mga tagapamahala upang maipahayag ang kanilang mga inaasahan, pati na rin ang kanilang mga saloobin. Ang interpersonal na komunikasyon ay tumutulong din upang malutas ang mga problema sa mismong lugar ng hanapbuhay at upang maging mas kaiga-igaya ang kapaligirang ito para sa lahat ng empleyado. Gayundin, ang pagbuo ng personal na koneksiyon sa

tagatangkilik o kliyente ay isang makabuluhang pundasyon din upang mapanatili ng huli na tangkilikin ang mga produkto o serbisyong inihahain ng kompanya.

Kasanayan sa Paggawa sa Maliliit na Yunit ng Operasyon

Ang pagiging epektibong tagapamahala ay nangangahulugan din hindi lamang ng pagkakaroon ng kasanayang impluwensiyahan o mapasunod ang kaniyang mga empleyado. Nararapat ding batid at gamay niya ang ultimo pinakamaliit at pinakamahirap na parte ng operasyon sa hinahawakan niyang negosyo. Sa mga piling negosyong bahagi ng pag-aaral, ang kani-kaniyang tagapamahala ay malay at dumaan din sa pagsasanay sa mga gawaing nabanggit, kabilang ang packaging, paglalagay ng bar code, pagkakamada ng mga produktong paninda, loading at unloading ng kargamento, stockpiling, bagging, hauling, pagkakahera, at iba pa.

Pagpili ng Empleyadong Angkop sa Posisyon

Ang pagpili sa mga maling empleyado ay maaaring humantong sa lahat ng uri ng problema sa negosyo. Halimbawa, ang mga empleyado ay maaaring mabigong isagawa nang maayos ang kanilang mga trabaho. Hindi rin maiiwasan na maaari silang umalis sa lalong madaling panahon kung may makita silang mas magandag oportunidad sa ibang kompanya o kaya naman ay kung matanto nilang kulang ang kanilang taglay na kasanayan upang matugunan ang inaasahan sa linya ng kanilang trabaho. Ang mga empleyadong hihirangin ay nararapat na may mga kasanayan at kadalubhasaan na lapat sa uri ng posisyon kung saan sila tinanggap.

Paraan ng Pagpapabuya sa mga Empleyado

Makabuluhan na magsilbing motibasyon sa mga empleyado ang pagbibigay ng pabuya o pagkilala mula sa tagapamahala. Sa kalaunan, ang mga epektibong katangian na kanilang ipinakikita ay magiging habit o kasanayan na tutularan din ng mga bagong empleyado ng kompanya. Nararapat lamang na bigyang-papuri ang mga empleyadong nagpapamalas ng mga inaasahang katangian, kabilang ang pagpasok nang maaga. Ang ugaling ito ay pagpapakita ng disiplina, kasipagan, respeto, at interes sa kaniyang trabaho. Mainam ding bigyan ng pagkilala o papuri ang mga empleyadong nagpapamalas ng konsiderasyon sa kapwa nila empleyado, may pagkukusa, hindi umaabuso sa paggamit ng free resources ng kompanya, at aktibo sa pagbabahagi ng kaalaman at kasanayan sa kapwa niya empleyado.

Pagtukoy sa mga Kinakailangang Pagsasanay para sa mga Empleyado

Ang mga programa sa pag-unlad ng empleyado ay kapaki-pakinabang sa parehong kompanya at mga empleyado. Ang mga mahusay na empleyado na may wastong pagsasanay at propesyunal na layunin ay madalas na gumaganap nang mas mahusay kaysa mga empleyadong tumanggap ng kaunting pag-unlad o pagsasanay. Ang mas mahusay na pagganap ng mga empleyado ay makatutulong sa kompanya na magtagumpay, at ang mga empleyado mismo ay maaaring mas maging masaya sa pagtupad ng pang-araw-araw nilang responsibilidad.

Operasyong Panlohistka ng Negosyo

Ang pamamahala ng pang-araw-araw na operasyon ng negosyo ay tumutugon sa mga pamantayang nagtatakda upang masubaybayan at mapabuti ang paraan ng paghahatid ng mga produkto at serbisyo sa mga tagatangkilik at kliyente nito. Ang paghahanay ng wastong diskarte sa lohistika ay nagbibigay-daan sa tagapamahala upang epektibong matugunan ang inaasahang mabilis na paghahatid ng produkto at serbisyo habang pinananatili ang mataas na kalidad nito.

Teknik sa Negosasyon

Ang pagiging malay sa mabisang negosasyon ay maraming kapakinabangan sa isang negosyo habang isinasagawa ng tagapamahala ang pagbuo ng produktibong relasyon sa kaniyang mga stakeholder. Ang isang mahusay na negosyante ay may pokus at alam kung anong sakripisyo ang kailangan niyang gawin upang makamit ang isang matagumpay na resulta. Sa pagdalo sa isang pag-uusap, dapat may kaliwanagan siya tungkol sa kung ano ang napapag-usapan at kung ano ang hindi. Ang mga kasanayang interpersonal ay mahalaga para sa matagumpay na negosasyon sa negosyo at ang kakayahang bumuo ng kaugnayan ay isa sa mga susi rito. Kung ang isang tagapamahala ay isang mabuting tagapakinig, mauunawaan niya kung ano ang gusto ng kaniyang kausap. Ang mga kasanayan sa aktibong pakikinig ay nangangahulugan ng pagtitiyak na naintindihan ang mensahe ng kausap sa isang negosasyon. Bukod sa pagkamabisa ng sining ng interpersonal na komunikasyon, ang negosasyon sa negosyo ay nagsasangkot ng ilang mahusay na pag-iisip ng diskarte. Ang paglalagat halimbawa ng mga alternatibo ay nagpapakita ng kakayahang umangkop habang binibigyan ng pagpipilian ng kausap na negosyante. Ang pag-aanunsiyo ng mga plano sa contingency bilang isa pang halimbawa ay nagbibigay-daan upang balangkasain ang pag-uusap sa sariling mga termino habang sabay na ginagawang komportable ang kasosyo sa negosasyon.

Legalidad sa Operasyon ng Negosyo

Bahagi pa rin ng responsibilidad ng isang tagapamahala ang tiyaking alam ng mga empleyado kung ano ang kinakailangan ng batas at maintindihan ang kahalagahan ng pag-akma ng kanilang pagkilos sang-ayon sa batas. Hindi lamang ang pagsunod sa batas ang bumubuo sa kanilang kabuuang responsibilidad patungkol sa etika ng pamamahala; ito ay lubos na mahalagang kondisyon para sa epektibong pagtupad ng kaniyang tungkulin.

Paggamit ng Embodied Capital

Ang mga kasanayan sa pamamahala ay itinuturing na sapawan ng kabihasaan sa pamumuno na may kaugnayan sa paglutas ng problema, paggawa ng desisyon, pagpapalano, delegasyon, komunikasyon, at epektibong paggamit ng oras. Ang mabuting tagapamahala ay kadalasang mahusay na lider na likas na nagpapasigla at nagbibigay-inspirasyon sa kaniyang mga empleyado. Makabuluhang maunawaan na ang pamumuno ay tungkol din sa mga tao. Hindi lahat ng tagapamahala ay may

likas na katangian ng pagiging lider, kaya malaking ambag sa kompanya kung ang tagapamahala nito ay may taglay ring likas na katangian ng pagiging lider na may tiyagang makihalubilo, makinig, at makipag-unawaan sa mga nasasakupan nito.

*Estratehiya sa Pagtukoy ng Potensiyal na Lokasyon
para sa Bagong Sangay ng Negosyo*

Isa sa mga indikasyon ng malusog na estado ng isang negosyo, kabilang ang industriya ng retail, ang karagdagang sangay o kaya naman ay ekspansiyon ng operasyon nito. Positibo ang kalahok mula sa Citimart sa pagpapahayag na mainam siyang naihanda ng tagapagtatag ng negosyong pagmamay-ari ng kanilang pamilya, ukol sa paglalapat ng tamang estratehiya hinggil sa nabanggit na usapin.

Pakikipagsosyo sa mga Kaibigan

Ang pakikipagtulungan sa isang negosyo ay katulad ng isang personal na pakikipagsosyo. Dahil ito ay isang partikular na uri ng legal na relasyon na nabuo sa pamamagitan ng kasunduan sa pagitan ng dalawa o higit pang indibidwal na magdala sa isang negosyo bilang kapwa-may-ari. Gayundin, dahil sa pangunahing basehan nito ay respeto at tiwala, karaniwang konsiderasyon sa pagpili ng katuwang ang mga matatagal nang kaibigan.

Panahong Saklaw ng Pagsasagawa ng Komunikasyon ng mga Kultural na Kapital

Matutunghayan sa Talahanayan 3 ang datos na tumutukoy sa panahong saklaw ng pagsasagawa ng komunikasyon ng mga kultural na kapital tungo sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala ng negosyong pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas.

Talahanayan 3: Distribusyon ng Datos tungkol sa Panahong Saklaw ng Pagsasagawa ng Komunikasyon ng mga Kultural na Kapital

Mga Saklaw na Tema	Elementarya	Hayskul	Kolehiyo	Unang Limang Taon ng Pamamahala	Ikalawang Limang Taon ng Pamamahala	Ikalawang Dekada ng Pamamahala
Istilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado		/	/	/	/	/
Kompetisyon sa negosyo				/	/	/
Estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo				/	/	/

Istilo sa pamamahala	/	/	/		
Kasanayan sa interpersonal na komunikasyon	/	/	/	/	/
Kasanayan sa paggawa sa maliit na yunit ng operasyon	/	/	/	/	
Pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon				/	/
Paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado				/	/
Pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado				/	/
Operasyong panlohistika ng negosyo				/	/
Teknik sa negosasyon				/	/
Legalidad sa operasyon ng negosyo				/	/
Pakikipagsosyo sa mga kaibigan					/
Paggamit ng embodied capital	/	/	/	/	/

Elementarya

Nagsisimula ang pagsasagawa ng komunikasyon na may kinalaman sa kasanayan sa paggawa sa maliit na yunit ng operasyon habang nasa elementarya pa lamang ang ikalawang henerasyon ng pamilyang nagmamay-ari ng negosyo sa lalawigan ng Batangas. Ito ay nagpapatuloy hanggang sa unang limang taon ng pamamahala ng negosyo.

Hayskul

Samantala, nagpapatuloy ang komunikasyon tungkol sa nabanggit na tema sa habang sinisimulan ang paghahatid ng kaalaman at kabatiran tungkol sa estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, at maging sa paggamit ng embodied capital. Matatantong nagpapatuloy ang komunikasyon tungkol sa dalawang huling nabanggit na tema hanggang sa kasalukuyang estado ng pamamahala.

Kolehiyo

Partikular na nakatuon ang komunikasyon tungkol sa paggamit ng kasanayan sa interpersonal na komunikasyon. Ito ay isinasagawa kasabay ng pagpapatingkad sa diskusyon na may kinalaman sa estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, pati na rin ang tungkol sa paggamit ng embodied capital.

Unang Limang Taon ng Pamamahala

Pagtuntong ng ikalawang henerasyon sa unang limang taon ng pamamahala, masinsinan ang pagsasagawa ng komunikasyon tungkol sa kompetisyon sa negosyo, estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo, at estilo sa pamamahala. Kasabay rin siyang hinahasa sa pamamagitan ng pagpapatingkad ng kaniyang kaalaman at kabatiran ukol sa pagpili ng empleyadong angkop sa iba't ibang posisyon, paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado, pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado, operasyong panlohistika, teknik sa negosasyon, pati na rin ang tungkol sa legalidad sa operasyon ng negosyo.

Ikalawang Limang Taon ng Pamamahala

Ang komunikasyon na may kinalaman sa mga nabanggit na tema sa itaas ay pinananatili pagtuntong ng tagapamahala sa ikalawang limang taon sa negosyong pagmamay-ari ng pamilya.

Ikalawang Dekada ng Pamamahala

Bagaman hindi pa rin napapatid ang mga diskusyon tungkol sa pagpapaigting ng mga kultural na kapital, partikular na nakatuon ang komunikasyon ukol sa pakikipagsosyo sa mga kaibigan sa ikalawang dekada ng pamamahala.

Pasalitang Komunikasyon ng Kultural na Kapital

Natukoy ang mga sumusunod na pasalitang komunikasyon ng mga ekonomikong kapital base sa nakalap na datos: (1) pormal na pagpupulong; (2) direktang feedback; (3) di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya; (4) pormal na oryentasyon bago magsimula sa pamamahala; (5) di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagbisita sa lugar ng hanapbuhay; at (6) di-pormal na pag-uusap kasabay sa oras ng pagkain.

**Talahanayan 4: Distribusyon ng Datos tungkol sa Pasalitang Komunikasyon
ng Kultural na Kapital**

Mga Saklaw na Tema	Pormal na Pagpupulong	Direktang Feedback	Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya	Pormal na orientasyon bago magsimula sa pamama-hala	Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagbisita sa lugar ng hanap-buhay	Di-pormal na pag-uusap kasabay sa oras ng pagkain
Estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado		/				/
Kompetisyon sa negosyo	/		/			
Estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo	/		/			
Estilo sa pamamahala		/				
Kasanayan sa interpersonal na komunikasyon		/		/	/	
Kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon		/		/	/	
Pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon	/					
Paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado	/					
Pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado	/					
Operasyong panlohistika ng negosyo	/					
Teknik sa negosasyon	/	/	/			
Legalidad sa operasyon ng negosyo	/					
Pakikipagsosyo sa mga kaibigan						/
Paggamit ng embodied capital			/			

Pormal na Pagpupulong

Ginagamit na pamamaraan ang pormal na pagpupulong upang maibahagi sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala ang mga mahahalagang kaalaman at kabatiran tungkol sa kompetisyon sa negosyo, estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo, pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon, at paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado. Gayundin, ginagamit itong pamamaraan sa komunikasyon na may kinalaman sa pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado, operasyong panlohistika ng negosyo, teknik sa negosasyon, pati na rin ang tungkol sa legalidad sa operasyon ng negosyo.

Direktang Feedback

Sa pamamagitan ng direktang feedback, naisasagawa ang komunikasyon ukol sa estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, estilo sa pamamahala, kasanayan sa interpersonal na komunikasyon, kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon, gayundin ang teknik sa negosasyon.

Di-pormal na Pag-uusap sa Oras ng Pagtitipon ng Pamilya

Samantala, nagiging daan ang mga di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya para sa diskusyon na may kinalaman sa kompetisyon sa negosyo, estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo, teknik sa negosasyon, pati na rin ang tungkol sa paggamit ng embodied capital.

Pormal na Oryentasyon bago Magsimula sa Pamamahala

Ang mga pormal na oryentasyon naman bago magsimula ang yugto ng pamamahala ay nagiging daan sa komunikasyon ukol sa paggamit ng kasanayan sa interpersonal na komunikasyon, pati na rin ang tungkol sa paghahasa ng kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon.

Di-pormal na Pag-uusap sa Oras ng Pagbisita sa Lugar ng Hanapbuhay

Ang mga di-pormal na pag-uusap naman sa oras ng pagbisita sa lugar ng hanapbuhay ay ginagamit na pamamaraan sa pagsasagawa ng komunikasyon ukol sa paglalapat ng kasanayan sa interpersonal na komunikasyon at pagpapatingkad ng kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon.

Di-pormal na Pag-uusap kasabay sa Oras ng Pagkain

Gayundin, nagsisilbing daan ang mga di-pormal na pag-uusap kasabay sa oras ng pagkain sa layuning maisagawa ang diskusyon na may kinalaman sa pagpipino ng estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, gayundin naman ang ukol sa mga isyu ng pakikipagsosyo sa mga kaibigan.

Maliban sa mga nakalatag sa talahanayan, inilalapat din ang mga sumusunod na pasalitang komunikasyon tungkol sa kultural na kapital.

Pormal na Oryentasyon bago Magsimula sa Trabaho

Ginagamit ang pormal na oryentasyon bago magsimula sa trabaho bilang pamamaraan sa pagpapaunawa sa angkop na estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado.

Di-pormal na Pag-uusap sa Pagbisita sa mga Potensiyal na Lokasyon ng Negosyo
Konsiderasyon din bilang pamamaraan sa pagsasagawa ng komunikasyon na may kinalaman sa epekibong estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo ang mga di-pormal sa pag-uusap sa pagbisita sa mga potensiyal na lokasyon ng mga dagdag na sangay.

Di-pormal na Pag-uusap sa Oras ng Trabaho

Hindi rin maisasantabi ang pagsasagawa ng mga di-pormal na pag-uusap sa oras ng trabaho na may layuning isagawa ang komunikasyon ukol sa pag-alam ng operasyong panlohistika ng negosyo.

Pasulat na Komunikasyon ng Kultural na Kapital

Natukoy ang mga sumusunod na di-berbal na komunikasyon ng mga ekonomikong kapital base sa nakalap na datos: (1) kopya ng pormal na ebalwasyon sa pagsasagawa ng trabaho; (2) buwanang ulat ng benta; (3) buwanang ulat ng naisagawang transaksyon; (4) panukalang blueprint; (5) manwal ng operasyon; (6) kopya ng panuntunan sa pagpili ng empleyado; (7) kopya ng panuntunan sa pagbibigay ng pabuya; at (8) tala ng regular na ebalwasyon sa mga empleyado.

Kopya ng Pormal na Ebalwasyon sa Pagsasagawa ng Trabaho

Isinasagawa ang epektibong komunikasyon tungkol sa angkop na estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado sa tulong ng kopya ng pormal na ebalwasyon sa mga ito sa pagsasagawa ng kani-kaniyang trabaho.

Buwanang Ulat ng Benta

Malaking ambag naman ang datos mula sa buwanang ulat ng benta sa pagpapaunawa sa tagapamahala ukol sa kompetisyon sa negosyo. Malinaw na matatanto mula sa datos na nakasaad dito kung nangangailangan ng paglulunsad ng mga bagong kampanya upang mas ilapit ang negosyo sa mga kostumer o kliyente nito.

Buwanang Ulat ng Naisagawang Transaksyon

Ang buwanang ulat ng naisagawang transaksyong may kinalaman sa paghahatid ng serbisyo sa kliyente ng kompanya ay nagsisilbing daan din sa komunikasyon ukol sa kompetisyon sa merkado.

Panukalang Blueprint

Samantala, hindi maaaring isantabi ang bisang hatid ng panukalang blueprint upang maisakatuparan ang layuning ipaunawa sa tagapamahala ang tungkol sa mahalagang estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo.

Manwal ng Operasyon

Kinakailangan naman sa pagsasagawa ng komunikasyong may kinalaman sa paghasa ng kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon ang manwal ng kompanya. Ginagamit din ito sa pagpapaunawa ukol sa lohistika at sa legalidad sa operasyon ng negosyo.

Kopya ng Panuntunan sa Pagpili ng Empleyado

Mahalagang maging malay ang tagapamahala sa mga hakbang ukol sa pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon. Maisasakatuparan ito sa tulong ng panuntunan sa pagpili ng empleyado na inaasahang tutugon sa iba't ibang pangangailangang kasanayan at serbisyo ng kompanya.

Kopya ng Panuntunan sa Pagbibigay ng Pabuya

Mahalaga ring malay ang tagapamahala sa mga titingnang aspekto ukol sa pagbibigay ng angkop na pagkilala at pagbibigay ng pabuya sa mga empleyado. Sa pamamagitan ng kopya ng panuntunan sa pagsasagawa nito, matutukoy nang wasto ang mga empleyadong karapat-dapat na paglaanan nito.

Tala ng Regular na Ebalwasyon sa mga Empleyado

Gayundin, hindi maaaring isantabi ang pagbuklat at masusing pagsusuri sa datos base sa tala ng regular na ebalwasyon sa mga empleyado. Sa gayon, mas makapag-aambag ang tagapamahala sa mga katuwang nitong lider upang matukoy ang mga kinakailangan pang pagsasanay o kaya naman ay mentoring para sa mga empleyado partikular sa mga halos ginugol na ang mahahalagang panahon ng kanilang buhay sa paglilingkod sa kompanya.

Di-Berbal na Komunikasyon ng Kultural na Kapital

Natukoy ang mga sumusunod na di-berbal na komunikasyon ng mga ekonomikong kapital base sa nakalap na datos: (1) pakikipag-ugnay sa mata; (2) ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon; (3) tapik sa balikat; (4) aktuwal na obserbasyon; (5) tono ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon; at (6) at imersiyon sa lugar ng hanapbuhay.

Talahanayan 5: Distribusyon ng Datos tungkol sa Di-berbal na Komunikasyon ng Kultural na Kapital

Mga Saklaw na Tema	Pakikipag-ugnay sa Mata	Ekspre-syon ng Pagsang-ayon o Di-pagsang-ayon	Tapik sa Balikat	Aktuwal na Obserbasyon	Tono ng Pagsang-ayon o Di-pagsang-ayon	Imersiyon sa Lugar ng Hanapbuhay
Estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado	/				/	/
Kompetisyon sa negosyo	/	/				
Estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay	/	/	/			
Estilo sa pamamahala		/	/	/	/	
Kasanayan sa interpersonal na komunikasyon		/	/	/		
Kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon		/		/		/
Pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon	/					
Paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado	/					
Pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado	/					
Operasyong panlohistika ng negosyo	/					
Teknik sa negosasyon		/		/		
Legalidad sa operasyon ng negosyo	/					
Pakikipagsosyo sa mga kaibigan			/			
Paggamit ng embodied capital		/				

Pakikipag-ugnay sa Mata

Sa pagsasagawa ng komunikasyon tungkol sa angkop na estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, at maging sa pagharap sa hamon ng kompetisyon sa merkado, hindi matatawaran ang bisa ng pag-uugnay ng mga sangkot na komyunikektor gamit ang mata. Ang pamamaraang ito ay ginagamit din sa pagpapaunawa ukol sa lapat na estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo, pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon, at paraan ng pagpapabuya sa mga ito. Gayundin, makabuluhan ang di-berbal na pamamaraang ito sa pagpapaunawa ukol sa pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado, lohistika, at legalidad sa operasyon ng negosyo.

Ekspresyon ng Pagsang-ayon o Di-pagsang-ayon

Hindi maikakaila na hilaw ang pagsasakatuparan ng proseso ng komunikasyon kung hindi ito lalangkapan ng akmang ekspresyon ng mukha. Sa gayon, ginagamit ito sa paghahatid sa tagapamahala ng mga kaalaman at kabatiran na may kinalaman sa kompetisyon sa negosyo, estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay, estilo sa pamamahala, kasanayan sa interpersonal na komunikasyon, kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon, teknik sa negosasyon, at paggamit ng embodied capital.

Tapik sa Balikat

Pinaigting ng pagtapik sa balikat ang naging diskusyon sa pagitan ng mga komyunikektor ukol sa lapat na estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo, gayundin ang tungkol sa angkop na estilo sa pamamahala nito. Pagpapakita rin ito ng pagbibigay ng tiwala at respeto kasabay ng paghahatid ng mga kaalaman at kabatiran sa tagapamahala ukol sa pagpipino ng kaniyang mga kasanayan sa paggamit ng interpersonal na komunikasyon, pati na rin sa usapin ng pakikipagsosyo sa mga kaibigan.

Aktuwal na Obserbasyon

Lunsaran ang mga aktuwal na obserbasyon sa pagsasagawa ng komunikasyon tungkol sa angkop na estilo sa pamamahala, pagpapingkad ng kasanayan sa interpersonal na komunikasyon, paghuhusay sa kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon, at sa pagkamabisa sa matalinong teknik sa negosasyon.

Tono ng Pagsang-ayon o Di-pagsang-ayon

Nagiging daan upang maipahayag ang kumpirmasyon ukol sa estilo sa pakikisama at pakikitungo ng tagapamahala sa kaniyang mga empleyado ang tono ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon mula sa komyunikektor. Gayundin, katuwang ang di-berbal na pamamaraang ito sa pagsasagawa ng komunikasyong may kinalaman sa estilo sa kabuuang diskarte ng pamamahala sa negosyong pagmamay-ari ng pamilya.

Imersiyon sa Lugar ng Hanapbuhay

Makabuluhan ang ambag ng pagsasagawa ng regular na imersiyon sa lugar ng hanapuhay na may layuning pinuhin ang estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado, pati na rin ang layuning hasain pa ang kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon.

Paglalagom

Matutunghayan sa Talahanayan 6 ang kabuuan ng datos tungkol sa komunikasyon ng mga kultural na kapital sa likod ng mga negosyong pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Nakalatag dito ang mga saklaw na tema, sangkot na komyunikeytor, panahong saklaw ng pagsasagawa ng komunikasyon; gayundin ang pasalita, pasulat, at di-berbal na komunikasyon ng nasabing mga kapital.

Talahanayan 6: Lagom ng Datos tungkol sa Komunikasyon ng mga Kultural na Kapital

Mga Saklaw na Tema	Komyunikeytor (Tagapaghatid)	Panahong Saklaw ng Pagsasagawa ng Komunikasyon	Pasalitang Komunikasyon	Pasulat na Komunikasyon	Di-Berbal na Komunikasyon
Estilo sa pakikisama at pakikitungo sa mga empleyado	Store Manager	Hayskul hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na oryentasyon bago magsimula sa trabaho Direktang feedback	Kopya ng pormal na ebalwasyon sa pagsasagawa ng trabaho	Tono ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon Pakikipag-ugnay sa mata
	Ina (Tagapagtatag)	Hayskul hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Di-pormal na pag-uusap kasabay sa oras ng pagkain		Imersiyon sa lugar ng hanapbuhay
Kompetisyon sa negosyo	Ama (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
	VP Department Store Operations	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Buwanang ulat ng benta	Pakikipag-ugnay sa mata
	VP Supermarket Operations	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Buwanang ulat ng benta	Pakikipag-ugnay sa mata
	Ina (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
	Operations Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Buwanang ulat ng naisagawang transaksyon	Pakikipag-ugnay sa mata

Mga Saklaw na Tema	Komyunikeytor (Tagapaghatid)	Panahong Saklaw ng Pagsasagawa ng Komunikasyon	Pasalitang Komunikasyon	Pasulat na Komunikasyon	Di-Berbal na Komunikasyon
Estratehiya sa pagtukoy ng potensiyal na lokasyon para sa bagong sangay ng negosyo	Ama (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon Tapik sa balik
	Project Engineer	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong Di-pormal na pag-uusap sa pagbisita sa mga potensiyal na lokasyon ng negosyo	Panukalang blueprint	Pakikipag-ugnay sa mata
	Ina (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
Estilo sa pamamahala	Ama (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Direktang feedback Di-pormal na oryentasyon		Aktuwal na obserbasyon Tapik sa balik
	Ina (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Direktang feedback Di-pormal na oryentasyon		Aktuwal na obserbasyon Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
Kasanayan sa interpersonal na komunikasyon	Ama (Tagapagtatag)	Kolehiyo hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Direktang feedback Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagbisita sa lugar ng hanapbuhay		Aktuwal na obserbasyon Tapik sa balik
	Ina (Tagapagtatag)	Kolehiyo hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Direktang feedback Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagbisita sa lugar ng hanapbuhay		Aktuwal na obserbasyon Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
	HR Manager	Kolehiyo hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon

Mga Saklaw na Tema	Komyunikeytor (Tagapaghatid)	Panahong Saklaw ng Pagsasagawa ng Komunikasyon	Pasalitang Komunikasyon	Pasulat na Komunikasyon	Di-Berbal na Komunikasyon
Kasanayan sa paggawa sa maliliit na yunit ng operasyon (packaging, paglalagay ng bar code, pagpapatas ng paninda, loading at unloading ng kargamento, stockpiling, bagging, hauling, pagkakahera, at iba pa)	Store Manager	Elementarya hanggang unang limang taon ng pamamahala	Pormal na oryentasyon bago magsimula sa pamamahala Direktang feedback Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagbisita sa lugar ng hanapbuhay		Imersiyon sa lugar ng hanapbuhay Imersiyon sa lugar ng hanapbuhay Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
	Operations Manager	Elementarya hanggang unang limang taon ng pamamahala	Pormal na oryentasyon bago magsimula sa pamamahala Direktang feedback Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagbisita sa lugar ng hanapbuhay	Manwal ng operasyon	Aktuwal na obserbasyon Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
	Restaurant Manager	Elementarya hanggang unang limang taon ng pamamahala	Pormal na oryentasyon bago magsimula sa pamamahala Direktang feedback Pormal na pagpupulong		Aktuwal na obserbasyon Aktuwal na paggawa
Pagpili ng empleyadong angkop sa posisyon	HR Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Kopya ng panuntunan sa pagpili ng empleyado	Pakikipag-ugnay sa mata
Paraan ng pagpapabuya sa mga empleyado	HR Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Kopya ng panuntunan sa pagbibigay ng pabuya	Pakikipag-ugnay sa mata
	Administrative Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Kopya ng panuntunan sa pagbibigay ng pabuya	Pakikipag-ugnay sa mata

Mga Saklaw na Tema	Komyunikeytor (Tagapaghatid)	Panahong Saklaw ng Pagsasagawa ng Komunikasyon	Pasalitang Komunikasyon	Pasulat na Komunikasyon	Di-Berbal na Komunikasyon
Pagtukoy sa kinakailangang pagsasanay para sa mga empleyado	HR Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Tala ng regular na ebalwasyon sa mga empleyado	Pakikipag-ugnay sa mata
	Administrative Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Tala ng regular na ebalwasyon sa mga empleyado	Pakikipag-ugnay sa mata
Operasyong panlohistika ng negosyo	VP Property Management	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
	VP Department Store Operations	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
	VP Supermarket Operations	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
	Operations Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
	Senior Restaurant Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong Di-pormal na pag-uusap sa oras ng trabaho	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
	Senior Kitchen Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong Di-pormal na pag-uusap sa oras ng trabaho	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
Teknik sa negosasyon	Ama (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya Direktang feedback		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon Aktuwal na obserbasyon
	Ina (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya Direktang feedback		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon Aktuwal na obserasyon
	Catering Manager	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon

Mga Saklaw na Tema	Komyunikeytor (Tagapaghatid)	Panahong Saklaw ng Pagsasagawa ng Komunikasyon	Pasalitang Komunikasyon	Pasulat na Komunikasyon	Di-Berbal na Komunikasyon
Legalidad sa operasyon ng negosyo	Ama (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
	Ina (Tagapagtatag)	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
	Legal Officer	Unang limang taon hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Pormal na pagpupulong	Manwal ng operasyon	Pakikipag-ugnay sa mata
Pakikipag-sosyo sa mga kaibigan	Ama (Tagapagtatag)	Ikalawang dekada ng pamamahala	Di-pormal na pag-uusap kasabay sa oras ng pagkain		Tapik sa balikat
Paggamit ng embodied capital	Ama (Tagapagtatag)	Hayskul hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon
	Ina (Tagapagtatag)	Hayskul hanggang ikalawang dekada ng pamamahala	Di-pormal na pag-uusap sa oras ng pagtitipon ng pamilya		Ekspresyon ng pagsang-ayon o di-pagsang-ayon

Mahuhulo mula sa nakalatag na lagom ng datos ang masiglang pag-aaniban ng tagapagtatag at mga mahahalagang lider ng kompanya sa komunikasyon ng mga kultural na kapital tungo sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala ng mga piling negosyong retail at serbisyo na pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Ang mas maigting na pagtutok sa prosesong ito ay hindi lamang sa paghahanda, kundi maging sa pagpapatingkad ng kasanayan ng ikalawang henerasyon ng tagapamahala. Pinatutunayan din ng datos ang aktibong partisipasyon ng mga tagapaghatid ng mensahe sa paghahanda sa tagatanggap sa bawat yugto ng panahong saklaw ng paghahatid ng mga kaalaman at kabatiran ukol sa nasabing uri ng kapital. Sa paglalahad ni Thanh Trung Pham (2019) binigyang-diin na daluyan ng kultural na kapital ang mga aktibidad tulad ng pagsisilbing modelo ng mga negosyanteng magulang upang maipasa sa kanilang mga anak ang mga pagpapahalaga na dapat taglayin sa pamamahala ng negosyo. Nagiging daluyan din ang direktang panghihikayat ng mga magulang gayundin ang paglalaan ng oras ng mga anak na sumailalim sa mentorship ng mga miyembro ng pamilyang may kasanayan sa pamamahala ng negosyo.

Sa muling pagtunghay sa talahanayan, hindi maisasantabi ang tugunan o pag-aaniban ng iba't ibang pamamaraan ng komunikasyon sa layuning maisakatuparan ang reproduksiyon ng mga makabuluhang kultural na kapital. Sa pagsasakatuparan ng prosesong ito, hindi maisasantabi ang bisa ng taglay na kaalaman at kasanayan sa panig ng tagapaghatid ng mensahe, gayundin ang pagsasaalang-alang sa taglay na kaalaman at saloobin ng ikalawang henerasyon bilang tagatanggap. Kapuna-puna ring litaw ang paggamit ng pasulat na komunikasyon sa mga temang nakatuon sa operasyon ng negosyo. Sa pagtataya ng mga kalahok, nagsilbing pinakapektibong pamamaraan ang mga pormal na pagpupulong sa komunikasyon ng mga temang saklaw ng kultural na kapital. Ang pakikipag-ugnay sa mata ng bawat sangkot na komyunikeyor ay nagbibigay-diin sa kahalagahan ng pagsasaisip at pagsasapuso ng mga puntong nakapaloob sa bawat pagpapahayag ng kaalaman at kabatirang nauukol sa mga nakalatag na tema ng komunikasyon.

Kongklusyon

Mula sa naging resulta ng ginawang pagsusuri, iniluwal ng datos na aktibo ang partisipasyon ng tagapagtatag sa komunikasyon ng mga kultural na kapital tungo sa ikalawang henerasyon ng tagapamahala ng negosyong retail at serbisyo na pagmamay-ari ng pamilya sa lalawigan ng Batangas. Pinagtibay ito ng litaw na pagiging pangunahing sangkot ng una sa proseso ng pakikipagkomunikasyon sa huli sa bawat yugto ng panahong saklaw ng paghahatid ng mga kaalaman at kabatiran ukol sa nasabing uri ng mga kapital.

Gayundin, hindi matatawaran ang makabuluhang papel na ginagampanan ng mga mahahalagang lider ng kompanya hindi lamang sa komunikasyon ng iba't ibang uri ng mga kapital, kundi maging sa pagpapatingkad ng kasanayan ng ikalawang henerasyon ng tagapamahala. Sa puntong ito, kumbinsido ang mga mananaliksik na sa bawat yugto ng paghubog o paghahanda ay unti-unting nayayakap ng ikalawang henerasyon ang mga ideolohiyang tinitindigan ng kanilang pamilya sa patuloy na pagtataguyod ng negosyong kanilang pagmamay-ari.

Pinapanigan ng pag-aaral ang kahalagahan ng pagpreserba ng batayang ideolohiya ng negosyo kasabay ng pagsusulong ng mga hakbang sa pagpapaunlad nito. Binibigyang-diin din ng pag-aaral na nararapat na malinaw ang pag-unawa ng bawat isang sangkot sa negosyo sa mga tunguhin nito. Gayundin, ang esensiya ng pagiging matatag ng isang negosyo ay nakabase rin sa traduksiyon o pagsasalin ng kinakapitan nitong ideolohiya habang pinaiiigting pa ang natatangi nitong pamamaraan sa pagkamit ng bisyon nito. Samakatuwid, ang pagtiyak sa matagumpay na succession ay napakahalaga lalo na at mas komplikado ang prosesong ito pagdating sa negosyong pagmamay-ari ng pamilya. Isa lamang sa mga hamong kasabay nito ang pagtiyak ng maayos na paglilipat ng pagmamay-ari at pamumuno sa pagitan ng mga henerasyon. Sa paghahanda sa magiging tagapagmana sa usapin ng paghubog ng kasanayan sa pamamahala ng negosyo,

inaasahan na tataglayin niya ang kaalaman sa negosyo at kalakaran sa industriya, kasanayan sa pagdedesisyon at interpersonal na pakikipagtalastasan, masidhing damdamin ukol sa negosyo, malakas na panlipunang kapital, at pagkakaroon ng diwang inobatibo at network. Unti-unti, mahuhubog ng tagapagmana ang mga kinakailangang kasanayang nabanggit sa pagtahak niya sa mga landas mula preparasyon tungong succession. Kasabay nito ay ang pagtatamo ng kaalaman mula sa mga nakatatandang miyembro ng pamilya habang siya ay nagkakaedad, pagsasailalim sa pormal na edukasyon, karanasan sa negosyong hindi pag-aari ng pamilya, at patuloy sa pagpapaunlad ng kaalaman sa panahon ng kaniyang ganap na paglahok sa negosyong pag-aari ng pamilya.

Mahalaga ring matanto na daluyan ng kultural na kapital ang mga aktibidad tulad ng pagsisilbing modelo ng mga negosyanteng magulang upang maipasa sa kanilang mga anak ang mga pagpapahalaga na dapat taglayin sa pamamahala ng negosyo. Daluyan din ang direktang panghihikayat ng mga magulang gayundin ang paglalaan ng oras ng mga anak na sumailalim sa mentorship ng mga miyembro ng pamilya at mga pangunahing lider ng negosyong pagmamay-ari ng pamilya, na may kasanayan sa pamamahala ng negosyo.

Ang paghahatid ng mga kaalaman at kabatirang hinggil sa mga temang nakapaloob sa komunikasyon ng kultural na kapital ng mga komyunikeytor ay makabuluhang naisasagawa pamamagitan ng aniban ng mga berbal at di-berbal na pamamaraan. Sa prosesong ito, malay ang bawat komyunikeytor sa kaniyang layunin. Gayundin, malay partikular ang tagapaghatid ng mensahe sa kabuluhan ng taglay niyang kaalaman at kasanayan upang mapagtagumpayan ang isinasagawang komunikasyon ng mga kapital. Subalit, importanteng isakatuparan ito na walang pagsasantabi sa taglay ring kaalaman maging sa ipinamamalas na saloobin ng ikalawang henerasyon bilang tagatanggap ng mensahe.

Sanggunian

- Bourdieu, Pierre. 1985. "Social Space and the Genesis of Groups." *Theory and Society* 14 (6): 723-44.
- Bourdieu, Pierre. 1986. "The Forms of Capital." Nasa *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, inedit ni John G. Richardson. New York. Greenwood Press.
- . 1990. *The Logic of Practice*. Cambridge: Polity Press.
- . 1998. *Practical Reason: On the Theory of Action*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, Pierre, at Jean-Claude Passeron. 1977. *Reproduction in Education, Society and Culture*. Beverly Hills: Sage.
- Chang, Erick. P. C., Esra Memili, James. J. Chrisman, Franz W. Kellermanns, and Jess H. Chua. 2009. "Family Social Capital, Venture Preparedness, and Start-Up Decisions: A Study of Hispanic Entrepreneurs in New England." *Family Business Review*. 22 (3), 279-92. <https://doi.org/10.1177/0894486509332327>.
- Citimart Group of Companies. n.d. *Company profile*. Unpublished internal company document.

- Claridge, Tristan. "Bourdieu on Social Capital." Institute for Social Capital. April 22, 2015. <https://www.socialcapitalresearch.com/bourdieu-on-social-capital-theory-of-capital/>.
- Clark, Herbert, at Susan Brennan. 1991. "Grounding in Communication." *Nasa Perspectives on Socially Shared Cognition*, inedit nina Lauren B. Resnick, John M. Levine, at Stephanie D. Teasley, 127-49. Washington, DC: American Psychological Association.
- Hardin, Curtis, at Torry Higgins. 1996. "Shared Reality: How Social Verification Makes the Subjective Objective." *Nasa Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, vol.1, inedit nina Richard M. Sorrentino at E. Tory Higgins, 28-84. New York: Guilford Press.
- Kashima, Yoshihisa. 2001. "Culture and social cognition: Towards a social psychology of cultural dynamics." *Nasa Handbook of Culture and Psychology*, inedit ni David Matsumoto, 325-60. New York: Oxford University Press.
- Pham, Thanh Trung, et. al. 2019. "The Father's Role in Supporting the Son's Business Knowledge Development Process in Vietnamese Family Businesses." *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. doi: 10.1108/JEEE-01-2018-0006.
- Resurreccion, Analiza D. 2019. "Ganito Sila Noon, Paano Naman Sila Ngayon? Isang Female-Focused na Dalumat sa Impak ng Digital Media sa mga Batangueña Entrepreneur at sa Kanilang Enterprise." De La Salle University, unpublished paper.
- Rommetveit, Ragnar. 1974. *On Message Structure: A Framework for the Study of Language and Communication*. New York: Wiley.
- Taurus Arrastre and Stevedoring Services Corporation. 2019. *Company profile*. Unpublished internal company document.
- Wa Nam sa Bukid. 2019. *Company profile*. Unpublished internal company document.
- . 2018. "Models of Communication." *Businesstopia*. February 4, 2018. <https://www.businesstopia.net/communication>.

TUNGKOL SA MGA MAY-AKDA

Si Dr. Analiza D. Resurreccion ay Kawakxing Propesor ng Communication Studies at Research Development and Linkages Officer ng De La Salle Lipa.

Si Dr. FPA Demeterio III ay isang Distinguished Full Professor ng Philippine Studies at Executive Director ng Research and Grants Management Office ng De La Salle University Manila. .

ABOUT THE AUTHORS

Dr. Analiza D. Resurreccion is an Associate Professor of Communication Studies and Research Development and Linkages Officer of De La Salle Lipa.

Dr. FPA Demeterio III is a Distinguished Full Professor of Philippine Studies and Executive Director of Research and Grants Management Office of De La Salle University Manila.