

Titser Na, Online Seller Pa!: Kuwento't Karanasan ng Buhay Guro-Online Seller sa Panahon ng Pandemya

Lorenzo Miguel Sotto Buenaflor^{1*} at Tiffany Manarang²

¹ Gradwadong Mag-aaral, MA Araling Filipino (Wika, Kultura, at Midya), DLSU Departamento ng Filipino

² Mag-aaral, Humanities and Social Sciences Strand, Immaculate Heart of Mary College - Parañaque

*Corresponding Author: lorenzo_buenaflor@dlsu.edu.ph

Abstrak: Pangkalahatang layunin ng pag-aaral na ito ang malaman ang mga kuwento't karanasan ng mga gurong online seller sa panahon ng pandemiya. Tatlong guro ang lumahok sa pag-aaral na ito. Nakuha sila sa pamamagitan ng *snowball sampling technique*. Gamit ang kalitatibong disenyo ng pananaliksik at sa pamamagitan ng paggamit ng pakikipagkuwentuhan (na naisagawa online gamit ang tatlong kaparaanan depende sa kagustuhan ng mga kalahok: paggamit ng Messenger, pagtatala, at paggamit ng Google Meet) at penomenolohiya ni Edmund Husserl, nakabuo ng tatlong kuwentong-buhay ang kasalukuyang pananaliksik. Mula sa mga nabuong kuwentong-buhay, bumuo ng mga ilang pagninilay sa dulo ng papel na ito na nagpapaliwanag sa buhay na karanasan ng mga guro-online seller sa panahon ng pandemiya.

Mga susing-salita: kuwentong-buhay; karanasan; online selling; guro; pandemya; COVID-19

1. PANIMULA

Hindi maitatatawag na binago ng pandemiyang COVID-19 ang takbo ng sanlibutan. Naging naratibo ng pang-araw-araw na sitwasyon ang libo-libo hanggang milyong bilang ng kamatayan, pagbasak ng ekonomiya, pagsasara ng mga bansa sa isa't isa para masugpo ang pagkalat ng virus, kaliwa't kanang obserbasyon tungkol sa lumilitaw at kongkreto at imahinatibong deteriorasyon ng mga institusyong panlipunan, at ang pamumukadkad ng hindi patas na tugon sa mga panlipunang pangangailangan sa mga mahihirap. Bagaman may mga magagandang balita tungkol sa mga pamahalaan sa ibayong-dagat at mga iilang lokal na pamahalaan na may mabilis pagtugon sa mga kinakailangang polisiyang pangkalusugan, pang-ekonomiya, panlipunan, at pangkatarungan, hindi maikakailang maisip na sa ganitong sitwasyong nangangailangan ng kagayat na pagtugon ay mistulang naging exemption imbes na maging normal na kalakaran

ang ang mga naturang positibong aksiyon sa panahon ng pandemya.

Kung mayroon mang isang sektor na humarap sa kasalukuyang pandaigdigang krisis, nangunguna na rito ang sektor ng edukasyon (Tria, 2020). Binago ng pandemya ang kabuuang topograpiya ng pambansang sistema ng edukasyon. Ang noo'y alternatibong paraan lamang ng pagtuturo na online learning/remote learning/distance learning, ngayo'y kasalukuyang ito na ang moda ng pagkatuto ng mga mag-aaral sa ilalim ng programang K to 12. Sinuong ito ng bansa kahit nagkakaisa na ang mga obserbasyon at pag-aaral na magiging mahirap ang implementasyon dulot ng kawalan ng matatag na digital infrastructure sa bansa at idagdag pa ryan ang iba-ibang internet connectivity profile ng mga mag-aaral.

Kaugnay nito, naapektuhan at nanganib rin ang estadong pangkabuhayan ng mga guro. Noong pumasok ang panuruang 2020-2021, naging malaking suliranin sa hanay ng mga kaguruan ang pag-iisip kung papaano matutugunan ang kani-kanilang mga personal na

pangangailangan gayong limitado ang transaksiyong ekonomiko sa buong kapuluan. Dulot ng pandemiya, may mga ilang gurong sinuong at/o pinalakas ang kanilang iba pang pinagkukunan ng pantustos kung sakali mang maaapektuhan ng pandemiya ang kanilang primaryang trabaho. Sa mga balita sa social media, naging trending ang mga kuwento ng mga gurong sinuong ang online selling upang kumita sa kabila ng mga restriksiyong ipinapatupad ng pambansang pamahalaan.

Sa pag-aaral na ito, layunin ng mga mananaliksik, sa pamamagitan ng kolaboratibong pananaliksik, na alamin ang mga kuwentot' karanasan ng mga piling guro na nag-online selling sa panahon ng pandemiya.

2. PAMAMARAAN

Kalitabong pananaliksik ang kasalukuyang pag-aaral na may layunin malaman ang kuwento't karanasan ng apat gurong online seller sa panahon ng pandemiya. Isa itong kolaboratibong pananaliksik. Produkto ito ng kursong *Res3: Inquiries, Investigations, and Immersion* na naglalayong makapagsulat ang mga mag-aaral ng senior high school student ng isang makabuluhang pananaliksik sang-ayon sa itinaguyod na research agenda para sa mga mag-aaral ng Humanities and Social Sciences, ang *Araling Filipino*, sa isang paaralang pribado sa Lungsod Parañaque. Ang tagapayo at ang mag-aaral sa pananaliksik ay nagkasundong maging collaborator upang mapataas ang pagsasanay sa pagsusulat ng makaFilipinong pananaliksik ng mag-aaral at maisulong ang paggamit sa pananaliksik bilang metodolohiya ng pagtuturo sa bahagi naman ng guro.

Napili ang tatlong guro-online seller sa pamamagitan ng *snowball sampling technique*. Nag-umpisa ang konseptwalisasyon ng pag-aaral na ito mulang Agosto hanggang Setyembre 2020 at ang pangangalap ng datos hanggang sa pagsusulat ng unang bersiyon ng papel mulang Oktubre hanggang Disyembre 2020 at sinundan ng pagbabalik sa mga naratibo ng Abril hanggang Mayo 2021. Iba't ibang metodo ang ginamit sa pakikipagkuwentuhan (Orteza, 1997) sa mga kalahok depende sa kagustuhan nila: dalawa ang pumayag para sa Google Meet na recorded at ang huli ay pagchat sa Messenger. Lahat ng kalahok sa pag-aaral na ito pumirma ng consent form bago isagawa ang pakikipagkuwentuhan.

Sa batayang teoretikal naman, ginamit ng mga mananaliksik ang *penomenolohiya*. Inuugat kay Edmund Husserl ang tradisyong ito ng pananaliksik. Tumutukoy ang penomenolohiya sa karanasan ng mga indibidwal o

kalahok ng pag-aaral sa loob ng mismo ng partikular na karanasan. Sa papel na ito, tumutukoy ang karanasan sa mga kuwentong may kinalaman sa buhay ng mga gurong nag-online selling. Pokus ng ganitong dulog ang pagbibigay-kahulugan sa mundong kinakapalooban ng mga guro sa pag-online selling sa subhetibong posisyon. Sinipat gamit ang dulog na ito ang kabuluhan ng karanasan ng mga kalahok sa gawaing nais obserbahan ng mga mananaliksik.

3. KUWENTO'T KARANASAN NG MGA GURO-ONLINE SELLER SA PANAHON NG PANDEMYA

Si Binibining Teresa, 22

Guro ng asignaturang Agham mula ika-7 hanggang 10 baitang si Bb. Teresa ng Immaculate Heart of Mary School - Bulusan. Dahilan sa pagkakaroon ng lockdown sa ating bansa, ayaw nitong umasa na lamang sa kaniyang mga magulang lalo na't sumabay sa panahong ito ang kaniyang pagmamasteral at pagtuturo. Kung kaya ang tanging paraan upang siya ay makakatulong pa sa kaniyang pamilya ay ang mag-online selling.

Malaki ang naging pakinabang ng pagiging isang guro-online seller kay Bb. Teresa. Marami siyang nakakasalamuhang tao at ito'y humuhubog ng *self-confidence* sa kaniyang pagkatao. Natutuhan din nitong magsagawa ng mga estratehiya at magplano tulad na lamang sa kung paano ipagbenta ang kaniyang produkto kahit wala pa itong karanasan sa mundo ng *business*. Sumasaklaw ito sa direksyon na hindi lamang siya isang guro, kundi may kaya pa itong gawin bukod sa pagtuturo. Pagdating naman sa mga pinansiyal nitong pangangailangan, maaasahan ito lalo na sa pagkakataong hindi pa niya nakukuha ang kaniyang sahod ay kaniyang kinita sa mga produktong ibinenta niya online. Naibabayad din niya ito sa lahat ng *bills* sa kanilang tahanan. Overwhelming ang naramdaman ni Bb. Teresa dahil siya'y nakatulong hindi lamang sa mga mag-aaral, pati na rin sa kaniyang pamilya. Sa katunayan, may mga kamag-anak na rin itong naimpluwensyahan na mag-online selling ng mga prutas, damit, at iba pa. Ika nga, mas marami, mas masaya. Natutuwa ito sa tuwing mayroon siyang natutulungan lalo na at nakikita niyang lumalago rin ang kanilang binebenta. Pero bago pa man niya makuha lahat ng benepisyong ito, nakipagsapalaran muna siya sa matinding hamon.

Umabot sa puntong mangiyak-ngiyak siya dahil

hindi na ito makatulog. Kung iisipin, marami pa siyang gagawin gaya ng pagtuturo, pagbebenta, at pagmamasteral. Inamin niya na minsan na niyang napabayaan ang kaniyang *business* at nagsasabi pa na itigil na ang pagbebenta online. Natiyempuhan dahil mayroong gusto magresell ng kaniyang mga *item*. Biyaya ito dahil ayon sa kaniya, marami na ang kumukuha ng mga gamit niya. Kaso, sinubok siya ng mga ito dahil ang kaniyang mga *resellers* ay nakakatagpo ng mga mapiling *buyer* at hindi na niya alam kung saan ito kukuha ng pera pambili. Sa mga oras na iyon, ang mga kinikita ay hindi pa rin husto dahil nagagastos pa rin naman niya ito kung kaya't ang pinagtutuunan na lamang niya ng pansin ang pangangailangan ng kaniyang mga kostumer kahit pa madalas nilang hindi kinukuha ang produktong matagal dumating. Binibigyan niya ito ng doble-sikap hindi lamang sa pagbalot ng mga bagay, pati na rin sa kapital na gagamitin. Mabuti rin ang naging lagay ng kaniyang pagtuturo dahil nasa tamang oras naman itong naisasagawang tapusin ang module ng mga mag-aaral. Nabibigyan niya pa rin ng oras ang mga ito kahit minsan matutulog na lamang siya, may mga *chat* pa ring dapat sagutin galing sa mga estudyante. Nakakastress para sa kaniya kapag may mga *buyer* na matagal magbayad, kapag hindi kaagad maubos ang produkto, kapag may mga *deadlines* lalo na sa grado ng mga bata, at pagpasa ng kaniyang mga *requirements* na kakailanganin niya dahil madalas na hindi na nito alam kung ano ang kaniyang uunahin. Napagmasdan niyang mayroong pag-unlad mula sa kaniyang mga pinagdaanan. Sabi niya, "May improvement akong nakikita na yung *business* ko hindi lang siya yung dati, *reseller* ako, kundi may mga *reseller* na ako." Pagdating naman sa pagtuturo, bukod sa mayroon na siyang *year of service*, kabisado na niya kaagad ang mga gawain. Ang pinakamalaking pag-unlad na kaniyang natamo ay ang kayanin ang pagkakaroon ng tatlong responsibilidad kahit hindi gaanong mabilis ang proseso. Dahil matapos man ang pandemiyang ito o hindi, patuloy pa rin siya ng ganitong gawain. Mula sa kaniyang ina na nagsisilbi niyang inspirasyon, balang araw ay makakapagpatayo rin siya ng sarili niyang *boutique*, ipagpapatuloy pa rin niya ang kaniyang hangarin na makapag-aral ng medisina, at magkaroon ng sariling bahay para sa pamilya.

Si Binibining Roxanne, 28

Matatagpuan sa paaralang Jaime G. Espeña High School ang guro ng English na si Bb. Roxanne. Bilang isang guro, naengganyo siya maging ang kapwa niya guro na magbenta ng bagsak-presyong mga

preloved at thrifted na damit dahil na rin sa panahon ng pandemiya.

Marami na ang naitulong ng pagiging isang guro-online seller para kay Bb. Roxanne. Dumarami ang nagiging kakilala niya at isa iyon sa mga dahilan kung bakit nagiging maganda ang pakikipag-ugnayan niya sa kaniyang mga kostumer. Aniya, hindi lamang isang mamimili ang mga ito, nabubuo rin dito ang salitang 'pagkakaibigan'. Natutunan niya ang magkaroon ng *time management* dahil kailangan niyang balansehin ang oras sa pagtuturo, pagkukuha ng mga litrato upang maipost online, at pagdeliver. Malaki rin ang naiambag nito sa kaniyang pamilya dahil sa tuwing marami siyang naibenta, nagagamit ang kaniyang mga kinita sa pambayad ng mga utang at pati na rin sa pangangailangan ng kaniyang napakasupportive na pamilya. Tulad ni Bb. Teresa, overwhelming rin ang naramdaman ni Bb. Roxanne dahil ayon sa kaniya, ang tingin ng tao sa kanilang mga guro-online seller ay talaga nga namang napakahalaga mula sa mga maliliit na bagay hanggang sa malalaking bagay ng kaniyang pagtulog. Ngunit bago pa man ito nakatanggap ng mga bigating biyaya, may mga pagsubok muna itong kinaharap.

Dahil ito ang kaniyang unang *business*, ang isang pinakamalaking hamon na kaniyang pinagdaanan bilang isang guro-online seller ay ang pagdeliver. Sa kanilang una hanggang apat na buwan, mayroon siyang mga kostumer na mula pa sa malayong bayan ng Bulusan at sa mga oras na ito, wala pa silang tagahatid ng mga produkto. Ang nangyayari, ang kaniyang kinikita ay napupunta lamang sa pamasaha niya pauwi. Naalala pa niya na sa tuwing kumukuha siya ng *bills* ng mga *supplier*; naipapadala niya ang isang sako ng mga gamit. Ang tanging paraan lamang upang maipadala ang mga ito ay kailangan niyang mag-arkila ng *tricycle* at dapat ring maisantabi ang pera para sa mga taong tumulong sa pagpapadala ng gamit. Mabuti at ang kasamahan niya ay nagkaroon ng *service* ngunit hamon din sa kanila ang *pagbudget* ng pera na para sa pagpapalagay ng gasolina. Inamin niya na madalas siyang magkaroon ng temptasyon tungkol sa mga bagay kung kaya't dapat niyang ikaltas ang kinita mula sa mga gamit na dapat sana nilang ibebenta. Madalas ding hamon sa kaniya ay ang hindi gaanong pagbibigay niya ng oras sa mga mahahalagang tao sa buhay niya dahil napupunta na lamang ito sa kaniyang trabaho. Pagdating naman sa pagiging isang guro, mayroong mga *rule* na kanilang sinusunod ng kaniyang partner: wala munang *business* tuwing *class hour* ng Lunes hanggang Biyernes (puwera na lamang kung mayroon ding mga guro na mamimili ng kanilang produkto). Ika nga, "work is work; business is business." Ang tanging oras lamang upang buksan ang

kanilang pag-online selling sa kanilang page na *Petite Gal's* ay sa tuwing pagkatapos ng klase pati na rin sa tuwing araw ng Sabado at Linggo. Siyempre, hindi niya rin pinapabayaang ang kaniyang mga estudyante. Nakikipag-ugnayan pa rin siya gamit ang kanilang *groupchat* at bibigyan niya ito ng atensyon mula alas-5 hanggang alas-6 ng hapon. Lagi niyang sinasabi sa kaniyang mag-aaral na bigyang halaga ang kanilang *module* at *online class* dahil responsibilidad nila iyon at isama na rin nila ang paggalang sa personal na oras ng kanilang guro.

Nagbebenta siya ng mga mapormang *bags*, *necklace*, *bracelet*, *liptint*, at kung anu-ano pang pangangailangan ng mga mamimili. Maraming *promos* at *giveaways* din ang kaniyang *business* kada linggo at ito ang nagpapa-udyok sa kaniyang mga *buyers* na bumili at magbahagi ng kanilang mabubuting *feedback*. Hindi rin ito maipagkakaila dahil kahit sabihin man ng iba na ang kanilang mga binebenta online ay *thrifed*, pinagsusumikap pa rin nilang maging presentable at kaaya-aya ito sa kanilang mga kostumer. Kung iisipin, sinisigurado talaga nilang maging malinis ang mga damit sa pamamagitan ng paglaba, pagplantsa, at *pagspray* ng *alcohol*. Pero kahit anong angat ng kaniyang mga produkto, hindi mawawala ang mga panloloko ng kaniyang supplier. Mahigit kumulang 3,500 ang nakuha sa kaniya ng *supplier* niya noong panahong nagbenta siya ng mga sapatos. Ayon sa kaniya, kailangan talagang magkaroon ng kasiguraduhan dahil isa sa mga problema ngayon ay ang pagkakaroon ng tiwala sa kaniyang mga *supplier*. May mga mamimili rin siyang nakikita na mahilig magcomment ng "mine" sa *item* na kanilang ibinahagi *online* ngunit hindi rin naman pala babayaran. Ngunit kahit may mga ganitong pangyayari ang dumating sa kaniya, magalang pa rin siyang makipag-ugnayan, maagap pa rin siyang kumilos at sinisigurado niyang hindi na ito mauulit muli.

Mapalad ang naging bunga ng kaniyang paghihirap. Kaya nagdesisyon siyang ipagpatuloy ang kaniyang mga nasimulan dahil hindi niya gustong umasa palagi sa sahod na kaniyang natatanggap sa paaralan. Naging bahagi na rin ito sa kaniyang buhay bilang isang guro-online seller. Matapos man ang pandemiyang ito o hindi, inaasahan niya na magkaroon siya maging ang kaniyang partner ng isang matagumpay na *physical store*.

Si Ginoong Emmanuel, 27

Tubong Malabon naman ang isang *private tutor* at *freelance storyteller* ng Adarna House na si G. Emmanuel. Bukod sa kaniyang tatay at kuya, malaking

inspirasyon din ang dinala ng isa sa pinakamakulit at medyo pasaway na estudyante niya noon. Ito ang nag-udyok sa kaniya, bilang isang guro, sa mundo ng pagtitinda lalo na ngayong panahon ng pandemiya.

Dalawang buwan matapos ang kaniyang kontrata sa isang paaralan, sumubok na magtinda ng *face mask*, *face shield*, at *KFC Fries online* si G. Emmanuel. Ito lang naman ang tanging paraan upang mayroon siyang pinanghuhugutan tuwing siya ay nangangailangan ng pera. Pagtitipid ang kaniyang naging estratehiya upang makasurvive kahit ang kaniyang kapatid at kuya lamang ang may mga *savings* na nakatago. Kung kaya't ang lahat ng pinagkakakitaan niya ngayon ay kaniyang inaaral sa kung paano lumaki ang kaniyang *savings*. Matapos ang ilang buwan, siya ay lumikha ng mga patok na paninda na siyang tinatangkilik ng karamihan. Ika nga niya, biyaya ito sa kaniya dahil hindi naman napapahiya ang kaniyang binebentang pagkain. Sa katunayan, palagi pa itong inirerekomenda at binabalik balikan ng kaniyang mga mamimili. Malaking *factor* iyon upang dumami ang mga bumibili sa kaniyang mga pagkain lalo na sa tuwing siya ay nagbabahagi ng litrato sa *Facebook Page* na *SangcoTutak* sa binebenta niyang *graham de leche*, pares, at *beef mami*. Sa bawat paglago ng kaniyang mga gawain, tumapak muna ito sa mabibigat na hamon.

Isa sa pinakamalaking pagsubok na kinaharap ni G. Emmanuel sa kaniyang pagiging isang guro-online seller ay ang pagdeliver sa binili ng kaniyang mga kostumer. Noong panahon na wala pa siyang bisikleta, paglalakad na lamang ang kaniyang ginagawa sa paghahatid ng order. May mga panahon ring 1 ½ oras ang inaabot niya sa paglalakad. Nang magkaroon na siya ng ipon at nakabili na ng bisikleta, napakadelikado ng kaniyang dinaraan dahil ayon sa kaniyang naging karanasan, muntik na siyang masagasaan ng isang trak kung hindi ito pinauna ng isang LBC Driver. Nakakatakot man ang kaniyang mga tinatahak na daan, mapagpala naman ang kaniyang naging kapalaran dahil sa dami ng naging kostumer niya, ni isa ay wala pang nagreklamo sa kaniya maging sa pagkaing hinahatid niya. Kahit pa mayroong nang *career* si G. Emmanuel, hindi pa rin mawawala sa kaniya ang pagtuturo. Maririnig mula kay G. Emmanuel ang kaniyang kasiyahan sa dalawa niyang estudyante. Hindi man ito madaling turuan dahil medyo makulit ang mga ito, napakarewarding naman dahil sila ay parehong mabait at mayroong *sense of humor*. Hindi lang 'yan, napapa-enjoy pa niya ang mga bata sa kanilang pag-aaral. Wika niya, ang kaniyang estratehiya upang ganahan ang mga itong makinig sa kaniya ay ang tinatawag na *voice changing* o ang pagbabago ng

kaniyang bores. Minsan, ang tunay niyang bores ay napapalitan ng bores matanda. Isa rin sa naging estratehiya niya sa pagtuturo ay ang paglalaro. Nakikipaglaro siya sa mga ito at lubos siyang nasisiyahan dahil epektibo ang kaniyang paraan ng pagtuturo. Aniya, kapag nakikita nilang pinahalalagan at binibigyang oras, palagi silang sabik na matuto at magkaroon ng kaalaman.

Mula mismo sa kaniya, napagdesisyonan niyang ipagpatuloy pa rin ang kaniyang mga nasimulan. Magandang benepisyo rin kasi ito para sa kaniya dahil maaari siyang gumawa ng talatakdaan at maglaan ng libre niyang oras. Binanggit niya rin na wala naman talagang pribilehiyong empleyado sa kaniyang *field* kung kaya kailangan niyang mag-*invest*. Naging positibo at produktibo ang lahat ng kaniyang pinagdaanan dahil ayon sa kaniya, maganda ang pagsisimula niyang matuto sa kung paano mag-*invest* dahil itong panahon ng pandemiya ay ibinigay sa tao na kung saan gaano man kahirap ang kanilang mga naging pagsubok, saksi niya sa kung paano mag-isip ang ito. Handa siyang magbahagi ng mga pangangailangan nito kung kaya't siya ay naging isang ganap na guro-online seller.

4. PAGLALAGOM

Sinuri ng papel na ito ang kuwento't karanasan ng tatlong gurong sumabak sa pag-online sa panahon ng pandemiya. Hindi maitatangging binago ng kasalukuyang krisis ang buhay ng mga kalahok. Paano nga ba binibigyang-kahulugan ng mga guro ang kanilang pagiging online seller?

Maaaring mabigyang-kahulugan sa tatlong paraan:

Una, malaki ang naging kapakinabangan sa pangangailangan ng pamilya ng mga kalahok ang pagsabak sa pag-online selling. Hindi naman maitatangi ang ekonomiyang aspekto ng pagpasok sa ganitong larangan. Talagang kailangang kumita dahil hindi naman sapat ang kita ng mga guro sa pagtuturo. Gayumpaman, dahil wala naman silang background sa pagnegosyo, may mga hamong hinarap at inalpasan ang mga kalahok upang maitawid ang kani-kanilang mga negosyo: panloloko ng mga supplier at mga mamimiling hindi sineseryoso ang pagkuha ng produkto, kung papaano idedeliver o ihahatid sa mga customer ang produkto, pagsasabay-sabay ng mga ilan pang obligasyon kasabay ng pagtitinda. Nakabuo naman ng mga estratehiya ang mga kalahok upang maibsan ang mga nabanggit na hamon dahil katulad na nga sa ekonomikong kapakinabangan ng pag-online

selling. Natulungan ng pagtungo nila sa ganitong gawain ang kanilang mga magulang, iba pang nais magnegosyo, at ilang mga kamag-anak.

Ikalawa, may mahalagang kontribusyon ang pag-online selling sa mga bagong moda ng pakikipag-ugnayan sa kapwa. Hindi katulad sa pagtuturo na propesyonal ang paraan ng komunikasyon, mahalaga ang ginagampanang papel ng diskarte sa paraan ng pagbebenta, pakikisalamuha, at pakikipag-usap sa mga nakakadaupang-palad sa mundong ito. Kapansin-pansin ang pangangailangan sa magkakaibang estratehiya sa bawat hamon, pagiging malikhain katulad ng paggamit ng social media, at pakikibagay sa iba't ibang taong kinakausap, lalo na sa wikang ginagamit.

Ikatlo, mahalagang tala rin ang naobserbahan kung papaano nakikita ng mga kalahok ang kanilang pag-online selling kasabay ng pagtuturo sa hinaharap. Lumabas sa pag-aaral na ito na wala silang desisyong ihinto ang pag-online selling dahil sa ilang mga plano para dito tulad ng pagdidiversify ng paninda, pagkakaroon ng pisikal na tindahan ng kanilang mga produkto, at pantustos na rin sa ilang mga personal at propesyonal na plano.

5. PAGNINILAY

Sa pagtatapos ng pananaliksik na ito, ilang mga pag ninilay ang nais irehistro ng mga mananaliksik. Bagaman makikita ang kapakinabangan ng pag-online selling sa buhay ng mga kalahok, hindi kailangang pagtakpan ang realidad na sa Pilipinas, hindi pa rin seguridad ang mga guro sa katatagan ng pinansiyal na estado ng kanilang propesyon. Makikita sa kuwentong-buhay ang katatagan at diskarte ng mga guro sa bawat hamon at/o krisis na kanilang kinakaharap ngunit hindi maitatangging kailangang sumabak pa sa iba pang trabaho ang mga guro upang masustentuhan ang iba pa nilang pangangailangan. Malaking hamon ang pagsasabay sa dalawang magkakaibang mundo ng pagtuturo at pag-online selling. May mga naisasakripisyo sa gawaing ito. Ngunit kailangang ituloy ang buhay.

Ito ang mga kuwentong guro na, online seller pa! Mga kuwento itong inspirasyon sa iba pang mga guro at iba pang makakabasa sa tatlong kuwentong naibahagi sa pag-aaral na ito na maghanap pa ng iba pang mga naratibong nagbibigay-kahulugan sa karanasan ng mga gurong nagsusumikap sa kabilang ng pandaigdigang krisis na COVID-19.

5. MGA MAHAHALAGANG SANGGUNIAN

Korstjens, Irene & Albine Moser (2017) Series: Practical guidance to qualitative research. Part 2: Context, research questions and designs, *European Journal of General Practice*, 23:1, 274-279, DOI: 10.1080/13814788.2017.1375090

Orteza, G. O. (1997) Pakikipagkwentuhan: Isang Pamamaraan ng Sama-samang Pananaliksik, Pagpapakatotoo, at Pagtulong sa Sikolohiyang Pilipino. PPRTH Occasional Papers Series 1997, No. 1

Robosa et al., (2021) The Experiences and Challenges Faced of the Public School Teachers Amidst the COVID-19 Pandemic: A Phenomenological Study in the Philippines. Inakeses noong 10 Marso 2021 sa https://www.researchgate.net/publication/349310396_The_Experiences_and_Challenges_Faced_of_the_Public_School_Teachers_Amidst_the_COVID-19_Pandemic_A_Phenomenological_Study_in_the_Philippines

Tria, J. Z. (2020) The COVID-19 Pandemic through the Lens of Education in the Philippines: The New Normal. *International Journal of Pedagogical Development and Lifelong Learning*, 1(1), ep2001. <https://doi.org/10.30935/ijpdll/8311>