'N ONDERSOEK NA ENTREPRENEURS-EIENSKAPPE ONDER SEKONDÊRE SKOOLLEERLINGE

W. P. C. Maré

'N ONDERSOEK NA ENTREPRENEURS-EIENSKAPPE ONDER SEKONDÊRE SKOOLLEERLINGE

deur

Wilhelmina Phillipina Catharina Maré

Verhandeling voorgelê om te voldoen aan die
vereistes vir die graad
MAGISTER COMMERCII
in die
Fakulteit Ekonomiese en Bestuurswetenskappe
(Departement Ondernemingsbestuur)
aan die
Universiteit van die Oranje-Vrystaat

BLOEMFONTEIN
November 1995

Studieleier: Prof. dr. M. J. Crous

DANKBETUIGINGS

Ek wil graag my innige dank en waardering teenoor die volgende persone en instansies uitspreek:

1. Aan die Skepper kom toe die lof en eer vir genade en krag ontvang om hierdie studie te kon voltooi.

2. Die aansteeklike entoesiasme van prof. dr. M. J. Crous het 'n wesenlike bydrae tot die bereiking van hierdie ideaal gelewer. Sy opregte belangstelling gedurende my nagraadse studiejare, maar veral sy foutlose leiding en inspirerende optrede as studieleier van hierdie studie verdien spesiale dank.

3. Al die kollegas van die Departement Ondernemingsbestuur aan die Universiteit van die Oranje-Vrystaat en Vista Universiteit vir hul voortdurende belangstelling, raad en ondersteuning. Besondere waardering word egter teenoor mnr. R. B. van der Merwe betuig.

4. Die Departement Onderwys en Kultuur van die Oranje-Vrystaat vir die beskikbaarstelling van die besonderhede van skole in die Bloemfontein-area wat as universum vir die empiriese studie gedien het.

5. Personeel verbonde aan die Rekensentrum van die Universiteit van die Oranje-Vrystaat wat met die verwerking van die empiriese gegewens behulpsaam was.

6. Die skole in die Bloemfontein-area wat behulpsaam was met die invul van die vraelyste.

7. Mev. A. van der Walt van die Taaldiens van die Universiteit van die Oranje-Vrystaat wat verantwoordelik was vir die taalversorging van die teks.

8. Mev. Dora du Plessis vir die professionele wyse waarop sy die tikwerk behartig het.

9. Erna, Riaan en Wilmarie het altyd met belangstelling en in opregtheid hul onderskraging laat blyk. Vir hierdie besondere gebaar bedank ek hulle graag.

10. 'n Spesiale woord van dank aan my ouers, broer en suster, vir hul ononderbroke aanmoediging, liefde, simpatieke onderskraging en finansiële hulp tydens die studie. Hul vele opofferings word opreg waardeer.

W. P. C. Maré

VOORWOORD

Suid-Afrika is ongetwyfeld in 'n kritieke tydsgewrig van sy politieke, ekonomiese en sosiale geskiedenis. Die strewe na positiewe ekonomiese groei en werkskepping kan slegs suksesvol behaal word indien gebruik gemaak word van omvattende strategieë ten einde aan die toenemende politieke en ekonomiese verwagtinge van Suid-Afrikaners te voldoen.

Die kernvraag wat swaar op die harte van ekonome, politici, die sakesektor en onderwysowerhede rus, is hoe 'n gunstige produktiwiteits- en werksklimaat in Suid-Afrika geskep kan word. Internasionale bevindinge het reeds herhaaldelik bewys dat entrepreneurskap die sleutel tot snelle ekonomiese groei is.'n Kritieke aspek wat egter nie uit die oog verloor moet word nie, is dat entrepreneurskap as 'n algemene lewenshouding en kultuur slegs suksesvol gevestig kan word indien dit as 'n lewenslange leerproses by skoolleerlinge tuisgebring word.

Die ironie van die huidige situasie in Suid-Afrika se onderwysstelsel is dat die primêre fokus grootliks op kennisoordrag en die beginsel van memorisering en reproduksie val. Laasgenoemde dien glad nie die bevordering van entrepreneurskap as potensiële loopbaan nie.

'n Ontstellende tendens wat onder die Suid-Afrikaanse skoolgemeenskap bestaan, is 'n voortdurende soeke na werksekuriteit en die gerusstelling wat die verdien van 'n vasgestelde salaris per maand bied. Die verhouding tussen skool en werk is sodanig dat die skool nie die vaardighede lewer waarop opleiding kan voortbou nie.

Die doelwit om 'n effektiewe en suksesvolle entrepreneursklimaat te kweek, kan slegs bereik word indien die onderskeie rolspelers, naamlik die skool, ouergemeenskap en die sakesektor, in 'n driehoekige vennootskap met mekaar funksioneer. Die ideaal moet dus wees om as komplementêre vennote met gedeelde verantwoordelikhede en belange saam te werk.

'n Droewe scenario van 'n ekonomie wat afwaarts wentel, kan verhoed word deur 'n klimaat vir entrepreneurskap te skep wat kleinsakeondernemings en entrepreneurs sal toelaat om die "masjiene" van ekonomiese groei en vooruitgang vir almal te laat ontbrand.

Binne die algemene raamwerk van hierdie studie word die aandag gefokus op die entrepreneursverskynsel en hoe dit binne die bestaande onderwysstelsel manifesteer. Daar word geglo dat die bevindinge van hierdie studie heelwat lig op die saak werp en gedagtes behoort te stimuleer, en dit 'n waardevolle bydrae kan maak deurdat dit die noodsaaklikheid van entrepreneurskapsopleiding en -ontwikkeling op skoolvlak demonstreer.

2.4.6 Die novopreneur 28
2.4.7 Die "inveterate" (aarts-) inisieerder en die renovateur 28
2.4.8 Die konsepvermenigvuldiger en die omdraai-kunstenaar (*"turn-about artist"*) 29
2.4.9 Inventrepreneur, "copycat"- (na-aper-) en die opportunistiese entrepreneur 29
2.5 DIE INVLOED VAN EKSTERNE FAKTORE OP ENTREPRENEURS 30
2.5.1 Biografiese agtergrondfaktore 30
2.5.1.1 Kinderjare 31
2.5.1.2 Geboortevolgorde 32
2.5.1.3 Ouderdom 33
2.5.1.4 Beroep van ouers 33
2.5.1.5 Motivering en ouerlike opvoeding 35
2.5.1.6 Werkrekord 38
2.5.1.7 Opleiding 39
2.5.2 Die invloed van enkele makro-omgewingsveranderlikes op entrepreneurskap 40
2.5.2.1 Ekonomiese faktore 41
2.5.2.2 Tegnologiese faktore 43
2.5.2.3 Politieke faktore 46
2.5.2.4 Sosiaal-kulturele faktore 48
2.6 SAMEVATTING 50

HOOFSTUK 3

MITES, REALITEITE EN PERSOONLIKHEIDSEIENSKAPPE RAKENDE ENTREPRENEURS

3.1 INLEIDING 56
3.2 ALGEMENE MITES EN REALITEITE RAKENDE ENTREPRENEURSKAP 58
3.2.1 Mite 1: Entrepreneurs word gebore en nie gemaak nie 58
3.2.2 Mite 2: Entrepreneurs is akademies en sosiaal wanaangepas en oneffektief 59
3.2.3 Mite 3: Entrepreneurs is werkverwisselaars ("job hoppers") 60
3.2.4 Mite 4: Entrepreneurs is harde werkers 61

3.2.5	Mite 5:	Entrepreneurs ervaar wesenlike stres	61
3.2.6	Mite 6:	Entrepreneurs het nooit swak idees nie	62
3.2.7	Mite 7:	Geld is die belangrikste oprigtingsbestanddeel ("start-up ingredient")	62
3.2.8	Mite 8:	Entrepreneurs moet aan 'n sekere profiel beantwoord	63
3.2.9	Mite 9:	Entrepreneurs is rigied	64
3.2.10	Mite 10:	Entrepreneurs is logiese denkers	64
3.2.11	Mite 11:	Entrepreneurs is altyd presteerders	65
3.2.12	Mite 12:	Entrepreneurs is *doeners* en nie *denkers* nie	65
3.2.13	Mite 13:	Geluk speel 'n deurslaggewende rol in entrepreneurskap	66

3.3 DIE ENTREPRENEURSPERSOONLIKHEID 67

3.3.1 'n Teoretiese raamwerk vir die bestudering van die entrepreneurspersoonlikheid 67

3.3.1.1	Eienskapsbenadering	67
3.3.1.2	Gedragsbenadering	69
3.3.1.3	Gebeurlikheidsbenadering	70

3.3.2 'n Persoonlikheids- en psigologiese eienskapsprofiel van entrepreneurs 75

3.3.2.1	Prestasiemotivering	76
3.3.2.2	Deursettingsvermoë, dryfkrag, energie en toewyding ("commitment")	79
3.3.2.3	Toekomsgerigtheid en doelwitstelling	81
3.3.2.4	Interne lokus van beheer	82
3.3.2.5	Kreatiwiteit en innovasievermoë	84
3.3.2.6	Toleransie van onduidelikheid en onsekerheid	86
3.3.2.7	Risiko-aanvaarding	87
3.3.2.8	Persoonlike verantwoordelikheidsin	89
3.3.2.9	Selfvertroue en selfbeeld	89
3.3.2.10	Etiek, integriteit en betroubaarheid	90
3.3.2.11	Ander eienskappe	91

3.4 SAMEVATTING 96

HOOFSTUK 4
ENTREPRENEURSKAPSOPLEIDING EN -ONTWIKKELING

4.1 INLEIDING 101
4.2 BEGRIPSOMSKRYWING 102
4.2.1 Opleiding 103
4.2.2 Ontwikkeling 103
4.2.3 Opvoeding 104
4.3 DIE BELANGRIKHEID VAN ENTREPRENEURSKAPS-ONTWIKKELING 104
4.4 OPLEIDING EN ONTWIKKELING VAN ENTREPRENEURS 111
4.4.1 Kan entrepreneurs opgelei en ontwikkel word? 111
4.4.2 Faktore wat die benadering tot entrepreneurs-opleiding beïnvloed 112
4.4.2.1 Voorskoolse en primêre vlak 112
4.4.2.2 Sekondêre vlak 112
4.4.2.3 Tersiêre vlak 113
4.4.2.4 Kulturele verskille 113
4.5 'N OPLEIDINGS- EN ONTWIKKELINGSKONSEP VIR ENTREPRENEURS 116
4.5.1 Huidige stand van entrepreneurskap in Suid-Afrika 116
4.5.2 Die doelwitte van entrepreneursontwikkeling 118
4.5.3 'n Oorsig van relevante entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsmodelle vir bestaande en potensiële entrepreneurs 122
4.5.3.1 Opleiding en ontwikkeling van entrepreneurs op die kort en lang termyn 123
4.5.3.2 Die model van Bennet 127
4.5.3.3 Die Lewenslange-entrepreneurskapsopleidings-model ("Lifelong Entrepreneurship Education Model") 129
4.5.4 Entrepreneurskapsopleidings- en ontwikkelings-programme 132
4.5.4.1 Ronstadt se kurrikulêre ontwerp vir entrepreneurskapsprogramme en -modelle 132
4.5.4.2 Jeug-entrepreneurskapsontwikkelingsprogramme 134
4.5.4.3 Riglyne vir suksesvolle entrepreneursopleiding en -ontwikkeling op skoolvlak 136
4.6 ENTREPRENEURSKAPSONTWIKKELING OP SKOOLVLAK 144
4.6.1 Die bydrae van die skool 144
4.6.1.1 Skepping van 'n klimaat om entrepre-neurskap te bevorder 144

4.6.1.2 Stimulering van die individu met betrekking tot die beoefening van entrepreneurskap 146
4.6.1.3 Entrepreneurskap in die skoolkurrikulum 148
4.7 SAMEVATTING 150

HOOFSTUK 5
BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP EN SAKEVERNUF ONDER DIE JEUG

5.1 INLEIDING 155
5.2 DIE WERKLOOSHEIDS- EN ONDERWYSKRISIS: ERNSTIGE "GAPINGE" IN DIE SUID-AFRIKAANSE EKONOMIESE STELSEL 156
5.3 WERK EN SKOOL – TWEE VERSKILLENDE WÊRELDE 159
5.3.1 Verskille tussen die skool- en beroeps-/arbeidswêreld: 'n entrepreneursperspektief 160
5.3.1.1 Fokus van aandag en aktiwiteit 160
5.3.1.2 Terugvoeringsmetodes 162
5.3.1.3 Toleransie van foute en onvolwassenhéid 162
5.3.1.4 Spanwerkverhoudings 163
5.4 FUNDAMENTELE PROBLEME IN DIE SUID-AFRIKAANSE ONDERWYSSTELSEL: 'N ENTREPRENEURSPERSPEKTIEF 164
5.5 DIE BYDRAE VAN BEROEPSGERIGTE ONDERWYS TOT ENTREPRENEURSKAP 171
5.5.1 Begripsomskrywing 171
5.5.1.1 Algemeen-vormende onderwys 172
5.5.1.2 Loopbaanonderwys 172
5.5.1.3 Beroepsgerigte onderwys 172
5.5.1.4 Beroepsonderwys 173
5.5.2 Die pro-aktiewe rol van loopbaan-/beroepsgerigte onderwys 173
5.5.3 Enkele gedagtes oor veranderinge in die bestaande skoolkurrikulum 176
5.6 DIE WAARDE VAN ENTREPRENEURSKAPS-OPVOEDING 179
5.7 MOONTLIKE DOELSTELLINGS MET DIE ONDERRIG VAN ENTREPRENEURSKAP OP SKOOLVLAK 181
5.7.1 Doelstelling 1: Voorbereiding van die leerling vir 'n sinvolle loopbaankeuse 181

5.7.2 Doelstelling 2: Bevordering van leerlinge se opleibaarheid 182
5.7.3 Doelstelling 3: Voorbereiding van leerlinge vir effektiewe, doeltreffende en produktiewe werkverrigting 182
5.8 MOONTLIKE AANPASSINGS IN DIE ONDERWYSSTELSEL TER BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP OP SKOOLVLAK 183
5.9 'N FILOSOFIE VAN ENTREPRENEURSKAPS-OPVOEDING 185
5.10 ROLSPELERS WAT 'N BYDRAE TOT DIE BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP ONDER LEERLINGE KAN LEWER 188
5.10.1 Die ouergemeenskap 188
5.10.2 Die rol van die sakesektor 190
5.10.3 Die rol van die media in entrepreneurskapsopvoeding 192
5.11 SAMEVATTING 193

HOOFSTUK 6
NAVORSINGSMETODIEK

6.1 INLEIDING 198
6.2 DIE NAVORSINGSPLAN 199
6.2.1 Bepaling van die teikenpopulasie 199
6.2.2 Die steekproefbepaling 200
6.2.3 Dataversameling 201
6.2.3.1 Die samestelling van die vraelys 203
6.2.3.2 Die verspreiding en ontvangs van vraelyste 205
6.2.4 Dataprosessering en -ontleding 206
6.2.5 Die respons 207

HOOFSTUK 7
RESULTATE VAN DIE EMPIRIESE ONDERSOEK

7.1 'N ALGEMENE PROFIEL VAN DEELNEMENDE RESPONDENTE 211
7.1.1 Geslag 211
7.1.2 Huistaal 211
7.1.3 Behoefte om 'n eie besigheid te besit, volgens huistaal 213
7.1.4 Ouderdomsprofiel van respondente 215

7.1.5 Geboortevolgorde 216
7.1.6 Plek waar grootste gedeelte van jeugjare deurgebring is 218
7.2 BEROEPSVOORKEURE VAN DEELNEMENDE RESPONDENTE EN 'N BEROEPSPROFIEL VAN RESPONDENTE SE OUERS 220
7.2.1 Die tipe beroepe wat leerlinge wil volg 220
7.2.2 Verband tussen beroepsvoorkeur van respondent en beroepstatus van die ouers 225
7.2.3 Redes waarom voorkeur aan spesifieke potensiële beroepe verleen word 229
7.3 POGINGS TOT SELFWERKSAAMHEID DEUR RESPONDENTE 234
7.3.1 Pogings tot die verdien van 'n geldelike inkomste deur middel van verkope of dienslewering 234
7.3.2 Enkele redes vir die besluit om eie geld te verdien 235
7.3.3 Belangrikste motiveringspersoon/rolmodel 238
7.4 DIE BEGEERTE OM EENDAG 'N EIE BESIGHEID TE BESIT 243
7.4.1 Die begeerte tot selfindiensname volgens geslag 243
7.4.2 Bepaling van 'n verband tussen leerlinge se begeerte tot selfindiensname en die beroepstatus van hul ouers 244
7.4.3 Enkele redes vir die begeerte tot kleinsake-entrepreneurskap 247
7.4.4 Enkele redes waarom respondente nie selfindiensname as potensiële beroep wil oorweeg nie 252
7.5 MATE WAARTOE RESPONDENTE VAN SELFINDIENSNAME EN ENTREPRENEURSKAP BEWUS GEMAAK IS 255
7.6 POGINGS DEUR RESPONDENTE OM SELF INLIGTING EN RAAD RAKENDE ENTREPRENEURSKAP EN/OF SELFINDIENSNAME IN TE WIN 257
7.7 RESPONDENTE SE SIENING VAN DIE BESIGHEIDS-/SAKEWÊRELD 261
7.8 'N SAMESTELLING VAN DIE MOONTLIKE VOORKOMS VAN ENTREPRENEURSEIENSKAPPE ONDER SKOOLLEERLINGE 266

HOOFSTUK 8
GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

8.1 INLEIDING 275
8.2 ALGEMENE GEVOLGTREKKINGS 275

8.3 ENKELE AANBEVELINGS 289
8.4 SLOTOPMERKING 303

BRONNELYS 305

BYLAES:
Bylae A: Vraelys 320
Bylae B: Bekendstellingsbrief 348

OPSOMMING VAN VERHANDELING 350

LYS VAN DIAGRAMME

3.1	Timmons se model vir die bestudering van die psigologiese eienskappe van entrepreneurs	72
3.2	Chell se entrepreneurspersoonlikheidsmodel	73
3.3	Uitgebreide Chell-model vir die bestudering van die entrepreneurspersoonlikheid	75

LYS VAN FIGURE

4.1	Opleiding en ontwikkeling van entrepreneurs	123
4.2	Bennet se bestuursontwikkelingsmodel	128
4.3	Lewenslange-entrepreneurskapsopleidingsmodel ("Lifelong Entrepreneurship Education Model")	130
4.4	'n Kurrikulêre ontwerp vir entrepreneurskapskursusse en -modelle	133
7.1	Beroepsvoorkeure van respondente	221
7.2	Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe	223
7.3	Bronne van inligting rakende entrepreneurskap en die begin van 'n eie besigheid	258

LYS VAN TABELLE

4.1	Definisie van gedrag in terme van Bloom se taksonomie	120
4.2	Entrepreneursgerigte doelwitte in die kognitiewe en affektiewe domeine volgens Bloom se taksonomie	121
5.1	Verskille tussen die skool- en beroepswêreld	161
7.1	Klassifikasie van respondente volgens geslag	211
7.2	Klassifikasie van respondente volgens huistaal	212
7.3	Klassifikasie van respondente volgens ander huistale	213
7.4	Behoefte aan die besit van 'n eie besigheid onder Afrikaanssprekende respondente	214
7.5	Behoefte aan die besit van 'n eie besigheid onder Engelssprekende respondente	214
7.6	Ouderdomsprofiel van die deelnemende respondente	215
7.7	Klassifikasie van respondente volgens geboortevolgorde	216
7.8	Die begeerte om 'n eie besigheid te besit, volgens geboortevolgorde	217
7.9	Plek waar respondente die grootste gedeelte van hul jeugjare deurgebring het	218
7.10	Die behoefte aan 'n eie besigheid, volgens plek waar respondente die grootste gedeelte van hul jeugjare deurgebring het	219
7.11	Beroepsvoorkeure van respondente volgens geslag	222
7.12	Beroepsvoorkeure van respondente volgens beroepstatus van vader	227
7.13	Beroepsvoorkeure van respondente volgens beroepstatus van moeder	228
7.14	Pogings deur skoolleerlinge om eie geld te begin verdien, volgens geslag	234
7.15	Selfevaluering van moontlike redes vir die strewe na 'n eie geldelike verdienste	235
7.16	Selfevaluering van moontlike redes vir die besluit om eie geld te begin verdien, volgens geslag	236
7.17	Addisionele redes vir die begeerte om eie geld te begin verdien, volgens geslag	237
7.18	Die belangrikste persoon/rolmodel wat die respondent gemotiveer het om 'n eie inkomste te begin verdien	239

7.19 Die belangrikste motiveringspersoon/rolmodel ten opsigte van die begeerte om 'n eie inkomste te verdien volgens geboortevolgorde 242

7.20 Die begeerte om die eienaar van 'n eie besigheid te wees, volgens geslag 243

7.21 Die begeerte om die eienaar van 'n eie besigheid te wees volgens beroepstatus van vader 245

7.22 Die begeerte om die eienaar van 'n eie besigheid te wees volgens beroepstatus van moeder 246

7.23 Evaluering van moontlike redes vir die begeerte om 'n eie besigheid te besit 248

7.24 Evaluering van moontlike redes vir die begeerte tot selfindiensneming volgens geslag 250

7.25 Enkele ander redes waarom respondente eendag 'n eie besigheid wil besit 251

7.26 Enkele redes waarom respondente nie 'n eie besigheid wil besit nie 253

7.27 Enkele ander redes waarom respondente nie in die besit van 'n eie besigheid belangstel nie 254

7.28 Voordragte by skole gelewer betreffende entrepreneurskap, selfindiensname en verskillende loopbaangeleenthede 256

7.29 Individuele pogings om toepaslike inligting en raad rakende entrepreneurskap en die begin van 'n eie besigheid in te win 257

7.30 Inligting en advies rakende entrepreneurskap en self-indiensname uit ander bronne bekom 260

7.31 Respondente se evaluering van enkele stellings rakende die besigheids-/sakewêreld 262

7.32 Selfevaluering ten opsigte van bepaalde entrepreneurs-eienskappe 267

Hoofstuk 1

INLEIDING TOT DIE STUDIE

INHOUD

1.1 PROBLEEMSTELLING 3

1.2 DIE DOEL VAN DIE STUDIE 5

1.3 METODE VAN ONDERSOEK 5

1.3.1 Literatuurstudie 5

1.3.2 Empiriese studie 6

1.4 PROBLEME TYDENS DIE STUDIE ONDERVIND 6

1.5 BYDRAE VAN DIE STUDIE 7

1.6 PROGRAMAANKONDIGING 8

1.1 PROBLEEMSTELLING

Suid-Afrika bevind homself in 'n wurggreep van politieke onstabiliteit en maatskaplike en ekonomiese agteruitgang. Hierdie toedrag van sake word grootliks vererger deur die ontstellende toename in werkloosheid en die gebrek aan/of onderbenutting van latente entrepreneurspotensiaal (Visser, soos aangehaal deur Volschenk, 1989:B7).

Met talle ondernemings winsgewys in 'n doodloopstraat, en duisende mense wat hul werk weens rasionalisering verloor, word daar vandag in Suid-Afrika meer as ooit tevore deur sowel sakelui as afgedankte werkers besin oor hoe aangepas moet word ten einde te oorleef in 'n wêreld waar werkloosheid toenemend eskaleer. Dieselfde vraag rus op die harte van skoolverlaters en diegene in besit van naskoolse kwalifikasies. Ten einde 'n antwoord op bogenoemde kwelvrae te verkry, moet 'n totaal nuwe denkpatroon aangeleer word – 'n entrepreneurs-georiënteerde denkpatroon wat kreatiwiteit, innovasie en eie inisiatief sal stimuleer.

Uitsprake oor die gebrek aan entrepreneurseienskappe onder Suid-Afrikaners is algemeen bekend, maar ongelukkig spekulatief van aard. Volgens verskeie skrywers en sprekers is een van die leemtes wat tot die sogenaamde gebrek aan entrepreneurskap bydra, waarskynlik in die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel geleë (Badenhorst, 1989:414; Smidt, 1993b:47). Die kritiek teen die bestaande onderwysstelsel is uit verskeie bronne afkomstig en wissel van 'n pleidooi vir 'n onderwysstelsel wat beter in die werklike behoeftes van die Suid-Afrikaanse ekonomie sal voorsien, tot groter "relevansie", die uitbreiding van "tegniese onderwys", minder "akademiese onderwys" en meer "beroepsgerigte onderwys" (Walters-hoofverslag, 1990a:142). Daar word van die standpunt uitgegaan dat talle individue hul entrepreneursgees verloor as gevolg van voortdurende blootstelling aan 'n rigiede onderwysstelsel. Die waarskynlikste rede vir laasgenoemde probleem is dat die tradisionele onderwysstelsel leerlinge leer om te formaliseer voordat iets gedoen word (verwys par. 5.3.1.1), terwyl entrepreneurs optrede verkies in plaas van pen en papier.

Uitsprake soos dié hierbo laat die indruk dat die belangrikheid van entrepreneurskap op skoolvlak erken sal moet word en dat vroegtydige identifisering en ontwikkeling van die entrepreneur op skoolvlak bevorder sal moet word. Om te kan verseker dat 'n entrepreneurskapskultuur na behore in die Suid-Afrikaanse volkshuishouding gevestig word, word verskeie uitdagings aan die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel gestel (Spier, 1989:27). Een van die vernaamste uitdagings wat geïdentifiseer kan word, is bewusmaking, stimulering en ontwikkeling van entrepreneurskap as 'n alternatiewe beroeps- en loopbaankeuse op so 'n wyse dat dit eindelik 'n integrale deel van die gemiddelde skolier se verwysingsraamwerk sal vorm (Steyn en Viljoen, 1991:241).

Die skrywer huldig die mening dat voordat begin kan word om skoolleerlinge van entrepreneurskap bewus te maak, daar eers enkele belangrike aspekte is wat indringende aandag vereis, naamlik watter tipe beroepe skoolleerlinge eendag sal wil beklee en wat hul siening van die besigheidswêreld en selfindiensname is, om sodoende te bepaal wat skoolleerlinge se huidige begrip van entrepreneurskap is. Sodoende kan daar in die samestelling van kurrikulums en die keuse van onderrigmetodes geleidelik voorsiening gemaak word vir die kundigmaking van toekomstige entrepreneurs.

Teen hierdie agtergrond is dit duidelik dat entrepreneurskap aktief onder skoolleerlinge aangemoedig en bevorder sal moet word. Die skrywer vermoed dat

* senior sekondêre skoolleerlinge nie oor fundamentele entrepreneurseienskappe beskik nie;
* skoolleerlinge nie aan entrepreneurskap as beroeps- en loopbaangeleentheid oorweging skenk nie;
* daar nie 'n klimaat en 'n sisteem bestaan waarbinne die potensiële entrepreneur op skoolvlak die geleentheid gebied word om sy/haar talente en inisiatiewe aan te wend nie; en
* te min gedoen word om die potensiële entrepreneur op skoolvlak te identifiseer, ontwikkel en behou.

1.2 DIE DOEL VAN DIE STUDIE

Die algemene doel van die studie was om ondersoek in te stel na die voorkoms van entrepreneurseienskappe onder sekondêre skoolleerlinge in die bedieningsgebied van die Departement van Onderwys en Kultuur in die Vrystaat.

Met die oog daarop het hierdie studie spesifiek ten doel gehad om

1.2.1 die universaliteit van entrepreneurskap te beklemtoon;

1.2.2 die entrepreneurspersoonlikheid aan die hand van bestaande literatuur te ontleed;

1.2.3 riglyne vir entrepreneurskapsontwikkelingsprogramme op skoolvlak te formuleer;

1.2.4 modelle vir entrepreneurskapsontwikkelingsprogramme op skoolvlak te formuleer;

1.2.5 op skoolvlak klem te lê op die ontwikkeling van entrepreneurskap as loopbaangeleentheid;

1.2.6 aan die hand van die empiriese studie te bepaal of daar enigsins 'n verband bestaan tussen die loopbaankeuse van leerlinge en die beroepe van hul ouers;

1.2.7 te bepaal watter persepsie leerlinge rakende entrepreneurskap en die besigheidswêreld huldig;

1.2.8 te bepaal watter rol die skool speel in leerlinge se gewilligheid om entrepreneursaktiwiteite te onderneem.

1.3 METODE VAN ONDERSOEK

1.3.1 Literatuurstudie

'n Literatuurstudie is onderneem om die terrein van entrepreneurskap in perspektief te plaas. Die studie was in die besonder daarop gerig om

* entrepreneurskap te omskryf en die belangrikheid daarvan aan te toon;

* die vernaamste persoonlikheids- en gedragseienskappe van entrepreneurs te identifiseer;
* die algemeenste mites en die wanbegrip wat daaromtrent bestaan, aan te toon;
* riglyne, modelle en programme rakende entrepreneurskapsopleiding en ontwikkeling op skoolvlak uit te lig; en
* die onmisbaarheid, noodsaaklikheid en bydrae van bevordering van entrepreneurskap en sakevernuf onder skoolleerlinge uit te wys.

1.3.2 Empiriese studie

Voortspruitend uit die teoretiese aanloop, is 'n empiriese ondersoek onderneem. Dié empiriese ondersoek is gedoen onder Bloemfonteinse sekondêre skole wat onder die Departement van Onderwys en Kultuur in die Vrystaat ressorteer. Die steekproef is getrek onder standerdnege-skooldogters en -seuns van alle relevante taalgroepe. Inligting is deur middel van vraelyste ingesamel wat persoonlik deur die navorser by skole besorg en afgehaal is. 'n Volledige uiteensetting van die empiriese ondersoek volg in hoofstuk 6.

1.4 PROBLEME TYDENS DIE STUDIE ONDERVIND

1.4.1 Beperkte literatuur is beskikbaar oor kleinsake-entrepreneurskap in Suid-Afrika. Fragmentariese verwysings na buitelandse bronne en tydskrif-artikels moes derhalwe gebruik word om die entrepreneursverskynsel binne 'n Suid-Afrikaanse konteks te plaas.

1.4.2 Die beskikbare literatuur rakende entrepreneursontwikkeling handel oor bestaande entrepreneurs. Entrepreneursontwikkeling onder skoolleerlinge as sodanig is egter 'n onderwerp waaroor beperkte literatuur beskikbaar is.

1.4.3 Tydens die empiriese ondersoek is gevind dat sommige skole teësinnig was om hul samewerking wat betref hierdie uiters belangrike aangeleentheid te verleen.

1.4.4 As gevolg van 'n tydsbeperking van 30 minute, soos neergelê deur die Departement van Onderwys en Kultuur van die Vrystaat, kon in sekere gevalle net een standerdnege-klas van 'n spesifieke skool as potensiële deelnemers benut word.

1.4.5 Tydens die invul van die vraelyste is gevind dat talle leerlinge nog in die duister is betreffende die konsep *entrepreneurskap*. Gevolglik bestaan daar 'n groot mate van onsekerheid wat betref die korrekte voltooiing van die vraelyste.

1.5 BYDRAE VAN DIE STUDIE

1.5.1 Deur middel van die navorsingstudie kan onderwysowerhede in 'n groter mate bewus gemaak word van die belangrikheid van selfindiensname en entrepreneurskap as loopbaangeleentheid.

1.5.2 Deur middel van die empiriese navorsingsbevindinge kan onderwysowerhede aangemoedig word om 'n entrepreneursklimaat op skoolvlak te kweek en sodoende 'n bydrae te lewer tot die vroegtydige identifisering, behoud en ontwikkeling van potensiële entrepreneurs op skoolvlak.

1.5.3 Met behulp van die empiriese ondersoek is bepaal in watter mate skoolleerlinge in Suid-Afrika bewus is van die belangrikheid van entrepreneurskap.

1.5.4 Verder is ook gepoog om vas te stel of die konsep van entrepreneurskap al in skole geïmplementeer word.

1.5.5 Aangesien relatief min literatuur oor die bevordering van entrepreneurskap onder Suid-Afrikaanse skoolleerlinge beskikbaar is, kan die

literatuurstudie wat onderneem is, daartoe bydra om die bestaande literatuur oor entrepreneurskap in Suid-Afrika in gesistematiseerde vorm vir gebruik aan huidige en toekomstige navorsers en studente beskikbaar te stel.

1.6 PROGRAMAANKONDIGING

1.6.1 Entrepreneurskap in perspektief

In hoofstuk 2 word die entrepreneursverskynsel in perspektief geplaas. Aandag word geskenk aan die kernvraag waarom die entrepreneur bestudeer moet word. Deur 'n ontleding van die identiteit van die ware entrepreneur, asook deur bestudering van die verskillende tipes entrepreneurs, word die uniekheid van die entrepreneursverskynsel geïllustreer. Die invloed van eksterne faktore en verskeie makro-omgewingsveranderlikes op entrepreneurskap word in hierdie hoofstuk as aanknopingspunt tot uiteindelike entrepreneursontwikkeling op skoolvlak hanteer.

1.6.2 Mites, realiteite en persoonlikheidseienskappe rakende entrepreneurs

Algemene mites wat dikwels 'n wanbeeld van entrepreneurskap skep, word in hoofstuk 3 beskryf. Verskeie teoretiese benaderings en modelle word as aanloop tot die bestudering van die entrepreneurspersoonlikheid ontleed. Aandag word geskenk aan die vernaamste beskouinge betreffende die persoonlikheids- en psigologiese eienskappe van entrepreneurs met die oog daarop om te bepaal ten opsigte van watter van hierdie eienskappe skoolleerlinge tekortskiet.

1.6.3 Entrepreneurskapsopleiding en -ontwikkeling

In hoofstuk 4 val die fokus op die begrippe *opleiding*, *ontwikkeling* en *opvoeding*. Die belangrikheid van entrepreneurskapsontwikkeling op skoolvlak word bespreek

en daar word ook aandag geskenk aan enkele faktore wat die benadering tot entrepreneursopleiding op voorskoolse, primêre, sekondêre en tersiêre vlak kan beïnvloed. Enkele modelle, programme en riglyne met betrekking tot die lang- en korttermynopleiding, ontwikkeling, bevordering en bewusmaking van entrepreneurskap onder skoolleerlinge, word ook in oënskou geneem. Die bydrae van die skool tot entrepreneurskapsontwikkeling word in detail ontleed.

1.6.4 Bevordering van entrepreneurskap en sakevernuf onder die jeug

Die werkloosheids- en onderwyskrisis verteenwoordig ernstige gapinge in die Suid-Afrikaanse ekonomiese stelsel. In hoofstuk 5 word die vernaamste verskille tussen die skool en arbeids-/beroepswêreld, asook die fundamentele probleme in die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel vanuit 'n entrepreneursperspektief in detail geëvalueer. Die bydrae van beroepsgerigte onderwys tot entrepreneurskap word onder die soeklig geplaas met spesifieke verwysing na moontlike aanpassings in die bestaande onderwysstelsel ten einde bevordering van entrepreneurskap op skoolvlak te akkommodeer. Die waarde van entrepreneurskapsopvoeding en moontlike doelstellings met die onderrig van entrepreneurskap op skoolvlak word bespreek. Rolspelers wat 'n bydrae tot die bevordering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge kan lewer, word as prioriteitsaangeleentheid bespreek.

1.6.5 Navorsingsmetodiek

In hoofstuk 6 word volledige besonderhede verstrek aangaande die metodes wat tydens die empiriese ondersoek gevolg is. Besonderhede aangaande die vraelys-ontwerp, teikengebied en -bevolking word verstrek.

1.6.6 Resultate van die empiriese ondersoek

Hoofstuk 7 behels 'n bespreking van die resultate van die empiriese ondersoek, asook die samestelling van 'n deelnemersprofiel en die stand van entrepreneurskap onder skoolleerlinge.

1.6.7 Gevolgtrekkings en aanbevelings

Hoofstuk 8 is 'n samevatting van die totale studie, en word afgesluit met gevolgtrekkings en sekere aanbevelings.

Hoofstuk 2

ENTREPRENEURSKAP IN PERSPEKTIEF

INHOUD

2.1	INLEIDING	13
2.2	WAAROM DIE ENTREPRENEUR BESTUDEER MOET WORD	14
2.3	DIE BEGRIP ENTREPRENEURSKAP	17
2.3.1	Omskrywing van die begrip "entrepreneur"	17
2.3.2	Die groot debat oor die identiteit van die ware entrepreneur	21
2.3.3	'n Omskrywing van entrepreneurskap vir doeleindes van die studie	22
2.4	TIPES ENTREPRENEURS	23
2.4.1	Onafhanklike entrepreneurs	24
2.4.2	Die intrapreneur	25
2.4.3	Die ekstrepreneur	27
2.4.4	Uitvinder-navorser	27
2.4.5	Die interpreneur en konglomerator	28
2.4.6	Die novopreneur	28
2.4.7	Die "inveterate" (aarts-) inisieerder en die renovateur	28
2.4.8	Die konsepvermenigvuldiger en die omdraai-kunstenaar	29
2.4.9	Inventrepreneur, "copycat"- (na-aper-) en die opportunistiese entrepreneur	29
2.5	DIE INVLOED VAN EKSTERNE FAKTORE OP ENTREPRENEURS	30
2.5.1	Biografiese agtergrondfaktore	30
2.5.1.1	Kinderjare	31
2.5.1.2	Geboortevolgorde	32
2.5.1.3	Ouderdom	33
2.5.1.4	Beroep van ouers	33
2.5.1.5	Motivering en ouerlike opvoeding	35
2.5.1.6	Werkrekord	38
2.5.1.7	Opleiding	39
2.5.2	Die invloed van enkele makro-omgewings-veranderlikes op entrepreneurskap	40
2.5.2.1	Ekonomiese faktore	41
2.5.2.2	Tegnologiese faktore	43
2.5.2.3	Politieke faktore	46
2.5.2.4	Sosiaal-kulturele faktore	48
2.6	SAMEVATTING	50

2.1 INLEIDING

"Breathes there man with soul so dead
who never to himself hath said,
I'm fed up and frustrated,
I'll work for myself instead"

- Anoniem

Sedert die vroegste tye is selfindiensname 'n droom waaroor die mens voortdurend fantaseer (vgl. 7.4). Die verwesenliking van dié droom lê volgens algemene persepsies in die stigting van 'n eie sakeonderneming. Ongelukkig is die ontwikkeling van 'n suksesvolle sakeonderneming nie binne almal se bereik nie en daarom realiseer hierdie droom vir talle mense nooit nie.

Entrepreneurskap het 'n alledaagse besprekingsonderwerp geword, veral in die soeke na 'n oplossing vir Suid-Afrika se werkloosheidskrisis. Die begrip "entrepreneurskap" word daagliks oor die radio gehoor, op televisie gesien en uitgebreide artikels verskyn daaroor in tydskrifte en koerante. Die redes vir die toenemende belangstelling in entrepreneurskap is toe te skryf aan die feit dat dit 'n diepliggende, indringende menslike proses is wat onafhanklikheid en geleenthede vir selfuitdrukking aan die individu bied. Entrepreneurskap voorsien 'n gemeenskap van die verskeidenheid en dinamika wat nie alleen voortdurende ontwikkeling verseker nie, maar ook 'n omgewing skep waarin persoonlike vryheid en individuele regte kan floreer. Volgens Erwee (1987:152) definieer Shapero die hoofrede vir die huidige belangstelling in entrepreneurskap as die herlewende effek wat dit op kwynende ekonomieë kan hê. 'n Tweede rede is die ongemaklike gevoel van "[being] held hostage" deur groot ondernemings wat individue ervaar. Hierdie individue hou nie daarvan om bevele of opdragte te ontvang nie en wil ook nie volgens neergelegde prosedures te werk gaan nie (Baumback, 1981:31). Hulle streef na persoonlike vryheid en onafhanklikheid, waar talente getoets, ontwikkel en verbeter kan word, met die gevolg dat selfindiensname as ontvlugtingsmiddel gebruik word ten einde hierdie strewe te probeer verwesenlik. Hieruit is dit duidelik dat entrepreneurskap as moontlike loopbaan/beroepsopsie gesien kan word.

Tans val die fokus op die stimulering van Suid-Afrikaanse kleinsakeontwikkeling deur onder andere finansiële insentiewe te voorsien, 'n infrastruktuur te skep en beperkende wetgewing uit te skakel. Die hoop bestaan dat dié stimulering werkskepping op 'n makrovlak sal stimuleer.

Volgens Jooste (1983:4) sal niks van al dié pogings om kleinsakeondernemings te stimuleer, teregkom indien daar nie entrepreneurs beskikbaar is om die geleenthede te benut nie. Dit is immers die entrepreneur wat die inisiatief moet neem om die omgewing te verken, na nuwe geleenthede te soek en wat bereid moet wees om die risiko te loop van kapitaal, tyd en energie te bestee met die oog op die maak van 'n wins. Ten einde volle stukrag aan dié hele aksie rondom die aanmoediging van entrepreneurs te verleen, is dit veral van deurslaggewende belang om nie net bestaande entrepreneurskap in die land optimaal te ontwikkel en verbeter nie, maar moet veral dringende aandag geskenk word aan die suksesvolle ontplooiing van verskuilde entrepreneurskap op skoolvlak (vgl. 4.1). Ontwikkeling van entrepreneurs in die gemeenskap, maar veral onder skool-leerlinge, moet dus 'n integrale deel uitmaak van enige poging om klein sake suksesvol te bevorder.

Na aanleiding van bogenoemde is dit belangrik om verskillende aspekte van entrepreneurskap te ontleed.

2.2 WAAROM DIE ENTREPRENEUR BESTUDEER MOET WORD

Entrepreneurs is verantwoordelik vir 'n groot aantal veranderinge in 'n gemeenskap - in die ekonomiese groei van die land, die volgehoue groei van die besigheidswêreld, asook die groei van nuwe tegnologieë wat die mens se lewe vergemaklik, meer genotvol maak, en sy gesondheidstoestand help verbeter. Die talle nuwe ondernemings wat deur entrepreneurs gevestig word, los nie net die sosiale en industriële probleme van 'n land op nie, maar word veral aangevuur, eerder as teruggehou, deur die probleme van die gemeenskap (Silver, 1983:1). In die lig van laasgenoemde stelling kan die bewering waarskynlik gemaak word dat die ondernemings wat nog deur jong potensiële

entrepreneurs op skoolvlak gestig sal word, ook 'n besondere bydrae tot die verbetering van sosio-ekonomiese vraagstukke in die land kan maak.

Die geheimsinnige, raaiselagtige karakter van die entrepreneur het al talle opskuddings veroorsaak en prikkel die belangstelling van mense wêreldwyd - van sosioloë, ekonome, gedragswetenskaplikes, psigoloë en bedryfsekonome tot die gewone sakeman, gemiddelde werknemer, skoolleerling en Jan Alleman. Volgens Silver (1983:15) is dié entrepreneurskarakter onlangs deur drie belangrike groepe ontdek, naamlik:

- die media;
- beleggers, en
- kandidate vir entrepreneurskap.

❑ *Die media:* Die media is een van die groepe wat die vreugdes en wondere van entrepreneurskap bekend gemaak het. Entrepreneurskap word daagliks oor die radio bespreek en vorm die onderwerp van opvoedkundige programme soos *Teleschool* en *Tekkies* op televisie. Uitgebreide artikels verskyn daaroor in koerante en tydskrifte soos *Finansies & Tegniek, Sarie, Rooi Rose, Die Volksblad, Beeld* en *Rapport.* Buiten dié advertensiemedia bestaan daar ook talle diensorganisasies wat daagliks seminare, akademiese byeenkomste en werkswinkelgroepe organiseer, soos onder andere die Afrikaanse Handelsinstituut (AHI) wat jaarliks verantwoordelik is vir die reël van die sogenaamde "Kleinsakeweek" en die "Young Entrepreneur Foundation" (YEF) wat aktief betrokke is by die bevordering en aanmoediging van entrepreneurskap onder die Suid-Afrikaanse jeug. Volgens Van Rensburg (1991:43) kan die media 'n aktiewe rol speel ten opsigte van bekendmaking van entrepreneurskap aan die gemeenskap, maar veral aan skoolleerlinge (vgl. 5.10.3).

❑ *Beleggers:* Volgens Silver (1983:16) is die tweede groot groep wat by die "ontdekking" van die entrepreneur betrokke is, die talle finansiële instellings en korporasies wie se taak dit is om entrepreneurs met lewensvatbare ondernemings of idees te identifiseer en finansieel te ondersteun ten opsigte van die oprig van die ondernemings. Instellings betrokke by hulpverleningsdienste in Suid-Afrika sluit volgens Moolman (1991c:66-75) die volgende in:

- Ten volle staatsondersteunde instellings en programme soos die Nywerheidsontwikkelingskorporasie (NOK), Ekonomiese Ontwikkelingskorporasie (EOK), die Ontwikkelingsbank van Suider-Afrika en die Raad vir die Desentralisasie van Nywerhede.
- Gedeeltelik staatsondersteunde hulpprogramme soos die Adviesburo vir Kleinsakeondernemings (ABKS) en die Kleinsake-Ontwikkelingskorporasie (KSOK).

Volgens die Departement van Onderwys en Kultuur Administrasie: Volksraad (1990) (hierna genoem die Walters-hoofverslag en/of -subverslag) kan plaaslike maatskappye deur as finansierders vir klein ondernemings deur skoolleerlinge opgerig, op te tree, 'n waardevolle bydrae tot die ontwikkeling van entrepreneurskap onder leerlinge lewer (vgl. 5.10.2).

- *Kandidate vir entrepreneurskap:* Die derde en moontlik die grootste groep wat die entrepreneur "ontdek" het, is die "kandidate vir entrepreneurskap". Die aantal kleinsakeondernemings wat jaarliks opgerig word, neem toe - al hoe meer mans, vroue, en selfs leerlinge op skoolvlak, besef dat die oprig en bou van 'n eie onderneming 'n groter uitdaging bied as om vir iemand anders te werk (Silver, 1983:17). Volgens dieselfde skrywer is die eeu van multinasionale groot maatskappye, waar mense grootliks vir die massaproduksie van produkte gebruik is, besig om verby te gaan. Dit word stelselmatig vervang deur die eeu van entrepreneurskap - 'n periode van selfwerksaamheid en individualisme waar 'n eie onderneming gestig word met die doel *"to do some one thing extremely well"* (Silver, 1983:17).

'n Verblydende verskynsel wat besondere aandag geniet, is veral die opkoms van die jong entrepreneur op skoolvlak en die talle organisasies betrokke by die aanmoediging en bevordering van entrepreneurskap onder die jeug. Talle debatte word daagliks gevoer oor die skepping van 'n entrepreneurskapskultuur onder die jeug en wat gedoen kan word om dié potensiële loopbaanopsie onder die Suid-Afrikaanse gemeenskap aan te wakker.

Uit bogenoemde bespreking blyk duidelik dat die entrepreneur, as veel besproke onderwerp, besondere belangstelling onder talle mense, veral die jeug, gewek het en voortdurend wek, en dat dit inderdaad 'n onontginde terrein verteenwoordig wat 'n magdom geleenthede vir navorsing bied.

2.3 DIE BEGRIP ENTREPRENEURSKAP

2.3.1 Omskrywing van die begrip "entrepreneur"

'n Probleem rakende die studie van entrepreneurskap is om die werklike betekenis van die begrip te verstaan, aangesien definisies dikwels verwarrend kan wees. Weens die komplekse aard van entrepreneurskap stel Van Daalen (1990:1) 'n verskeidenheid perspektiewe voor om daardeur 'n groter mate van holisme en geïntegreerde konseptualisering van die entrepreneursverskynsel te verkry.

Die oorsprong van die entrepreneurskonsep kan teruggevoer word na die Franse werkwoord *entreprendre*, wat beteken "om iets te onderneem" en uit die twaalfde eeu dateer. Teen die veertiende eeu het die selfstandige naamwoord *entreprenendeur* ontwikkel en dit is gebruik om persone wat ondernemend, leidinggewend en risikodraend optree te beskryf, hoewel die persone nie noodwendig in die ekonomie bedrywig was nie (Smith, 1983:1). Volgens Nel (1992:86) is die entrepreneur 'n persoon wat oor die talente beskik om 'n nuwe onderneming te begin en tegelykertyd persoonlik die risiko daaraan verbonde te aanvaar. Die *HAT - Verklarende Handwoordeboek van die Afrikaanse Taal* (Odendal *et al.*, 1985:205) beskou 'n entrepreneur as die oprigter van 'n sakeonderneming, 'n ondernemer wat iets organiseer en bestuur of 'n persoon wat 'n nuwe rigting ingeslaan het. Volgens *"The Concise Oxford Dictionary"* (Fowler en Fowler, 1964:406) word 'n entrepreneur omskryf as 'n *"person in effective control of commercial undertaking"*. Daar bestaan dus wel 'n ooreenkoms tussen woordeboek-definisies en skrywers se definisies van die term "entrepreneur", in dié sin dat die entrepreneur beskou word as 'n persoon wat 'n eie sakeonderneming oprig.

Die eerste skrywer om die begrip "entrepreneur" te identifiseer en beskryf, was die Franse ekonoom Cantillon (1755) wat 'n entrepreneur beskryf het as 'n persoon wat teen 'n sekere prys aankoop, maar teen 'n onsekere prys verkoop (Moolman, 1991a:2). Hierdie simplistiese siening, wat die dra van risiko insluit, is verder uitgebrei deur Say wat ook die produksieproses met entrepreneurskap in verband gebring en 'n analitiese skeiding tussen die entrepreneurs- en kapitalistiese funksies gemaak het (Smith, 1983:1).

Gedurende die agtiende eeu is verskillende definisies, waarvan elkeen beïnvloed is deur die ekonomiese sektor waarop dit van toepassing was, deur Franse ekonome geformuleer. Die neo-klassieke definisie van entrepreneurskap het in die twintigste eeu die lig gesien toe innovasie deur Schumpeter as die kriterium vir entrepreneurskap beskou is (Nel, 1992:85). Hierdie skrywer het die tipiese entrepreneur beskryf as 'n persoon wat kreatief optree, innoveer en rekonstrueer. Volgens die sosio-ekonomiese siening van entrepreneurskap kan die entrepreneur as 'n noodsaaklike ekonomiese dryfkrag en 'n belangrike bydraer tot ekonomiese ontwikkeling en stimulering beskou word (Jooste, 1983:4).

Pottas (soos aangehaal deur Jooste, 1983:4) wys daarop dat vroeëre beskrywings van die begrip "entrepreneur" neerkom op 'n vereenvoudiging van die werklikheid. In meer onlangse geskrifte word steeds wyer omskrywings, wat met die kompleksiteit van die moderne ekonomie en onderneming rekening hou en meer bedryfsekonomies gerig is, aangetref. Vesper (1980:2-3) beskryf onder andere die entrepreneur as iemand wat hulpbronne, grondstowwe en ander faktore met die oog op die verbetering van die omgewing kombineer en wat veranderings en nuwe uitvindings teweegbring. Kets De Vries (1977b:37) definieer die entrepreneur as *"that individual instrumental in the conception of the idea of an enterprise and the implementation of the ideas"*. Timmons *et al.* (1990:5) sien entrepreneurskap as *"the process of creating or seizing an opportunity and pursuing it regardless of the resources currently controlled"*. Volgens Jooste (1983:5) is die ware entrepreneur 'n persoon by wie die entrepreneurseienskappe so sterk na vore tree dat aksie daaruit voortvloei. "So 'n aksie kan lei tot die oprigting van 'n nuwe onderneming, betrokkenheid by 'n bestaande onderneming of die toon van inisiatief, vindingrykheid of skeppingsvermoë in 'n bestuurs- of leidinggewende hoedanigheid"

(Jooste, 1983:5). 'n Nuwe tipe entrepreneur is dus besig om te voorskyn te kom - 'n individu wat beter opgevoed is, minder impulsief, minder besorgd oor beheer en meer aanpasbaar in sy benadering tot die omgewing (Kets De Vries, 1977b:43). Volgens Kuratko en Hodgetts (1992:3) kan die hedendaagse entrepreneur beskou word as iemand wat

- 'n innoveerder of ontwikkelaar is wat geleenthede identifiseer en benut;
- daardie geleenthede in uitvoerbare/bemarkbare idees omskakel;
- waarde byvoeg deur middel van ekstra tyd, geld, inspanning of vaardighede;
- die risiko's van die mededingende markplek in die implementering van die idees/geleenthede aanvaar; en
- uiteindelik die vrugte van sy/haar pogings pluk.

Rupert (1990:10) wys daarop dat die hedendaagse entrepreneur dikwels beskou word as iemand wat sy/haar eie, nuwe, klein onderneming begin, maar dat nie alle nuwe ondernemings noodwendig entrepreneurskap verteenwoordig nie. Nel (1992:115) is van mening dat entrepreneurskap 'n "duidelike kenmerk van 'n persoon is, maar nie noodwendig 'n persoonlike eienskap is nie". Volgens Drucker (soos aangehaal deur Rupert, 1990:11) beteken entrepreneurskap *"doing something different rather than doing better what is already being done. Entrepreneurship is behaviour rather than a personality trait and is by no means limited to the economic sphere although the term originated there"*. Laasgenoemde siening impliseer dus dat 'n persoon nie noodwendig 'n entrepreneur hoef te wees om suksesvol te kan wees nie. Drucker (1985:23) is van mening dat entrepreneurskap eerder geleë is in gedrag as in persoonlike eienskappe. Van der Schyff (soos aangehaal in die Walters-subverslag, deel 2, 1990b:11) wys ook daarop dat entrepreneursgedrag eerder as entrepreneurspersoonlikheid aangeleer en ontwikkel kan word (vgl. 3.2.1).

In die strewe na 'n beskrywende definisie van die begrip "entrepreneur" moet die volgende omskrywings ook in aanmerking geneem word:

- Du Plessis (1986:86) beskryf die entrepreneur of ondernemer as 'n persoon of groep persone wat deur middel van hulle eiesoortige talente en vermoëns die inisiatief

neem om 'n aanvanklike idee of innovasie deur te voer tot 'n onderneming as lopende saak, deur die nodige kapitaalbehoeftes en natuurbronne te bekom, te kombineer en in die verlangde bestuursbehoeftes te voorsien.

- Volgens die Walters-subverslag, deel 1 (1990b:5) kan entrepreneurs beskou word as "'n korps individue wat gewillig is om te eksperimenteer met nuwe idees en wat dryfkrag het om te probeer om hierdie idees in sakeondernemings om te sit, óf as nuwe ondernemings óf as 'n uitbreiding van 'n bestaande besigheidsaktiwiteit".

- Mans (1988:9) is van mening dat entrepreneurs "idee-mense is wat voortdurend met besigheidsidees vorendag kom en in die proses van die uitvoering van die idees, die welvaart van 'n nasie aanvul, werksgeleenthede skep en dinamika aan 'n vryemarkmeganisme verleen".

'n Sleutelvraag wat normaalweg na vore kom, draai om die onderskeid tussen die begrippe "entrepreneur" en "entrepreneur/bestuurder". Coetzee (1979:36) is van mening dat 'n entrepreneur 'n persoon is wat 'n organisasie tot stand bring of skep en dat so 'n persoon sy entrepreneurskarakter verloor sodra die besigheid op dreef kom - dan is daar van 'n bestuurder sprake. Volgens Smith (1983:6) is dit moontlik om bestuurders as entrepreneurs te beskou, maar slegs diegene wat in hulle optrede die elemente van entrepreneurskap openbaar en die verantwoordelikhede daaraan verbonde aanvaar. Carland *et al.* (1984:359) onderskei soos volg tussen die entrepreneur en kleinsake-eienaar:

- 'n Entrepreneur is 'n individu wat 'n onderneming vestig en met die oog op wins en groei bestuur. Die entrepreneur word dus deur innoverende gedrag gekenmerk en sal strategiese bestuursbeginsels implementeer.

- 'n Kleinsake-eienaar is 'n individu wat 'n onderneming vestig en met die oog op die bevordering van persoonlike doelwitte bestuur. Die onderneming is die primêre bron van inkomste en behoort die grootste hoeveelheid tyd en bronne van die eienaar in beslag te neem. Die eienaar beskou die onderneming dus as 'n verlengstuk van sy eie persoonlikheid, onlosmaaklik verbind met gesinsbehoeftes en -strewes.

Volgens Moolman (1991a:9) is Carland se siening van die entrepreneur aanvegbaar, aangesien hierdie siening onderskeiding tussen bogenoemde twee begrippe in die praktyk bemoeilik. Gartner (1989:60-61) bevestig dié probleemsituasie en vra hoe 'n mens tussen persoonlike doelwitte enersyds en wins- en groeidoelwitte andersyds moet onderskei. Volgens dieselfde skrywer verhoog die definisies die onduidelikheid oor entrepreneurskap deur die skepping van wat hy 'n "definisie dilemma" noem.

Uit die voorafgaande blyk dat daar verskeie omskrywings vir die begrip "entrepreneur" bestaan en dat skrywers se pogings om die begrip te definieer, tot 'n groeiende "entrepreneurskapsteorie-oerwoud" bydra. Dit is juis in die lig van dié "definisie dilemma" dat die behoefte bestaan om leerlinge op skoolvlak vertroud te maak met 'n operasionele omskrywing van die begrippe "entrepreneur" en "entrepreneurskap" (vgl. 4.6.1.2).

2.3.2 Die groot debat oor die identiteit van die ware entrepreneur

Tot op hede kon daar nog nie 'n allesomvattende definisie vir entrepreneurskap aangebied word wat as geldig vir alle kleinsakelui onder verskillende omstandighede beskou kan word nie. Kao (soos aangehaal deur De Coning *et al.*, 1989:2) omskryf hierdie dilemma op paslike wyse: "Die beeld van die blinde man en die olifant is geskik vir die beskrywing van pogings om die entrepreneurservaring te definieer. Geen basiese normatiewe, sielkundige model bestaan wat die kompleksiteit daarvan kan verklaar nie. 'n Aantal noodsaaklike, maar onvoldoende voorwaardes is saamgestel deur verskeie navorsers wat beskrywende of psigodinamiese profiele van entrepreneurs ontwikkel het. Maar vir elke voorbeeld bestaan daar egter 'n teen-voorbeeld ... wat te voorskyn moet kom is tipologieë van entrepreneursielkunde-konstellasies ... wat inwerk op omgewingsinvloede en geleenthede in die uitdrukking van entrepreneurs- en verwante waardes." Om die dilemma verbonde aan 'n sinvolle definisie te oorbrug, stel Gartner (1989:48) voor dat daar weggebreek moet word van die eienskapsbenadering en 'n gedragsbenadering eerder gevestig moet word (vgl. 3.1).

In die eienskapsbenadering is die entrepreneur die basiese eenheid van ontleding en sy/haar eienskappe die sleutel tot die verduideliking van entrepreneurskap as 'n verskynsel, aangesien die entrepreneur die oorsaak van entrepreneurskap is. Volgens Gartner (1989:48) is die eienskapsbenadering onvoldoende om die entrepreneurskapsverskynsel te verduidelik.

'n Gedragsbenadering moet eerder gevolg word, wat behels dat die onderneming as die primêre eenheid van ontleding hanteer word en die entrepreneur bestudeer word in terme van aktiwiteite wat onderneem word om die bestaan van 'n onderneming moontlik te maak (vgl. 3.3.1.2). Dié skrywer (1989:57) is voorts van mening dat die persoonlike kenmerke van 'n entrepreneur ondergeskik is aan sy/haar gedrag en dat navorsing eerder moet fokus op wat die entrepreneur dóén en nie wat hy/sy ís nie. Sodoende sal entrepreneurskap as verskynsel beter verstaan en gedefinieer kan word. Van Daalen (1990:1) huldig dieselfde standpunt en voer aan dat, weens die komplekse aard van die entrepreneursverskynsel, 'n enkele perspektief onvoldoende sal wees en dat 'n meer holistiese konseptualisering van die verskynsel nagestreef moet word.

2.3.3 'n Omskrywing van entrepreneurskap vir doeleindes van die studie

Tot dusver kon nog nie finaal uitsluitsel verkry word oor wie nou eintlik vir die titel "entrepreneur" kwalifiseer nie. Vir die doeleindes van dié studie sal aanvaar word dat alle persone in 'n mindere of meerdere mate entrepreneursgedrag openbaar. Die ontwikkeling van hierdie potensiaal sal van persoon tot persoon verskil en sal afhang van die situasie waarin die persoon hom/haar bevind, asook die plek, tyd en manier waarop hierdie potensiaal tot uiting kom. So byvoorbeeld kan naaldwerkleerlinge wat handgebreide hangeroortreksels verkoop ten einde 'n nuwe naaldwerkmasjien aan te koop, se optrede/gedrag as entrepreneursgedrag bestempel word.

2.4 TIPES ENTREPRENEURS

Volgens Banfe (1991:63) is dit belangrik om te probeer vasstel wie die entrepreneur is en dan 'n "inventaris" van die persoon se sterk en swak punte op te stel. Daarna kan die verskillende tipes entrepreneurs geïdentifiseer word en die "spieëlbeeld" van wie of wat die entrepreneur is, kan voltooi word. *"Once ... completed, we know the kind of entrepreneur we are, the niche is clearly scoped, and we match our skills in the niche. That strategy has optimized our positioning. Now we can make a commitment and go for it! That is how to become an entrepreneur"* (Banfe, 1991:63-64).

In literatuurstudies rakende entrepreneurskap word 'n groot aantal verskillende tipes entrepreneurs bespreek, wat telkens onderskei kan word deur die manier waarop hulle opereer. Volgens Moolman (1991a:10) kan 'n onderskeid tussen die verskillende tipes entrepreneurs getref word met die volgende vrae as riglyne:

- Watter tipe entrepreneur bevorder hernuwing en ontwikkeling binne 'n onderneming?
- Watter tipe entrepreneur is winsgeoriënteerd?
- Watter tipe entrepreneur raak vinnig van ondoeltreffende personeellede ontslae en stel nuwe gebruike in werking?
- Watter tipe entrepreneur is volhardend en skeppend?
- Watter tipe entrepreneur tree onafhanklik en selfstandig op?

Wanneer die groot verskeidenheid entrepreneurs, hulle verskillende biografiese agtergrondfaktore, die omgewings waarbinne hulle funksioneer, asook die verskillende tipes ondernemings wat bedryf word, in ag geneem word, blyk dit dat identifisering van 'n enkele entrepreneursprofiel 'n uitdagende, maar bykans onmoontlike taak is. Ten einde te verhoed dat skoolleerlinge onder die wanindruk gebring word dat om 'n entrepreneur te word, 'n mens aan 'n sekere profiel moet voldoen (vgl. 3.2.8), is dit belangrik dat hulle vroegtydig bewus, asook vertroud gemaak moet word met

- die eienskappe van elke tipe entrepreneur;
- die vaardighede waaroor elke tipe entrepreneur beskik;
- die verskillende tipes omgewings waarbinne elke soort entrepreneur opereer; en
- die verskillende tipes ondernemings wat deur elke soort entrepreneur bedryf word.

Teen die agtergrond van bogenoemde argument kan gesê word dat die uitdaging daarin geleë is om dié leerling wat wel entrepreneurskap as loopbaanopsie oorweeg, in staat te stel om hom-/haarself te kan identifiseer met dié tipe entrepreneur wat aan sy/haar eienskaps-, kennis- en vaardigheidsraamwerk sal voldoen.

Weens die verskeidenheid entrepreneurstipes wat in literatuurstudies voorkom, is dit nie moontlik om almal te ontleed nie en word net enkeles kortliks bespreek.

2.4.1 Onafhanklike entrepreneurs

Die onafhanklike entrepreneur, ook bekend as 'n solis (Gray, 1987:13), is die individu wat 'n nuwe onderneming stig sonder die voordeel van korporatiewe ervaring (Bateman en Zeithaml, 1990:313). Hy/sy is met ander woorde 'n individu wat sy/haar eie werk verskaf. Coetzee (1979:37) definieer die onafhanklike entrepreneur as 'n persoon wat 'n onderneming uit letterlik niks skep deur die nodige produksiefaktore sinvol saam te voeg. "Die onderneming word geskep as 'n onafhanklike eenheid waar geen formele bande met bestaande organisasiestrukture bestaan nie." Die entrepreneur wat 'n onderneming op dié manier opbou, vind dus daardie innerlike dryfkrag en motivering op 'n opportunistiese en onafhanklike basis. Volgens Coetzee (1979:37) is 'n uitstaande kenmerk, wat uiteindelik die sukses van die nuwe onderneming bepaal, dikwels die entrepreneur se dinamiese dryfkrag. Ten einde dié dinamiese eienskap onder skoolleerlinge te stimuleer, moet daar alreeds by die ouerhuis begin word met die kweek van 'n gemotiveerde lewenswyse.

2.4.2 Die intrapreneur

Volgens Pinchot (1985:36) is intrapreneurskap 'n "geestesingesteldheid". 'n Persoon word nie noodwendig daarmee gebore nie, maar dit kan in enige stadium van die individu se lewe ontwikkel indien die geleentheid hom voordoen. Volgens Nel (1992:126) beskou Gordon intrapreneurskap as "'n revolusionêre stelsel waardeur momentum gegee word aan innovasie in groot ondernemings deur beter benutting van die beskikbare entrepreneurstalent". Intrapreneurskap kan amper beskou word as 'n tydelike alternatiewe loopbaangeleentheid vir diegene wat nog nie gereed is om die onsekerheid en onveiligheid van die entrepreneurslewenswyse te hanteer nie - 'n alternatiewe loopbaangeleentheid wat veral onder skoolleerlinge bekend gemaak kan word.

Volgens Lessem (1988:3) verteenwoordig die term "intrapreneur" 'n kreatiewe opgewondenheid, aangesien *intra* "binne" beteken en *preneur* "om te onderneem". Du Preez (1991:79) is egter van mening dat die woord "intrapreneur" afgelei is van die woord "intrakorporatiewe entrepreneur" - vandaar die term "korporatiewe entrepreneur". Kierluff (1979:6) definieer die korporatiewe entrepreneur as 'n persoon of groep persone in 'n bestaande korporatiewe onderneming wat potensiële nuwe markgeleenthede ondersoek, aantreklike geleenthede identifiseer en produksie en verkope inisieer. Dié individu begin dus 'n onderneming binne 'n maatskappy.

Lessem (1988:3) is egter van mening dat 'n intrapreneur nie net een tipe persoon verteenwoordig nie, maar eerder 'n "rolverdeling van karakters" is. Volgens Nel (1992:127) huldig Lessem die mening dat die term "intrapreneur" die volgende sewe komponente insluit:

- 'n Innoveerder wat die oorspronklike visie in 'n kreatiewe optrede omskep.
- 'n Dader wat oor die vermoë beskik om 'n onontginde "nis" in die mark te identifiseer en te benut.
- 'n Leier wat binne 'n kort tydsbestek leiding kan neem en rigting binne die betrokke onderneming kan aandui.

- 'n Nuwe entrepreneur wat saam met andere kan werk om sodoende gevorderde tegnologie binne die onderneming te kan skep.
- 'n Persoon wat verandering teweegbring en buigsame strukture en stelsels skep, waar geleenthede vir mense geskep word om besluite te neem en tussen verskillende alternatiewe te kies.
- 'n Aanmoediger wat oor oneindige entoesiasme beskik en daardeur 'n gunstige atmosfeer in die onderneming skep.
- 'n Waaghals ten opsigte van blootstelling aan nuwe produkte, wat ook oor 'n oormaat energie beskik.

Intrapreneurs is dus individue wat dink dat iets beter en anders gedoen kan word (Hisrich en Peters, 1992:531). Volgens Moolman (1991a:11) is dit juis hierdie individue, met hulle kreatiewe en innoverende idees, wat die groot onderneming se sukses in die eerste plek verseker. Om hierdie intrapreneurspotensiaal ten volle te ontwikkel, moet groot ondernemings 'n intrapreneursklimaat skep waar visie, doelwitte en aksieplanne ontwikkel, prestasies beloon, en nuwe idees en innovasies voorgestel, getoets, geskep en suksesvol ontwikkel kan word (Hisrich en Peters, 1992:534). Ten einde te verhoed dat skoolleerlinge die terme "entrepreneur" en "intrapreneur" met mekaar verwar, is dit belangrik dat die verskille, in terme van eienskappe, vroegtydig aan hulle uitgewys sal word.

In die lig van die bogenoemde intrapreneurskomponente kan die bewering waarskynlik gemaak word dat om 'n gunstige entre-/intrapreneursomgewing binne die skoolmilieu te ontwikkel, vroegtydig aandag geskenk sal moet word aan aspekte soos die ontwikkeling van leerlinge se probleemoplossings- en innovasievermoë, stimulering van kreatiewe denke, en die skep van 'n entoesiastiese atmosfeer, asook geleenthede vir leerlinge om met nuwe idees en alternatiewe probleemoplossings na vore te kom.

2.4.3 Die ekstrepreneur

Dit gebeur soms dat die entrepreneur 'n geleentheid binne 'n onderneming raaksien, maar dat die werkgewer dit nie as winsgewend genoeg beskou nie. Werknemers raak gefrustreerd met werkgewers en uiteindelik word 'n nuwe onderneming tot stand gebring. Dié tipe entrepreneur staan bekend as 'n "ekstrepreneur" en die term is 'n verlengstuk van die begrip "intrapreneur" (Moolman, 1991a:11). Dieselfde skrywer verwys ook na die ekstrepreneur as 'n persoon wat "nie net skeppend van aard is nie, maar wat ook volhard in pogings om eie idees ten uitvoer te bring". Om skoolleerlinge van dié alternatiewe loopbaangeleentheid bewus te maak, kan waardevolle betekenis hê, veral gedurende die latere beroepslewe van sulke leerlinge.

In die lig van die pleidooi dat potensiële entrepreneurs veral op skoolvlak gekweek moet word, kan die bewering waarskynlik gemaak word dat 'n skeppende/kreatiewe atmosfeer binne die skoolomgewing 'n belangrike voorspel tot die aanwakkering, stimulering en ontwikkeling van die kreatiewe vermoëns van die potensiële entrepreneur kan wees. Die skep van so 'n atmosfeer kan alreeds 'n waardevolle stap in die rigting van die suksesvolle bevordering van entrepreneurskap en kleinsakeontwikkeling in die land verteenwoordig.

2.4.4 Uitvinder-navorser

Gray (1987:14) definieer die uitvinder-navorser as 'n gefrustreerde beroepspeler wat besluit het om 'n nuwe besigheid te stig. Volgens dié skrywer het uitvinder-navorsers goeie idees en hoewel hulle die uitdaging van ontdekking geniet, raak hul soms só betrokke by 'n projek dat daar later nie meer op praktiese marktoepassings gefokus word nie. 'n Variasie van die uitvinder-navorser is die kreatiewe innoveerder, oftewel innoverende entrepreneur (Gray, 1987:14). Dié tipe entrepreneur ontwikkel idees vir beter produkte, sien die markbehoefte raak en stig 'n onderneming om die produk te ontwikkel, vervaardig en te verkoop. Uitvinders is dus individue wat produkte vir die eerste keer ontwikkel het (Banfe, 1991:65). Volgens laasgenoemde

skrywer het dié tipe entrepreneur ook al bewys dat 'n gebrekkige besigheidsagtergrond nie 'n struikelblok is in die oprig van 'n nuwe onderneming nie. Skoolleerlinge sal egter met die grootste versigtigheid van laasgenoemde bewus gemaak moet word, aangesien 'n totale waninterpretasie rakende kleinsake-eienaarskap/entrepreneurskap moontlik kan ontstaan.

2.4.5 Die interpreneur en konglomerator

Die interpreneur bring 'n nuwe onderneming tot stand deur verskillende hulpbronne saam te voeg en te benut (Moolman, 1991a:12). Kleiner ondernemings word byvoorbeeld oorreed om kragte saam te snoer en 'n magtige onderneming tot stand te bring. Die konglomerator, daarenteen, verkry beheer oor 'n maatskappy, gebruik dan die aandele van die maatskappy om beheer oor ander ondernemings te "koop" en skep op dié manier 'n konglomeraat (Gray, 1987:17). Een algemene tegniek wat dikwels gebruik word, is om maatskappye met 'n laer prys-verdienste-verhouding deur middel van die moedermaatskappy te koop. Sodoende sal die nuwe onderneming se prys-verdienste-verhouding verhoog, nadat daar met die moedermaatskappy saamgesmelt is (Gray, 1987:17).

2.4.6 Die novopreneur

Die novopreneur begin 'n nuwe onderneming om 'n unieke idee 'n werklikheid te maak, het die grootste skeppingsvermoë van alle entrepreneurs en beskik oor die vermoë om eenvoudige dinge in die lewe waar te neem en te ontgin (Moolman, 1991a:11-12).

2.4.7 Die "inveterate" (aarts-) inisieerder en die renovateur

Die aartsinisieerder is voortdurend op soek na geleenthede om nuwe ondernemings te stig met die primêre doel om dit teen 'n wins te verkoop, wat dan gebruik word om 'n volgende onderneming te begin (Gray, 1987:15). Die renovateur, daarenteen,

poog om komponente van 'n bestaande onderneming byınekaar te voeg en iets nuuts by te voeg. Vinnige resultate is egter vir die renovateur van belang (Moolman, 1991a:12).

2.4.8 Die konsepvermenigvuldiger en die omdraai-kunstenaar *("turn-about artist")*

Gray (1987:15-18) definieer die terme "konsepvermenigvuldiger" en "omdraai-kunstenaar" ("turn-about artist") soos volg:

- Die ***konsepvermenigvuldiger*** is 'n individu wat 'n suksesvolle ondernemingskonsep wat potensiaal toon om deur middel van addisionele wins gedupliseer te word, herken.

- ***Omdraai-kunstenaars***, daarenteen, koop maatskappye wat probleme ervaar, maar wel oor winspotensiaal beskik. Die probleemareas van die betrokke onderneming word geïdentifiseer, verbeter en die onderneming word dan teen 'n wins verkoop.

Wanneer na die reeds geïdentifiseerde entrepreneurskapstyle gekyk word, wil dit voorkom of daar 'n verwarrende menigte entrepreneurstipes, elk met 'n eie definisie, bestaan. Alhoewel definisies van die verskillende tipes entrepreneurs moontlik verwarring by die jong potensiële entrepreneur op skoolvlak kan skep, dui die verskeidenheid entrepreneurstyle in werklikheid slegs op die omvangryke loopbaangeleenthede wat daar vir die entrepreneur bestaan.

2.4.9 Inventrepreneur, "copycat"- (na-aper-) en die opportunistiese entrepreneur

Volgens Burch (1986:30) toon bogenoemde tipes entrepreneurs 'n sterk neiging na entrepreneursaktiwiteite en kan soos volg gedefinieer word:

- Die ***inventrepreneur*** verteenwoordig 'n kulminering van alle entrepreneurgerigte aktiwiteite. Dié tipe entrepreneur het die vermoë om 'n nuwe produk of diens te skep en dit suksesvol in die markplek te plaas. Dit gebeur ook soms dat die inventrepreneur die kritiek, frustrasie en teleurstelling verbonde aan die nuwe uitvinding voor dit gereed is vir produksie en kommersialisering moet kan hanteer.

- ***Na-aper-entrepreneurs*** boots iemand anders se produk of diens en onderneming na. Dié tipe entrepreneur het sterk entrepreneursneigings, behalwe ten opsigte van innovasie.

- Die ***opportunistiese entrepreneur*** toon sterk entrepreneursneigings, veral ten opsigte van die opspoor en ontginning van geleenthede.

Uit die voorafgaande bespreking blyk dus dat entrepreneurskap as loopbaangeleentheid veranderlik van aard en voortdurend aan verandering en vernuwing onderworpe is. Nuwe tipes entrepreneurs tree voortdurend as gevolg van veranderende eksterne en interne omgewings op die voorgrond en skep sodoende weer nuwe uitdagings vir navorsers. Een so 'n uitdaging wat spesiale aandag behoort te geniet, is die opkoms van die potensiële entrepreneur op skoolvlak - 'n navorsingsveld wat tans nog braak lê.

2.5 DIE INVLOED VAN EKSTERNE FAKTORE OP ENTREPRENEURS

2.5.1 Biografiese agtergrondfaktore

Om 'n suksesvolle onderneming tot stand te bring, is nie binne almal se bereik nie en vereis 'n goed gemotiveerde persoon (Coetzee, 1979:39). Die entrepreneur wat 'n nuwe onderneming begin, beskik nie altyd oor al die kennis, vaardighede en ervaringe wat van hom/haar vereis word nie. Die enigste sekuriteit vir 'n entrepreneur is geleë in sy/haar eie karakter, wat met verloop van tyd gevorm en deur verskeie eksterne faktore beïnvloed word. Ten einde die jong potensiële entrepreneur

op skoolvlak in staat te stel om voldoende kennis, vaardighede en ervaring ten opsigte van entrepreneurskap te bekom, sal praktiese beoefening van entrepreneurskap alreeds op skoolvlak aandag moet geniet (vgl. 4.6.1.2). Sodoende sal 'n leerling die geleentheid gebied kan word om sy/haar entrepreneurskarakter met verloop van tyd te vorm en ontwikkel. Met dié doel voor oë moet gekyk word na die biografiese agtergrondfaktore wat verantwoordelik is vir die vorming van die entrepreneurskarakter.

2.5.1.1 Kinderjare

Kets De Vries (1977b:45) beskryf die kinderjare van entrepreneurs as *"a very disturbing experience"* en maak ook die opmerking dat verlatenheid, dood, verwaarlosing en armoede aspekte is waarna herhaaldelik tydens onderhoude met entrepreneurs verwys word. Dit blyk dus dat talle entrepreneurs moeilike kinderjare gehad het. Tydens 'n opname deur Collins en Moore (1970:17-18) is bevind dat die volgende motiewe veral gedurende die kinderjare van entrepreneurs ontwikkel het:

- Talle entrepreneurs was in hul vroeë kinderjare in 'n greep van armoede vasgevang. Ontevredenheid met persoonlike omstandighede het dié mense gemotiveer om deur harde werk en eerlikheid uit die greep van armoede te ontsnap.

- Talle entrepreneurs moes sonder een of albei ouers grootword, dikwels as gevolg van die dood van 'n ouer of ouers wat nie in die kind belanggestel het nie en hulself fisies, sowel as emosioneel, van die kind onttrek het.

Omdat dié persone ontevrede is met hulle kinderjare, aanvaar hulle entrepreneurskap en begin 'n eie onderneming. Entrepreneurskap word beskou as 'n ontvlugtingsmetode en 'n geleentheid tot die kweek van selfvertroue, onafhanklikheid en selfverwesenliking (vgl. 7.4.3). Ten opsigte van potensiële entrepreneurs op skoolvlak kan daar ook 'n ondersoek geloods word, om vas te stel of daar enigsins 'n beduidende verband bestaan tussen die huislike omstandighede van 'n leerling en sy/haar voorkeur vir entrepreneurskap as alternatiewe toekomstige loopbaangeleentheid.

2.5.1.2 Geboortevolgorde

"Geboortevolgorde is 'n veranderlike wat selfkonsepvorming, verantwoordelikheidsin, kommunikasievaardigheid en uiteindelik beroepskeuse en beroepsbeoefening beïnvloed" (Prinsloo, 1989:106). Volgens Van Rensburg (1991:31) het studies in die Verenigde State van Amerika (VSA) wisselende resultate betreffende die invloed van geboortevolgorde op entrepreneurskap getoon. Daar is bevind dat vroulike entrepreneurs in baie gevalle die eersgeborene of enigste kind is. Hisrich en Brush (soos aangehaal deur Hisrich en Peters, 1992:56) het in 'n studie bevind dat 50 persent van 408 vroulike entrepreneurrespondente eersgeborenes of enigste kinders was. Van Rensburg (1991:31) is egter van mening dat dit moeilik is om 'n direkte verband tussen eersgeboorte en entrepreneurskap te lê (vgl. 7.1.5). Volgens Prinsloo (1989:106) is "oudste en jongste kinders aan wisselende opvoedingsinvloede onderhewig, met die gevolg dat daar ten opsigte van jongstes 'n tendens na vore tree wat betref bereidheid tot inspanning, verantwoordelikheidsin, intelligensieverwerkliking, prestasiegedrewenheid en 'n gerigtheid op kommunikasie". Stanworth *et al.* (1989:19-20) voer aan dat eersgeborenes 'n groter mate van isolasie tydens hul kinderjare ondervind. Dit lei daartoe dat die kind, in sy/haar latere lewe, na hoër vlakke van motivering strewe ten einde erkenning en beheer te verkry. In 'n sekere mate stem hierdie argument ooreen met die alleen-status wat dikwels aan die entrepreneur toegeskryf word.

Uit bogenoemde argumente blyk duidelik dat verdere navorsing nodig is ten einde 'n beduidende verband tussen geboortevolgorde en entrepreneurskap te trek. In die lig van die voortdurende pleidooie om aanmoediging, stimulering en bevordering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge, sal daar egter ook 'n ondersoek geloods moet word om die verband tussen entrepreneurskap en die geboortevolgorde van potensiële entrepreneurs op skoolvlak te bepaal (vgl. 7.1.5).

2.5.1.3 Ouderdom

Ten opsigte van pogings om die invloed van ouderdom op entrepreneurskap te bepaal, is Van Rensburg (1991:32) van mening dat nie net gekyk moet word na die ouderdom waarop die meeste entrepreneurs hul loopbaan begin nie, maar ook na die persoon se aantal jare ervaring. Dié skrywer is ook van mening dat 'n persoon met toepaslike ondervinding 'n groter kans op sukses sal hê as een met geen ondervinding nie. Wanneer ouderdom by entrepreneurstoetrede ontleed word, toon Kent *et al.* (1982:53) dat persone in die ouderdomsgroep 25 tot 40 jaar meer geneë is om hul eie ondernemings te begin. Volgens Hisrich en Peters (1992:61) begin die meeste entrepreneurs hul loopbaan as 'n entrepreneur tussen die ouderdom van 22 en 55 jaar.

Uit bogenoemde blyk dit dat die dertigjaar-interval beskou kan word as die gemiddelde ouderdom waarop entrepreneurs met hul loopbaan begin. Volgens Banfe (1991:18) bestaan daar egter nog geen bewyse ten opsigte van ouderdom as 'n definitiewe determinant by die begin van 'n entrepreneursloopbaan nie. Volgens dié skrywer kan enige individu in enige ouderdomsgroep 'n entrepreneursloopbaan begin, solank hy/sy net gemotiveerd is en in staat is om 'n begin te maak. Daar kan tereg met dié stelling saamgestem word in die lig van die feit dat daar daagliks op televisie en in koerante en tydskrifte gehoor en gesien word hoedat kompetisies soos onder andere die *Young Entrepreneur Foundation* se *Junior Achievement Programme* en Nedbank se *Top Entrepreneur*, vroeër bekend as die *Jong Winsmaker van die Jaar*-wedstryd, suksesvolle jong entrepreneurs op skoolvlak opgelewer het.

2.5.1.4 Beroep van ouers

Twee individue met min of meer dieselfde gedragspatrone kom voor 'n lewensbelangrike keuse te staan, naamlik dié van 'n beroeps-/loopbaankeuse. Die een persoon verleen voorkeur aan 'n entrepreneursloopbaan waarin sy/haar vaardighede, kreatiwiteit en innovasie beoefen kan word, terwyl die ander persoon op 'n loopbaan as 'n

navorsings- en ontwikkelingsingenieur besluit. Die vraag ontstaan nou waarom dié twee individue se onderskeie gekose loopbane van so 'n uiteenlopende aard is. Volgens Blau *et al.* (aangehaal deur Scherer *et al.*, 1989a:54), is loopbaankeuse aan verskeie omgewings-, sosio-ekonomiese, sosio-psigologiese en persoonlike invloede onderworpe. Laasgenoemde stelling versterk egter die vraag na die moontlike redes waarom individue 'n entrepreneursloopbaan nastreef. Scherer *et al.* (1989a:55-56) definieer die ouer as die belangrikste omgewingsfaktor in die vorming van leerlinge se beroepsvoorkeure. Alhoewel min navorsing nog rakende laasgenoemde aangeleentheid gedoen is, word die moontlikheid dat individue met entrepreneurouers as rolmodelle, later ook in entrepreneurs sal ontwikkel, voortdurend deur navorsers ondersoek (Scherer *et al.*, 1989a:21). Volgens Van Rensburg (1991:31) bestaan daar sterk aanduidings dat entrepreneurs uit gesinne kom waar óf die vader óf die moeder óf beide entrepreneurs is.

Scherer *et al.* (1989b:54) is van mening dat ouers leerlinge se entrepreneursloopbaankeuse deur middel van 'n proses van rolmodellering ("role modelling") beïnvloed (vgl. 5.10.1). Volgens Van Rensburg (1991:31) leer die leerling reeds van kleins af sekere basiese beginsels van onafhanklikheid aan, veral as hy/sy opgroei in 'n gesin waar ouers 'n eie onderneming bedryf. Deur middel van 'n proses van plaasvervangende leer, vorm die leerling dan 'n kognitiewe evaluering van die algemene aantreklikheid van entrepreneurskap as loopbaanopsie deur waarneming van die vader/moeder se reaksies op die wisselvallighede en stremming van selfindiensname, asook die wyses waarop toestande van stres hanteer word (Bird, 1990:118). Dit lei tot die vorming van 'n positiewe of negatiewe beeld van entrepreneurskap as loopbaankeuse. Daar kan dus gesê word dat 'n vader of moeder wat sy/haar eie werkgeleentheid skep, 'n sterk bron van inspirasie vir 'n voornemende jong entrepreneur is (vgl. 7.4.2). Hisrich en Peters (1992:57) is ook van mening dat die invloed van en ondersteuning deur ouers een van die belangrikste faktore bly wat leerlinge tot entrepreneurskap beïnvloed. Net soos in die geval van geboortevolgorde kan daar egter ook nie 'n veralgemening rakende entrepreneurskap en die beroep van ouers gemaak word nie.

2.5.1.5 Motivering en ouerlike opvoeding

Mense fantaseer gereeld oor selfindiensname en streef daarna om 'n eie onderneming te bedryf, maar kom nooit sover om dié ideaal te verwesenlik nie (vgl. 7.4.3). Tog is daar mense wat wel daarin slaag om so 'n ideaal te verwesenlik, naamlik entrepreneurs. Die vraag ontstaan nou wat 'n persoon motiveer om sy/haar konvensionele loopbaan te verlaat en, ten spyte van alle waarskuwings rakende die moontlikheid van mislukking en finansiële risiko's, entrepreneurskap as loopbaanopsie te aanvaar. Daar kan verskeie redes vir entrepreneurskap wees, maar volgens Van Rensburg (1991:33) is die grootste moontlike enkele rede 'n strewe na onafhanklikheid (vgl. 7.4.3). Die feit dat mense nie as net nog 'n lid van 'n groot werknemerskring bekend wil staan nie, bring mee dat hulle die risiko's van entrepreneurskap aanvaar. 'n Volgende rede wat 'n belangrike rol in motivering speel, is prestasie, en dit is 'n eienskap wat by uitstek tiperend van entrepreneurs is (Jooste, 1983:7). 'n Prestasiegemotiveerde persoon kan beskryf word as iemand wat hoë aspirasies vir hom-/haarself koester. So 'n persoon openbaar 'n tipe gedrag wat hom/haar in staat stel om die energie wat deur die motivering om te presteer vrygestel word, doelgerig aan te wend om doelwitte of mikpunte te bereik. Hy/sy wil altyd net die beste lewer en word eerder aangedryf deur die begeerte om te presteer as deur die vrees vir mislukking (Smith, 1983:3).

McClelland (soos aangehaal deur Coetzee, 1979:20) beskou die prestasiemotief merendeels as 'n aangeleerde motief wat onder die invloed van eksterne omgewingsfaktore ontwikkel. Soos reeds in 2.5.1.4 vermeld, word die ouers bestempel as die belangrikste omgewingsfaktor in die vorming van leerlinge se besluit om entrepreneurskap as loopbaangeleentheid te oorweeg. Scherer *et al.* (1989b:18) huldig dieselfde standpunt en wys daarop dat die teenwoordigheid van 'n ouer as entrepreneurrolmodel die toekomstige entrepreneur op skoolvlak kan motiveer om eendag 'n soortgelyke loopbaan te volg. Tydens 'n studie deur Scherer *et al.* (1989a:66) is bevind dat leerlinge wie se ouers wel entrepreneurs is, hetsy suksesvol of onsuksesvol, hoër verwagtinge ten opsigte van toetrede tot 'n entrepreneursloopbaan koester, oor hoër opvoedings- en opleidingsaspirasies beskik, en ook hoër persepsies van hulle eie

selfwerksaamheid het. Die saad vir prestasiegemotiveerdheid moet dus reeds in die kinderjare gesaai word. Prestasiegemotiveerdheid by skoolleerlinge kan onder andere bevorder word deur ouers wat minder outoritêr teenoor hul kinders optree, hoë standaarde stel, en betrokke is by die kinders se aktiwiteite, maar nie hul doen en late oorheers nie (Palmer, 1971:36) (vgl. 3.3.2.1).

'n Hoë vlak van prestasiemotivering kan byvoorbeeld bereik word as die vader die leidinggewende rol staak sodra die seun/dogter in staat is om op eie houtjie te presteer. Volgens Coetzee (1979:22) is tydens studie deur Winterbottom bevind dat die prestasiemotief die sterkste aanwesig is onder seuns wie se moeders vroeg reeds verantwoordelikheidsin verwag en almal van die middelklas is. Daar is bevind dat 'n hoër prestasiemotivering aanwesig is by persone wie se ouers meer akademies georiënteerd is. Volgens Coetzee (1979:28) blyk uit die meerderheid bevindinge dat daar 'n positiewe verband tussen hoë akademiese prestasie en hoë intelligensie gekoppel aan hoë prestasiegemotiveerdheid bestaan. Uit bogenoemde kan die afleiding waarskynlik gemaak word dat die prestasiemotief die sterkste sal voorkom by die skoolleerlinge wie se ouers op 'n vroeë ouderdom 'n prestasiegemotiveerde lewenswyse kweek en waar verantwoordelikheid vir eie doen en late aanvaar moet word (vgl. 7.7).

Verskeie navorsingstudies het 'n sterk verband tussen prestasiegemotiveerdheid en entrepreneursin getoon (vgl. 7.8). Timmons (1971:83) beskryf die prestasiemotief as die "brandstof" wat die persoonlike dryfkrag en innerlike energie van die aktiewe entrepreneur verskaf.

Die hoë presteerder, in terme van entrepreneursgedrag, soek na geleenthede in die omgewing en identifiseer die vaardighede en bronne wat nodig is om die potensiaal van die geleenthede te maksimaliseer. Die prestasiegemotiveerde persoon identifiseer ook die struikelblokke en probleme wat geleenthede aan bande lê en neem matige, berekende risiko's in die sistematiese daarstelling van doelwitte en planne om hierdie probleme en struikelblokke te oorkom. Volgens Van Rensburg (1991:35) openbaar entrepreneurs 'n hoër prestasiemotivering as die gemiddelde individu in ander beroepe. Bird (1990:119) wys daarop dat gunstige toestande vir die

ontwikkeling van prestasiemotivering by skoolleerlinge ontstaan wanneer entrepreneurouers hulle kinders voorsien van vroeë geleenthede tot onafhanklike optrede, matige risikoneming en tydige terugvoering. Die persoon met 'n hoë mate van prestasiegemotiveerdheid het bepaalde unieke persoonlikheidseienskappe wat hom/haar van ander mense onderskei (vgl. 3.3.2.1). Die volgende persoonlikheidseienskappe kan volgens Coetzee (1979:30-34) en Van Rensburg (1991:35) geïdentifiseer word:

- Persone met hoë prestasiemotivering is individue wat trots is op sukses, dog wat relatief min skaamte toon in geval van mislukking.
- Dié tipe individu word gekenmerk deur 'n gewilligheid om uitdagings te aanvaar.
- Prestasiegerigte persone loop gewoonlik matige risiko's, aangesien die resultate behaal deur eie pogings, vasberadenheid en vaardighede beïnvloed kan word.
- Die prestasiegemotiveerde persoon verkies situasies waarin persoonlike verantwoordelikheid vir die vind van oplossings geneem kan word.
- Dié tipe persoon is toekomsgeoriënteerd en bereid om te wag vir beloning.
- Prestasiegerigte persone wil positiewe en gereelde terugvoering oor resultate hê sodat dit as basis kan dien vir die formulering van verdere strategieë vir doelwitbereiking.
- Dié tipe individu neig om meer aandag te gee aan realistiese moontlikhede wat tot sukses sal lei.

Liles (1974:16,27) is van mening dat persone met 'n hoë prestasiemotivering mense is wat daarna streef om dinge te laat gebeur en dat dit juis dié faktor, saam met ander beïnvloedende faktore, is wat bepaal wie in suksesvolle entrepreneurs sal ontwikkel.

Uit bogenoemde bespreking blyk dat die meerderheid navorsingspogings op bestaande entrepreneurs gerig word. In die lig van die opkoms van talle, nuwe, jong entrepreneurs, word aanbeveel dat navorsingspogings ook gerig sal word op prestasiegemotiveerdheid onder jong entrepreneurs op skoolvlak ten einde te

probeer vasstel of prestasiegemotiveerdheid in 'n mindere of meerdere mate onder potensiële jong entrepreneurs voorkom (vgl. 7.8).

2.5.1.6 Werkrekord

Kets De Vries (1977b:51) beweer dat die voorbereidingsperiode tot entrepreneurskap verband hou met outoritêre konflikte, mislukkings in organisatoriese strukture, probleme om aan te pas by organisatoriese strukture en voorspelbare werkverwisselingsgedrag ("job-hopping"). Entrepreneurs het 'n betreklik onstabiele werkrekord en verander gereeld van werk (Smith, 1983:5). In 'n sekere sin kan dié neiging in die lig van die entrepreneur se strewe na outonomiteit verklaar word. Entrepreneurs is persone wat dit moeilik vind om deur ondernemingstrukture gebind te word en streef voortdurend na situasies waar selfverantwoordelikheid geld. Die strewe om in beheer te wees van hulle eie lewens, resulteer uiteindelik in 'n eie onderneming (vgl. 3.2.3).

Aangesien verantwoordelikheidsin as een van die vernaamste entrepreneurseienskappe geïdentifiseer is (vgl. 3.3.2.8), moet potensiële entrepreneurs reeds vroeg in hulle skoolloopbaan die geleentheid gebied word om sake te onderneem wat 'n sin vir verantwoordelikheid kweek en hul kan leer om eerder in beheer van sake te wees as om slagoffers van hulle omstandighede te word.

Stoner en Fry (1982:38-43) wys egter daarop dat die teenoorgestelde waar is ten opsigte van entrepreneurs met 'n onstabiele werkrekordpatroon. Volgens dié skrywers is daar heelwat entrepreneurs wat die kennis en ondervinding wat hulle in vorige werksituasies opgedoen het, met groot vrug in 'n nuwe onderneming toepas. Stoner en Fry (1982:39-43) gaan van die standpunt uit dat individue wat hulle werk in bestaande maatskappye verlaat het net om later 'n nuwe onderneming van dieselfde aard te begin, geneig sal wees om voortdurend nuwe geleenthede te benut, eerder as om weereens die ontevredenheid van hul vorige beroepe in die gesig te staar. Sulke entrepreneurs het spesifieke vaardighede in vorige beroepe ontwikkel, wat mettertyd in sterk punte binne die nuwe onderneming ontwikkel. Volgens Van

Rensburg (1991:32) mag entrepreneurs steeds 'n mate van onstabiliteit vertoon nadat hulle hul eie onderneming begin het: "Soos ervaring toeneem, ontstaan daar by die entrepreneur die begeerte om beter te doen en dit lei daartoe dat die eerste onderneming verkoop word en 'n volgende begin word."

Hierdie werkverwisselings- ("job-hopping") geskiedenis van entrepreneurs kan dalk 'n negatiewe indruk laat by jong belowende entrepreneurs op skoolvlak, wat ook daarna streef om eendag 'n eie onderneming te besit. Dit behoort egter nie die geval te wees nie. Die wispelturige werkagtergrond van entrepreneurs kan eerder as leerskool dien en jong potensiële entrepreneurs op skoolvlak motiveer om nie met die alledaagse tevrede te wees nie, maar eerder die dringende begeerte te hê om die "ongewone" suksesvol te bereik.

2.5.1.7 Opleiding

Die bewering word dikwels gemaak dat entrepreneurs oor die algemeen oor 'n laer opvoedingspeil as die gemiddelde landsburger beskik. Volgens Hisrich en Peters (1992:59) toon navorsingsbevindinge egter die teendeel. Die onderwys-, opvoedings- en werkloosheidskrisis in die land geniet ook tans besondere aandag. Entrepreneursopleiding kan waarskynlik as 'n middel tot 'n doel dien om hierdie krisisse te oorkom en die uiteindelike oogmerk van positiewe ekonomiese groei wat tot hoër indiensneming, hoër inkome en 'n beter lewenspeil sal lei, te bereik.

Opleiding kan 'n belangrike rol speel in die ontwikkeling van entrepreneurs en as nuttige agtergrond vir die entrepreneur dien. Dit skep nie net 'n geleentheid vir die aanleer van tegniese vaardighede nie, maar verbreed en verdiep veral kennis en aanvoeling ten opsigte van interpersoonlike verhoudinge. Op dieselfde wyse kan entrepreneursopleiding van groot waarde vir die potensiële entrepreneur op skoolvlak wees. Indien die skoolleerling alreeds op 'n vroeë ouderdom entrepreneursopleiding kan ontvang, bied dit aan hom/haar nie net die geleentheid om vroegtydig beter kennis en insig rakende entrepreneurskap as alternatiewe beroepsrigting te verkry nie, maar kan hom/haar ook beter voorberei vir

'n moontlike entrepreneursrol (vgl. 4.5.3.1). Volgens Van Rensburg (1991:33) neem entrepreneurs wat opleiding ontvang, kennis van bepaalde prosedures en reëls wat andersins onbekend sou gebly het. 'n Mens kan dus sê dat entrepreneursopleiding aan die skoolleerling 'n geleentheid tot selfontwikkeling bied.

Uit bogenoemde blyk duidelik dat opleiding 'n belangrike invloed op entrepreneurskap kan uitoefen. Opleiding sal dus een van die kritieke elemente wees in die kweek van die jong entrepreneur van môre.

Uit die bespreking van biografiese agtergrondfaktore blyk dat entrepreneurs uit 'n verskeidenheid opvoedkundige agtergronde, gesinsituasies en werkervaringe kom. 'n Potensiële entrepreneur kan 'n sekretaresse, verkoopspersoon, ingenieur, kabinetmaker of selfs 'n skoolleerling wees wat spookasem vir ekstra geld verkoop, en kan manlik of vroulik wees. Vir die skoolleerling wat daarvan droom om soos 'n "Rupert" 'n suksesvolle entrepreneur te word, is verwesenliking van dié droom wel moontlik, want uit bogenoemde bespreking blyk duidelik dat 'n mens nie aan 'n spesifieke entrepreneursprofiel hoef te voldoen om entrepreneurskap as loopbaangeleentheid te beoefen nie (vgl. 3.2.8).

2.5.2 Die invloed van enkele makro-omgewingsveranderlikes op entrepreneurskap

Alle ondernemings funksioneer binne 'n makro-omgewing en is onderworpe aan die invloed van onbeheerbare veranderlikes. Vanuit 'n onderwysoogpunt kan ook gesê word dat die stelsel binne 'n eksterne makro-omgewing funksioneer en dat veranderinge in die onderwysstelsel onderworpe is aan die invloed van verskeie eksterne, onbeheerbare veranderlikes. Volgens Naumes (1978:170) is die eksterne omgewing gegewe, en kan nie beïnvloed word nie, maar slegs op gereageer word. Kruger (soos in Kroon, 1990:67) is ook van mening dat die eksterne omgewing grootliks onbeheerbaar is, voortdurend verander en deurslaggewend vir die voortbestaan van enige onderneming is. Volgens Naumes (1978:175) genereer die makro-omgewing die grootste bron van geleenthede vir entrepreneurs en is dit

gevolglik van kritieke belang dat entrepreneurs oor gebalanseerde kennis rakende verskeie eksterne faktore beskik ten einde die suksesvolle bestaan van die onderneming te kan verseker.

In die lig van laasgenoemde stelling sal dit veral vir die potensiële entrepreneur op skoolvlak wat eendag 'n eie besigheid wil begin, belangrik wees om 'n verband tussen die voorgenome onderneming en die betrokke omgewing te probeer vind. Daar moet dus 'n passing ("fit") tussen die potensiële onderneming en die behoeftes van die omgewing bestaan. Ten einde laasgenoemde te bereik, is dit belangrik dat die potensiële entrepreneur oor voldoende kennis rakende verskeie eksterne faktore in sy omgewing moet beskik om die suksesvolle stigting en voortbestaan van die potensiële onderneming te verseker. Hy/sy sal dus omgewingsbewus moet raak en geleer moet word hoe om die omgewing as 'n "venster" tot die identifisering van potensiële besigheidsgeleenthede te gebruik.

Daar moet ook in gedagte gehou word dat die eksterne faktore nie dieselfde effek op alle entrepreneurs sal hê nie, omdat die tipe en aard van ondernemings ook bepalend inwerk op die vorming van entrepreneurs (Van Rensburg, 1991:36). Dit is dus belangrik om ook aandag te skenk aan die invloed van die verskillende eksterne omgewingsveranderlikes, nie net op die ondernemings van bestaande entrepreneurs nie, maar ook op voornemende of potensiële entrepreneurs op skoolvlak.

2.5.2.1 Ekonomiese faktore

Die ekonomiese omgewing is die middelpunt van verandering in die makro-bedryfs-ekonomiese omgewing. Dit beïnvloed al die ander omgewings en word ook deur hulle beïnvloed (Kruger, soos in Kroon, 1990:67). Ondernemings is sensitief vir ekonomiese veranderinge en gevolglik is dit noodsaaklik dat entrepreneurs die stand van die ekonomie op die tydstip dat 'n onderneming van stapel gestuur word, in ag moet neem (Lambrechts, 1985:171). Entrepreneurs meen dikwels dat hulle aan die genade van die ekonomiese omgewing uitgelewer is en glo volgens Naumes (1978:170) dat dit nie nodig is om die ekonomie in die formulering van toekomsplanne te verreken nie,

omdat hulle ondernemings klein is en die ekonomie dus nie direk beïnvloed nie. Sulke drogredenasies kan soms rampspoedige gevolge vir die onderneming inhou en daarom is dit belangrik dat elke ekonomiese verskynsel gepaste ondernemingsreaksie verkry. Ten einde te verhoed dat potensiële entrepreneurs, veral op skoolvlak, in dieselfde verkeerde gedagtegang verval, is dit belangrik om die besondere interafhanklikheid tussen 'n onderneming en sy omgewing te beklemtoon - in watter mate hulle op mekaar aangewese is en mekaar wedersyds beïnvloed. Terselfdertyd moet leerlinge ook bewus gemaak word van die invloed van verskeie eksterne, onbeheerbare ekonomiese kragte op die onderneming, die implikasies van dié invloede vir die onderneming, asook hoe moontlik daarop gereageer kan word.

Leerlinge sal deeglik onderrig moet word in en leiding moet ontvang ten opsigte van aspekte van ekonomiese groei en ekonomiese aanwysers soos rente- en inflasiekoerse. In die geval van byvoorbeeld inflasie is dit vir die potensiële entrepreneur belangrik om die relatiewe prysgedrag van die onderneming se grondstowwe en die soort produkte wat vervaardig word, te kan bepaal (Kruger soos in Kroon, 1990:67). Volgens Lambrechts (1985:137) kan 'n hoër inflasiekoers tot skynwinste lei, kosteberekening bemoeilik, steuringe in kredietfinansiering meebring en verbruikers noop tot groter prysbewustheid in 'n poging om inflasie te klop.

Kennis van die heersende en verwagte rentekoerspeil, asook hoe om hierdie inligting korrek te ontleed, orden en vertolk, is ook baie belangrik vir die potensiële entrepreneur. Leerlinge moet daarvan bewus gemaak word dat die uitvoering van kapitaalprojekte in tye van hoë rentekoerse relatief duur kan wees, wat daarop dui dat langtermynlenings liefs vermy moet word (Kruger soos in Kroon, 1990:68). Wanneer rentekoerse laag is, bied dit egter aan entrepreneurs weer die geleentheid om lenings aan te gaan.

Die taak van die potensiële entrepreneur lê dus in die opstel van 'n geskikte tydraamwerk waarin die verskillende ekonomiese tendense deeglik verreken kan word, om sodoende 'n gunstige ekonomiese omgewing waarbinne die onderneming kan funksioneer, te skep. Die uitdaging vir die onderwysstelsel is dus daarin geleë

om leerlinge "ekonomies geletterd" te maak, en hulle sodoende in staat te stel om hulle beoogde kleinsakeondernemings korrek te bedryf en die optimum potensiaal te realiseer.

Ten opsigte van ekonomiese groei in Suid-Afrika is O'Neill (1993:13) van mening dat die ekonomie met ten minste vyf persent sal moet groei om die mense wat voortdurend tot die arbeidsmag toetree, te akkommodeer, anders is grootskaalse werkloosheid onvermydelik. In die lig van laasgenoemde stelling is dit duidelik dat iets drasties gedoen sal moet word om produktiwiteitsverbetering te bewerkstellig en welvaartskepping in die land te bevorder. Die waarheid is egter dat Suid-Afrika 'n relatiewe groot tekort aan entrepreneurs ondervind "wat die inisiatief kan neem en geredelik beskikbare bronne kan aanwend om produkte en dienste te lewer wat in die behoeftes van die plaaslike en buitelandse markte voorsien" (Walters-subverslag, deel 2, 1990b:7). Dié kritieke tekort word verder vergroot deur die feit dat die onderwysstelsel nie die produkte lewer waarvoor daar 'n aanvraag in die ekonomie is nie (Vosloo, soos aangehaal deur Volschenk, 1991:B6). Ten einde dié twee probleme te bowe te kom, sal daar begin moet word by die "wortels van die boom", naamlik die skoolleerling. Indien begin kan word om skoolleerlinge met die basiese ekonomiese beginsels vertroud te maak, sal dit alreeds een stap vorentoe verteenwoordig - die beginstadium van moontlik verbeterde ekonomiese groei.

2.5.2.2 Tegnologiese faktore

Die grootste enkele omgewingskrag wat 'n dramatiese invloed op 'n onderneming het, is die tegnologie.

Volgens die Walters-subverslag, deel 1 (1990b:6) bestaan daar 'n bepaalde interafhanklikheid tussen tegnologiese en ekonomiese ontwikkeling: "Ten einde mededingend op plaaslike sowel as internasionale markte te bly, word hoër produktiwiteit en beter kwaliteit in organisasies nagestreef en is innovasie noodsaaklik, dit wil sê die invoer van nuwe, beter produksieprosesse, van beter dienste en die ontwikkeling en bemarking van nuwe, beter produkte." Teen die agtergrond van laasgenoemde stelling

blyk dat tegnologie as middel tot produktiwiteitsbevordering in die Republiek van Suid-Afrika (RSA) van besondere belang is. Ten einde die gemeenskap tegnologies op te voed, kan daar volgens die Walters-subverslag, deel 1 (1990b:13) onder andere begin word deur skoolleerlinge te oriënteer met betrekking tot die belangrikheid van entrepreneurskap, tegnologiese ontwikkeling, en die kweek van 'n tegnologie-werkerskorps in die Republiek van Suid-Afrika, asook die rol van tegnologie in entre-preneurskap, met spesifieke verwysing na welvaartskepping en werkverskaffing (vgl. 5.7.1).

Volgens Pearce en Robinson (1988:105-107) moet 'n entrepreneur bewus wees van tegnologiese veranderinge wat die onderneming kan beïnvloed ten einde te verhoed dat tegnologiese veroudering enersyds plaasvind en om innovasies andersyds aan te moedig. Volgens Kruger (soos in Kroon 1990:72) is verandering in die tegnologiese omgewing grootliks 'n manifestasie van tegnologiese vernuwing en innovasie.

Vanuit 'n onderwysperspektief is daar egter 'n belangrike punt te maak betreffende die rol van die tegnologiese dimensie in die onderwysstelsel. Die praktiese kernvraag is of tegnologie as 'n bedreigings- of geleentheidselement beskou moet word. Volgens Cronjé (1994:16) kan tegnologie enersyds as 'n bedreiging vir onderwysleerkragte se loopbane beskou word, aangesien heropleiding as 'n persoonlike belediging vertolk mag word. Andersyds bedreig tegnologie "ook bestaande klaskamerpraktyke". Die tyd is verby dat kinders maar net aangesê gaan word om sekere werk soos "papegaaie" te leer. Kennis verkry dus groter gebruiks-/praktiese waarde. Ten spyte van die vele bedreigings wat 'n spesifieke tegnologiese vernuwing/innovasie vir een onderneming kan inhou, kan dit dalk net die sukses van 'n ander onderneming beteken. Volgens Kast en Rosenzweig (1979:112) is die resultaat van tegnologiese vernuwing heel dikwels "nuwe produkte, prosesse, metodes en bestuursbenaderings wat veran-dering in die omgewing meebring". Tegnologiese verandering skep dus nie net bedreigings vir 'n onderneming nie, maar bied ook talle geleenthede (Smit en Cronjé, 1992:44). Vanuit 'n onderwysoogpunt wys Cronjé (1994:16) daarop dat tegnologie "egter ook 'n geleentheid [bied] om 'n nuwe dimensie aan skoolonderwys te gee", deur

die magdom kennis wat aan leerlinge oorgedra word, sinvol in loopbaanvoorbereiding te gebruik.

Uit bogenoemde blyk dit dat Suid-Afrika besonder afhanklik is van tegnologiese innovasie en tegnologie-benutting. Met die oog op laasgenoemde sal 'n tegnologies-geletterde werkerskorps ontwikkel moet word - 'n aspek waaraan Suid-Afrika tans 'n groot behoefte ervaar. Dit impliseer egter dat grootskaalse veranderinge binne die tegnologiese omgewing van die land sal moet plaasvind. Volgens die Walters-subverslag, deel 1 (1990b:9) sluit die implikasies die volgende in:

- Die hoëtegnologie-industrieë sal nie in staat wees om voldoende werkgeleenthede, veral vir laaggeskooldes, te verskaf nie. "As teenvoeter sal die informele- en kleinsakesektor groter stukrag moet verkry met die klem op meer basiese vaardighede wat nie vinnig verander nie." Ten einde volgehoue stukrag aan hierdie aksie te verleen, kan daar alreeds op skoolvlak begin word om leerlinge met die basiese werkvaardighede vertroud te maak.

- Vanuit 'n onderwysoogpunt is daar tans te min toetredes tot die tegnologiese beroepe. Dié probleem kan slegs verlig word indien groter belangstelling by leerlinge in tegnologie gekweek word, deur hul bewus te maak van die verskeidenheid loopbaanmoontlikhede wat die tegnologiese veld bied.

- "Onderwysprogramme moet 'n breë basis van kennis en vaardighede hê sodat mense in hul werklewe vinnig kan aanpas by die veranderinge wat deur die tegnologie teweeggebring word."

Tegnologiese ontwikkeling rig dus uiteindelik 'n appèl tot die onderwysstelsel om beter en vinniger by die nuwe vaardighede, kennis- en gedragsvereistes van die hedendaagse werkwêreld aan te pas.

2.5.2.3 Politieke faktore

In die vryemarkstelsel verkeer die onderneming in 'n dinamiese omgewing waar verskeie komplekse aktiwiteite, wetgewing en maatreëls van die owerheid, "sowel as politieke neigings die omgewing voortdurend verander om uiteindelik 'n bepaalde invloed daarop uit te oefen" (Smit en Cronjé, 1992:49). Volgens Kruger (soos in Kroon, 1990:76) is die politieke omgewing vol ingewikkelde veranderlikes wat baie moeilik voorspelbaar en onbeheerbaar is. So beïnvloed die owerheid onder andere die totale sakeomgewing deur middel van "die jaarlikse begroting, belastings, invoerbeheer al dan nie, uitvoerbevordering, invoertariewe om sekere bedrywe teen oormatige buitelandse mededinging te beskerm, prysbeheer ten opsigte van sekere produkte en dienste, die bemarking van landbouprodukte, gesondheidsvoorskrifte en aansporings- en ander maatreëls om ontwikkeling in 'n bepaalde rigting te dwing" (Smit en Cronjé, 1992:48). Volgens dié skrywers beïnvloed die owerheid ook die onderneming se binnelandse mark deur middel van owerheidsbesteding en die buitelandse mark deur sy politieke beleid. Die klaarblyklike vraag wat nou ontstaan, is watter waarde kennis van die politieke omgewing en die invloed daarvan op die onderneming, vir die potensiële entrepreneur op skoolvlak inhou.

Volgens Moolman (1991e:152) is dit van die grootste belang dat die voornemende entrepreneur kennis sal dra van die omgewingsfaktore wat 'n invloed op sy/haar potensiële onderneming kan uitoefen. Dié skrywer wys ook daarop dat die eksterne omgewingsfaktore meestal onbekend aan die entrepreneur is en dat dié gebrekkige kennis 'n "beperkende invloed op toekomstige ontwikkeling en beplanning" het. Volgens Lambrechts (1985:171) is dit die individuele onderneming se verantwoordelikheid om hom "minstens van die ideologie en visie van die regerende party ten opsigte van die ekonomie, onderwys, verdediging, volkereverhoudings, stemreg, die beskerming van minderhede, die rol van drukgroepe, vrye en private ondernemerskap en wette deur die regering daargestel wat die gemeenskap dien, te vergewis". Bekendheid met die eksterne omgewingsfaktore, veral die politieke strominge in die land, blyk dus 'n noodsaaklike vereiste vir doeltreffende funksionering van entrepreneurs en hulle betrokke ondernemings te wees. Ten einde die

potensiële entrepreneur op skoolvlak in staat te stel om uiteindelik as "goed toegeruste" entrepreneur in die Suid-Afrikaanse vryemarkstelsel te funksioneer, is dit belangrik om leerlinge se kennisraamwerk aangaande die invloed van omgewingsveranderinge op die onderneming te verbreed. Sodoende kan die potensiële entrepreneur georiënteer word om beter ingeligte besluite te neem en betyds die invloed van omgewingsveranderings, veral politieke stuwinge in die land, op die aanpassingsvermoë en winsgewende voortbestaan van die potensiële onderneming te kan bepaal.

In die verlede was daar wette en regulasies wat veroorsaak het dat entrepreneurskap by 'n groot deel van die Suid-Afrikaanse bevolking gedemp is en selfs onmoontlik was. Van hierdie wette en regulasies is oor die afgelope dekade herroep, wat omstandighede vir entrepreneurs uit alle bevolkingsgroepe vergemaklik het (Van Rensburg, 1991:40). Die beste voorbeeld van politieke verandering wat kleinsakeondernemings affekteer, is die opening van ondernemings soos restaurante en hotelle vir alle rassegroepe (Lynas en Dorrian, 1987:64). Volgens Kruger (soos in Kroon, 1990:77) is dit noodsaaklik dat die politieke omgewing voortdurend geskandeer word, maar weens die kompleksiteit daarvan en die wisselwerking met ander omgewingsveranderlikes, is dit 'n moeilike taak.

Volgens Bird (1990:163) verskaf entrepreneurskap die stimulus vir "kreatiewe vernietiging" van die ekonomiese en politieke "status quo" wat nodig is vir "selfvernuwende" ekonomieë. Volgens dié skrywer is dié selfvernuwingskapasiteit wat vir suksesvolle ekonomiese groei benodig word, egter onderhewig aan toestande van wanorde, verandering en onsekerheid, en is dit juis in sulke omstandighede dat entrepreneurs, veral potensiële entrepreneurs op skoolvlak, unieke besigheidsgeleenthede kan identifiseer, maar met dié nadeel dat 'n besigheid wat vandag bestaan, môre moontlik nie meer sal bestaan nie (ibid:154).

Uit bogenoemde bespreking blyk dus dat die politieke omgewing 'n eksterne omgewingsfaktor is waarmee rekening gehou moet word ten einde die suksesvolle voortbestaan van 'n bestaande of potensiële onderneming te verseker.

2.5.2.4 Sosiaal-kulturele faktore

Cronjé (1980:98) is van mening dat sosiale verandering die meeste aan kruis-beïnvloeding deur ander omgewingsveranderlikes, soos veral tegnologie en die ekonomie, blootgestel word. Volgens Boshoff (soos aangehaal deur Lambrechts, 1985:144) is in die verlede grootliks aanvaar dat sosiale verandering stadig en ongesiens plaasvind. Vandag is dit egter nie meer die geval nie. Snelle sosiale, maar veral ook kulturele veranderinge is 'n werklikheid en die uiteindelike impak daarvan op die bestaande en potensiële onderneming mag nie misken word nie. Die mens is immers 'n produk van sy gemeenskap en as sodanig aanvaar 'n individu die kultuur van die betrokke gemeenskap, "dit wil sê hy/sy leer die taal, waardes, geloof, verwagtings, wette en gewoontes van sy/haar gemeenskap aan" (Smit en Cronjé, 1992:46).

Suid-Afrika met sy pluralistiese bevolkingsamestelling en geografiese uitgestrektheid, bevat talle subkulture wat voortdurende veranderinge vir die onderneming en sakeomgewing meebring (Kruger, soos in Kroon, 1990:71). In aansluiting hierby wys Rädel en Reynders (1981:115) daarop dat die lewenstandaard van blankes en swartes verskil en dat verbetering ten opsigte van die geletterdheid, oftewel opvoeding, van swartes 'n groot invloed op die markomgewing uitoefen. Kabat (1983:11) is van mening dat die Suid-Afrikaanse omgewing in 'n toenemende mate onstabiel en onvoorspelbaar sal raak omdat die aspirasies van bepaalde etniese groepe nie vinnig genoeg geakkommodeer word nie. Volgens Van Rensburg (1991:37) beïnvloed die kultuur van 'n gemeenskap ook mense se sieninge van besigheid en entrepreneurskap. In Suid-Afrika, met sy pluralistiese gemeenskap, vind ons verskillende sieninge. Entrepreneurskap as kultuur was eeue lank nie deel van die swart mense se kultuur nie (Van Rensburg, 1991:37). Selfs onder blanke Afrikaans- en Engelssprekendes is 'n verskil te bespeur. Tradisioneel het die Afrikaanssprekende persoon nie maklik tot die sakewêreld toegetree nie, aangesien 'n gevoel van werksekuriteit daartoe gelei het dat risiko's veral in terme van die stig van 'n eie onderneming nie maklik geneem is nie (Van Rensburg, 1991:37).

Smit en Cronjé (1992:46) wys daarop dat die onderneming te midde van verandering in die sosiale omgewing staan. Enersyds dra die onderneming by tot sosiale veranderinge en andersyds word dit deur sosiale verandering beïnvloed. Volgens Kruger (soos in Kroon, 1990:71) moet "die onderneming hom van die mens se kultuur, behoeftes, voorkeure, aankooppatrone, bevolkingsgroep, geloof en geografiese ligging vergewis". Ten einde hierdie ondernemingsveranderlikes beter te begryp, is dit noodsaaklik dat die entrepreneur, veral die potensiële entrepreneur op skoolvlak, bewus gemaak moet word van, en vertroud met die impak van die volgende sosiale tendense op die onderneming en sakeomgewing:

- Demografiese verspreiding, verstedeliking en bevolkingsgroei (Crous, 1984:31). Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:8) gaan die Suid-Afrikaanse bevolking binne slegs 30 jaar tot sowat 80 tot 100 miljoen mense toeneem. Hierdie verwagte bevolkingstoename impliseer egter dat entrepreneurskap as potensiële werkverskaffingsbron aktief onder die gemeenskap, maar veral onder skoolleerlinge, gestimuleer sal moet word (vgl. 4.3.2).

- Die veranderende rol van die vrou in die Westerse gemeenskappe (Lucas, aangehaal in Lambrechts, 1985:145).

- Die onderwyspeil van die bevolking (Nel, 1984:39). Volgens dié skrywer raak die hedendaagse Westerse persoon 'n meer ingeligte en "opgevoede" verbruiker "en stel hoër eise aan die gehalte van 'n onderneming se produkte en reklamemedia".

- "Die begeerte om meer vrye tyd en gevolglik die klem op gerief" (Lucas, soos aangehaal deur Lambrechts, 1985:145). Laasgenoemde bied egter 'n uitdaging tot nuwe besigheidsgeleenthede waar innovatiewe produkte en dienste na vore sal moet kom.

- Sosiale verantwoordelikheid en verbruikerswese. Volgens Smit en Cronjé (1992:46) oefen die gemeenskap en politieke partye in Suid-Afrika toenemend druk op sakeondernemings uit om sosiaal verantwoordelik te wees, "dit wil sê om verantwoordelik op te tree in die omgewing waarin die onderneming beweeg deur

voortdurend te besin oor die gevolge van enige besluite en optredes". In aansluiting hierby dui Kruger (soos in Kroon, 1990:71-72) daarop dat die onderneming ook 'n verantwoordelikheid teenoor die verbruiker het om hom teen enige moontlike wanpraktyke te beskerm. "Eintlik kan gesê word dat die gemeenskap se eis om breë sosiale verantwoordelikheid in die verbruikerswese kulmineer wat die koppelvlak tussen die onderneming en die maatskaplike of sosiale omgewing is" (Kruger, soos in Kroon, 1990:71).

Smit en Cronjé (1992:47) beklemtoon die talle implikasies wat die voorafgaande sosiale strominge vir die onderneming se produk(te) en die mark inhou en wys daarop dat 'n verlies aan ondernemingsvryheid aan die orde van die dag sal wees indien daar nie aan die sosiale eise voldoen word nie. Hieruit kan die afleiding waarskynlik gemaak word dat sosiale veranderinge 'n sekere mate van bedreiging vir die winsgewende voortbestaan van 'n onderneming inhou. Bird (1990:153) is egter van mening dat sosiale en kulturele veranderinge eerder nuwe geleenthede vir entrepreneurs daarstel. Volgens Drucker (soos aangehaal deur Bird, 1990:153) skep sosiale veranderinge 'n vraag na nuwe produkte en dienste wat uiteindelik impliseer dat entrepreneurs, veral potensiële entrepreneurs op skoolvlak, sosiale en kulturele veranderinge as 'n "venster" op die identifisering van nuwe moontlike ondernemings moet gebruik. Die vraag ontstaan egter hoe skoolleerlinge van die impak van sosiale en kulturele veranderinge op 'n onderneming bewus gemaak kan word. Dit word aanbeveel dat hierdie kennisoordrag in die vorm van besigheidspeletjies moet plaasvind. Leerlinge kan onder andere versoek word om 'n omgewing- en gemeenskapstudie uit te voer, waar aspekte soos die gemeenskap se kultuur, behoeftes, voorkeure en lewenswyse ondersoek kan word, asook die impak daarvan op potensiële ondernemings.

2.6 SAMEVATTING

2.6.1 In hierdie hoofstuk is die vraag waarom die entrepreneur bestudeer moet word, ter inleiding bespreek. Daar is veral gewys op drie belangrike groepe, naamlik die media, beleggers en kandidate vir entrepreneurskap se bydrae tot die

ontdekking en bekendstelling van die entrepreneurskarakter aan die gemeenskap.

2.6.2 Die begrip "entrepreneurskap" is vervolgens omskryf en daar is veral gelet op die sienings van verskillende skrywers. Klassieke Britse ekonome, soos Smith en Ricardo, het die entrepreneur as 'n kapitalis beskou. Die meerderheid van die vroeë skrywers het die innoverende aard van die entrepreneur en die risiko verbonde aan entrepreneurskap beklemtoon.

2.6.3 Later het neo-klassieke ekonome die entrepreneur en kapitalis in dieselfde lig beskou en uiteindelik is daar in die meer moderne benadering 'n onderskeid tussen die bestuurder en entrepreneur gemaak.

2.6.4 Uit die verskillende sieninge van entrepreneurskap blyk dat daar 'n "definisie dilemma" bestaan. Die groot debat oor die identiteit van die ware entrepreneur gaan steeds onverpoos voort. Aanbevelings is deur skrywers gemaak dat 'n gedragsbenadering eerder as 'n eienskapsbenadering gevolg moet word ten einde die entrepreneursverskynsel beter te kan verstaan. Dit is juis in die lig van dié "definisie dilemma" dat leerlinge op skoolvlak bekend gemaak moet word met 'n operasionele omskrywing van die begrippe *entrepreneur* en *entrepreneurskap*. Aan die hand van die vakliteratuur is daar op 'n omskrywing van entrepreneurskap besluit wat vir die doeleindes van hierdie studie as maatstaf sal dien.

2.6.5 Vervolgens is gekyk na enkele tipes entrepreneurstyle wat onderskei kan word deur die manier waarop hulle opereer. Die groot verskeidenheid entrepreneurstyle dui egter daarop dat die identifisering van 'n enkele entrepreneursprofiel 'n byna onmoontlike taak is. Ten einde te verhoed dat skoolleerlinge onder die wanindruk verkeer dat 'n entrepreneur aan 'n spesifieke profiel moet voldoen, is dit egter belangrik om die teendeel vroegtydig by hulle tuis te bring.

U.O.V.S. • U.O.F.S. BIBLIOTEEK - LIBRARY

2.6.6 Verder is die invloed van sekere eksterne faktore op entrepreneurskap bespreek. 'n Onderskeid is tussen biografiese agtergrondfaktore en makro-omgewingsveranderlikes gemaak.

2.6.7 Die belangrikste agtergrondfaktore waaraan aandag geskenk is, is die kinderjare, geboortevolgorde, ouderdom, beroep van ouers, motivering en ouerlike opvoeding, werkrekord en opleiding. Besondere klem is gelê op die rol van die ouer in die kweek van 'n entrepreneursklimaat. Die ouer, as die belangrikste omgewingsfaktor in die vorming van leerlinge se besluite om entrepreneurskap as loopbaangeleentheid te oorweeg, noodsaak meer aandag.

2.6.8 Laastens is daar in besonderhede ingegaan op die invloed van enkele makro-omgewingsveranderlikes soos die ekonomiese, polities-wetlike, tegnologiese en sosiaal-kulturele omgewing op die winsgewende voortbestaan van die onderneming. Ten einde die potensiële entrepreneur op skoolvlak in staat te stel om uiteindelik as "goed toegeruste entrepreneur" in die Suid-Afrikaanse vryemarkstelsel te funksioneer, is dit belangrik om leerlinge se kennis van die impak van hierdie eksterne omgewingsinvloed op hul potensiële ondernemings te verbreed. Uit die bespreking het dit duidelik geword dat daar 'n sterk wisselwerking tussen die entrepreneur en die ondernemingsomgewing bestaan.

---oOo---

Hoofstuk 3

MITES, REALITEITE EN PERSOONLIKHEIDS-EIENSKAPPE RAKENDE ENTREPRENEURS

INHOUD

3.1	INLEIDING		56
3.2	ALGEMENE MITES EN REALITEITE RAKENDE ENTREPRENEURSKAP		58
3.2.1	Mite 1:	Entrepreneurs word gebore en nie gemaak nie	58
3.2.2	Mite 2:	Entrepreneurs is akademies en sosiaal wanaangepas en oneffektief	59
3.2.3	Mite 3:	Entrepreneurs is werkverwisselaars ("job hoppers")	60
3.2.4	Mite 4:	Entrepreneurs is harde werkers	61
3.2.5	Mite 5:	Entrepreneurs ervaar wesenlike stres	61
3.2.6	Mite 6:	Entrepreneurs het nooit swak idees nie	62
3.2.7	Mite 7:	Geld is die belangrikste oprigtingsbestanddeel ("start-up ingredient")	62
3.2.8	Mite 8:	Entrepreneurs moet aan 'n sekere profiel beantwoord	63
3.2.9	Mite 9:	Entrepreneurs is rigied	64
3.2.10	Mite 10:	Entrepreneurs is logiese denkers	64
3.2.11	Mite 11:	Entrepreneurs is altyd presteerders	65
3.2.12	Mite 12:	Entrepreneurs is *doeners* en nie *denkers* nie	65
3.2.13	Mite 13:	Geluk speel 'n deurslaggewende rol in entrepreneurskap	66
3.3	DIE ENTREPRENEURSPERSOONLIKHEID		67
3.3.1	'n Teoretiese raamwerk vir die bestudering van die entrepreneurspersoonlikheid		67
	3.3.1.1	Eienskapsbenadering	67
	3.3.1.2	Gedragsbenadering	69
	3.3.1.3	Gebeurlikheidsbenadering	70
3.3.2	'n Persoonlikheids- en psigologiese eienskapsprofiel van entrepreneurs		75
	3.3.2.1	Prestasiemotivering	76

3.3.2.2	Deursettingsvermoë, dryfkrag, energie en toewyding ("commitment")	79
3.3.2.3	Toekomsgerigtheid en doelwitstelling	81
3.3.2.4	Interne lokus van beheer	82
3.3.2.5	Kreatiwiteit en innovasievermoë	84
3.3.2.6	Toleransie van onduidelikheid en onsekerheid	86
3.3.2.7	Risiko-aanvaarding	87
3.3.2.8	Persoonlike verantwoordelikheidsin	89
3.3.2.9	Selfvertroue en selfbeeld	89
3.3.2.10	Etiek, integriteit en betroubaarheid	90
3.3.2.11	Ander eienskappe	91

3.4 SAMEVATTING 96

3.1 INLEIDING

> *"Ninety percent of the world's woe comes from people not knowing themselves, their abilities, their frailties, and even their real virtues. Most of us go all the way through life as complete strangers to ourselves – so how can we know anyone else?"*
>
> – Sydney J. Harris

Wanneer 'n groot deel van die besigheidsgemeenskap hulself deur hul entrepreneurstalent onderskei, is dit nie vreemd om tot die gevolgtrekking te kom dat sulke individue die een of ander gemeenskaplike eienskap deel nie. Volgens Chell *et al.* (1991:29) is dit juis dié algemene aanvaarding dat entrepreneurs 'n gemeenskaplike eienskap deel, wat daartoe lei dat pogings voortdurend aangewend word om die entrepreneur aan die hand van 'n stel geïdentifiseerde eienskappe van die gemiddelde besigheidspersoon te onderskei. Talle pogings is ook al aangewend om die begrip "entrepreneurskap" aan die hand van die psigologiese eienskappe van entrepreneurs te ontleed, maar volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:16) het hierdie pogings die entrepreneursbegrip moontlik net meer kompleks gemaak eerder as om dit na behore te verklaar.

Sommige skrywers (vergelyk onder andere Moolman, 1991a:10-12; Banfe, 1991:63-69; Gray, 1987:13-18) gaan 'n stap verder en onderskei ook tussen verskillende tipes entrepreneurs (vgl. par. 2.4 vir 'n volledige bespreking van die tipes entrepreneurs). "Hoewel so 'n onderskeiding vir die doeleindes van opleiding en ontwikkeling van entrepreneurs van belang sal wees, wil dit voorkom of die basiese eienskappe van die verskillende tipes entrepreneurs nie indringend van mekaar verskil nie", aldus Pottas (1981a:246) (vgl. 2.4). Daar kan dus met reg bespiegel word of al dié besprekings en pogings om 'n universeel aanvaarbare definisie van entrepreneurskap te genereer, nie moontlik 'n vrugtelose akademiese tydverdryf is wat uiteindelik weinig tot die ontwikkeling en

bevordering van entrepreneurskap sal bydra nie. Gartner (1989:57) is byvoorbeeld sterk gekant teen sommige van die reeds afgehandelde en lopende navorsingstudies en is van mening dat navorsing oor entrepreneurskap groter klem behoort te lê op wat die entrepreneur dóén en nie op wíé en wát die entrepreneur is nie (vgl. ook 2.3.2). In aansluiting hierby word aanbeveel dat entrepreneurskaponderrig op skoolvlak eerder in 'n praktiese as teoretiese formaat aangebied sal word. Daar moet eerder gefokus word op die aanleer van entrepreneursgedrag as die oordra van 'n magdom teoretiese kennis rakende entrepreneurskap.

Burns en Dewhurst (1989:12) kom tot die gevolgtrekking dat 'n studie van die entrepreneur bemoeilik word deur die feit dat daar nie 'n eenvoudige formule bestaan waarvolgens die potensiële entrepreneur geïdentifiseer kan word nie. Hisrich en Peters (1992:51) huldig dieselfde standpunt en beweer dat 'n ware entrepreneursprofiel nie werklik bestaan nie. Ten einde te verhoed dat skoolleerlinge onder die indruk kom dat 'n mens nie 'n entrepreneur kan word tensy jy aan 'n sekere psigologiese en persoonlikheidsprofiel voldoen nie, is dit belangrik om hul vroegtydig van die "nie-bestaan" van 'n ideale entrepreneursprofiel bewus te maak. Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:16), gaan navorsing rakende 'n eienskapsprofiel van entrepreneurs mank aan tekortkominge, wat die volgende insluit:

- Daar is nie voldoende groepe werklik suksesvolle entrepreneurs beskikbaar vir navorsingsdoeleindes nie – navorsing is grootliks op klein groepe entrepreneurs gebaseer.
- Navorsing word dikwels op ongeldige aannames gebaseer, grootliks vanweë die kompleksiteit van entrepreneurskap.
- Die meting van die eienskappe van entrepreneurs word dikwels belemmer deur die gebruik van oneffektiewe meetinstrumente en -metodes.

Uit bogenoemde blyk dit dat die identifisering van 'n ware entrepreneursprofiel steeds 'n uitdaging bly.

3.2 ALGEMENE MITES EN REALITEITE RAKENDE ENTREPRENEURSKAP

Volgens Timmons *et al.* (1990:19) is die kennisraamwerk rakende verskillende entrepreneurstipes en die entrepreneursproses meer uitgebreid as ooit tevore. Ten spyte hiervan bestaan daar steeds talle mites wat voortdurend aangespreek behoort te word. Kuratko en Hodgetts (1992:6) is egter van mening dat dié mites die resultaat van 'n gebrek aan entrepreneurskapsnavorsing is en dat hul voortbestaan slegs uit die weg geruim kan word deur eietydse navorsingsbevindinge wat die teendeel kan bewys. Buiten die wanbeeld rakende entrepreneurskap, bestaan daar ook 'n psigose dat entrepreneurskap nie 'n edel beroep is nie, "terwyl die algemene beeld van die sakeman betreklik ongunstig is" (Moolman, 1991a:55). In die lig van die groot behoefte aan entrepreneurs in die Republiek van Suid-Afrika (RSA) en die pleidooie tot bevordering en aanmoediging van entrepreneurskap onder skoolleerlinge, blyk dit duidelik dat iets drasties gedoen sal moet word om ontslae te raak van die wanbeeld wat so dikwels as gevolg van mites aan entrepreneurskap gekoppel word (vgl. 7.7). Ten einde dié doelwit te bereik, kan byvoorbeeld gepoog word om die leerling reeds op skoolvlak vertroud te maak met die talle mites aangaande entrepreneurskap, asook met eietydse navorsingsbevindinge wat reeds in talle gevalle die teendeel bewys het.

3.2.1 Mite 1: Entrepreneurs word gebore en nie gemaak nie

Realiteit: Hierdie is een van die mees algemene mites, maar beslis ook een van die kwelvrae waarop talle skrywers en navorsers 'n bevredigende antwoord soek. Wanneer die biografieë van suksesvolle entrepreneurs in oënskou geneem word, wil dit voorkom asof hulle die wêreld met 'n besonderse genetiese begaafdheid betree het, wat uiteindelik tot die stigting van 'n suksesvolle onderneming bygedra het. Ten einde te verhoed dat die skoolleerling te veel waarde aan hierdie mite heg, is dit egter noodsaaklik om die teendeel te bewys. Dit kan onder andere gedoen word deur eietydse voorbeelde van suksesvolle Suid-

Afrikaanse entrepreneurs aan die leerlinge voor te hou. Volgens Banfe (1991:32) is daar talle voorbeelde van entrepreneurs wat sukses behaal het sonder die voordeel van genetiese talente. Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:27-28) beweer dat redelik algemeen aanvaar kan word dat "oorgeërfde genetiese materiaal aan 'n persoon 'n sekere potensiaal verskaf wat moontlik 'n 'plafon' stel vir die mate waartoe hierdie potensiaal ontwikkel kan word". Banfe (1991:32) verwys na Madique wat beweer dat die genetiese faktor wel belangrik is, maar nie eksklusief nie. Volgens dié skrywer kan die stigting van 'n nuwe onderneming ook die resultaat van 'n entrepreneur se dryfkrag wees, terwyl die regte hoeveelheid geluk en tydsberekening 'n belangrike rol speel. Teen die agtergrond van dié argumente kan dus aanvaar word dat dit wel voordelig is as 'n potensiële entrepreneur uit 'n familie met prominente entrepreneurstalent afkomstig is, maar dat dit nie noodwendig die geval hoef te wees nie (vgl. 7.7).

Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:28) is die bevredigendste antwoord op die vraag of entrepreneurs gebore of gemaak word "dat die entrepreneur beslis met bepaalde eienskappe of potensiaal gebore word, maar dat sy/haar suksesvolheid as entrepreneur van die wisselwerking tussen hierdie eienskappe, asook die situasie en omgewing waarin hy/sy hom-/haarself bevind afhang". Volgens Van der Schyff (soos aangehaal in die Walters-subverslag, deel 2, 1990b:11) kan entrepreneurs wel gevorm/ontwikkel word en kan entrepreneursgedrag deur potensiële entrepreneurs, veral op skoolvlak, aangeleer word.

3.2.2 Mite 2: Entrepreneurs is akademies en sosiaal wanaangepas en oneffektief

Realiteit: Volgens Kuratko en Hodgetts (1992:8) is die mite dat entrepreneurs akademies en sosiaal oneffektief is, te wyte aan die feit dat sommige kleinsake-eienaars 'n eie besigheid begin het nadat hulle die skool op 'n vroeë ouderdom verlaat het. Volgens dié skrywers word sulke voorbeelde dikwels buite verhouding geplaas in 'n poging om 'n profiel van die tipiese entrepreneur saam te stel. Histories is die entrepreneur nooit deur opvoedkundige en sosiale organisasies

erken nie en dikwels beskou as 'n "misfit" in die korporatiewe wêreld (Kuratko en Hodgetts, 1992:8). Tans word entrepreneurs egter dikwels as sosiale, ekonomiese en akademiese helde en selfs as beroepspelers beskou (Kuratko en Hodgetts 1992:8). Vanuit 'n onderwysoogpunt kan gesê word dat indien die entrepreneur se belangrikheid as sosiale, maatskaplike, ekonomiese en akademiese beroepspeler aan leerlinge uitgewys word, dit sal bydra tot die skep van 'n gunstige en positiewe beeld van die entrepreneur.

3.2.3 Mite 3: Entrepreneurs is werkverwisselaars ("job hoppers")

Realiteit: Entrepreneurs vind dit moeilik om die rol van werknemer en ondergeskikte te speel omdat hulle persone is "... wat dit moeilik vind om situasies te aanvaar waar hulle sekuriteit gekoppel is aan faktore buite hulself ... en streef na situasies waar hulle al hoe meer op hulself aangewys is" (Van Rensburg, 1991:32). Hierdie werkverwisselingsproses mag moontlik 'n negatiewe indruk laat, maar volgens dieselfde bron bied dié proses van rondswerf aan entrepreneurs die geleentheid om waardevolle ervaring op te doen, veral wanneer 'n eie onderneming mettertyd begin word. Banfe (1991:33) is egter van mening dat 'n entrepreneur wat hoogs gemotiveerd is, wel in staat sal wees om 'n aantal jare in 'n bepaalde beroep te bly. Deursettingsvermoë is juis 'n tipiese kenmerk van suksesvolle entrepreneurs (vgl. 3.3.2.2) en word weerspieël in hulle volharding tydens die onsekere fase ná die opening van 'n eie besigheid. Vanuit 'n onderwysoogpunt is dit belangrik om in gedagte te hou dat die idee nie by die leerlinge tuisgebring moet word dat werkverwisselaars noodwendig entrepreneurs is nie, aangesien hul sodoende 'n totale wanindruk van entrepreneurskap kan verkry (vgl. 7.7).

3.2.4 Mite 4: Entrepreneurs is harde werkers

Realiteit: Harde werk moet nie met slim ("smart") werk verwar word nie, want sodoende kan die hardewerk-etiek moontlik oordryf word. Alhoewel lang en vermoeiende ure dikwels as 'n noodsaaklike voorvereiste vir prestasie beskou word, is die verskil tussen vermoeiende en slim ure wesenlik (Banfe, 1991:37). Slim werk is wanneer die Pareto-reël toegepas word, naamlik dat 20 persent van die entrepreneur se tyd aan 80 persent van die probleme bestee word (Banfe, 1991:37). Volgens dié skrywer leer die meeste suksesvolle entrepreneurs om slim in plaas van hard te werk en bereik sodoende meer. Saam met die vierde mite gaan die oortuiging dat entrepreneurs langer en harder as bestuurders van groot maatskappye werk. Volgens Timmons *et al.* (1990:20) bestaan daar geen bewyse dat entrepreneurs meer as hul eweknieë in groot organisasies werk nie.

Uit bogenoemde bespreking blyk dat "slim" werk 'n vaardigheid is wat van kritieke belang vir oorlewing in die besigheidswêreld is. Die Walters-hoofverslag (1990a:100) stel egter dat bereidwilligheid om hard te werk een van die algemene werkvaardighede is waaraan skoolverlaters ver tekortskiet (vgl. 7.7). Alvorens daar dus begin kan word om leerlinge te leer hoe om "slim" te werk, is dit belangrik om hul daarvan bewus te maak dat harde werk 'n belangrike voorvereiste vir prestasie is, maar dat doeltreffende en effektiewe werkverrigting dikwels die enigste weg tot sukses is.

3.2.5 Mite 5: Entrepreneurs ervaar wesenlike stres

Realiteit: Hoewel geen twyfel oor die stresvolheid en veeleisendheid van entrepreneurskap bestaan nie, kan geen bewyse gevind word dat entrepreneurskap meer veeleisend as ander professionele beroepe is nie (Timmons *et al.* 1990:20). Laasgenoemde waarheid moet veral aan skoolleerlinge uitgewys word. Sodoende kan verhoed word dat leerlinge entrepreneurskap as 'n streng, veeleisende beroep beskou. Volgens Timmons *et al.* (1990:20) vind entrepreneurs hul beroepe egter meer bevredigend, beskik hulle oor 'n hoër mate van prestasiebereiking en toon hulle 'n kleiner neiging tot aftrede as diegene wat vir 'n werkgewer werk. Drie keer meer entrepreneurs as korporatiewe

bestuurders beplan byvoorbeeld om nooit af te tree nie (Timmons *et al.*, 1990:20).

3.2.6 Mite 6: Entrepreneurs het nooit swak idees nie

Realiteit: Entrepreneurs het altyd idees, goed én sleg. Osborne (soos aangehaal deur Banfe, 1991:34) beweer egter dat entrepreneurs eers swak idees móét genereer voordat goeie idees enigsins na vore kan kom, omdat swak idees as 'n motivering vir die ontwikkeling van goeie, suksesvolle idees dien. Gepaard met die sesde mite gaan die bewering deur Banfe (1991:10) dat entrepreneurs wisselvallig voorkom, aangesien hulle dikwels oor 'n oormaat idees beskik en telkens probeer om alle take meteens af te handel. Laasgenoemde kan moontlik die indruk wek dat entrepreneurs nie logies redeneer nie. Volgens dié skrywer is entrepreneurs egter wel konsekwent in die oplossing van probleme en die bepaling van prioriteite en kan dus nie werklik as wisselvallig bestempel word nie.

In die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:35) word gestel dat leerlinge reeds op skool toegelaat moet word om met idees te eksperimenteer en só kosbare besigheidsondervinding op 'n beperkte skaal op te doen.

3.2.7 Mite 7: Geld is die belangrikste oprigtingsbestanddeel ("start-up ingredient")

Realiteit: Timmons *et al.* (1990:21) is van mening dat "*if the other pieces and talents are there, the money will follow; but it does not follow that, if an entrepreneur has enough money, he or she will succeed*". Volgens Kuratko en Hodgetts (1992:8) benodig ondernemings kapitaal om te oorleef, maar geld is nie noodwendig 'n voorvereiste om 'n entrepreneur te word nie (vgl. 7.7). Timmons *et al.* (1990:21) is van mening dat geld vir die entrepreneur is wat die verf en kwas vir skilders is – lewelose instrumente wat in die regte hande in wondere omskep kan word. Vanuit 'n onderwysoogpunt, maar veral in die lig

van die behoefte aan bevordering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge, sal gepoog moet word om potensiële jong entrepreneurs daarvan bewus te maak dat die hoeveelheid geld waaroor iemand beskik, nie noodwendig bepaal of daardie persoon 'n suksesvolle entrepreneur sal wees of nie, maar dat suksesvolheid as entrepreneur eerder afhang van faktore soos oorspronklikheid en die lewensvatbaarheid van 'n besigheidsidee. Fields (soos aangehaal deur Banfe, 1991:19) stel tereg: "*Whatever you do, do it because you love it, not because of money.*"

3.2.8 Mite 8: Entrepreneurs moet aan 'n sekere profiel beantwoord

Realiteit: Literatuur- en navorsingstudies (Hisrich en Peters, 1992:51-63; Chell *et al.* 1991:29-49; McClelland, 1987:219-233; Timmons *et al.*, 1990:165-172) het 'n groot verskeidenheid lyste van die eienskappe van suksesvolle entrepreneurs opgelewer. Kuratko en Hodgetts (1992:8) is egter van mening dat talle van die reeds afgehandelde navorsingstudies rakende entrepreneurseienskappe ongeldig is, aangesien die resultate van dié studies meestal op gevallestudies en navorsingsbevindinge onder prestasiegemotiveerde individue gebaseer is. Wanneer verskillende tipes entrepreneurs en hulle biografiese agtergrondfaktore, soos in hoofstuk 2 vermeld, in oënskou geneem word, besef 'n mens dat die samestelling van 'n standaardentrepreneursprofiel 'n moeilike taak is omdat die omgewing, die onderneming self en die entrepreneur interaktief met mekaar skakel, wat uiteindelik in verskillende entrepreneursprofiele resulteer (Kuratko en Hodgetts, 1992:8). In die lig van laasgenoemde kan dus beweer word dat 'n mens nie 'n sekere profiel hoef te projekteer ten einde 'n entrepreneur te kan word nie – 'n feit wat veral op skoolvlak onder die jong potensiële entrepreneur se aandag gebring moet word. Daar kan dus van die standpunt uitgegaan word dat enigeen, selfs 'n skoolleerling, 'n entrepreneur kan word solank hy/sy daartoe bereid is en daarna streef om 'n persoonlike lewensideaal te verwesenlik.

3.2.9 Mite 9: Entrepreneurs is rigied

Realiteit: Volgens Banfe (1991:35) moet entrepreneurs buigsaam wees, want hulle funksioneer in 'n voortdurend veranderende omgewing. Entrepreneurs moet ook voortdurend met nuwe idees vorendag kom, nuwe strategieë bedink en leer om hulle mededingers te uitoorlê (Banfe, 1991:35). Ten einde dit moontlik te maak, glo Peters en Waterman (soos aangehaal deur Banfe, 1991:35) dat "*the ultimate entrepreneurial strategic weapon is flexibility*". In aansluiting hierby kan die bewering waarskynlik gemaak word dat buigsaamheid en aanpasbaarheid onmisbare elemente vir die suksesvolle langtermyn-voortbestaan van 'n onderneming is. Dit dui daarop dat dringende aandag aan die aanleer van dié vaardighede geskenk sal moet word, veral op skoolvlak.

3.2.10 Mite 10: Entrepreneurs is logiese denkers

Realiteit: Volgens Banfe (1991:35) is entrepreneurs oortuig dat hulle enige struikelblok kan oorkom. Dié skrywer beweer ook dat entrepreneurs somtyds "logies onlogies" is. Die sleutel tot die sukses van talle entrepreneurs is dikwels hulle vermoë om onlogies te dink, onsekere idees te oorweeg en dié dan tot 'n logiese resultaat te verwerk.

Neethling (soos aangehaal deur De Lange, 1993:35) is van mening dat 'n rigiede onderwysstelsel heel dikwels die kreatiewe en logiese denkvermoë van skool-leerlinge onderdruk. Volgens dié skrywer beland die meeste leerlinge in 'n drukgang van gebrekkige kreatiwiteit, waar negatiewe denke soos "dit is nie logies nie", "dit sal tog nie werk nie", "daar kan tog net een korrekte antwoord wees" en "dis onprakties", dikwels aan die orde van die dag is. Leerlinge is dus nie tot "logies onlogiese" denke in staat nie. Wanneer die stelling van Banfe ten volle verreken word, blyk duidelik dat veel meer gedoen sal moet word om die moontlik verskuilde entrepreneurstalent op skoolvlak te behou deur vroeg reeds te begin met kanalisering van skoolleerlinge se denke in die rigting van kreatiewe, logiese en soms onlogiese denke.

3.2.11 Mite 11: Entrepreneurs is altyd presteerders

Realiteit: Navorsing het getoon dat entrepreneurs, selfs as kinders, altyd presteerders was (Banfe, 1991:9). Volgens dié skrywer is dit juis dié kinders wat die buurt se grasperke gesny of kleuters opgepas het, wat later as suksesvolle entrepreneurs ontwikkel het. Ueberroth (soos aangehaal deur Banfe, 1991:9) het by geleentheid die volgende uitlating ten opsigte van presterende entrepreneurs gemaak: "*You live in a country where you can do anything you want! A 'C' student in high school, can go on to become Commissioner of Baseball!*" 'n Mens hoef dus nie 'n presteerder op skool te wees of verskeie grade te behaal om 'n suksesvolle entrepreneur te word nie. Dit hang uitsluitlik af van die gemotiveerdheid en vasberadenheid van die individu om 'n besondere lewensideaal te verwesenlik. Ten einde te verhoed dat skoolleerlinge te veel waarde begin heg aan die mite dat entrepreneurs altyd presteerders is, is dit besonder belangrik om hulle vroegtydig van die teendeel bewus te maak (vgl. 7.7).

3.2.12 Mite 12: Entrepreneurs is "*doeners*" en nie "*denkers*" nie

Realiteit: Een van die mees wesenlike slaggate wat in die besigheidswêreld vermy moet word, is die "'n bietjie later" etiek en die "op-die-tippie"-bestuursetiek (Banfe, 1991:41). Volgens Smith (soos aangehaal deur Banfe, 1991:42) moet 'n mens een ding op 'n slag doen, "*but do it, and now*". Kuratko en Hodgetts (1992:6) is van mening dat hoewel entrepreneurs 'n geneigdheid tot aksie toon, hulle ook denkers en soms metodiese mense is, wat hul aksies versigtig beplan. Volgens dié skrywers is die klem op die opstel van duidelike, volledige besigheidsplanne 'n aanduiding dat die sogenaamde "denker"-entrepreneurs net so belangrik is as "doener"-entrepreneurs.

Wat die onderwysstelsel betref, is dit 'n algemeen erkende feit dat buitengewone klem op die memorisering van feite en parate kennis gelê word (Herbst en Van der Merwe, 1993:64). Kinders word geleer om te dóén en nie om te dínk nie. Denkvaardighede is juis een van die belangrikste leemtes in die vermoëns

van skoolverlaters (Walters-hoofverslag, 1990a:92). Volgens Huxley (soos aangehaal deur Banfe, 1991:42) is "*the great end of life ... not knowledge but action*". In die lig van dié stelling is dit duidelik dat veel meer gedoen sal moet word om leerlinge te vorm om nie slegs doeners nie, maar veral ook denkers te wees.

3.2.13 Mite 13: Geluk speel 'n deurslaggewende rol in entrepreneurskap

Realiteit: Om op die regte tyd op die regte plek te wees, hou altyd voordele in. Volgens Kuratko en Hodgetts (1992:8) druk die spreekwoord "*luck happens when preparation meets opportunity*" 'n algemene waarheid uit. Soms word goed voorbereide entrepreneurs wat geleenthede benut wanneer dit voorkom, as gelukkig ("lucky") beskryf (Banfe, 1991:30). Volgens Kuratko en Hodgetts (1992:8) is dié tipe entrepreneurs egter beter voorberei om 'n situasie te hanteer en dit in 'n suksesvolle idee om te skakel. Dié skrywers is ook van mening dat "geluk" eintlik 'n kombinasie van voorbereiding, deursettingsvermoë, begeerte, kennis en innovasie is. Alhoewel die algemene indruk dikwels geskep word dat geluk 'n deurslaggewende rol in entrepreneurskap speel, is dit egter noodsaaklik om die aandag van veral die potensiële entrepreneur op skoolvlak daarop te vestig dat geluk nié 'n voorvereiste vir die suksesvolle bestaan van 'n onderneming is nie.

Dit blyk dus dat mites dikwels 'n wanbeeld van entrepreneurskap skep en dat navorsing nodig is om die teendeel te bewys. Die bespreking van die mites kan as agtergrond dien vir eietydse denke oor entrepreneurskap en kan volgens Kuratko en Hodgetts (1992:10) ook as grondslag dien vir noodsaaklike navorsing betreffende nuwe teorieë en entrepreneursprosesse. Tans word talle pogings aangewend om entrepreneurskap in die gemeenskap, en veral op skoolvlak, te bevorder. Daarom is dit belangrik dat die regte beeld van entrepreneurskap by die gemeenskap gevestig sal word om sodoende 'n gesonde belangstelling in entrepreneurskap onder skoolleerlinge te kweek.

3.3 DIE ENTREPRENEURSPERSOONLIKHEID

3.3.1 'n Teoretiese raamwerk vir die bestudering van die entrepreneurspersoonlikheid

Volgens Scherer *et al.* (1989b:16) het navorsing oor entrepreneurskap die afgelope twee dekades veral gefokus op bepaling van die psigologiese eienskappe van entrepreneurs en die faktore wat hulle stimuleer om 'n eie onderneming te begin. Verskeie studies het veral gepoog om die stelling te bekragtig of weerlê dat die persoonlikheidsprofiel van entrepreneurs wat betref faktore soos prestasiemotivering, risiko-aanvaarding en lokus van beheer-oriëntasie van dié van die algemene bevolking verskil (Scherer *et al.*, 1989b:16; Gartner, 1989:47-48). Ten opsigte van die psigologiese profiel van entrepreneurs kom Brockhaus en Horwitz (soos aangehaal deur Gartner, 1989:47) tot die gevolgtrekking dat bestaande literatuur die argument ondersteun dat daar geen generiese definisie van die begrip "entrepreneur" bestaan nie. Heelwat kritiek is al uitgespreek op die instrumente, statistiese tegnieke en algemene metodologieë wat gebruik word in navorsingspogings om 'n tipiese profiel van entrepreneurs saam te stel (Scherer *et al.*, 1989b:17).

In die lig van bostaande is dit vervolgens noodsaaklik om die verskillende benaderings tot die bestudering van die entrepreneurspersoonlikheid te bespreek.

3.3.1.1 Eienskapsbenadering

Volgens Van Daalen *et al.* (1990:2) is navorsing ten opsigte van entrepreneurskap grootliks daarop gemik om 'n eienskap of groep eienskappe te identifiseer wat gebruik kan word om die entrepreneur te beskryf. Gartner (1989:48) beskryf hierdie soeke as die sogenaamde eienskapsbenadering. In dié benadering is die entrepreneur die basiese eenheid van ontleding en sy/haar eienskappe is die sleutel tot die verduideliking van die entrepreneurskaps-

fenomeen (Gartner, 1989:48). Die belangrikste kenmerk van die eienskapsbenadering is die poging om die entrepreneur van die algemene bevolking te onderskei. Talle pogings is ook al aangewend om die basiese persoonlikheidsparadigma te vervang, die geldigheid van eienskapsmaatstawwe te verbeter, en die eienskappe van die modelentrepreneur te herdefinieer (Hettema en Kenrick, soos aangehaal deur Chell *et al.*, 1991:44).

Empiriese pogings om die persoonlikheidseienskappe van entrepreneurs aan die hand van konvensionele psigologiese tegnieke te identifiseer en te meet, het botsende resultate opgelewer (Chell *et al.*, 1991:44). Volgens dié skrywers is die botsende resultate grootliks daaraan te wyte dat navorsingspogings óf die kritiek teen die tradisionele eienskapsbenadering afgewys óf dit geïgnoreer het. Chell (1985:43-54) som die belangrikste kritiek teen die eienskapsbenadering soos volg op:

- Die korrelasie tussen maatstawwe (dit is die skatting van die eienskap) en werklike gedrag is baie laag.
- Eienskappe beteken niks as daar nie 'n neurologiese basis daarvoor bestaan nie.
- Die eienskapsteorie berus op die aanname dat menslike prestasie konsekwent is, wat nie noodwendig die geval is nie.
- 'n Belangrike vraag wat uit bogenoemde voortvloei, is: In watter mate word individuele gedrag deur omstandigheidsfaktore beïnvloed?

Ten einde laasgenoemde probleme suksesvol aan te spreek, stel Chell *et al.* (1991:44) die volgende werkwyse voor:

- Entrepreneurseienskappe moet op 'n meer fundamentele wyse benader word.
- Metodes vir die meting van entrepreneurseienskappe moet hersien word.

- Metodes moet ontwikkel word vir die meting van omstandigheidsveranderlikes ten einde die interaksie tussen entrepreneurseienskappe en pertinente situasies te kan bestudeer.
- Entrepreneursprosesmodelle moet ontwikkel word om entrepreneursgedrag, in die besigheidskonteks, sowel as prestasieresultate te meet. Chell en Haworth (1987:31) argumenteer voorts dat beide persoonlike en omstandigheidsveranderlikes dus in ag geneem moet word wanneer entrepreneursgedrag voorspel word. Gartner (1989:57) huldig dieselfde mening en beweer dat navorsing oor entrepreneurskap eerder moet fokus op wat die entrepreneur dóén en nie op wát of wíé die entrepreneur is nie. Die gevolgtrekking is dus dat 'n gedragsbenadering eerder gevolg moet word.

3.3.1.2 Gedragsbenadering

Wat hierdie benadering betref, stel Gartner (1989:57) voor dat die onderneming as die primêre vlak van ontleding moet dien en dat die individu in terme van sy/haar aktiwiteite om 'n onderneming tot stand te bring, gesien moet word. Die gedragsbenadering wat daarop gerig is om 'n onderskeid tussen die verskillende tipes entrepreneurs te tref, word veral deur sosioloë gebruik (Van Daalen *et al.*, 1990:2). Volgens dié outeur word die benadering gebruik om verskeie faktore te ondersoek, wat die volgende insluit:

- Ontwikkelingsinvloede (opvoeding) gedurende die kinderjare.
- Kenmerke van entrepreneurs tydens die verskillende ontwikkelingstadiums vanaf die kinderjare tot die volwassenheidsfase.
- Die invloed van leer, ervaring en die fase van die lewensiklus op die openings-/stigtingsproses van 'n onderneming.

Gartner (1989:63) stel voor dat navorsing oor entrepreneursgedrag veral moet fokus op wat individue doen om 'n onderneming tot stand te bring. Volgens dié skrywer moet op die volgende navorsingsvrae gefokus word:

- Hoe en waarom begin individue 'n nuwe onderneming?
- Hoe bekom hulle eiendomsreg van 'n nuwe idee/onderneming?
- Hoe oortuig hulle hulself dat dit tot hulle voordeel sal strek om 'n nuwe onderneming te begin?

Ten einde jong entrepreneurs reeds op skoolvlak te kan identifiseer, word voorgestel dat aanvanklik net van die eienskapsbenadering gebruik gemaak word ten einde te probeer bepaal of entrepreneurseienskappe in 'n mindere of meerdere mate onder skoolleerlinge figureer. Die uiteindelike doel sal dus wees om vas te stel watter tipiese entrepreneurseienskappe moontlik reeds in die skoolleerlinge ontwikkel het en watter tipiese entrepreneursgedrag uiteindelik aangeleer sal moet word. Daarna kan gepoog word om verskuilde entrepreneurspotensiaal te ontwikkel. Volgens De Coning (1991:15) kan entrepreneursontwikkeling op skoolvlak eerstens deur middel van 'n bewusmakingsproses plaasvind; tweedens kan besluit word hoe entrepreneurskap binne die skoolkurrikulum beslag moet kry en laastens kan entrepreneurskap prakties binne die onderwysmilieu beoefen word. Tydens praktiese beoefening van entrepreneurskap (vgl. hoofstuk 4) kan die gedrag van die potensiële jong entrepreneur bestudeer word deur onder andere 'n ontleding van sy/haar gedrag en optrede tydens elke fase van die entrepreneurskapsproses te maak. Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:17) behels die bestudering van entrepreneursgedrag dat daar gekyk sal word na die individu (met sy/haar besondere psigologiese eienskappe) in interaksie met die situasie waarin hy/sy hom/haar bevind, asook die spesifieke rol wat hy/sy op 'n bepaalde tydstip moet vertolk. Nadat die jong entrepreneur die skool verlaat het of op 'n latere leeftyd 'n eie onderneming gevestig het, kan gebruik gemaak word van die gebeurlikheidsbenaderings om die entrepreneur se gedrag in die konteks van die bepaalde tipe onderneming te bestudeer.

3.3.1.3 Gebeurlikheidsbenadering

Hierdie is die mees moderne benadering tot die bestudering van entrepreneurskap en berus op die aanname dat die gedrag, wat met die entrepreneursonderneming of entrepreneur geassosieer word, 'n funksie van verskeie

identifiseerbare, kontekstuele veranderlikes is (Van Daalen *et al.*, 1990:2). Dié benadering tref nie net 'n onderskeid tussen die verskillende tipes ondernemings nie, maar 'n ontleding word ook gemaak van die gedrag van die entrepreneur in die tipe onderneming waarin hy/sy hom/haar bevind (Coetsee, soos in Kroon en Moolman, 1991:18).

Alhoewel navorsing oor entrepreneurs grootliks fokus op die invloed van genes, familie, opvoeding en beroepservaring, is geen definitiewe psigologiese model tot dusver geïdentifiseer nie (Timmons *et al.*, 1990:22). Twee van die mees onlangse modelle wat vir die bestudering van die psigologiese eienskappe van entrepreneurs gebruik word, is dié deur Timmons en Chell en Haworth (Coetsee, soos in Kroon en Moolman, 1991:18-20).

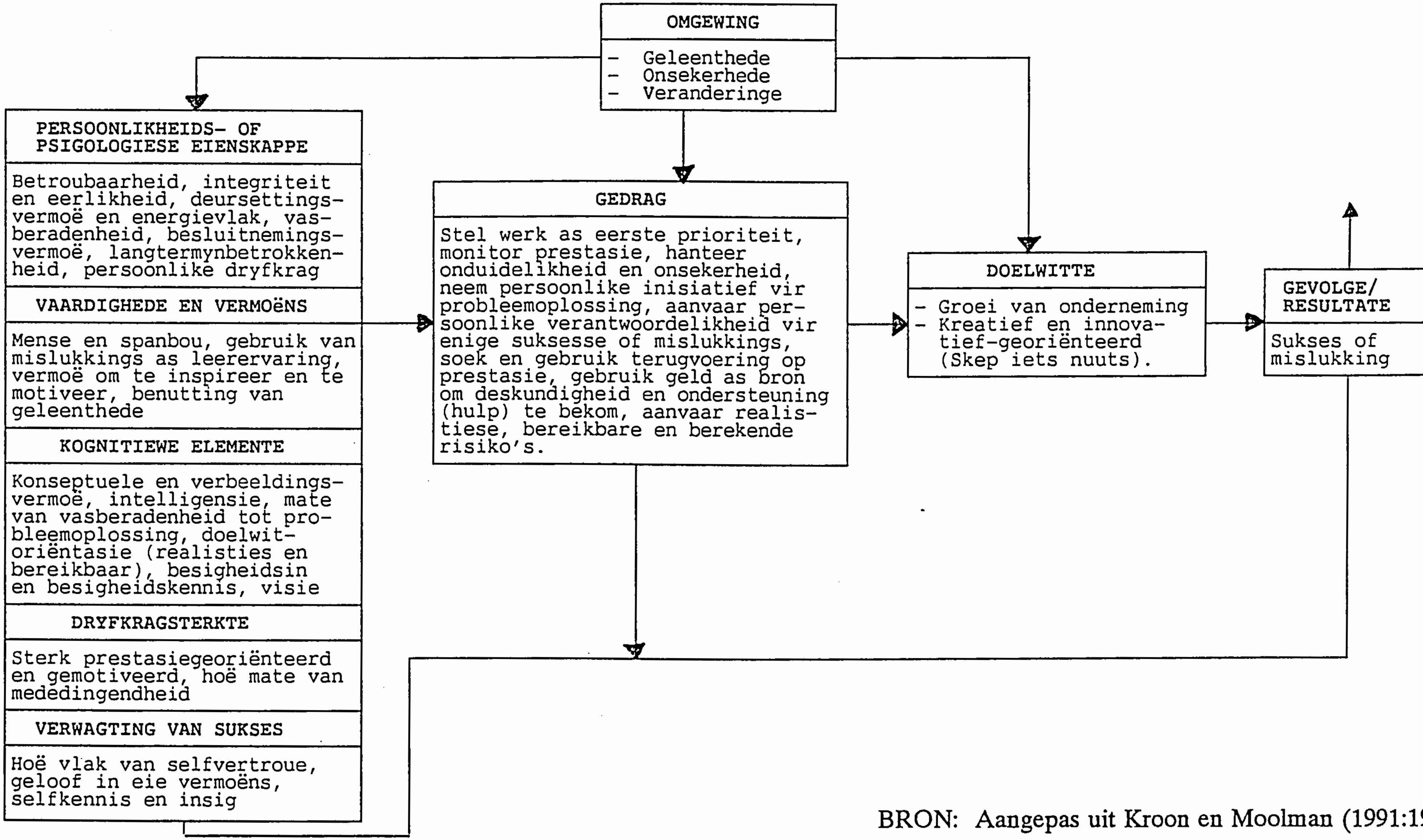
Timmons se model is een van die omvattendste benaderings tot 'n poging om entrepreneurskap te verstaan (Van Daalen *et al.*, 1990:3). Die model in diagram 3.1 behels die volgende:

- 'n Stel persoonlikheidseienskappe.
- Kognitiewe elemente.
- Dryfkragsterkte (motivering).
- Verwagtinge van sukses.
- Beklemtoning van die vermoë om op geleenthede te kapitaliseer, en 'n oorsig van die verskillende vaardighede waaroor entrepreneurs veronderstel is om te beskik.

Kritiek teen die model sluit die volgende in (Van Daalen *et al.*, 1990:3):

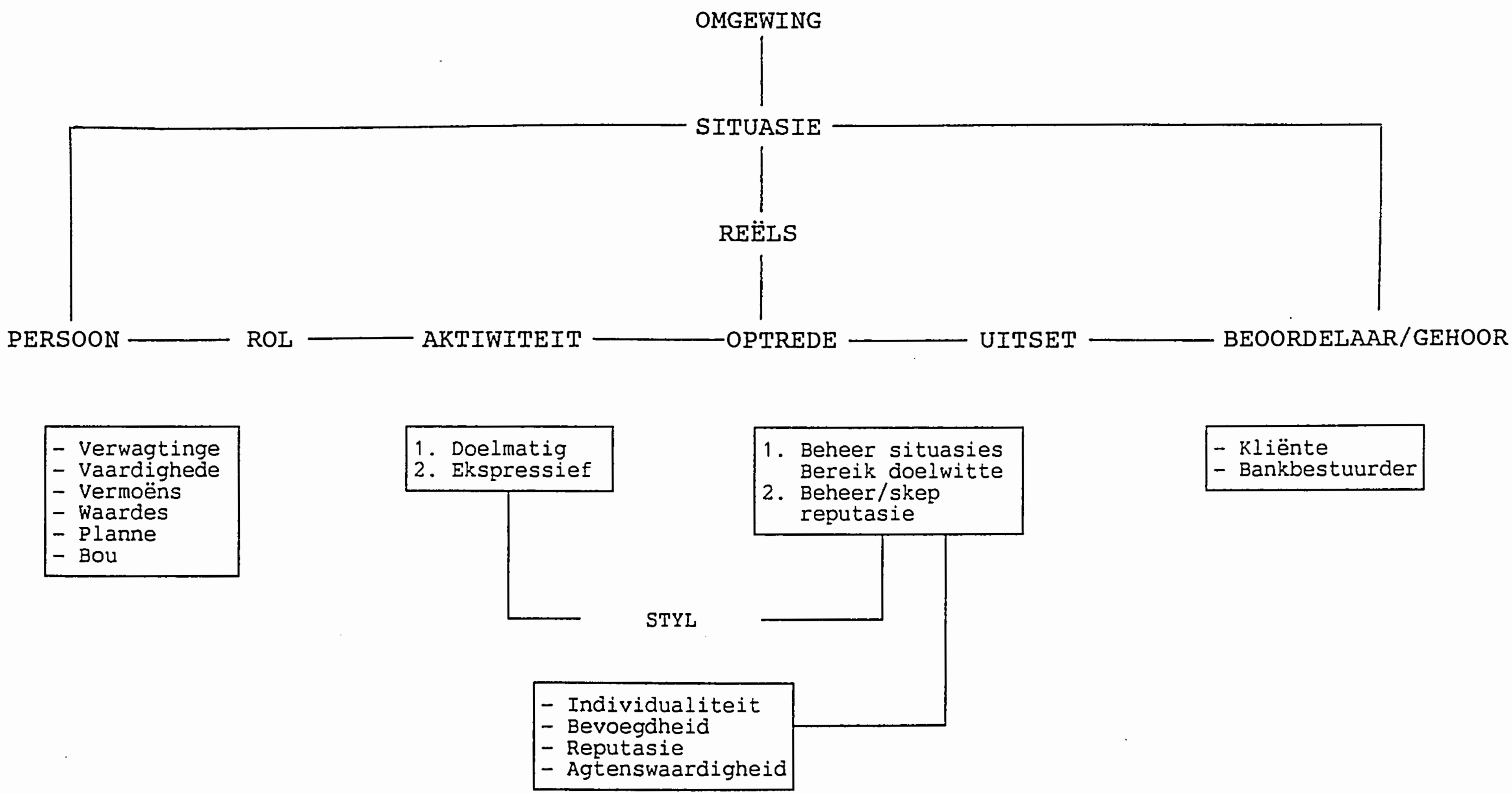
- Timmons se model veronderstel dat 'n suksesvolle entrepreneur 'n "ideale" entrepreneur is wat oor al die voorgeskrewe eienskappe behoort te beskik.
- Tweedens is die model té kompleks en té voorskriftelik.
- Derdens is die model nog nie empiries getoets nie.

DIAGRAM 3.1: TIMMONS SE MODEL VIR DIE BESTUDERING VAN DIE PSIGOLOGIESE EIENSKAPPE VAN ENTREPRENEURS



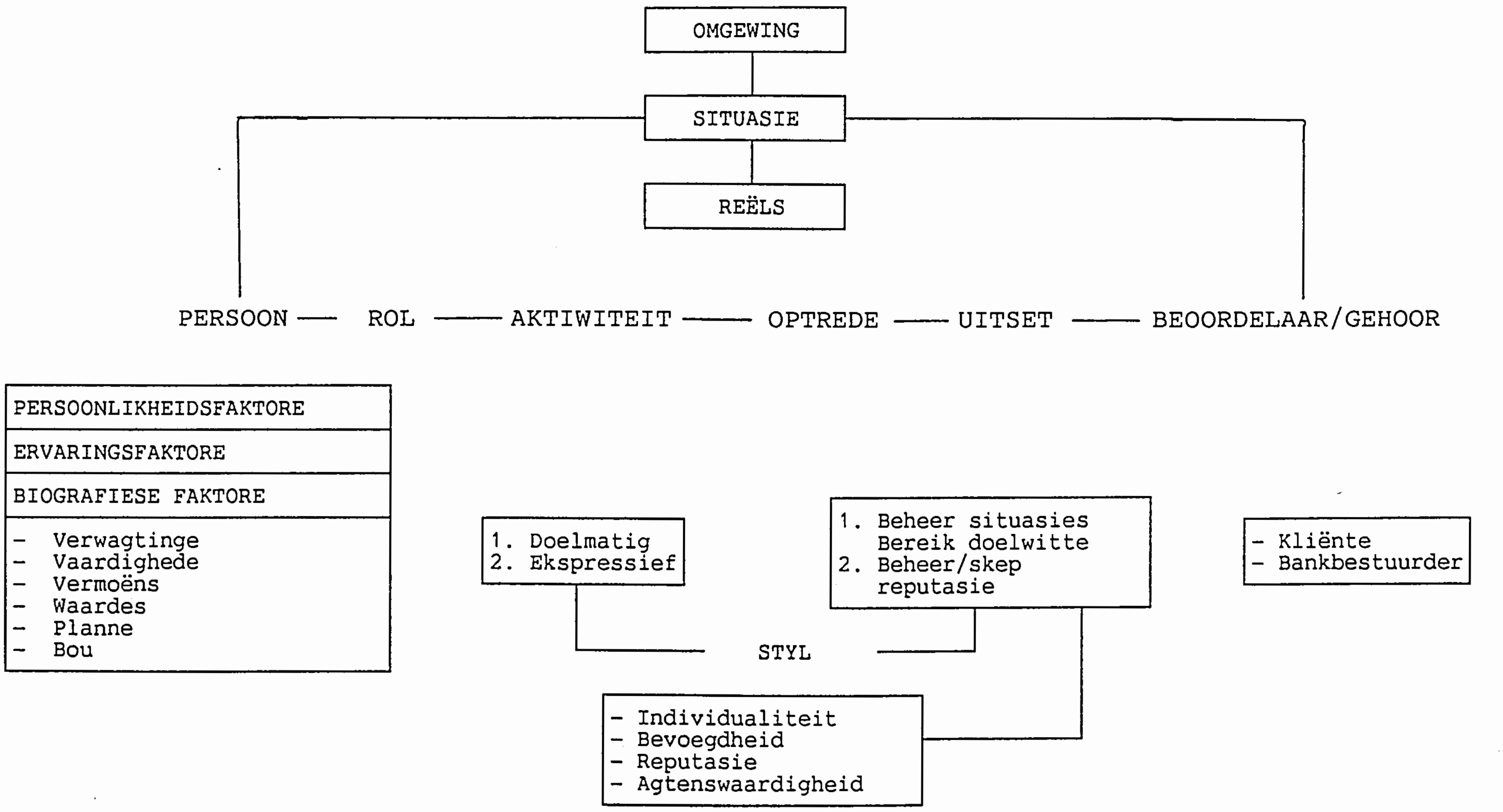
BRON: Aangepas uit Kroon en Moolman (1991:19)

DIAGRAM 3.2: CHELL SE ENTREPRENEURSPERSOONLIKHEIDSMODEL



BRON: Aangepas uit Van Daalen *et al.* (1990:4)

DIAGRAM 3.3: UITGEBREIDE CHELL-MODEL VIR DIE BESTUDERING VAN DIE ENTREPRENEURS-PERSOONLIKHEID



BRON: Aangepas uit Van Daalen *et al.* (1990:4)

Chell (soos aangehaal deur Van Daalen *et al.*, 1990:3) stel egter 'n herkonseptualisering van die model deur Timmons voor (diagram 3.2).

Dié model sluit vyf persoonlikheidsveranderlikes in, naamlik verwagtinge, vaardighede, vermoëns, waardes en strategiese planne, en neem ook die veranderlikheid van gedrag, onderworpe aan verskille in persoonlikheid en situasies, in ag. Volgens Van Daalen *et al.* (1990:3-5) het Chell se model wel beperkinge in dié sin dat dit geen motiveringselemente bevat nie en ook nog glad nie empiries getoets is nie.

Om die beperkinge van Chell se model te oorkom, stel Van Daalen *et al.* (1990:5) 'n uitbreiding van die model voor (diagram 3.3).

Dié model inkorporeer biografiese faktore, persoonlikheidseienskappe (wat motiveringsaspekte insluit), asook ervaringsveranderlikes (wat sekere biografiese dimensies insluit wat gebruik kan word om aangeleerde rolgedrag te beklemtoon) (Van Daalen *et al.*, 1990:3). Volgens dié skrywers is die voordeel van die uitgebreide model daarin geleë dat dit oop is vir stelselmatige, empiriese toetsing. Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:20) is van mening dat die modelle in diagramme 3.2 en 3.3 ideale beginpunte is vir die bestudering van die psigologiese eienskappe van entrepreneurs "omdat dit hierdie eienskappe in konteks plaas, tesame met ander faktore wat 'n daadwerklike invloed uitoefen op entrepreneursgedrag en -sukses in 'n entrepreneursrol".

3.3.2 'n Persoonlikheids- en psigologiese eienskapsprofiel van entrepreneurs

Daar word dikwels beweer dat Suid-Afrika 'n groot tekort het aan individue wat entrepreneursgedrag openbaar, en veral aan diegene by wie dit in die suksesvolle stigting, vestiging en voortsetting van nuwe ondernemings tot uiting kom (Jooste, 1983:6).

Volgens Pottas (1981a:247) kan 'n oplossing vir die probleem wees om die eienskappe van werklike entrepreneurs te ontleed. Timmons *et al.* (1990:165) is egter van mening dat dit nie net 'n kwessie is van die persoonlikheidseienskappe waaroor 'n entrepreneur beskik of moet beskik nie, maar eerder een van wat die entrepreneur dóén. Vanuit 'n onderwysoogpunt kan die bewering waarskynlik gemaak word dat pogings tot die ontwikkeling van entrepreneurs op skoolvlak eerder moet fokus op die aanleer van entrepreneursgedrag as die oordra van kennis rakende die ideale entrepreneursprofiel.

Van der Schyff (soos aangehaal in die Walters-subverslag, deel 2, 1990b:11) is ook van mening dat eerder van entrepreneursgedrag gepraat moet word as van 'n entrepreneurspersoonlikheid, aangesien potensiële entrepreneurs op skoolvlak sodanige gedrag kan aanleer en ontwikkel. Aangesien uiteenlopende eienskappe, gedragsoptredes en houdings met entrepreneurs geassosieer word, is dit onmoontlik om te bepaal watter van hierdie eienskappe werklik 'n rol in suksesvolle entrepreneurskap speel. 'n Opsomming van die vernaamste beskouinge betreffende die persoonlikheids- en psigologiese eienskappe van entrepreneurs volg hierna.

3.3.2.1 Prestasiemotivering

McClelland (soos in Chell *et al.*, 1991:37) glo dat die sleutel tot entrepreneursgedrag in prestasiemotivering geleë is (vgl. 7.8). Volgens Du Plessis (1986:96) sentreer prestasiegemotiveerdheid by entrepreneurs dikwels om innovasie – om te presteer deur middel van vernuwing op 'n spesifieke terrein. Hierdie behoefte om te presteer, behels die begeerte om bo die normale groepsverband uit te styg (Coetzee, 1979:52). Du Plessis (1986:95) is van mening dat hierdie begeerte om te presteer, gewoonlik sterker is as die vrees vir moontlike mislukking en dat die uiteindelike resultaat van die strewe is "dat nuwe produkte, dienste, markte, alternatiewe aanwendings van bestaande tegnologieë en uiteindelik selfs nuwe ondernemings tot stand kom" (vgl. ook 2.5.1.5). Volgens Timmons *et al.* (1990:168) is prestasiegemotiveerde entrepreneurs "self-starters" wat innerlik gedryf word deur 'n begeerte om realistiese en uitdagende doelwitte na te streef en te bereik, en aan die hand van self-opgestelde

standaarde mee te ding. Timmons *et al.* (1990:169) spreek ook die volgende mening rakende prestasiegemotiveerde entrepreneurs uit:

- Prestasiegerigte entrepreneurs het 'n lae behoefte aan status en mag, en put persoonlike motivering uit die uitdaging en opgewondenheid verbonde aan die skepping en opbou van nuwe ondernemings.

- Prestasiegemotiveerde entrepreneurs dring aan op die hoogste persoonlike standaarde van integriteit en betroubaarheid.

- Voorts beskik entrepreneurs met 'n prestasiebehoefte oor voldoende selfvertroue en verkies situasies waar persoonlike verantwoordelikheid vir die oplossing van probleme geneem kan word.

- Prestasiegemotiveerde entrepreneurs is realisties oor wat hulle kan en nié kan doen nie, mislei hulself nie en beskik oor optimistiese realisme.

Volgens Jooste (1983:7-8) word prestasiegemotiveerde persone gekenmerk deur 'n geneigdheid tot

- matige risisikoneming;
- langtermynbeplanning;
- innoverende gedrag; en
- positiewe en gereelde terugvoering. Entrepreneurs verkies onmiddellike terugvoering betreffende hul prestasie, sodat hul kan vasstel of goeie of swak vordering gemaak word.

Die vraag wat nou ontstaan, is hoe prestasiegemotiveerdheid as entrepreneurseienskap op skoolvlak gekweek kan word. Daar sal onder andere gepoog moet word om 'n atmosfeer, in die huis-, skool- en werksomgewing, te skep wat behels dat

- persoonlike verantwoordelikheid vir eie doen en late aanvaar kan word;
- individue se vlak van selfvertroue verbeter kan word;
- die uitdaging en geleenthede om met nuwe idees te eksperimenteer, voortdurend aan leerlinge gebied kan word; en

- leerlinge aangemoedig word om realisties bereikbare doelwitte vir hulself te stel en daarna te streef om hierdie gestelde doelwitte te bereik.

Die bewering kan waarskynlik gemaak word dat die skep van bogenoemde atmosfeer alreeds die weg baan vir die kweek van die nodige innerlike dryfkrag en prestasiegemotiveerdheid by jong potensiële entrepreneurs op skoolvlak.

In die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:11) word die mening uitgespreek dat "persone wat gemotiveerd is om in die sakewêreld te wil presteer, in plaas van op ander terreine, as potensiële entrepreneurs beskou kan word". Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:21) is "motivering 'n innerlike ingesteldheid in die vorm van 'n sterk strewe na prestasie en sukses". Die prestasie en sukses wat behaal word, word nie soseer nagestreef ter wille van sosiale erkenning of prestige nie, maar eerder ter wille van persoonlike bevrediging en doelwitbereiking (Coetzee, 1979:52).

Timmons (soos aangehaal deur Chell *et al.*, 1991:49) is egter van mening dat die prestasiegemotiveerdheid van entrepreneurs situasie-spesifiek is. Ten einde prestasiegemotiveerdheid aan te wakker, is die volgende nodig:

- Geskikte geleenthede.
- Waargenome doelwitte om na te streef.
- Strewe na 'n suksesvolle resultaat.

Volgens Chell *et al.* (1991:49) moet die situasie dus uiteindelik 'n uitdaging én probleem behels wat aangepak moet word. Ten opsigte van die situasie/geleentheid maak entrepreneurs dan 'n skatting van die moontlike resultaat, bepaal wat volgens hul vermoëns realisties en bereikbaar is, én monitor dan hul prestasie. Ten einde só te kan optree, moet entrepreneurs egter oor voldoende selfvertroue beskik. Slegs dán sal die nodige inisiatief geneem en bronne gemobiliseer kan word om die gestelde doelwitte te bereik (Chell *et al.*, 1991:49).

"'n Sterk verband is ook tussen prestasiegemotiveerdheid en entrepreneurskap bevind" (Jooste, 1983:8). Volgens dié skrywer is prestasiegemotiveerdheid alleen nie voldoende om tussen 'n entrepreneur en nie-entrepreneur te onderskei nie. Hull *et al.* (1980:18) huldig dieselfde mening en beweer dat prestasiegemotiveerdheid 'n

swak voorspeller is van 'n individu se geneigdheid om 'n eie onderneming te begin. Chell *et al.* (1991:38) beweer dat die redes waarom mense 'n eie onderneming begin, eerder die gevolg van 'n kombinasie van "druk"- en "trek"-faktore is wat geassosieer of nie geassosieer kan word nie, met die begeerte om te presteer. Die onsekerheid en onduidelikheid rakende die verwantskap tussen prestasiegemotiveerdheid en entrepreneurskap duur steeds voort en dui daarop dat meer navorsing in dié verband nodig is.

In 'n poging om entrepreneurskap onder die skoolgaande jeug te bevorder, sal leerlinge eers gemotiveer en ten opsigte van entrepreneurskap georiënteer moet word. Die "saadjie" vir hierdie gemotiveerdheid kan onder andere geplant word deur ouers wat hul kinders aanmoedig en motiveer om na die beste van hul vermoëns te presteer. Prestasiemotivering as entrepreneurseienskap moet deur ouers, sowel as die sakesektor, gestimuleer word (Kilby, 1971:121) (vgl. 7.8). Vosloo (soos aangehaal deur Volschenk, 1991:B4) is van mening dat die onderwysstelsel veel tot die stimulering van entrepreneurskap kan bydra. Die rol van ouers, besighede en die skool in entrepreneursontwikkeling word in hoofstuk 5 (paragraaf 5.10) volledig toegelig.

3.3.2.2 Deursettingsvermoë, dryfkrag, energie en toewyding ("commitment")

Volgens Timmons *et al.* (1990:165) word deursettingsvermoë en toewyding as die belangrikste entrepreneurseienskappe beskou. Aangesien hierdie eienskappe vir enige ander leemtes in die entrepreneursmondering moet kompenseer, kan die belangrikheid daarvan nooit onderskat word nie. Toewyding is volgens Gray (1987:39) algehele toewyding aan die uiteindelike doelwit ten spyte van enige terugslae of struikelblokke.

Volgens Burns en Dewhurst (1989:35) verwys algehele toewyding as entrepreneurseienskap na 'n persoon wat hard kan werk, energiek is en hom-/haarself

onvoorwaardelik kan toewy aan take en doelwitte wat bereik moet word. Toewyding behels dus persoonlike opoffering.

Dryfkrag, energie en deursettingsvermoë is volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:22) nie maklik van mekaar te onderskei nie. Ten spyte van dié onderskeidingsprobleem is die skrywer tog van mening dat dié drie eienskappe na die interne bron van energie verwys, wat faktore soos verwagtinge, behoeftes, drange en doelstellings insluit.

Volgens Du Toit (in Kroon 1990:380) is motivering daardie innerlike drang om te presteer en sukses te behaal. Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:22) beskou "... dryfkrag as die vermoë van mense om persoonlik dinge te veroorsaak en te laat gebeur. Hierdie individue meen dat hulle in beheer is van hulle eie wel en weë en nie die slagoffers van omstandighede is nie."

Volgens Schöllhammer en Kuriloff (1979:11) openbaar entrepreneurs 'n hoër vlak van energie as die gemiddelde persoon. Volgens dié skrywers is entrepreneurs aktief en mobiel en bestee die grootste deel van hulle tyd aan die uitvoering van take. Entrepreneurs kan in der waarheid as werkoliste beskou word.

Individue met deursettingsvermoë is volgens Pottas (1981a:249) diegene wat:

- onder druk kan werk;
- dryfkrag en energie openbaar;
- bereid is om vir 'n groot beloning te wag;
- nie maklik ontmoedig word nie;
- lang ure kan werk;
- met min slaap kan klaarkom;
- onduidelikheid en onsekerheid kan hanteer; en
- optimisties en vasberade is.

Volgens Timmons *et al.* (1990:166) het entrepreneurs wat suksesvolle, nuwe ondernemings stig, 'n begeerte om struikelblokke te oorkom, probleme op te los en take te voltooi, en is hulle ook gedissiplineerd en volhardend in die uitvoering van take.

Dieselfde skrywers beweer voorts dat entrepreneurs nie deur moeilike situasies geïntimideer word nie en skynbaar aanvaar dat die onmoontlike net langer neem om te bereik. Hierdie besondere deursettingsvermoë word deur Timmons *et al.* (1990:165) as een van die belangrikste entrepreneurseienskappe bestempel (vgl. 7.7). Volgens die Walters-hoofverslag (1990a:99-101) ontbreek deursettingsvermoë (vgl. 7.8) en die bereidwilligheid om hard te werk (dryfkrag) egter as persoonlikheidseienskappe onder skoolleerlinge (vgl. 7.4.4). In die lig van dié bevinding is dit dus duidelik dat stimulering van deursettingsvermoë onder potensiële entrepreneurs op skoolvlak van deurslaggewende belang is ten einde hulle in staat te stel om die hedendaagse wisselvallige ekonomiese omgewing die hoof te bied.

Die bewering kan gemaak word dat deursettingsvermoë 'n "sleutelbestanddeel" is in die kweek van 'n suksesvolle entrepreneursklimaat onder potensiële entrepreneurs op skool- en beroepsvlak (vgl. 7.8).

3.3.2.3 Toekomsgerigtheid en doelwitstelling

Volgens Schöllhammer en Kuriloff (1979:11) is entrepreneurs voortdurend optimisties oor die toekoms, en beplan en dink hulle ook gedurig vooruit. Gray (1987:40) is egter van mening dat die entrepreneur 'n optimis moet wees ten einde struikelblokke en die moontlike teleurstelling van 'n mislukte onderneming wat elke entrepreneur in die gesig staar, te kan oorwin. Entrepreneurs moet dus objektiewe realiste wees, en moet glo dat doelwitte bereik kan word. Hieruit wil dit voorkom of optimisme 'n belangrike basis in enige potensiële onderneming sal moet vorm en dat toekomsgerigtheid 'n sleutelvaardigheid is waaroor elke potensiële entrepreneur moet beskik (vgl. 7.8). Volgens Schöllhammer en Kuriloff (1979:11) soek entrepreneurs na, en antisipeer hulle ook moontlikhede/geleenthede wat verder as die huidige strek. Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:23) is van mening dat dié gerigtheid op geleenthede as roloriëntasie gedefinieer kan word.

Volgens laasgenoemde skrywer (1991:23) is entrepreneurs ook doelgerig en stel hoë, uitdagende, maar realistiese en bereikbare doelwitte vir hulself. Die formulering van

uitdagende, maar bereikbare doelwitte stel entrepreneurs dan in staat "om hul aktiwiteite te fokus of te rig, om selektief te kan wees in die evaluering van geleenthede en om te weet waarvoor om 'nee' te sê". Dié skrywer is ook die mening toegedaan dat entrepreneurs gewoonlik duidelike toekomsplanne het, wat uiting vind in doelstellings soos om byvoorbeeld binne 10 tot 15 jaar 'n eie onderneming te besit. Entrepreneurs is dus doelwit- en aksiegeoriënteerd én beskik oor 'n duidelike toekomsvisie. Gepaard hiermee gaan hulle goed ontwikkelde tydbewustheid en ingesteldheid om tyd effektief en optimaal te benut (Coetsee, soos in Kroon en Moolman, 1991:23). Entrepreneurs word ook ontstel deur tydverkwisting en beskou die formulering van duidelike en meetbare doelwitte as 'n effektiewe manier om prioriteite en riglyne vir die effektiewe toedeling van tyd daar te stel (Timmons *et al.*, 1977:81).

Volgens die Walters-hoofverslag (1990a:30) is toekomsgerigtheid 'n eienskap wat veral by skoolleerlinge ontbreek – grootliks vanweë die feit dat miljoene leerlinge jaarliks hulle skoolloopbaan voltooi sonder om vir 'n bepaalde loopbaan voor te berei (vgl. 7.8). Ten einde leerlinge in staat te stel om 'n duidelike toekomsvisie rakende die tipe loopbaan wat hulle eendag wil volg, te formuleer, is dit belangrik dat hulle bewus gemaak moet word van die voordele, nadele en geleenthede wat elke loopbaan, veral 'n entrepreneursloopbaan, bied (vgl. 7.8).

3.3.2.4 Interne lokus van beheer

Volgens Schöllhammer en Kuriloff (1979:12) is een van die belangrikste persoonlike eienskappe van entrepreneurs die mate waarin hulle glo dat hulle die wêreld rondom hulle kan beïnvloed. Na hierdie eienskap word verwys as die lokus van beheer. Persone met 'n interne lokus van beheer is daardie individue wat oortuig is dat hulle in beheer van hul eie bestemming is (Chell *et al.*, 1991:39). Individue met 'n eksterne lokus van beheer glo, in teenstelling met bogenoemde, dat belonings in die lewe teweeggebring word deur kragte buite hulself, soos geluk, die noodlot of ander eksterne en onbeheerbare faktore (Schöllhammer en Kuriloff, 1979:12). Volgens Chell *et al.* (1991:39) behoort entrepreneurs 'n sterker interne lokus van

beheer as die gemiddelde bevolking te openbaar (vgl. 2.5.1.6). Timmons *et al.* (1977:83) beweer ook dat entrepreneurs geneig is om te glo dat individuele persoonlike sukses, sowel as terugslae, in individuele persoonlike beheer en invloed gesetel is. Dieselfde skrywers glo ook dat persoonlike verantwoordelikheid, as die determinant van sukses of mislukking, ongetwyfeld verbind kan word met die entrepreneur se selfvertroue en voorkeur vir die neem van matige risiko's. Volgens Hisrich en Peters (1992:53) kon navorsing betreffende die interne-eksterne dimensies van beheer tot dusver nog nie definitiewe uitsluitsel oor die rol van lokus van beheer in entrepreneurskap bereik nie. Daar is egter bevind dat daar 'n positiewe korrelasie tussen beroepsukses en interne lokus van beheer bestaan, én dat entrepreneurs-bedoelinge eerder met interne lokus van beheer as met eksterne lokus van beheer geassosieer kan word (Hisrich en Peters, 1992:53). Kritiek word ook uitgespreek teen Rotter se skaal om lokus van beheer te bepaal. Chell *et al.* (1991:40) baseer hul kritiek op die Rotter-skaal grootliks op die gebruik van reeds gebruikte of aangepaste skale vir veralgemeende lokus van beheer, in plaas daarvan dat pogings aangewend word om dié konsep te modifiseer en by ekonomiese of organisatoriese aspekte aan te pas. Chell *et al.* (1991:41) wys daarop dat navorsing oor die lokus van beheer van die entrepreneur tot dusver botsende resultate opgelewer het. Volgens dié skrywers sal daar ten opsigte van enige verdere navorsing betreffende "lokus van beheer" 'n verskeidenheid maatstawwe aangewend en op 'n gestratifiseerde steek-proef van entrepreneurs gebaseer moet word ten einde:

- voldoende agtergrondinligting rakende die opnamegroep in te samel om die moontlike onmiddellike effekte van enkele veranderlikes daarop te bepaal;
- evaluerings van sleutel-entrepreneursgedragswyses in verband met maatstawwe van interne of eksterne lokus van beheer te bring; en
- dié maatstawwe in verwantskap met 'n reeks prestasieresultate te bestudeer.

In die lig van die huidige ekonomiese krisis in die land kan beweer word dat bestaande én potensiële jong entrepreneurs oor 'n uitermate sterk interne lokus van beheer sal moet beskik. Ten einde dié besondere entrepreneurseienskap onder skoolleerlinge te stimuleer, kan die bewustheid alreeds in die ouerhuis gekweek

word dat 'n mens die omgewing waarin jy jouself bevind, self kan beïnvloed. Dit is veral belangrik dat elke skoolleerling daarop gewys word dat elke individu se loopbaan, sy eie verantwoordelikheid is.

3.3.2.5 Kreatiwiteit en innovasievermoë

"'n Belangrike kenmerk van 'n entrepreneur is dat hy homself onderskei deurdat hy in staat is om sy vindingrykheid en inisiatief tot sy eie en ander se voordeel te gebruik" (Du Plessis, 1986:96). Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:11) is skeppende, vindingryke denke 'n noodsaaklike voorvereiste vir ideevorming. Britz (1986:20) beweer dat vindingrykheid nie net om die skepping van nuwe produkte sentreer nie, maar ook om innovasies wat deur entrepreneurs benut word om prestasies te verbeter.

Volgens Cilliers (1990:448) kan die kreatiewe vermoë van 'n entrepreneur omskryf word as "'n toegepaste verbeelding of as die voortbrenging van 'n nuwe idee – 'n aktiewe, stimulerende, verhogende groeiproses na 'n onbekende en unieke uitset, prestasie of skepping tydens 'n uitdaging of 'n krisis". Kreatiwiteit is dus die vermoë tot die voortbring van unieke, oorspronklike idees ten einde iets te doen of baie beter as die vorige keer te doen. Volgens Maas (1993:52) moet kreatiwiteit as 'n substelsel van 'n totale stelsel beskou word en is dit in 'n organisatoriese konteks waardeloos, indien dit nie uiteindelik in iets produktiefs manifesteer nie. Maas (1993:53) is van mening dat die produktiewe aard van kreatiewe gedrag geleë is in 'n nuwe, bruikbare ontwikkeling vir 'n gegewe situasie, wat ontstaan as gevolg van die interaksie tussen 'n individu en sy/haar interne en eksterne omgewing.

Volgens Schöllhammer en Kuriloff (1979:14) dui innovasievermoë op praktiese benutting van nuwe idees/geleenthede vir die verbetering van 'n bestaande produk/diens, die skep van 'n nuwe produk/diens of kombinering van bestaande elemente van produkte of dienste in nuwer of meer bruikbare maniere. Die oorspronklike idee van 'n dun draadjie wat witwarm kan word in 'n lugleegte, is 'n voorbeeld van kreatiwiteit. Die praktiese aanwending van dié idee in 'n gloeilamp

is 'n voorbeeld van innovasie. Volgens Coetzee (1979:49) dui innovasievermoë dus op die skeppende denke en vindingrykheid wat 'n entrepreneur aan die dag lê in sy/haar pogings om 'n onderneming tot stand te bring.

Schumpeter (soos aangehaal deur Kets De Vries, 1977b:37) beskou 'n entrepreneur wat oor innovasievermoë beskik, as 'n "idee-mens" en persoon van aksie wat oor die vermoë beskik om ander te inspireer, wat nie die grense van gestruktureerde situasies aanvaar nie, 'n agent ("catalyst") van verandering is, in staat is om nuwe kombinasies te beplan en instrumenteel is in die ontdekking van nuwe geleenthede. Dit alles dra by tot die uniekheid van die entrepreneursfunksie. Innovasie speel dus 'n baie belangrike rol in die bevrediging van die veranderende behoeftes van die gemeenskap en vorm volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:25) die grondslag vir die totstandkoming van 'n nuwe onderneming.

Volgens Britz (1986:20) kom die werklike potensiaal van enige entrepreneur slegs na vore "wanneer die begeerte tot skepping, innovering en eksperimentering dominant figureer". In die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:11) wòrd dieselfde mening uitgespreek, naamlik dat "persone wat verbeeldingryke uitvinders is en wat bereid is om met hulle eie idees te eksperimenteer", belangrike entrepreneurs-potensiaal toon. Die bewering kan waarskynlik gemaak word dat dit juis die kreatiewe en innovasievermoë van die potensiële entrepreneur is, wat hom/haar in staat sal stel om 'n deurslaggewende bydrae tot ekonomiese ontwikkeling en aktiwiteite in die land te lewer.

In die lig van huidige ekonomiese toestande in die land is dit duidelik dat kreatiewe en innovasievermoëns 'n "**lewensvaardigheid**" is. Ten einde 'n kreatiewe en innoverende lewenswyse onder die jeug aan te moedig, sal 'n atmosfeer van kreatiwiteit en innovasie reeds in die ouerhuis en op skoolvlak bevorder moet word. Laasgenoemde impliseer dat 'n ondersteunende omgewing geskep sal moet word wat stukrag aan die hele kreatiwiteitsontwikkelingsaksie kan verleen. Dit is egter vanselfsprekend dat geen individu optimaal onder toestande van isolasie sal kan funksioneer nie. Daarom is kontak met die omgewing essensieel as 'n stimulus vir kreatiwiteit. Die vraag kan nou tereg gestel word hóé te werk gegaan moet word om

'n kreatiewe kultuur onder skoolleerlinge te kweek. Aspekte wat in hierdie verband beklemtoon kan word, is dat leerlinge leiding moet ontvang in onder andere die generering van idees en identifisering van werklike besigheidsaangeleenthede. Volgens Maas (1993:55) is dit ook noodsaaklik dat organisatoriese prosesse geïmplementeer moet word om die skepping van 'n kreatiewe kultuur te ondersteun.

3.3.2.6 Toleransie van onduidelikheid en onsekerheid

Volgens Timmons *et al.* (1977:83) word entrepreneurs beskou as individue wat oor 'n spesiale toleransie vir onduidelike en onsekere toestande beskik. Gray (1987:37) beweer egter dat die omgewing waarbinne 'n onderneming funksioneer, aan voortdurende veranderinge onderworpe is. Die gevolg is dat die entrepreneur voortdurend met onvoorspelbare krisisse rekening moet hou, berekende risiko's moet neem en ook tydelike mislukkings sonder enige paniek moet aanvaar. Laasgenoemde impliseer dat entrepreneurs te alle tye objektief en selfversekerd moet wees. Volgens Timmons *et al.* (1977:83) beskik entrepreneurs oor die vermoë om matige tot hoë vlakke van onsekerheid rakende werks- en beroepsbesluite, te hanteer. Die entrepreneur word dus voortdurend gekonfronteer met ongestruktureerde, ongeprogrammeerde en dikwels onvoorspelbare situasies waarmee rekening gehou moet word (Coetsee, soos in Kroon en Moolman, 1991:24).

Uit bogenoemde blyk dat onsekerheid 'n integrale deel van die bedryf van 'n onderneming vorm. Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:24) kan die vermoë om onsekerhede te verduur, hanteer en te midde daarvan effektief op te tree, die verskil tussen sukses en mislukking van 'n onderneming beteken.

Die Walters-hoofverslag (1990a:100) konstateer dat skoolleerlinge oor die algemeen nie oor die vermoë beskik om onder toestande van onsekerheid te funksioneer nie. In die lig van die onsekere ekonomiese en maatskaplike toestande in die land, kan aanvaar word dat juis die vermoë om onsekerheid te kan hanteer, van deurslaggewende belang in die oprig van 'n nuwe onderneming sal wees. Teen die agtergrond van bogenoemde argument is dit duidelik dat die land nou meer as ooit

tevore jong entrepreneurs benodig wat 'n bydrae tot vermindering van die onsekerheid en onstabiliteit in die land kan lewer.

3.3.2.7 Risiko-aanvaarding

"Aangesien ondernemersoptrede altyd toekomsgerig is, is dit vanselfsprekend dat ondernemers bereid moet wees om te midde van risiko en onsekerhede op te tree" (Du Plessis, 1986:96).

Volgens Timmons *et al.* (1977:81) oorweeg entrepreneurs risiko's deeglik en verkies hulle om matige, berekende risiko's te neem waar die kanse op sukses nie so klein of so groot is dat dit 'n dobbelspel of waagstuk sal wees nie. Hieruit kan die afleiding waarskynlik gemaak word dat entrepreneurs nie, soos algemeen aanvaar word, irrasionele kanse waag wat met 'n dobbelspel vergelyk kan word nie. Hulle verkies eerder om risiko's te neem wat 'n realistiese en uitdagende kans op sukses bied en waarvan die uitkoms deur persoonlike bekwaamheid en pogings, eerder as deur blote geluk of toeval, beïnvloed kan word (Timmons *et al.*, 1977:81). Volgens Pottas (1981a:249) aanvaar entrepreneurs dat besluite risiko meebring wat die volgende insluit:

- ❑ ***Finansiële risiko's:*** Die aanwending van persoonlike fondse of lenings bring finansiële risiko's vir entrepreneurs mee en plaas die verantwoordelikheid op entrepreneurs om toe te sien dat kapitaal doeltreffend aangewend word (Britz, 1986:17).

- ❑ ***Loopbaanrisiko's:*** Jooste (1983:8) definieer die opoffering van 'n gevestigde loopbaan vir die entrepreneursopsie as 'n potensiële loopbaanrisiko. Britz (1986:18) sê dat persone wat bereid is om 'n gevestigde loopbaan op te offer, meestal ook bereid is om toegewyd te werk ten einde die sukses van die onderneming te verseker. Indien die onderneming egter misluk, word die loopbaan van die entrepreneur benadeel en hertoetrede tot die arbeidsmark bemoeilik (Coetsee, soos in Kroon en Moolman, 1991:25).

- *Gesins- en sosiale risiko's:* Baty (soos aangehaal deur Britz, 1986:18) beskou die gesinsrisiko's wat die entrepreneur loop, egter as die belangrikste. Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:25) beweer dat wanneer 'n nuwe onderneming gestig word, dit die grootste deel van die entrepreneur se tyd en energie vereis wat stremming op die huweliks- en gesinslewe, asook vriendskapsbande kan plaas. Volgens Britz (1986:18) is die voorspelling van gesinsrisiko's meer problematies van aard, aangesien 'n ontwrigte gesin dikwels tot mislukking van 'n nuutgestigte sakeonderneming kan lei. Burch (1986:35) is egter van mening dat die stigting van 'n nuwe onderneming aan die eggenote en kinders die geleentheid kan bied om ook later aktief by die aktiwiteite van die onderneming betrokke te raak.

- *Sielkundige risiko's:* Die grootste risiko mag egter die sielkundige welvaart van 'n entrepreneur wees (Burch, 1986:35). Volgens dié skrywer kan 'n nuwe huis gebou/gekoop/gehuur, en 'n nuwe motor gekoop word en die eggenote, kinders en vriende kan gewoonlik aanpas solank hul begryp waarheen en waarvoor gewerk word. Sou die onderneming egter misluk, is die belangrikste vraag of die entrepreneur die mislukking sal kan verwerk. Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:25) is dit nie net sy/haar reputasie wat op die spel geplaas word nie, maar kan die entrepreneur se selfvertroue en motivering ook deur mislukking vernietig word.

Dit is dus duidelik dat daar talle risiko's aan die oprig van 'n nuwe onderneming verbonde is. Ten einde te verhoed dat potensiële jong entrepreneurs in die oprig van 'n nuwe onderneming riskante aksies onderneem, moet leerlinge reeds op skoolvlak van die risiko's en belonings van entrepreneurskap bewus gemaak word. Sodoende kan hulle aangemoedig word om eerder berekende of matige risiko's te neem. Omdat risikoneming 'n belangrike aspek van entrepreneurskap is, stel die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:16) voor dat potensiële entrepreneurs reeds op skoolvlak toegelaat moet word om 'n eie sakeonderneming te begin, aangesien die risiko's te groot raak wanneer hulle eers in bepaalde beroepe gevestig is.

3.3.2.8 Persoonlike verantwoordelikheidsin

Histories word entrepreneurs as onafhanklike en selfstandige innoveerders bestempel (Timmons *et al.*, 1977:82). Volgens Gray (1987:35) toon hulle die begeerte en bereidwilligheid om 'n aksie sonder die hulp van iemand anders te inisieer. Hulle plaas hulself gewilliglik in situasies waar persoonlike verantwoordelikheid vir die sukses of mislukking van 'n handeling aanvaar moet word (Timmons *et al.*, 1990:168). Volgens dié skrywers verkies entrepreneurs om die inisiatief te neem ten opsigte van die oplossing van probleme, om 'n vakuum te vul waar geen leierskap bestaan nie en toon hulle 'n voorliefde vir situasies waarin die persoonlike impak op probleme gemeet kan word. Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:11) is individue wat 'n sterk ontwikkelde verantwoordelikheidsin openbaar, in beheer van sake en selde slagoffers van omstandighede. Gray (1987:36) is van mening dat entrepreneurs hulself as sterk, bekwaam en in beheer beskou, hulle in staat stel om innovatief en kreatief op te tree ten opsigte van die verwesenliking van hul idees. Die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:33-34) beskou verantwoordelikheidsin as een van die belangrikste fasette van entrepreneurskap in dié sin dat die entrepreneur verantwoording aan hom-/haarself verskuldig is en die gevolge van sy/haar besluite moet dra. In die vryemarkstelsel van Suid-Afrika moet individue egter meestal net aan hul meerderes verantwoording doen. Dié stelsel is wêreldwyd besig om in duie te stort en die skepping van 'n entrepreneursklimaat in die skool behels "dat onderwysers en leerlinge baie meer aan hulself verantwoordelik moet wees veral ten opsigte van sake wat in hulle eie belang is".

3.3.2.9 Selfvertroue en selfbeeld

Daar word oor die algemeen aanvaar dat suksesvolle entrepreneurs oor 'n hoë mate van selfvertroue beskik (Timmons *et al.*, 1977:80). Volgens Gray (1987:37) het entrepreneurs ook 'n sterk, maar realistiese vertroue in hulleself en hul vermoë om persoonlike of ondernemingsdoelwitte te bereik. Om dié doelwitte te kan bereik, glo Du Plessis (1986:96) dat entrepreneurs selfgemotiveerd moet wees en oor innerlike dryfkrag moet beskik. Dié skrywer beweer ook dat "alhoewel die entrepreneur nie

twyfel aan sy/haar vermoëns om te presteer nie, hy/sy ontvanklik is vir wenke, gedagtes, aanbevelings en opmerkings van ander persone indien hy/sy van mening is dat dit hom/haar sal help om sy/haar einddoel te bereik". Suksesvolle entrepreneurs het 'n onwrikbare geloof in hulleself, is ontevrede met die "status quo" en aanvaar eerder dat hulle beheer oor persoonlike prestasies en terugslae het en hul eie toekoms kan beïnvloed (Timmons *et al.*, 1990:168). Dit spreek vanself dat die selfvertroue waaroor entrepreneurs beskik, uiteindelik sal bydra tot die ontwikkeling van 'n positiewe selfbeeld. Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:25) toon navorsing dat entrepreneurs oor die algemeen oor 'n positiewe selfbeeld beskik en dat "dié selfbeeld 'n verband met prestasiemotivering en die behaling van sukses" toon.

Die Walters-hoofverslag (1990a:101) beweer egter dat selfvertroue een van die persoonlikheidseienskappe verteenwoordig waaraan skoolverlaters tekortskiet. In die lig van dié stelling is dit duidelik dat baie meer gedoen sal moet word om die selfvertroue van leerlinge op skoolvlak te bevorder, onder andere deur hulle toe te laat om in die klas vrae te vra en mekaar se vrae te beantwoord, sonder om enigsins deur ander klasmaats of die onderwyser verneder te word.

3.3.2.10 Etiek, integriteit en betroubaarheid

"Die suksesvolste manier om 'n loopbaan en spesifiek 'n entrepreneursloopbaan te bou, is om hoë etiese standaarde van integriteit en betroubaarheid te handhaaf" (Coetsee, soos in Kroon en Moolman, 1991:26).

Tydens die proses van stigting van 'n nuwe onderneming word soms van die entrepreneur verwag om honderde besluite te neem. Wanneer besluite geneem moet word, is dit dikwels raadsaam om etiek te ignoreer of te "buig", maar op die lang termyn is etiese besluite dikwels die enigste wat tot voordeel van die entrepreneur sal strek (Anderson en Dunkelberg, 1990:17). Deur etiese besluite te neem, kan die entrepreneur vir hom-/haarself 'n reputasie van betroubaarheid en eerlikheid opbou, wat absoluut essensieel vir langtermyn- suksesvolle besigheidsverhoudings is

(Timmons *et al.*, 1977:896) (vgl. 7.7). Volgens Timmons *et al.* (1990:294) vorm hoë etiese standaarde en integriteit die kern van langtermynondernemingsukses, aangesien dit die "gom" voorsien wat 'n blywend suksesvolle onderneming en persoonlike verhoudings aan mekaar verbind.

Volgens die Walters-hoofverslag (1990a:101) is eerlikheid een van die persoonlikheidseienskappe waaraan skoolverlaters ver tekortskiet. Ten einde dié probleem op te los, stel die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:33) voor dat hoë etiese norme sterk in die skoolkurrikulum moet figureer (vgl. 7.7).

3.3.2.11 Ander eienskappe

Bogenoemde tien eienskappe kan as die belangrikste onderskeidende psigologiese eienskappe van 'n entrepreneur beskou word, aangesien dit algemeen in literatuurstudies voorkom. Aangesien daar al sulke lang lyste entrepreneurseienskappe geïdentifiseer is, is dit onmoontlik om elkeen in detail te bespreek. Vervolgens word kortliks na enkele ander onderskeidende entrepreneurseienskappe verwys:

- ❑ *Onafhanklikheidstrewe:* Onafhanklikheidstrewe verwys na die individu se begeerte om onafhanklik, ekonomies selfversorgend en outonoom te wees (Smith, 1983:4). Volgens Gray (1987:38) dui dit ook op die entrepreneur se begeerte om sy/haar eie baas en vry van eksterne afhanklikheid te wees, die vermoë om aktiwiteite te organiseer ten einde persoonlike doelwitte te verwesenlik en 'n eerlike gewilligheid en bewese vermoë om selfgedissiplineerd onder geïsoleerde werksomstandighede te funksioneer.

  Volgens Ronen (soos aangehaal deur Britz, 1986:16) toon die onafhanklikheidstrewe van entrepreneurs ook 'n interaktiewe verwantskap met verdere eienskappe soos onder andere deursettings- en uithouvermoë. Ten einde entrepreneurskap onder leerlinge te bevorder, is Vosloo (soos aangehaal deur Badenhorst, 1991:B19) van mening dat leerlinge geleer moet word om onafhanklik te dink en op te tree, onder andere deur hulle te leer om in terme van werkskepping te dink.

- *Obsessie met geleentheid:* Entrepreneurs beskik oor die unieke vermoë om geleenthede raak te sien, en 'n oplossing vir probleme te vind en te implementeer (Nel, 1992:98). Silver (1983:46) beweer dat die entrepreneur 'n probleem/geleentheid kies waarvan hy/sy hou en dan vir 'n onbepaalde tyd intensief op die probleem te konsentreer totdat 'n oplossing daarvoor gevind is. Dit behels basies dat die entrepreneur hom-/haarself persoonlik in die geleentheid/probleem verdiep en die nodige hulpbronne, tyd en fondse wat vir die oplossing van die probleem benodig word, identifiseer (Silver, 1983:46). Volgens Timmons *et al.* (1990:167) is dit juis hierdie obsessie met die geleentheid/probleem wat die entrepreneur se vermoë om belangrike aspekte te kan hanteer, illustreer.

  In die Walters-hoofverslag (1990a:102) word egter beweer dat een van die belangrikste vaardighede waaroor skoolverlaters behoort te beskik, maar ten opsigte waarvan daar 'n groot leemte bestaan, die vermoë is om probleme te identifiseer en op te los. In die lig van laasgenoemde bevinding kan by implikasie gesê word dat 'n groter verantwoordelikheid op beide die skool en werkgewer geplaas moet word ten opsigte van die ontwikkeling van skoolleerlinge se denkvaardighede. Leerlinge se denke sal dus gekanaliseer moet word tot 'n kritiese, ondersoekende ingesteldheid.

- *Objektiwiteit:* "Entrepreneurs is opgeruimde en entoesiastiese mense, waarskynlik as gevolg van die feit dat hulle alles wat hulle doen met oorgawe doen en al hul pogings op vertroue gebaseer is" (Nel, 1992:98). Entrepreneurs is ten opsigte van hulself en dit wat hulle wil bereik, baie meer realisties as ander persone (Coetsee, soos in Kroon en Moolman, 1991:27). In geval van onbekende situasies waar onvoldoende feite beskikbaar is om die situasie ten volle te definieer, sal die entrepreneur voortgaan met volle vertroue in sy/haar eie vermoëns om onvoorsiene struikelblokke te oorkom, met ander woorde, die entrepreneur sal selfversekerd bly (Schöllhammer en Kuriloff, 1979:15) (vgl. ook 3.3.2.6). Volgens Gray (1987:38) streef entrepreneurs daarna om aspekte en besluite rasioneel en logies, eerder as emosioneel te hanteer. Brandt (soos

aangehaal deur Nel, 1992:99) waarsku egter "dat die entrepreneur homself/haarself moet beskerm teen die skadelike uitwerking van optimisme en die neiging om 'n geleentheid onder elke klip te sien". Vanuit 'n onderwysoogpunt kan gesê word dat juis selfvertroue die sleutel tot oorlewing in die wêreld daarbuite is – op skoolvlak, as werknemer, maar ook as potensiële entrepreneur. Daar moet egter gewaak word om nie die persepsie by skoolleerlinge te skep dat selfvertroue 'n waarborg vir sukses is nie. Leerlinge moet daarvan bewus gemaak word dat mislukkings deel van die groeiproses van 'n suksesvolle entrepreneur uitmaak en moet dus voorberei word om onsekere en onduidelike situasies te hanteer.

- *Buigsaamheid en aanpasbaarheid:* 'n Buigsame en aanpasbare entrepreneur is ontvanklik vir verandering en beskik oor die vermoë om persepsies, doelwitte of aksies aan te pas, op grond van 'n evaluering van nuwe inligting (Gray, 1987:39). Indien die entrepreneur hom-/haarself in toestande bevind wat verskil van wat hy/sy verwag het, sal hy/sy nie moed opgee nie, maar eerder die situasie objektief skat, 'n nuwe plan formuleer wat hy/sy glo effektief in die nuwe omstandighede sal wees en dan laastens die plan aktiveer (Schöllhammer en Kuriloff, 1979:15).

  Volgens die Walters-hoofverslag (1990a:100) beskik skoolverlaters glad nie oor die vermoë om by veranderende werkseise aan te pas nie. In die geval van entrepreneurskap is hierdie eienskap juis van onskatbare waarde, veral in terme van die voortdurend wisselvallige ekonomiese toestande in die land (vgl. 7.8).

- *Instelling teenoor ander mense:* Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:26) is entrepreneurs se behoefte aan affiliasie relatief laag. 'n Egoïstiese behoefte is ook ter sprake en entrepreneurs neig om meer taak- as mensgeoriënteerd te wees (Pottas, 1981a:249). Timmons *et al.* (1990:169-170) is egter van mening dat indien 'n suksesvolle onderneming gebou wil word, die entrepreneur 'n bemiddelaar en onderhandelaar eerder as 'n diktator moet wees en op interpersoonlike vlak, ondersteunend en opvoedend teenoor werknemers, kollegas, kliënte, verskaffers, finansiële raadgewers en krediteure

moet optree, eerder as interpersoonlik mededingend. Die entrepreneur moet dus meer mensgeoriënteerd wees, byvoorbeeld deur die mense wat in sy/haar onderneming werk, tot helde te verhef en verantwoordelikheid en erkenning vir prestasies met die werknemers te deel. Sodoende kan die verskillende individuele menings van mense makliker hanteer word en die aandag gefokus bly op die algemene doel wat bereik moet word. Vanuit 'n onderwysoogpunt wys die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:3) daarop dat "naasteliefde, respek vir ander asook diensbaarheid in 'n gemeenskap" 'n groot deel van 'n suksesvolle entrepreneursklimaat behoort uit te maak.

- *Intelligensie en kennis:* Intelligensie en konseptuele vermoëns is van die grootste voordele waaroor 'n entrepreneur kan beskik (Timmons *et al.*, 1990:170). Daar bestaan waarskynlik geen suksesvolle stigter van 'n onderneming wat as "dom" beskryf kan word of wat oor gemiddelde intelligensievermoëns beskik nie. Buiten intelligensie moet entrepreneurs ook kennis dra van die basiese beginsels waarop 'n onderneming wat oorleef en floreer, gebou word (Gray, 1987:34). Dit beteken dat hul bewus moet wees van die funksies en rolle wat die bestuur, vennote en werknemers moet vervul ten einde 'n lewensvatbare onderneming in stand te hou.

  Vanuit 'n onderwysoogpunt wys die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:34) daarop dat kennis van basiese ekonomiese beginsels, potensiële entrepreneurs op skoolvlak kan oriënteer om beter ingeligte besluite te neem.

- *Organisasievermoë:* Volgens Coetzee (1979:50) beweer Schumpeter dat 'n persoon slegs 'n entrepreneur is as hy/sy poog om nuwe kombinasies van produksiefaktore saam te voeg. Entrepreneurs toon 'n besondere organisasievermoë ten opsigte van die identifisering en groepering van werk en mense vir die bereiking van doelwitte (Schöllhammer en Kuriloff, 1979:11). Volgens dié skrywers is entrepreneurs baie objektief in die keuse van individue vir die uitvoering van spesifieke take en sal dus eerder 'n spesialis verkies om 'n sekere taak doeltreffend te kan verrig. Daar kan dus beweer word dat die potensiële entrepreneur op skoolvlak deeglik bewus sal moet wees van sy/haar

sterk en swak punte ten einde te kan bepaal of hulle oor die nodige vaardighede beskik om 'n spesifieke taak uit te voer en/of die vaardighede van 'n deskundige sal benodig.

- *Totaliteitsbenadering in besluitneming:* Volgens Coetsee, soos in Kroon en Moolman (1991:26) moet die entrepreneur oor die vermoë beskik om die hele situasie en die onderneming as 'n geheel te kan waarneem, en moet hy/sy ook kan bepaal watter effek verandering van een element op die geheel kan hê. Die entrepreneur se universele perspektief verskaf leiding ten opsigte van beide wat en wie hy/sy moet ken om dinge te laat gebeur, en insig in die strukturering van situasies en strategieë tot sy/haar eie voordeel (Mitton, 1989:11). Hierdie globale siening verbreed ook die entrepreneur se horison sodat geleenthede wat nog nie voorheen raakgesien is nie, waargeneem kan word (Coetzee, 1979:51). Die bewering kan waarskynlik gemaak word dat 'n totaliteitsbenadering ten opsigte van besluitneming, vir enige potensiële entrepreneur van onskatbare waarde is. 'n Mens kan amper sê dat 'n geheelbenadering 'n noodsaaklike vaardigheid is wat die sukses of mislukking van 'n onderneming kan beteken. Dit is gevolglik noodsaaklik dat potensiële entrepreneurs op skoolvlak oor voldoende kennis betreffende die funksionering van 'n onderneming binne die totale omgewing moet beskik en ook moet weet watter effek verandering van een omgewingsveranderlike op die betrokke onderneming kan hê.

- *Geld as 'n maatstaf:* Vir entrepreneurs is finansiële wins in terme van belangrikheid ondergeskik aan prestasie (Schöllhammer en Kuriloff, 1979:11). Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:12) gaan dit in die stigting van 'n eie onderneming nie altyd net om "geldmaak" vir persoonlike gewin nie. Geld het 'n baie spesiale betekenis vir die professionele entrepreneur en word eerder as 'n aanduiding van sukses beskou (Timmons *et al.*, 1977:70). Salarisse, winste, kapitale winste en netto waarde word gesien as maatstawwe van hoe goed die entrepreneur presteer in die uitvoering van selfgestelde doelwitte (Timmons *et al.*, 1977:80). Volgens Gray (1987:40) is die entrepreneur

voortdurend bewus van die faktore wat die wins van elke afdeling van die onderneming beïnvloed, met die gevolg dat kontantvloei voortdurend gemonitor kan word en versigtige besluite gebaseer op risiko en winspotensiaal, geneem kan word. Vanuit 'n onderwysoogpunt kan gesê word dat ten einde te verhoed dat skoolleerlinge die begin van 'n eie onderneming as 'n geldmaakproses beskou, hulle vroeg reeds daarvan bewus gemaak moet word dat geld eerder as 'n maatstaf van persoonlike sukses gesien moet word.

Ten slotte moet gemeld word dat entrepreneurskap nie net beperk is tot diegene wat aan 'n sekere entrepreneursprofiel voldoen nie; inteendeel, die geleenthede vir entrepreneurskap as alternatiewe loopbaanmoontlikheid is wyd versprei en noodsaak vroegtydige identifisering, stimulering en ontwikkeling van die sluimerende entrepreneurstalent waaroor elke individuele skoolleerling in 'n mindere of meerdere mate beskik. Ten einde te verhoed dat dié potensiële entrepreneurstalent verlore gaan, sal drastiese pogings reeds op skoolvlak aangewend moet word om dié potensiaal te probeer ontwikkel tot voordeel van die individu, die gemeenskap en die land.

3.4 SAMEVATTING

3.4.1 In hierdie hoofstuk is gekyk na die verskillende mites wat met entrepreneurs geassosieer word en wat dikwels die entrepreneursbeeld in 'n negatiewe lig stel. Om te verhoed dat 'n negatiewe konnotasie aan entrepreneurskap verbind word, is verskeie realiteite wat die teendeel van mites bewys, in oënskou geneem. Ten einde te verhoed dat skoolleerlinge 'n wanindruk van entrepreneurskap verkry, is in die besonder klem gelê op die noodsaak om leerlinge reeds op skoolvlak van die mites aangaande entrepreneurskap bewus te maak, asook van eietydse navorsingsbevindinge wat die teendeel van talle van die mites bewys.

3.4.2 Vervolgens is aandag geskenk aan die verskillende benaderings en modelle wat gebruik is en gebruik kan word in die bestudering van die

persoonlikheids- en psigologiese eienskapsprofiel van entrepreneurs. Die verskillende benaderings wat deur navorsers gebruik is, is die eienskaps-, gedrags- en gebeurlikheidsbenaderings. Aanvanklik is voorgestel dat net eers van die eienskapsbenadering gebruik gemaak word ten einde te bepaal of entrepreneurseienskappe in 'n mindere of meerdere mate onder skoolleerlinge voorkom. Daarna kan van die gedragsbenadering gebruik gemaak word wat behels dat gekyk sal word na die leerling in interaksie met die situasie waarin hy/sy hom/haar bevind.

3.4.3 Verder is in besonderhede ingegaan op 'n stel reeds geïdentifiseerde persoonlikheids- of psigologiese eienskappe wat met suksesvolle entrepreneurs geassosieer kan word. Daar word egter algemeen aanvaar dat hierdie eienskappe geen definitiewe psigologiese entrepreneurseienskapsmodel verteenwoordig nie. Besondere klem is ook gelê op die bevordering, stimulering en aanleer van tipiese entrepreneursgedrag onder skoolleerlinge. Entrepreneurskapsopvoeding gaan inderdaad oor die aanleer van gedrag en níé die oordra van kennis nie.

3.4.4 Van die belangrikste psigologiese eienskappe wat 'n rol in entrepreneursgedrag speel, is prestasiemotivering, deursettingsvermoë, dryfkrag, energie en toewyding, toekomsgerigtheid en doelwitstelling, interne lokus van beheer, kreatiwiteit en innovasievermoë, toleransie van onduidelikheid en onsekerheid, risiko-aanvaarding, persoonlike verantwoordelikheidsin, selfvertroue en selfbeeld, etiek, integriteit en betroubaarheid.

3.4.5 Uit die talle mites wat bespreek is, blyk dit dat aanvanklik geglo is dat entrepreneurs met bepaalde eienskappe gebore word en dat entrepreneurskap nie aangeleer kan word nie. Verskeie navorsingstudies het egter die teendeel bewys. Ten einde entrepreneurskap onder die skoolgaande jeug te bevorder, sal leerlinge geleer moet word om soos entrepreneurs te dink en op te tree. Dit kan slegs bewerkstellig word deur skoolleerlinge reeds op 'n vroeë ouderdom met die groot verskeidenheid eienskappe waaroor entrepreneurs beskik, vertroud te maak. Sodoende kan die sluimerende vermoëns van die land se potensiële entrepreneurs betyds geïdentifiseer, verskerp en ontwikkel word.

Hoofstuk 4

ENTREPRENEURSKAPS-
OPLEIDING
EN
-ONTWIKKELING

INHOUD

4.1	INLEIDING		101
4.2	BEGRIPSOMSKRYWING		102
	4.2.1	Opleiding	103
	4.2.2	Ontwikkeling	103
	4.2.3	Opvoeding	104
4.3	DIE BELANGRIKHEID VAN ENTREPRENEURSKAPS-ONTWIKKELING		104
4.4	OPLEIDING EN ONTWIKKELING VAN ENTREPRENEURS		111
	4.4.1	Kan entrepreneurs opgelei en ontwikkel word?	111
	4.4.2	Faktore wat die benadering tot entrepreneurs-opleiding beïnvloed	112
		4.4.2.1 Voorskoolse en primêre vlak	112
		4.4.2.2 Sekondêre vlak	112
		4.4.2.3 Tersiêre vlak	113
		4.4.2.4 Kulturele verskille	113
4.5	’N OPLEIDINGS- EN ONTWIKKELINGSKONSEP VIR ENTREPRENEURS		116
	4.5.1	Huidige stand van entrepreneurskap in Suid-Afrika	117
	4.5.2	Die doelwitte van entrepreneursontwikkeling	119
	4.5.3	’n Oorsig van relevante entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsmodelle vir bestaande en potensiële entrepreneurs	123
		4.5.3.1 Opleiding en ontwikkeling van entrepreneurs op die kort en lang termyn	124
		4.5.3.2 Die model van Bennet	128
		4.5.3.3 Die Lewenslange-entrepreneurskapsopleidingsmodel ("Lifelong Entrepreneurship Education Model")	130
	4.5.4	Entrepreneurskapsopleidings- en ontwikkelingsprogramme	133
		4.5.4.1 Ronstadt se kurrikulêre ontwerp vir entrepreneur-skapsprogramme en -modelle	133
		4.5.4.2 Jeug-entrepreneurskapsontwikkelingsprogramme	135
		4.5.4.3 Riglyne vir suksesvolle entrepreneursopleiding en -ontwikkeling op skoolvlak	137

4.6 ENTREPRENEURSKAPSONTWIKKELING OP SKOOLVLAK 144

4.6.1 Die bydrae van die skool 145

4.6.1.1 Skepping van 'n klimaat om entrepreneurskap te bevorder 145

4.6.1.2 Stimulering van die individu met betrekking tot die beoefening van entrepreneurskap 146

4.6.1.3 Entrepreneurskap in die skoolkurrikulum 148

4.7 SAMEVATTING 150

4.1 INLEIDING

"Entrepreneurship is a life-skill which must be taught."

— D. J. Visser en R. G. Huckle.

Entrepreneurskap en die bevordering, aanmoediging en ontwikkeling daarvan veral onder die skoolgaande jeug, het in die 1990's gewilde temas van ekonomiese ontwikkeling geword. Daar word dikwels beweer dat Suid-Afrika se ekonomiese vooruitgang en ontwikkeling grootliks deur 'n tekort aan entrepreneurs gestrem word. Enkele redes vir die tekort aan entrepreneurs is volgens Du Plessis (1984:9) onder andere

- onkunde by 'n groot deel van die bevolking;
- kulturele weerhouding van die beoefening van entrepreneurskap;
- 'n afwesigheid van latente entrepreneurspotensiaal, en
- 'n gebrek aan geleenthede.

Die bewering kan gemaak word dat entrepreneurs die hoekstene van die vryemarkstelsel is en dat hulle 'n besondere bydrae tot die oplossing van die werkloosheidskrisis kan lewer deur die skep van nuwe ondernemings. De Coning (1991:1) huldig dieselfde standpunt en is van mening dat weens die huidige swak indiensnemingsvermoë van die formele sektor 'n hoë mate van selfwerksaamheid in die toekoms sal moet figureer. Vosloo (1991:47) is selfs van mening dat die enigste manier waarop die Suid-Afrikaanse werkloosheidsvraagstuk effektief aangespreek kan word en die ekonomie opnuut 'n oplewing kan toon, die ontwikkeling van entrepreneurs is wat risiko's neem, nuwe geleenthede kan identifiseer en 'n innoverende rol in die ekonomie kan speel. Pottas (1981a:243) wys daarop dat slegs 'n beperkte deel van die Suid-Afrikaanse bevolking die vermoë openbaar om op eie inisiatief die geleenthede vir entrepreneurskap te ontgin en benut. Tensy hierdie entrepreneurspotensiaal vroegtydig, alreeds op skoolvlak, geïdentifiseer en ontwikkel word, kan 'n gulde geleentheid tot ekonomiese groei en ontwikkeling verlore gaan.

Visser en Huckle (1991:26) is egter van mening dat bestaande kleinsakebevorderingspogings in 'n groot mate slegs op omvorming van volwassenes se gedragsoptredes, houdings en denke tot dié van 'n entrepreneursmodus fokus. Volgens dieselfde skrywers moet kleinsake-inisiatiewe egter ook op die beïnvloeding van die loopbaanbesluite van skoolleerlinge fokus deur hulle vroeg reeds kennis te laat maak met entrepreneurskap as alternatiewe loopbaangeleentheid. Die bewering kan waarskynlik gemaak word dat die tydige skepping en ontwikkeling van 'n entrepreneursgedragspatroon by skoolleerlinge die eerste stap kan wees in 'n langtermynpoging om Suid-Afrika tot 'n entrepreneursland te ontwikkel.

Vanuit 'n tradisionele onderwysperspektief blyk dit dat skoolleerlinge tot dusver deurgaans in terme van "vir wie gaan ek eendag werk" dink. Die huidige situasie verskil egter van die verlede, in dié sin dat Suid-Afrika 'n tekort aan werkskeppers, oftewel entrepreneurs, ondervind.

Vanuit 'n ekonomiese en onderwysoogpunt bestaan daar dus 'n braakterrein vir die ontwikkeling van die potensiële entrepreneur op skoolvlak. De Coning (1991:15) beklemtoon veral die rol wat die skool in dié verband kan speel. Vosloo (soos aangehaal deur Badenhorst, 1992:39), wys daarop dat die onderwysstelsel 'n besondere bydrae tot die ontwikkeling van potensiële jong entrepreneurs en tot bevordering van entrepreneurskap onder die skoolgaande jeug kan maak.

4.2 BEGRIPSOMSKRYWING

Kilby (1971:121) beskou entrepreneurskap as die basis waarop ekonomiese ontwikkeling in 'n land plaasvind. Ten einde entrepreneurskap in die gemeenskap te laat posvat, moet reeds by die skoolgaande jeug begin word en moet hulle van jongs af die regte opleiding gebied word om as entrepreneurs te kan ontwikkel. Alvorens daar egter in diepte op die aard van entrepreneurskapsopleiding en –ontwikkeling ingegaan kan word, moet die betekenis van die begrippe *opleiding, ontwikkeling* en *opvoeding* allereers aandag geniet.

4.2.1 Opleiding

Opleiding word allerweë vertolk as die aanbieding van kursusse. Volgens De Coning (1991:2) is dit 'n eng beskouing, aangesien verskeie alternatiewe opleidingsmetodes bestaan, waaronder posrotasie, indiensopleiding en projekwerk. Volgens Craig (1987:586) behels opleiding die leer van spesifieke vaardighede of prosedures. Die begrip *opleiding* word deur die kompendium van die Nasionale Opleidingsraad (1984:2) beskryf as "die oordrag of verwerking van vakkennis, verwante vaardighede, waardes en gesindhede ter bekwaammaking van die persoon en die ontwikkeling van die individu se aanlegte en ander vermoëns ter verbetering van die persoon se werksgeskiktheid".

Volgens Smith (1982:8) behels opleiding die leer van tegnieke, vaardighede, metodes en stelsels wat onontbeerlik vir die bestuur en bedryf van 'n sakeonderneming is.

4.2.2 Ontwikkeling

Die begrippe *ontwikkeling* en *opleiding* word in populêre trant dikwels as sinonieme gebruik. Volgens Nadler (soos aangehaal deur Laird, 1985:11) kan ontwikkeling beskou word as die voorbereiding van werknemers sodat hulle in staat sal wees om saam met die onderneming te beweeg namate dit ontwikkel, groei en verander. Volgens die kompendium van die Nasionale Opleidingsraad (1984:262) is ontwikkeling 'n proses "waardeur die individu deur middel van formele en nie-formele onderrigprogramme asook praktiese ervaring, voorberei word vir 'n hoër vlak van beroepsfunksionering". Esterhuyse (1993:18) is van mening dat ontwikkeling primêr in verband staan "met die 'groei' van mense, die verwesenliking van hulle potensiaal, hulle 'bemagtiging' sodat hulle iets vir hulself kan doen en hulle motivering om geleenthede te benut om vernuwend te dink".

4.2.3 Opvoeding

Nadler is van mening dat opvoeding aktiwiteite behels wat met die ontwikkeling van menslike hulpbronne verband hou en wat ontwerp is om die algehele bekwaamheid van die werknemer in 'n gespesifiseerde rigting en buite die grense van die pos wat op daardie stadium beklee word, te verbeter (Laird 1985:11). Vanuit 'n onderwysoogpunt is opvoeding volgens die kompendium van die Nasionale Opleidingsraad (1984:2) die "beplande oordrag van kennis, insigte, gedragswyses en lewenswaardes ... met die ontwikkeling van die leerling as intellektuele en selfstandige wese en die verhoging van die intellektuele en kulturele peil van die bevolking", as hoofdoel.

Craig (1987:586) beweer egter dat opvoeding die individu se intellektualiteit "uitdaag", latente talent en bekwaamhede ontbloot en prestasie in terme van werk en denke verbeter. Volgens dié skrywer noodsaak die bespreking van konsepte, waardes, idees en houdings in die klaskamer, die leerling om te dink en probleemoplossingsvaardighede te verbeter en help dit om waardes duidelik te maak.

Teen voorgenoemde agtergrond wil dit voorkom of die ontwikkeling van entrepreneurs 'n oorkoepelende funksie in die oplossing van Suid-Afrika se werkloosheidskrisis vervul. Terselfdertyd is daar, wat entrepreneursontwikkeling betref, 'n definitiewe opleidingsfunksie wat vervul moet word ten einde entrepreneurs op te lei om hul werk volgens verlangde standaarde uit te voer. Daar kan ook gesê word dat 'n opvoedingsfunksie hierin opgesluit lê, in dié sin dat skoolleerlinge deur middel van die stigting van fiktiewe ondernemings opgevoed behoort te word om entrepreneurskap prakties te kan beoefen.

4.3 DIE BELANGRIKHEID VAN ENTREPRENEURSKAPS-ONTWIKKELING

Die identifisering, aanmoediging en ontwikkeling van entrepreneurs hou vir enige land voordele in. Die belangrikheid van die entrepreneursaspek kan, veral in 'n land soos Suid-Afrika met sy dualistiese ekonomie, nie oorbeklemtoon word nie. Ons vind hier aan die een kant 'n gesofistikeerde, kapitalisties-georiënteerde Eerstewêreld-

ekonomie, gekenmerk deur die produksie van gesofistikeerde produkte en dienste, en aan die ander kant 'n onderontwikkelde, sogenaamde Derdewêreld-ekonomie, gekenmerk deur ontoereikende huisvesting, werkloosheid, armoede en min of geen formele opvoeding of bekwaamhede nie (Moolman, 1990:13).

Ten einde bogenoemde probleme effektief te kan aanspreek, sal daar in mensekapitaal belê moet word ten einde ekonomies suksesvol te kan groei en ontwikkel (Ferreira, 1992:55). Vosloo (soos aangehaal deur Nel, 1993:20) huldig dieselfde standpunt en beweer dat suksesvolle ekonomiese groei 'n sterk fokus op die ontwikkeling van entrepreneurskap, en die mensfaktor vereis.

Entrepreneurskapsontwikkeling in Suid-Afrika is volgens Moolman (1990:13) nie net ekonomies belangrik nie, maar "het ook sosiale, politiese en morele implikasies". Die aard van die volgende sosio-ekonomiese realiteite beklemtoon die belangrikheid van entrepreneursontwikkeling, die opleiding van potensiële entrepreneurs op skoolvlak, sowel as die ontwikkeling van 'n entrepreneurskapskultuur onder die Suid-Afrikaanse gemeenskap:

- Die Suid-Afrikaanse ekonomie het die afgelope jare in terme van groei en werkskepping swak presteer (Vosloo, 1991:48). Gous (soos aangehaal deur Smidt, 1993c:48) is van mening dat die werkloosheidskoers in Suid-Afrika gedurende 1993 op sowat ses miljoen mense geraam kan word. Die vermoë van die formele sektor om nuwe werkgeleenthede te skep, kwyn ook voortdurend en net sewe uit elke honderd mense wat daagliks tot die arbeidsmark toetree, slaag daarin om in die huidige swak ekonomiese toestande voltyds in diens geneem te kan word. Volgens Fourie (soos aangehaal deur Maas, 1993:49) het die werkskeppingsvermoë van die formele sektor die afgelope twee dekades besonder gekrimp en van 46 persent gedurende die dekade 1971 tot 1980, afgeneem tot ongeveer 14 persent gedurende 1981 tot 1990. Gedurende die tydperk 1991 tot 1992 het die formele sektor 'n negatiewe absorpsievermoë van −42 persent van jaarlikse nuwe toetreders tot die arbeidsmag getoon. Smit en Cronjé (1992:vii) beweer dat die nasionale werkloosheidskoers in 1992 op ongeveer 43 persent beraam kan word. Volgens Esland (1990a:108) besef

ondernemings watter bedreiging die ekonomiese toestande in 'n land vir hul langtermynvooruitsigte inhou, met die gevolg dat sodra die korttermynoorlewing van die onderneming in gevaar verkeer, alle moontlike vorme van besnoeiinge oorweeg word. Die resultaat hiervan is dat al minder nuwe werknemers in diens geneem kan word.

Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:8) is dit onwaarskynlik dat die formele sektor binne 'n tydperk van dertig jaar in terme van werkskeppingsgeleenthede besonder sal groei. Dit impliseer egter dat die informele en kleinsakesektor, as teenvoeters hiervoor, in die toekoms groter stukrag sal moet verkry. Volgens dieselfde verslag sal hierdie sektore ook in 'n groot mate 'n behoefte aan entrepreneurs wat deur werkskepping die werkloosheidsprobleem kan verlig, ervaar (vgl. 7.4.3). Moolman (1990:13) is die mening toegedaan dat die verhouding entrepreneurs tot ander werkers in Suid-Afrika tans ongeveer 1:52 is. Na verwagting sal die verhouding teen die jaar 2000 1:76 wees. Hierteenoor is die verhouding in die meeste ontwikkelde lande tussen 1:10 en 1:17.

'n Aspek wat besondere aandag geniet, is die feit dat skoolleerlinge toenemend werkloosheid in die gesig staar. Volgens Esland (1990a:108) bestaan daar die volgende drie redes vir die kwynende getal werkgeleenthede:

- Eerstens lei die toepassing van personeelvermindering binne ondernemingsverband grootliks tot vermindering of beëindiging van potensiële indiensnemingsgeleenthede. Die gevolg is gefrustreerde nuwe potensiële werknemers met min of geen kanse op indiensneming in die formele arbeidsmark nie.

- Tweedens, wanneer druk uitgeoefen word op die winsmarges van ondernemings, is opleiding dikwels een van die "luukshede" wat in die slag bly. Stals in *Die Volksblad* (25 Augustus 1993:18) skryf: "Daar word bereken dat 46 persent van die totale ekonomiese bedrywige bevolking in Suid-Afrika tans óf in die informele sektor betrokke óf totaal werkloos is." In die lig

van die ontstellende tempo waarteen werkloosheid in Suid-Afrika toeneem, is dit dus duidelik dat werkbare oplossings meer as ooit tevore nodig is ten einde te verhoed dat nog meer olie op 'n groeiende vlam van toenemende werkloosheid gegooi word.

- Wanneer algemene werkloosheidsyfers hoog is, ervaar jong skoolverlaters sterk mededinging van ouer, meer ervare werknemers. Basson (1993:2) beweer dat skoolverlaters sonder enige werkservaring dit uiters moeilik vind om in die formele sektor in diens geneem te word. 'n Aspek wat egter nie uit die oog verloor moet word nie, is die feit dat skole leerlinge oplei asof 'n onbeperkte aantal werksgeleenthede bestaan, met die gevolg dat leerlinge die skool verlaat sonder die basiese vaardigheidsmondering wat die arbeidswêreld vereis (vgl. 5.4).

Onmiddellik ontstaan die vraag egter in welke mate 'n bydrae gelewer kan word tot verbetering van jong skoolverlaters se werksvooruitsigte. Volgens Basson (1993:2) kan die moontlikheid van selfindiensneming, oftewel entrepreneurskap as loopbaanalternatief oorweeg word.

Die bogenoemde probleme is egter struktureel van aard en sal nie deur drastiese groei binne die volgende jaar of twee omgekeer kan word nie, maar slegs oor lang periodes. Om hoër ekonomiese groei te bewerkstellig, is dus nie so eenvoudig nie. Afgesien van die binnelandse politieke onstabiliteit, sal 'n nuwe siening jeens werk en produktiwiteit in die Suid-Afrikaanse gemeenskap bewerkstellig moet word. Die onderwysstelsel kan 'n waardevolle bydrae lewer tot die kweek van waardes van produktiwiteit en doeltreffendheid.

❑ 'n Besondere sterk element van die strukturele verandering in die Suid-Afrikaanse gemeenskap is snelle bevolkingsgroei. Mostert en Lötter (1990:2) vestig die aandag daarop dat die Suid-Afrikaanse bevolking gedurende 1990 na raming alreeds op 38 miljoen (TBVC-state uitgesluit) te staan gekom het. Volgens dié skrywers sal die Suid-Afrikaanse bevolking na verwagting toeneem tot ongeveer 45 miljoen in 1996, 50 miljoen teen die jaar 2000 en 60 miljoen

teen die jaar 2008. Laasgenoemde impliseer 'n totale toename van 22 miljoen oor 'n tydperk van 18 jaar. Basson (1993:4) is van mening dat die Suid-Afrikaanse bevolking tans teen 'n koers van ongeveer 2,6 persent per jaar groei, terwyl die ekonomiese groeikoers 'n afname van ongeveer een persent per jaar toon. Volgens Kotze en Greyling (soos aangehaal deur O'Neill, 1993:13) is die gevolg van laasgenoemde nie net 'n laer lewenstandaard nie, maar ook 'n toename in werkloosheid. By implikasie beteken die toenemende werkloosheidskoers dat die ekonomie 'n groeikoers van ongeveer vyf persent sal moet behaal om nuwe toetreders tot die arbeidsmark te kan akkommodeer (Britz, soos aangehaal deur O'Neill, 1993:13). Volgens Basson (1993:5) sal 'n dalende bevolkingsgroeikoers aktief bevorder moet word ten einde 'n hoër ekonomiese groeikoers te kan bewerkstellig.

'n Faktor wat tot 'n afname in die snelle Suid-Afrikaanse bevolkingsgroei kan bydra, is die verstedelikingsproses wat tans teen 'n ongekende koers plaasvind. Volgens die Sentrale Statistiekdiens (1993:3) was ongeveer 57 persent van die Suid-Afrikaanse bevolking gedurende die jaar 1991 verstedelik. Basson (1993:5) wys daarop dat ongeveer een miljoen mense jaarliks na Suid-Afrikaanse stede migreer. Daarteenoor is Mostert en Lötter (1990:21) van mening dat meer as 60 persent van die Suid-Afrikaanse bevolking teen die jaar 2000 verstedelik sal wees. Mense stroom na stede in die hoop om daar 'n heenkome te vind, met die gevolg dat die platteland ontvolk. Moolman (1991d:144) is van mening dat ten einde 'n gesonde balans van ekonomiese groei in stedelike en plattelandse gebiede te kan handhaaf, aktiewe werkverskaffing en werkskepping in die kleinsakesektor sal moet plaasvind om sodoende sosio-ekonomiese ontwikkeling van die platteland te bevorder.

Volgens Vosloo (1991:48) is 'n direkte gevolg van die bevolkingstoename en hoë verstedelikingskoers dat die ekonomie 'n groeiende ontwikkelingsgaping in die gesig staar wat tot toenemende werkloosheid en groeiende armoede, asook geweld en sosiale onrus sal lei (Vosloo, 1991:48).

Wanneer bogenoemde probleme in ag geneem word, is dit duidelik dat die groeiende verwagting dat 'n nuwe demokratiese regering alle ekonomiese en werkloosheidsprobleme oornag sal kan oplos, nie realisties is nie. Volgens Laurie (1993a:26) kan die skoolgaande jeug nie meer van die staat verwag om hulle van werksgeleenthede te voorsien nie (sien 7.2.1), maar sal hulle moet begin besef en aanvaar dat indiensname nou 'n individuele verantwoordelikheid geword het, wat impliseer dat selfindiensname as 'n alternatiewe opsie oorweeg sal moet word (vgl. 2.5.2.4). Hieruit is dit duidelik dat die skool 'n meer aktiewe rol sal moet speel om die skoolleerling op só 'n manier vir die arbeidswêreld voor te berei, dat hy/sy in staat sal wees om sy/haar eie indiensnemingsgeleenthede te kan skep.

- In die lig van die werkloosheidsvraagstuk en die snelle bevolkingstoename, beweer Kroon (1991:119) dat ongeveer ses miljoen werkgeleenthede oor die volgende 16 jaar geskep sal moet word. Dit beteken dat ongeveer 375 000 werkgeleenthede per jaar tot die jaar 2007 geskep sal moet word. Volgens Basson (1993:10) is slegs 6,5 persent van Suid-Afrika se ekonomies aktiewe bevolking tans in eie diens, terwyl die res van die wêreld 'n gemiddelde selfindiensnemingskoers van ongeveer 10 persent toon. Vanuit 'n bevolkingsgroepoogpunt blyk dit dat die blanke (17 persent) en Asiatiese (14 persent) bevolkingsgroepe se selfindiensnemingskoers ver bokant die wêreldgemiddelde is, terwyl die bruin (3 persent) en swart (2 persent) bevolkingsgroepe 'n teenoorgestelde neiging toon (Basson, 1993:10). Alhoewel verskeie redes vir laasgenoemde verskille aangevoer kan word, is dit belangriker om te probeer bepaal hóé dié situasie tot voordeel van die hele Suid-Afrikaanse gemeenskap verander kan word. Wanneer hierdie stand van sake in ag geneem word, blyk dit dat groot uitdagings rakende die ontwikkeling van entrepreneurskap onder die Suid-Afrikaanse gemeenskap bestaan. Dit is dan ook in dié opsig dat die onderwysstelsel 'n lewensbelangrike rol kan vervul wat betref die kweek van 'n entrepreneurskapskultuur onder skoolleerlinge.

- Sowat 23 persent van die ekonomies aktiewe bevolking beskik oor geen opvoeding nie of het 'n opvoedingspeil laer as standerd twee. Ongeveer 49 persent het 'n opvoedingspeil laer as standerd vyf en slegs 7,4 persent het 'n opvoedingspeil hoër as standerd tien (Smidt, 1992:33). Volgens Smit en Cronjé (1992:11) is sowat 50 persent van Suid-Afrika se menslike hulpbronne ongeletterd, vergeleke met 13 persent in die Verenigde State van Amerika (VSA) en slegs een persent in Japan. Slegs 61 persent blankes en tussen 5 en 10 persent swartes voltooi matriek, vergeleke met 95 persent van alle Japannese skoolleerlinge. Dieselfde skrywers beweer voorts dat "die onrusbarende realiteite ten opsigte van opvoeding in Suid-Afrika nie alleen dui op 'n wanbalans in die opvoeding nie, maar ook op 'n gebrek aan onderwys". Hierdie stand van sake hou onberekenbare toekomstige ekonomiese en sosiale implikasies vir die land in en plaas 'n groot verantwoordelikheid op plaaslike en onderwysowerhede, sowel as op die private en kleinsakesektor.

- 'n Aspek wat besondere aandag verg, is die wesenlike tekort aan bestuurslui. Volgens Smit en Cronje (1992:13) tree sowat 1 400 ongeskoolde persone daagliks tot die Suid-Afrikaanse arbeidsmark toe, terwyl net sowat 300 werkers per dag geakkommodeer kan word. "Die [toenemende] tekort aan geskoolde werkers en die behoefte aan verhoogde produktiwiteit in Suid-Afrika stel [besondere] eise aan [bestuursopleiding]" (Smit en Cronje, 1992:9). Dieselfde skrywers beweer ook dat Suid-Afrika na raming teen die jaar 2000 sowat 100 000 nuwe bestuurders per jaar sal benodig, waarvan die blanke deel van die bevolking slegs ongeveer 40 000 sal kan lewer. Die oorblywende 60 000 sal uit ander bevolkingsgroepe moet kom. Dit wil dus voorkom of bestuursopleiding dringend noodsaaklik is om die verskaffing van werksgeleenthede in Suid-Afrika aktief by te staan.

Ten einde die mannekrag- en werkloosheidskrisis in Suid-Afrika op te los, stel die Instituut vir Personeelbestuur (soos aangehaal deur Smidt, 1992:33), die volgende strategieë voor:

- Ten eerste moet 'n langtermyn-ekonomiese strategie ontwikkel word wat ekonomiese groei, bevordering van die kleinsakesektor en ontwikkeling van potensiële entrepreneurs op skoolvlak aktief sal aanmoedig.

- Ten einde volgehoue stukrag aan die verwesenliking van die langtermynstrategie te verleen, word geskikte korttermynstrategieë egter vereis. Laasgenoemde behels onder andere die ontwikkeling van potensiële klein ondernemings en die ontwikkeling van entrepreneursvaardighede onder skoolleerlinge.

- Skoolleerlinge moet ook aangemoedig word om in rigtings soos ingenieurswese te studeer waar kritieke tekorte bestaan.

- Laastens moet skoolleerplanne só saamgestel word dat daar aan die behoeftes van die sakesektor voldoen kan word. 'n Mens kan dus sê dat die onderwysstelsel met die sakesektor ineengeweef moet wees.

4.4 OPLEIDING EN ONTWIKKELING VAN ENTREPRENEURS

4.4.1 Kan entrepreneurs opgelei en ontwikkel word?

Die vraagstuk rakende die ontwikkeling en opleiding van entrepreneurs is een waarop skrywers en navorsers reeds dekades lank 'n bevredigende antwoord soek (vgl. ook 3.2.1). Met verloop van tyd het verskeie studies reeds bewys dat entrepreneurs wel ontwikkel kan word. Twee van die vernaamste eienskappe van entrepreneurs wat besondere belangstelling onder skrywers en navorsers uitgelok het, is die behoefte aan prestasie en interne lokus van beheer (Moolman, 1991b:54). Hoewel in die algemeen aanvaar word dat dié twee vernaamste entrepreneurseienskappe hoofsaaklik resulteer uit die ouerlike opvoedingsmilieu waaruit die entrepreneur afkomstig is, is Charmand (1989:25) van mening dat entrepreneurskap wél onderrig kan word. 'n Individu hoef dus nie noodwendig met hierdie talent gebore te wees om as entrepreneur te kwalifiseer nie. Mitton (1989:18) onderskryf

hierdie standpunt en sê dat entrepreneurskap aangeleer kan word en wel deur middel van behoorlike blootstelling wat deur 'n hele gemeenskap versprei kan word.

Die bewering kan dus gemaak word dat entrepreneurs wel deur middel van die regte opleiding ontwikkel kan word. Die vraag wat hieruit voortspruit, is egter ***hoe*** potensiële entrepreneurs, veral op skoolvlak, opgelei behoort te word.

4.4.2 Faktore wat die benadering tot entrepreneursopleiding beïnvloed

Volgens Moolman (1991b:45) word die benadering tot entrepreneursopleiding hoofsaaklik deur die vlak van aanbieding beïnvloed. Daar sal noodwendig verskille bestaan rakende entrepreneursopleiding op voorskoolse, primêre en sekondêre skoolvlak, asook op tersiêre vlak. Terselfdertyd sal opleiding van bestaande en voornemende of potensiële entrepreneurs in die informele en formele sektore ook aansienlik verskil. Hierdie verskille in opleiding kan kortliks soos volg uiteengesit word:

4.4.2.1 Voorskoolse en primêre vlak

Volgens Moolman (1991c:56) behels entrepreneursopleiding op voorskoolse en primêre vlak hoofsaaklik bewusmaking van entrepreneurskap waardeur die skoolleerling se kreatiwiteit veral gestimuleer sal word. Rolspel by wyse van byvoorbeeld sakespeletjies kan 'n betekenisvolle bydrae in dié verband maak (Vosloo, soos aangehaal deur Volschenk, 1991:136).

4.4.2.2 Sekondêre vlak

'n Meer beroepsgerigte benadering tot opleiding sal op hierdie vlak volg, en die nodige besigheids- en entrepreneursvaardighede sal aan leerlinge oorgedra moet word (Koekemoer, soos aangehaal deur Smidt, 1993b:47). Die opleiding en

wikkeling van entrepreneurs op skoolvlak word meer breedvoerig in paragrawe 4.5.3 en 4.5.4 bespreek.

4.4.2.3 Tersiêre vlak

Volgens Moolman (1991b:57) behels die opleiding van voornemende of potensiële entrepreneurs nie net 'n bewusmakingsproses nie, maar het dit ook stimulering en ontwikkeling van die vermoë om potensiële entrepreneursgeleenthede te identifiseer en te benut, ten doel. 'n Praktiese en minder teoretiese benadering tot opleiding moet dus gevolg word, waar die leerling meer met die praktiese aspek van entrepreneurskap vertroud gemaak kan word. Moolman (1991b:57) stel voor dat fiktiewe entrepreneursituasies geskep moet word wat aan skoolleerlinge die geleentheid bied om die stigting van so 'n fiktiewe onderneming te ondersoek en 'n volledige sakeplan voor te berei. Die uiteindelike strewe sal dus wees om 'n geïntegreerde aanbieding van teorie en praktyk rakende entrepreneurskap moontlik te maak. Vesper en McMullan (1988:8) wys daarop dat studente meer wil leer aangaande entrepreneurskap en in kursusse daaroor onderrig wil word. Moolman (1991b:57) onderskryf dié standpunt en beweer dat verskeie skrywers en navorsers van mening is dat "kundige praktykgerigte gassprekers as aanvullende leerstrategie deur studente hoog aangeslaan word". In die lig hiervan kan die bewering waarskynlik gemaak word dat dieselfde behoefte ten opsigte van die insameling van kennis rakende entrepreneurskap op skoolvlak, te bespeur sal wees (vgl. 7.6).

4.4.2.4 Kulturele verskille

Moolman (1991b:46) is egter van mening dat ten einde sinvolle ontwikkeling en opleiding van entrepreneurs te kan bewerkstellig, dit noodsaaklik is om die kulturele en subkulturele verskille van die verskillende bevolkingsgroepe in ag te neem. Hoewel 'n volledige bespreking van die verskeie tipes entrepreneurs in paragraaf 2.4 hanteer is, is dit noodsaaklik om in die lig van die tema van hoofstuk 4, 'n kort samevatting van die verskillende tipes entrepreneurs in verskillende lande, te

onderneem. Die doel met laasgenoemde is om die feit te beklemtoon dat kultuurverskille 'n deurslaggewende rol speel by die ontwikkeling van entrepreneursprogramme. So kan byvoorbeeld geargumenteer word dat die toepassing van 'n suiwer Japannese of Amerikaanse entrepreneurskapsmodel op Suid-Afrika, nie suksesvol sal kan realiseer nie, aangesien Suid-Afrika drastiese verskille toon in terme van kultuur, waardes, werksetiek, tradisies, houdings en gewoontes. Vervolgens 'n kort oorsig van hoe die entrepreneur in verskillende lande daar uitsien:

- Die Amerikaanse kultuur word veral deur individualisme gekenmerk. Die Amerikaanse entrepreneur word gekenmerk deur betroubaarheid, individualisme met 'n sekere mate van regverdigbare arrogansie, uitermate mededingingsvermoë en 'n strewe om risiko's te neem (Deeks, 1976:10). Volgens Van Fleet en Van Fleet (1985:39) verskil minderheidsgroepe ten opsigte van psigososiale eienskappe soos waardes, houdings en behoeftes van blanke entrepreneurs.

- Die Europese ondernemingsubkultuur daarenteen is baie nouer verbind met die kultuur as geheel. Daar bestaan 'n groter oordrag vanaf die sosiale na die besigheidsopset en die winsmotief is oor die algemeen swakker as elders (Deeks, 1976:11).

- In Duitsland word die entrepreneur as 'n sosiaal fatsoenlike persoon beskou. Daarenteen word bestuurders as onbetroubare, sogenaamde "fly-by-night" persone bestempel. Ten einde ontslae te raak van hierdie sosiale reputasie, bedryf talle topbestuurders van groot Duitse maatskappye hulle eie kleinsakeondernemings om daardeur 'n entrepreneurstatus te verkry (Deeks, 1976:11).

- In Maleisië werk talle entrepreneurs op 'n basis van ervaring en gesonde verstand, en hierdie tipe entrepreneur het 'n lae opvoedingspeil. Weinig ondersteuning word verleen aan die behoorlike opleiding van dié tipe entrepreneurs (Lim, 1985:15).

– Kenmerkende ooreenkomste bestaan tussen die Hong Kong en Chinese kultuur. Volgens Siu en Martin (1992:92) toon die Chinese entrepreneur 'n sterk voorkeur vir prestasie, individualisme, mag, status en onafhanklikheid. Die tipiese Hong Kong entrepreneur verskil van die Westerse entrepreneur in dié opsig dat prestasie belangriker as onafhanklikheid geag word.

– 'n Entrepreneurskapskultuur wat van deursettingsvermoë en dryfkrag spreek, is dié van die Jode. Volgens Deeks (1976:12) is die Joodse volk eeue lank reeds vlugtelinge, met die gevolg dat 'n begeerte by hulle ontstaan het om hulle eie lot deur selfindiensneming te beheer.

Eerstens wou die Jode van die versmorende ghettolewe in Amerika ontsnap en tweedens was hulle so laag op die ekonomiese leer dat hulle kon bekostig om risiko's te neem. Laastens speel die Joodse optimisme, strewe na onafhanklikheid en bewustheid van hulle eie kulturele identiteit ook 'n rol (Deeks, 1976:12).

– Die Suider-Afrikaanse samelewing openbaar 'n dinamies veranderende karakter, veral vanweë die kulturele en rasseverskeidenheid in die land. Suid-Afrika word gekenmerk deur dertien verskillende etniese groepe, elk met 'n eie kultuur. Schutte (soos aangehaal deur Britz, 1986:21) beklemtoon dat kulturele verskille tussen swart en wit nie geïgnoreer kan word nie. "Die Suid-Afrikaanse ekonomie wat gekenmerk word deur dualisme en struktuureienskappe van 'n ontwikkelende ekonomie, het nie voorsorg getref vir die opkoms van swart entrepreneurs binne 'n eie kultuuromgewing en met ontwikkeling teen 'n eie ontwikkelingstempo nie" (Britz, 1986:15). Die swart informele sakesektor is 'n sprekende voorbeeld van die snelle ontwikkeling van swart entrepreneurskap. Volgens Du Plessis (1984:11) word swart entrepreneurs veral in die kleinhandelsektor aangetref, terwyl hulle tot onlangs byna totaal afwesig in die vervaardigingsektor was. Jooste (1983:10) huldig dieselfde standpunt en beweer dat swart entrepreneurs veral sterk voorkeur aan kleinsakeondernemings verleen. Potgieter (1975:13) is van mening dat die hoofrede hiervoor geleë is in die feit dat swart entrepreneurs basies konserwatief is wat betref investering, en

nie besonder gretig is om groot risiko's te neem nie. Volgens Britz (1986:20) dui 'n studie deur Hart egter daarop dat swart entrepreneurs, in teenstelling met hul wit eweknieë, 'n meer stabiele werkrekord vertoon alvorens hul tot die entrepreneursrol toetree. Kultuurverskille tussen die swart en blanke bevolkingsgroepe impliseer nie net verskille in entrepreneursopleiding in die werksomgewing nie, maar veral op skoolvlak. In die geval van swart skoolleerlinge kan waarskynlik aangeneem word dat die klem hoofsaaklik moet val op geletterdheidsopleiding en die aanleer van basiese lewensvaardighede, terwyl blanke skoolleerlinge meer touwys gemaak sal moet word in basiese werkverwante vaardighede. 'n Totale hervormingsproses sal ondergaan moet word.

Afgesien van die kultuurverskille tussen swart en wit, bestaan daar ook verskille tussen die blanke Afrikaans- en Engelssprekendes (vgl. 2.5.2.4). Volgens Moolman (1991b:47) vestig kultuurgroepe hulle in verskillende gebiede en is dit opvallend dat Engelssprekendes hoofsaaklik in metropole en in kusstreke konsentreer, terwyl Afrikaanssprekendes hoofsaaklik die platteland verkies. Histories is die Afrikaner 'n mens vol ondernemingsgees wat vroeër vir feitlik niks gestuit het nie (Du Plessis, 1984:9). Die een terrein waar die ondernemingsgees van die Afrikaner egter nie sterk figureer nie, is die sakewêreld. Volgens Jooste (1983:10) vorm die Afrikaner se aandeel in die sakewêreld 'n beskeie deel van die totale kleinhandelsektor, 'n feit wat grootliks toegeskryf word aan uitermate sekuriteitsbewustheid en onwilligheid om berekende risiko's te neem (vgl. 7.1.3).

4.5 'N OPLEIDINGS- EN ONTWIKKELINGSKONSEP VIR ENTREPRENEURS

Teen voorgenoemde agtergrond blyk dit dat die opvoeding, opleiding en ontwikkeling van die land se mensemateriaal 'n belegging is wat nie oor die hoof gesien moet word nie. Dit moet aanvaar word dat mense die sleutel tot suksesvolle ontwikkeling van enige gemeenskap is. Daar is egter een probleem wat 'n suksesvolle ontwikkelingsaksie kan kortwiek en dit is die gebrek aan 'n goed opgeleide en

vaardige arbeidsmag. In Suid-Afrika behels hierdie struikelblok veral 'n tekort aan entrepreneurs wat tot suksesvolle ekonomiese ontwikkeling in die land kan bydra.

4.5.1 Huidige stand van entrepreneurskap in Suid-Afrika

Volgens Van der Merwe (soos aangehaal deur Britz, 1986:35) is 'n tekort aan entrepreneurs om die beskikbare Suid-Afrikaanse hulpbronne optimaal en tot voordeel van al die inwoners te benut, tans 'n nasionale dilemma. Volgens dié skrywer kan entrepreneurs in enige ekonomiese stelsel beskryf word as "... die kerngroep wat daarvoor verantwoordelik is om ontwikkeling en groei aan die gang en voort te sit. Persone van hierdie groep vervul die ondernemingsfunksie, dra die risiko's, neem die leiding en skep werkgeleenthede vir ander werkers. Hulle is verantwoordelik vir tegnologiese vooruitgang op alle gebiede en moet verseker dat sakeondernemings hulle posisie in 'n mededingende wêreld handhaaf".

Suid-Afrika ondervind egter 'n tekort aan entrepreneurs wat laasgenoemde aksies ten uitvoer kan bring en dit blyk dat daar veral 'n dringende tekort aan entrepreneurs onder die Afrikaanssprekende blanke (Van den Berg, 1979:11), die bruin en swart bevolkingsgroepe is (Smith, 1981:1; vgl. ook 4.4.2.4).

Die toetrede van swart entrepreneurs tot die formele en informele sektore is 'n positiewe verskynsel. Gedurende die tagtigerjare was dit veral die vooruitgang van die taxibedryf en die sogenaamde "spaza"-winkels wat indrukwekkende resultate opgelewer het (Moolman, 1991c:65).

Kilby (soos aangehaal deur Britz, 1986:34) beweer dat die ontwikkeling van potensiële entrepreneurs afhanklik is van die volgende twee faktore:

- *'n Stabiele omgewing*: Die omgewing moet van so 'n aard wees dat dit sekuriteit en vergoeding aan die voornemende of potensiële entrepreneur bied. Die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:14-15) stel dat die stimulering van entrepreneurs in 'n land deur verskeie faktore beïnvloed word, "met inbegrip van die kultuur van 'n nasie, die huisomgewing, die skool en die onderwys-

metodes wat by die skool gebruik word, die wyse waarop maatskappye te werk gaan, die omgewing waarin 'n land hom bevind en ook die klimaat wat deur die regering geskep word". In Britz (1986:34) wys Kilby daarop dat 'n gunstige omgewing slegs geskep sal kan word deur onder andere "'n beleid van stimulering en ontwikkeling jeens die formele en informele kleinsakesektor in Suid-Afrika" te volg. Die bewering kan waarskynlik gemaak word dat dieselfde tendens ten opsigte van skole behoort te bestaan. 'n Gesonde entrepreneursklimaat kan slegs suksesvol bevorder word deur skoolleerlinge vroegtydig in te lei in en te stimuleer ten opsigte van entrepreneurskap.

- *Voortdurende hulpprogramme* is die tweede belangrike faktor in entrepreneursontwikkeling. In Suid-Afrika bestaan daar 'n verskeidenheid programme vir die opleiding en ontwikkeling van bestaande en potensiële entrepreneurs onder alle bevolkingsgroepe. Daar is ook talle instellings wat by hulpverleningsdienste aan entrepreneurs betrokke is. Moolman (1991c:66) is egter van mening dat die "bewusmakingsproses en ontwikkeling by wyse van adviesverlening, konsultasiedienste en opleiding aan voornemende en bestaande entrepreneurs, grootliks agterweë gebly het". Volgens Jooste (1983:12) het "slegs enkele ontwikkelingsprogramme ten doel om die eienaar of bestuurder se wil om met sy/haar onderneming te presteer, op te skerp; die individu op te lei om prestasiegemotiveerd te handel of om die individu en sy/haar onderneming te ontleed in terme van geleenthede en bedreigings". Ten einde volgehoue stukrag aan die entrepreneursontwikkelingspogings in die Suid-Afrikaanse gemeenskap te verleen, is dit egter noodsaaklik dat entrepreneursontwikkelingsaksies in die toekoms ook sal fokus op die identifisering, aanmoediging, opleiding en ontwikkeling van potensiële entrepreneurs op skoolvlak. Vervolgens kan daar nou aandag geskenk word aan die doelwitte wat met entrepreneursontwikkelingsaksies nagestreef word.

4.5.2 Die doelwitte van entrepreneursontwikkeling

De Coning (1991:2) is van mening dat 'n operasionele omskrywing van die entrepreneur ook 'n groot bestuurskomponent bevat: "'n Persoon wat oor die vermoë beskik om geleenthede in die eksterne omgewing te identifiseer, wat sodanige geleenthede op 'n innoverende wyse kan benut en wat oor die nodige bestuursvermoë beskik om die bronne wat benodig word te aktiveer, te integreer en te beheer." Volgens Timmons *et al.* (1990:181) word aanvaar dat 'n bestuurder nie terselfdertyd ook 'n entrepreneur kan wees nie. De Coning (1991:2) gaan van die standpunt uit dat alle entrepreneurs terselfdertyd ook bestuurders behoort te wees en dat dit gevolglik noodsaaklik is om by entrepreneursontwikkeling deeglik kennis te neem van die teoretiese modelle wat as basis vir bestuursontwikkeling gebruik word.

Volgens De Coning (1991:2) ondersteun beide Davies (1971) en Laird (1985) 'n klassifikasie van leerdoelwitte in bestuursontwikkelingsprogramme in terme van veral die kognitiewe en affektiewe domeine. Davies (1971:74) tref 'n onderskeid tussen kognitiewe, affektiewe en psigomotoriese doelwitte:

– *Kognitiewe doelwitte*, oftewel kennisdoelwitte, hou verband met inligting en kennis. Volgens die kompendium van die Nasionale Opleidingsraad (1984:34) is kennisdoelwitte gerig op die daarstelling van sekere vlakke van kennis waaroor die individu moet beskik om 'n taak effektief te kan hanteer en uitvoer. Vanuit 'n onderwysoogpunt kan gesê word dat kognitiewe doelwitte nié net die opbou van 'n basiese kennisraamwerk rakende entrepreneurskap behels nie, maar ook die nodige begrip, praktiese toepassing en ontleding van entrepreneursgerigte aktiwiteite insluit.

- *Affektiewe doelwitte*, oftewel houdingsdoelwitte, beklemtoon houdings, waardes, gevoelens en emosies. Volgens die kompendium van die Nasionale Opleidingsraad (1984:36) spesifiseer houdingsdoelwitte watter houdings ten opsigte van mense en die fisiese omgewing van die individu behoort te geld. In terme van entrepreneurskapsopvoeding op skoolvlak kan beweer word dat affektiewe doelwitte grootliks sal sentreer rondom die kweek van 'n positiewe houding teenoor entrepreneurskap as potensiële loopbaangeleentheid.

- *Psigomotoriese doelwitte*, oftewel vaardigheidsdoelwitte, behels spier- en motoriese vaardighede, óf die manipulering van materiale of voorwerpe, óf die manipulering van 'n aktiwiteit wat brein-spier-koördinasie vereis.

In 'n omvattende omskrywing van Bloom se taksonomie deur Laird (1985:105-108) blyk dit dat hierdie taksonomie 'n sinvolle basis vir entrepreneursontwikkeling verskaf. Bloom se taksonomie rangskik doelwitte in die affektiewe en kognitiewe domeine in ses hoofafdelings en verskaf definisies van die onderskeie vlakke van gedrag in beide domeine (kyk tabel 4.1).

TABEL 4.1: DEFINISIE VAN GEDRAG IN TERME VAN BLOOM SE TAKSONOMIE

KOGNITIEWE DOMEIN		AFFEKTIEWE DOMEIN	
Gedrag	Definisie	Gedrag	Definisie
1. Kennis	Die laagste vlak van die taksonomie begin met leerlinge se herroeping van data.	1. Ontvangs	Die laagste vlak begin met leerlinge se ontvangs van stimuli waaraan aanvanklik passief maar later aktief aandag gegee word.
2. Begrip	Dit behels die transformasie, invoeging en interpretasie van data.	2. Respons	Leerling reageer vrywillig op die stimuli.
3. Toepassing	Spontane gebruik van kennis. Gebruik van 'n konsep in 'n nuwe konteks.	3. Evaluering	Bewus wees van waarde. Konseptualisering van elk van die waardes waarop gereageer word deur middel van die identifisering van eienskappe.
4. Analise	Die leerling se vermoë om die betrokke kennissituasie te ontleed. Subverdeling van stelsels of kommunikasie in komponente.	4. Organisasie	Die hoogste vlak van die taksonomie is die organisering van waardes in 'n stelsel. Interverwantskappe tussen waardes, asook dominante waardes, word bepaal.
5. Sintese	Opbou van 'n struktuur of patrone uit elemente vanuit diverse bronne.	5. Karakterisering	'n Individu se unieke karaktertrekke. Standhoudende funksionering van waardestelsel.
6. Evaluering	Vorm menings oor die waardes van idees, werk, oplossings en materiale.		

BRON: Aangepas uit Davies (1971:75) en De Coning (1991:4)

Volgens Davies (1971:74) is die eenvoudigste manier om die twee domeine te verstaan, om te aanvaar dat in die kognitiewe domein die onderwyser(es) belangstel in wat die leerling sal doen, terwyl in die affektiewe domein die onderwyser(es)

hom-/haarself bemoei met wat hy/sy daarmee of daaromtrent doen. Wat die gedragsdomeine volgens Bloom se taksonomie betref (kyk tabel 4.1), is De Coning (1991:3-5) van mening dat die volgende doelwitte ten opsigte van entrepreneursontwikkeling nagestreef kan word (kyk tabel 4.2): [Volgens De Coning (1991:5) is al ses doelwitte in beide die kognitiewe en affektiewe domeine volgens Bloom se taksonomie (tabel 4.2) van deurslaggewende belang by entrepreneursontwikkeling.]

TABEL 4.2 ENTREPRENEURSGERIGTE DOELWITTE IN DIE KOGNITIEWE EN AFFEKTIEWE DOMEINE VOLGENS BLOOM SE TAKSONOMIE

KOGNITIEWE DOMEIN	AFFEKTIEWE DOMEIN
1. Kennis van bemarking, finansiële en algemene bestuur, asook totale ondernemingsbestuur.	1. 'n Standhoudende entrepreneursgerigte waardestelsel moet nagestreef word.
2. Begrip vir die toepassing van geïntegreerde bemarking, algemene beplanning en beheer, asook die toepassing van mannekragbestuurstegnieke.	2. Meer klem op interne lokus van beheer, ingesteldheid op prestasie en om groei te bewerkstellig.
3. Vermoë om verkreë resultate te verwerk deur toepassing van 'n geïntegreerde totale ondernemingsbestuurstelsel. 4. Vermoë om afleidings en opsommings (sintese) te maak van die resultate uit die ontleding verkry. 5. Evaluering van resultate.	3. Uit punt 1 volg dat 'n omvattende geheelbenadering gevolg moet word met die eksterne omgewing as vertrekpunt om sodoende 3.1 'n geleentheid te identifiseer; 3.2 tred te hou met die invloed van sleutel-omgewingsveranderlikes op die onderneming; 3.3 tydige aanpassings in die onderneming te bewerkstellig.

BRON: Aangepas uit De Coning (1991:3-6)

Die ontwikkeling van entrepreneurskap op skoolvlak word sterk deur die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:17-18) gesteun, grootliks vanweë die besondere behoefte aan entrepreneurs in die Republiek van Suid-Afrika (RSA) en die feit dat baie leerlinge mettertyd 'n entrepreneursloopbaan gaan volg. Volgens dié verslag vind die

doelwitte met die ontwikkeling van entrepreneurskap op skoolvlak, baie nou aansluiting by die volgende oorkoepelende doelstellings van loopbaanonderwys*:

- Voorbereiding van leerlinge tot 'n sinvolle loopbaankeuse
- Voorbereiding en bevordering van leerlinge se opleibaarheid
- Voorbereiding tot effektiewe, doeltreffende en produktiewe loopbaanverrigting

Vervolgens val die klem op enkele modelle wat aangebied kan word om entrepreneursgerigte gedrag onder skoolleerlinge te bevorder.

4.5.3 'n Oorsig van relevante entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsmodelle vir bestaande en potensiële entrepreneurs

Een van die belangrikste aspekte wat ten opsigte van die opleiding en ontwikkeling van entrepreneurs beklemtoon moet word, is dat dit nie tot 'n "toolbox of philistine skills" afgebaken of ingeperk moet word nie (Ray, 1990:81).

Entrepreneurskap mag dalk beskou word as 'n stel houdings en praktyke wat geïdentifiseer, waargeneem en aangeleer kan word, maar entrepreneurs, as vertrouende ("self-reliant") en onafhanklike ekonomiese akteurs, moet allereers die nodige vaardighede van entrepreneurskap aanleer (Ray, 1990:81-82). Entrepreneurs moet weet hoe om te dink ten einde probleme op te los, hoe om die wetenskaplike metodes in probleemoplossing toe te pas, asook hoe om duidelik en effektief te kan kommunikeer (Ray, 1990:82).

Ten einde laasgenoemde te kan bereik, is 'n kombinasie van opleiding en ontwikkeling nodig (Pottas, 1981b:30). Volgens Moolman (1991c:63) moet hierdie opleidings- en ontwikkelingsaksies mekaar komplementeer en is 'n wisselwerking tussen die twee aksies 'n voorvereiste vir die kweek van entrepreneurspotensiaal op skoolvlak.

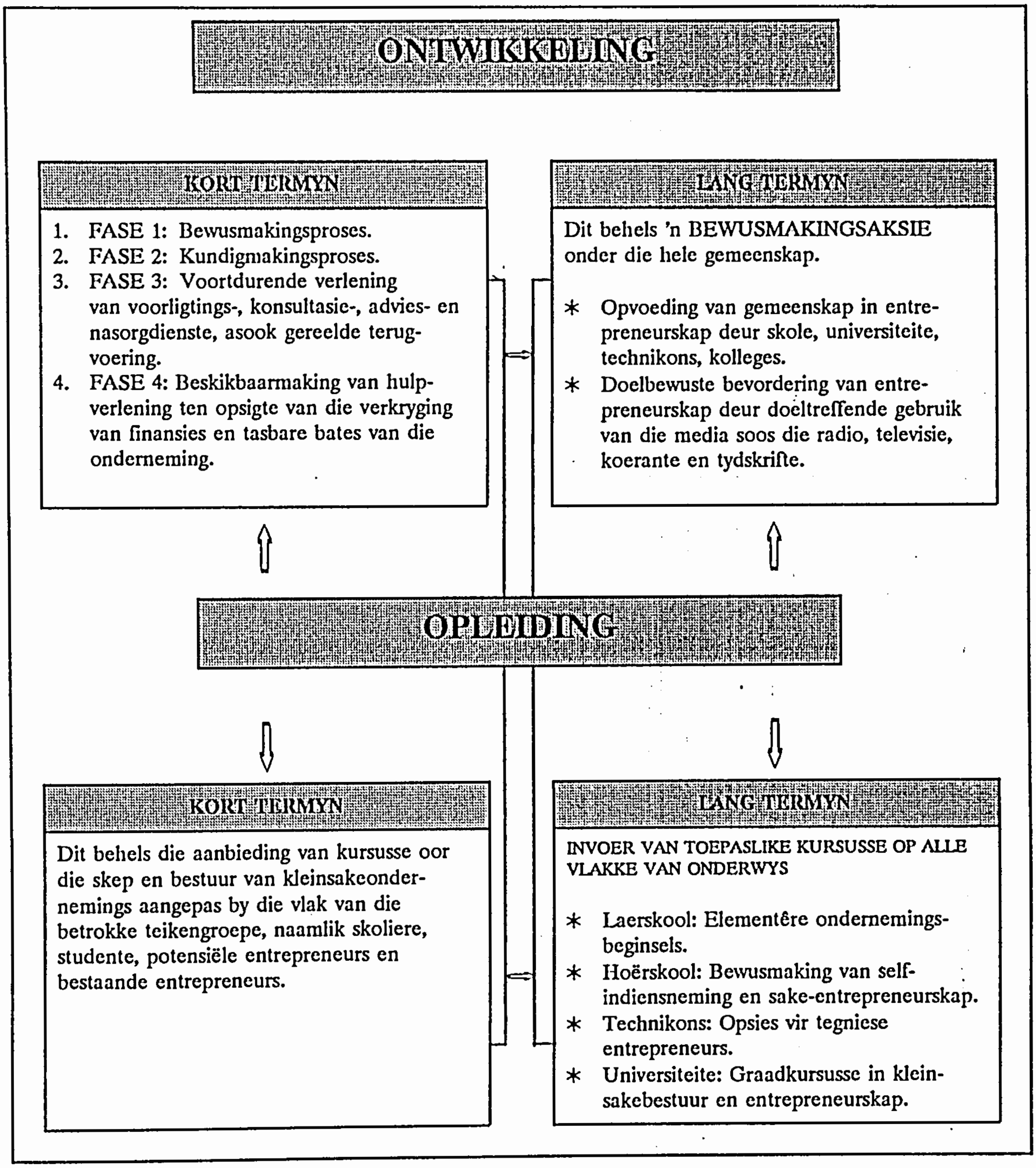
---

* Die doelstellings van loopbaanonderwys word breedvoerig in afdeling 5.8 bespreek.

4.5.3.1 Opleiding en ontwikkeling van entrepreneurs op die kort en lang termyn

Pottas (1981b:30-31) stel die volgende model voor ten einde entrepreneurs op die kort en lang termyn op te lei en te ontwikkel (kyk figuur 4.1).

FIGUUR 4.1: OPLEIDING EN ONTWIKKELING VAN ENTREPRENEURS



BRON: Aangepas uit Pottas (1981b:30) en Smith (1982:8)

❑ *Ontwikkeling oor die kort termyn*

Pogings kan aangewend word om die eienskappe wat nodig is vir suksesvolle entrepreneurskap oor 'n relatief kort periode by individue aan te kweek. Volgens Pottas (1981b:30) behels hierdie pogings die

- opwekking van 'n prestasie-oriëntasie, dit wil sê die verhoging van 'n individu se aspirasiepeil;
- versterking van persoonlike veroorsaking;
- aankweek van aksiegeoriënteerdheid, tydsbewustheid en volharding; en
- die kanalisering van 'n persoon se prestasiegemotiveerdheid in die rigting van ekonomiese aktiwiteite.

Soos blyk uit figuur 4.1, kan die korttermynontwikkeling van entrepreneurs in vyf fases verdeel word:

- Fase 1 behels 'n bewusmakingsproses waar potensiële entrepreneurs aangespoor word om hulleself te ondersoek en te ontleed.

- Fase 2 behels 'n kundigheidsmakingsproses en is gerig op die praktiese beoefening van entrepreneurskap. Laasgenoemde verteenwoordig veral 'n essensiële element in die suksesvolle implementering van entrepreneurskapsopleiding op skoolvlak.

- Fase 3 behels die voortdurende verlening van voorligtings-, konsultasie-, advies- en nasorgdienste, asook gereelde terugvoering.

- Die vierde fase sluit die beskikbaarmaking van of hulpverlening ten opsigte van die verkryging van finansies en tasbare bates vir die onderneming deur middel van 'n verskeidenheid van metodes, hulpmaatreëls, skemas en programme in.

- Die laaste fase behels die verskaffing van 'n infrastruktuur en fisiese fasiliteite of hulpverlening met die oog op die verkryging van finansies en tasbare bates vir die onderneming (Smith, 1982:8).

❑ *Langtermynontwikkeling*

Die ontwikkeling van entrepreneurs oor die lang termyn behels egter 'n bewusmakingsaksie onder die hele gemeenskap (vgl. figuur 4.1). "Met bewusmaking word bedoel die prikkeling, beïnvloeding en skepping van 'n bepaalde ingesteldheid by die totale gemeenskap teenoor die vrye ondernemingstelsel, teenoor die onderneming as instrument in hierdie stelsel en teenoor die entrepreneur of ondernemer as dryfveer en produksiefaktor in hierdie stelsel" (Jooste, 1983:11). Ten einde volgehoue stukrag aan laasgenoemde aksie te verleen, is die skrywer voorts van mening dat langtermynontwikkeling van entrepreneurskap slegs suksesvol bewerkstellig kan word deur opvoeding van die gemeenskap ten opsigte van die beginsels, asook sterk en swak punte van die vrye ondernemingstelsel. Moolman (1991c:64) is van mening dat hierdie bewusmakingsproses alreeds op voorskoolse vlak 'n aanvang moet neem en verder op primêre en sekondêre skoolvlak, sowel as op tersiêre vlak, voortgesit moet word. Soos blyk uit figuur 4.1, behels die langtermynontwikkelingsproses, volgens Pottas (1981b:30; vgl. ook 7.6), die volgende:

- Opvoeding van die gemeenskap deur skole, technikons, tegniese kolleges en universiteite om sodoende 'n entrepreneurskapskultuur te skep.

- Doelbewuste bevordering van die vrye ondernemingstelsel deur doeltreffende gebruik van die radio, televisie, koerante en tydskrifte.

Moolman (1991c:65) is egter van mening dat hierdie ontwikkelingspoging net tot volle ontplooiing kan kom in die "stigting van 'n eie onderneming en die volle uitlewing van entrepreneurskap". Vanuit 'n onderwysoogpunt beteken dit dus dat entrepreneurskap prakties op skoolvlak beoefen sal moet word. Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:35) is een van die redes waarom leerlinge entrepreneurskap prakties moet bedryf, die feit dat baie ondernemings op 'n klein skaal begin en aanvanklik in klein stappies groei. Dit is dus belangrik dat die mikro-oorsprong en aanvanklike groei gestimuleer en nie belemmer moet word nie.

- *Opleiding oor die kort termyn*

Deur middel van opleiding kan tegnieke, vaardighede, metodes en stelsels aangeleer word wat vir die suksesvolle bestuur en bedryf van 'n onderneming van kritieke belang is. Volgens Pottas (1981b:31) verhoog kennis en insig in 'n onderneming die kanse op suksesvolle ondernemerskap. Hieruit blyk dit dat opleiding van besondere belang is. Pottas (1981b:31) beweer dat die gehalte van entrepreneurskap oor die kort termyn verhoog kan word deur die aanbied van gekonsentreerde kursusse in finansiële, produksie- en bemarkingsbestuur sowel as bestuur van menslike hulpbronne wat by die vlak van die teikengroepe aangepas word. Korttermynopleiding kan slegs resultate oplewer as dit deur die korttermynontwikkelingsprogramme ondersteun word (vgl. figuur 4.1).

- **Langtermynopleiding**

Soos in die geval van korttermynopleiding sal langtermynopleidingspogings ook deur langtermynontwikkelingsprogramme ondersteun moet word om enigsins suksesvolle resultate te kan oplewer. Om die langtermynopleiding van entrepreneurs te kan bewerkstellig, moet, soos uit figuur 4.1 blyk, met toepaslike kursusse op alle vlakke van die onderwys begin word (Pottas, 1981b:31).

Leerlinge kan byvoorbeeld reeds op laerskoolvlak met die basiese ondernemingsbeginsels vertroud gemaak word. Op hoërskoolvlak kan die leerling bewus gemaak word van die voordele van selfindiensname en sake-entrepreneurskap as alternatiewe loopbaanopsie. In die geval van technikons moet daar ook geleenthede aan potensiële tegniese entrepreneurs gebied word om hulle talente te ontwikkel. Ten opsigte van universiteite kan daar onder andere begin word deur graadkursusse in kleinsakebestuur en entrepreneurskap aan studente te bied (kyk figuur 4.1). Indien vroegtydige bewusmaking en ontwikkeling van entrepreneurskap onder skoolleerlinge bewerkstellig kan word, sal die leerling reeds op 'n vroeë ouderdom beter kennis en insig rakende entrepreneurskap as 'n alternatiewe beroepsrigting kan verkry en ook beter voorberei word op 'n moontlike entrepreneursrol (vgl. 2.5.1.7). Volgens Pottas (1981b:31) moet die kursusse wat op onderwysvlak ingestel word, van 'n nuttige aard wees – kursusse

wat aan leerlinge die essensie van entrepreneurskap onderrig. Pottas (1981b:31) is voorts ook van mening dat "dit veral wil voorkom of persone wat tans besluite neem oor die vakkeuses, vakkombinasies en vakinhoude op skool en selfs universiteite óf nie 'n goeie begrip het van die vrye ondernemingstelsel nie, óf nie simpatiek gesind is teenoor dié saak nie". Daar kan dus gesê word dat die onderwysstelsel nog talle ontwikkelingsfases sal moet betree ten einde entrepreneursvriendelik te raak.

Daar is reeds vroeër (vgl. 4.5.2) daarna verwys dat by entrepreneursontwikkeling deeglik kennis geneem moet word van die teoretiese modelle wat as basis vir bestuursontwikkeling gebruik kan word. Vervolgens word een van dié modelle in oënskou geneem.

4.5.3.2 Die model van Bennet

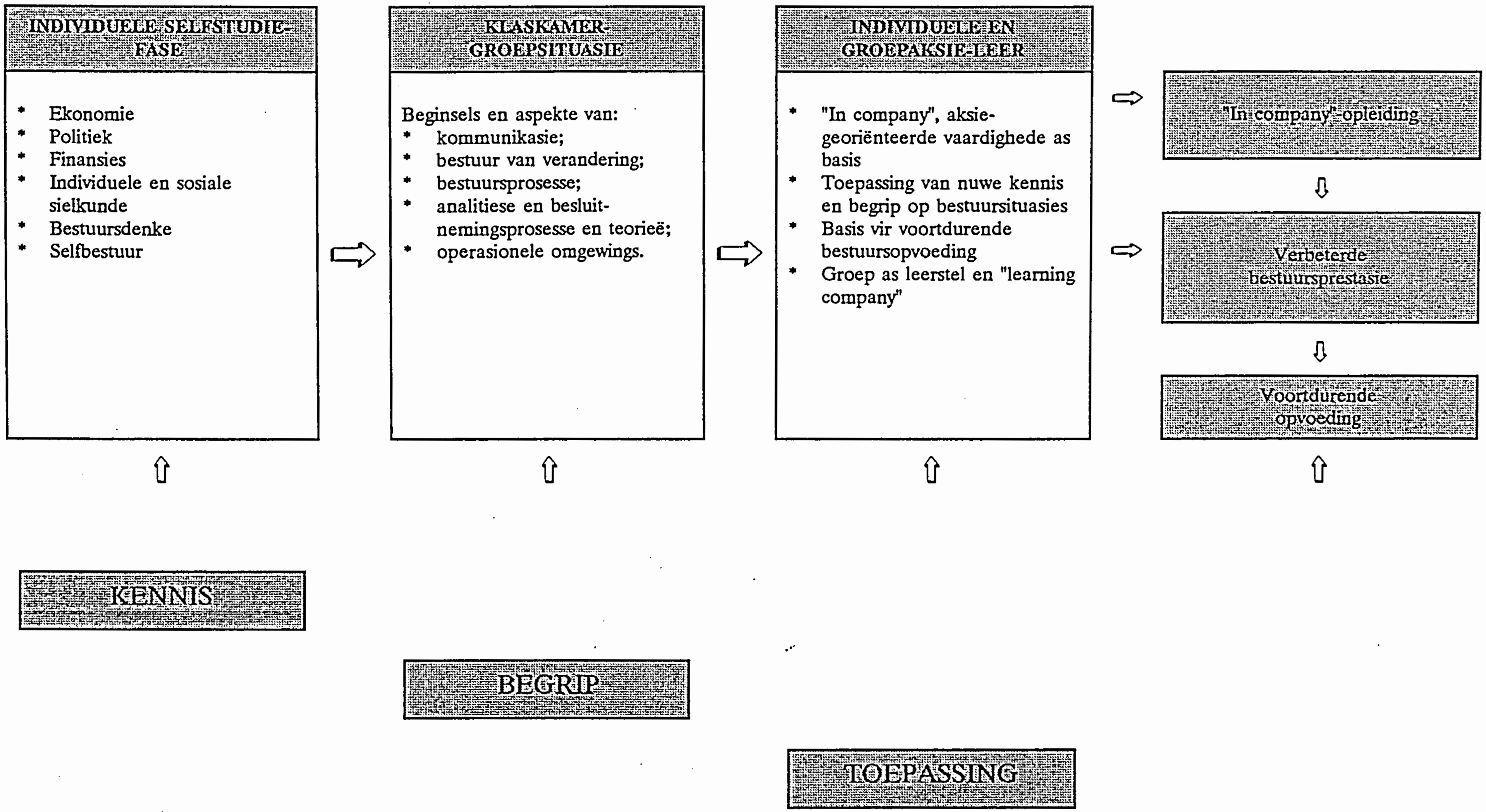
Volgens De Coning (1991:7) het dié model as vertrekpunt dat óf kennis óf begrip óf toepassing nagestreef word (kyk figuur 4.2). Bennet (soos aangehaal deur De Coning, 1991:7), beveel aan dat 'n gemeenskaplike raamwerk daargestel moet word. Dit behels dat bestuursontwikkelingsprogamme só ontwerp moet word dat die teoretiese leeromgewings en die praktiese werkomgewings bymekaar ingeskakel kan word.

In Bennet se model (figuur 4.2) word die volgende drie fases onderskei:

- **Individueleselfstudie-fase**: Hierdie fase behels die aanleer van die basiese kennis rakende aspekte soos die ekonomie, politiek, bestuursdenke en selfbestuur.

- **Klaskamer-groepsituasie-fase**: Dié fase word gebruik om begrip te fasiliteer. Tydens dié fase word daar by wyse van leerstrategieë soos lesings en gevallestudies gekonsentreer op die ontwikkeling van die leerling se begrip van onder andere bestuurs-, analitiese en besluitnemingsprosesse met betrekking tot elkeen van dié voorgenoemde bestuursvelde afsonderlik en daarna in 'n geïntegreerde stelsel-konteks (De Coning, 1991:14). Alvorens die volgende fase 'n aanvang kan neem, word dit egter as ideaal gestel dat die leerling oor genoegsame kennis en vaardighede in elk van die bestuursvelde sal beskik.

FIGUUR 4.2: BENNET SE BESTUURSONTWIKKELINGSMODEL



BRON: Aangepas uit De Coning (1991:6)

- Tydens die **individuele en groepaksie-leerfase** word die individu geleer hoe om die verkreë kennis en begrip prakties toe te pas, met ander woorde hoe om teorie en praktyk bymekaar uit te bring. Laasgenoemde kan onder andere bewerkstellig word deur leerlinge by wyse van gevallestudies te leer hoe om geskikte sakeplanne vir beoogde ondernemings te formuleer. Wat betref die wyse waarop die gevallestudies gebruik behoort te word, beveel De Coning (1991:14) aan dat leerlinge die gevallestudies individueel moet bestudeer en dit daarna in groepsverband bespreek, waarna terugvoering per groep gegee word.

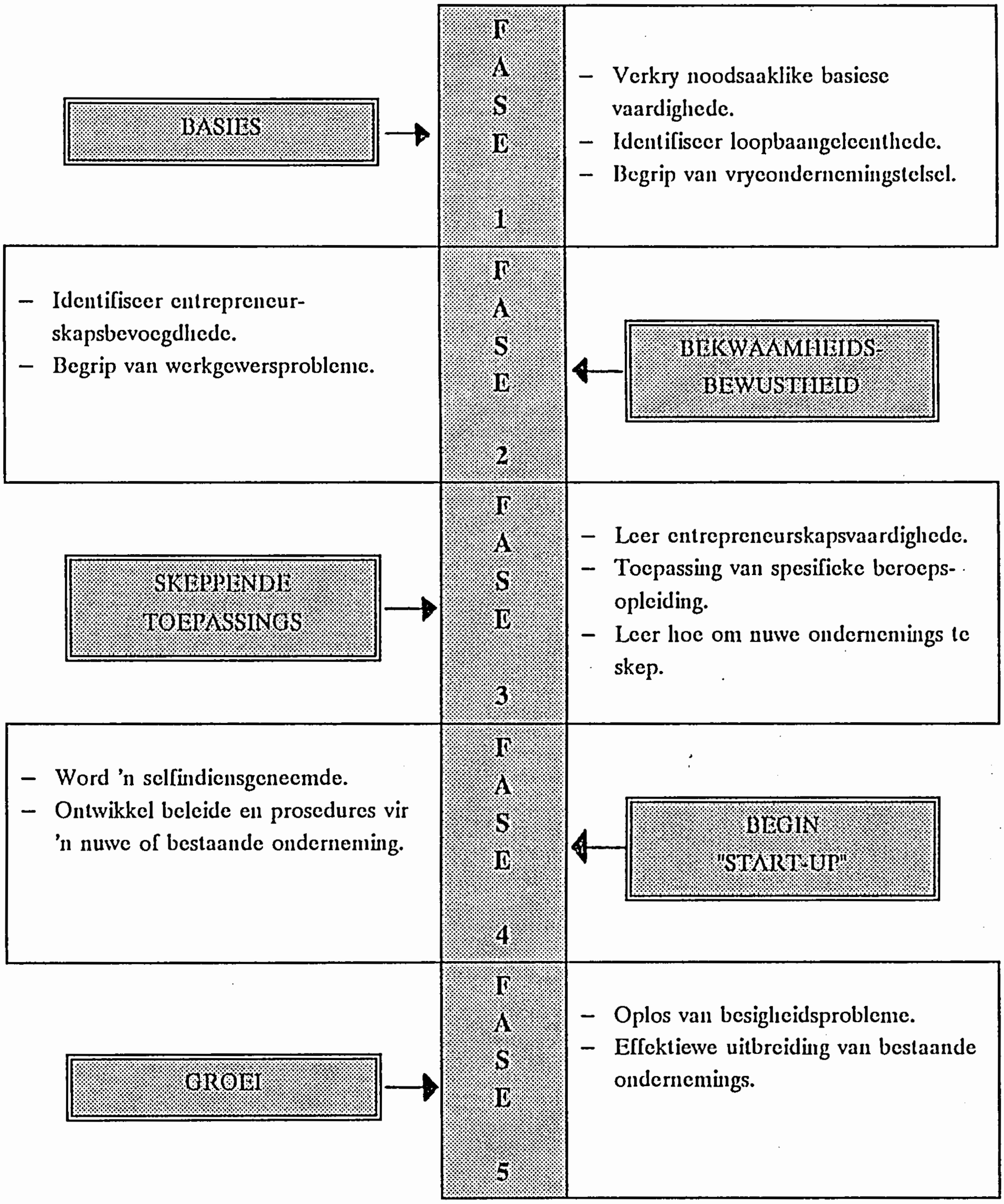
4.5.3.3 Die Lewenslange-entrepreneurskapsopleidingsmodel ("Life-long Entrepreneurship Education Model")

Dié model is deur die Nasionale Navorsingsentrum vir Beroepsonderwys ("National Center for Research in Vocational Education, NCRVE") in die Verenigde State van Amerika (VSA) ontwikkel. In die lig van die basiese doelstellings met entrepreneurskapsonderrig, naamlik verbetering van leerlinge se skeppingsvermoë, voorbereiding tot sinvolle loopbaanbeplanning, verbeterde besigheidsbegrip, begrip vir die gemeenskap, selfkennis en oriëntasie ten opsigte van verandering, is dié model ontwikkel om die betekenis van die ontwikkeling van entrepreneurskap vir verskillende teikengroepe in verskillende fases van onderwys uiteen te sit (Walters-subverslag, deel 2, 1990b:23). Volgens dié verslag bewys dié model "dat entrepreneurskapsopleiding sodanig beplan moet word dat dit sal plaasvind oor 'n uitgebreide periode in die entrepreneur se lewe. Dit beklemtoon ook die belangrikheid van die identifisering van 'n aantal absolute behoeftes sowel as leerprosesse alvorens entrepreneurskap ingebring word by enige vakopleidingsprogram". Volgens Ropp (soos aangehaal in die Walters-subverslag, deel 2, 1990b:24) behoort entrepreneurskapsopleiding verweef te wees met die totale kurrikulum van die kleuterfase tot by volwasse-onderwys.

Die model bestaan uit vyf breë fases (kyk figuur 4.3), naamlik

- basiese beginsels;
- bekwaamheidsbewustheidsfase;
- skeppende toepassings;
- "wegspring"-fase; en
- "groei"-fase.

FIGUUR 4.3: LEWENSLANGE-ENTREPRENEURSKAP-OPLEIDINGSMODEL ("LIFELONG ENTREPRENEURSHIP EDUCATION MODEL")



BRON: Aangepas uit Ashmore *et al.* (1988:4).

Fase 1 behels die aanmoediging van entrepreneurskap as alternatiewe loopbaangeleentheid onder skoolleerlinge. Volgens Ashmore *et al.* (1988:3) moet die beginsel van selfeienaarskap as motivering tot die aanleer van basiese entrepreneurskapsvaardighede dien.

Fase 2 behels 'n bewusmakingsproses en is ontwerp om begrip vir die basiese bestuursvaardighede wat vir die bedryf van 'n onderneming benodig word, te ontwikkel (Ashmore *et al.*, 1988:3).

Fase 3 verteenwoordig die volgende vlak van ontwikkeling en is gerig op die gevorderde fase van 'n leerling se hoërskoolloopbaan. Dié fase behels onder andere die ontwikkeling van 'n indiepte-kennisraamwerk rakende die vaardighede wat 'n suksesvolle entrepreneur benodig (Ashmore *et al.*, 1988:3). Die leerling word ook aangemoedig om 'n eie "droomwêreld" op te bou deur die beplanning van 'n fiktiewe onderneming.

Fases 4 en 5 van die lewenslange leermodel spreek die voortdurende behoefte aan om diegene wat werklik met 'n eie besigheid wil begin, van hulp te wees.

Op primêre en sekondêre skoolvlakke word entrepreneursopleidingsprogramme eerstens ontwerp om fases 1 tot 3 van die model te dek. Die entrepreneurskapsopleidingsprogramme bestaan uit 'n groot verskeidenheid kursusse wat uit eenhede of modules met 'n buigsame kurrikulum bestaan "wat sodanig saamgestel is, dat dit as 'n eenheid aangebied kan word of waar inhoud bygevoeg of weggeneem kan word om waar nodig 'n program aan te pas by die behoeftes van die individuele betrokke leerlinge" (Walters-subverslag, deel 2, 1990b:25).

Die kursusse bestaan ook uit 'n kernmodule en besigheidspesifieke verrykingsmodules:

- Die kernmodule is onder andere daarop ingestel om leerlinge in te lig oor die voordele van kleinsake-eienaarskap en -bestuur as alternatiewe loopbaangeleenthede en die oorweging daarvan in terme van hul behoeftes, belangstellings, doelstellings en vermoëns.

- Die besigheidspesifieke verrykingsmodules, daarenteen, behels klasbesprekings oor verskeie aspekte rakende die kleinsakebedryf en fokus ook op die werklike bedryf van die besigheid gedurende naskoolse ure (Walters-subverslag, deel 2, 1990b:24).

Die onderwyshandleidings is soms ook voldoende gedetailleer om onderwysers sonder die nodige entrepreneurservaring in staat te stel om die modules suksesvol in die klasse te kan gebruik.

'n Belangrike aspek wat die "lewenslange" etiket van dié model waarborg, is die feit dat entrepreneurskapsopleiding verskaf word deur 'n wye verskeidenheid instansies en persone deur middel van 'n menigte programme in 'n verskeidenheid opsette. Daar word nie van slegs een enkele kurrikulum gebruik gemaak nie, met die gevolg dat géén veralgemening wat betref die aard van die kursusse in skole kan plaasvind nie (Walters-subverslag, deel 1, 1990b:24).

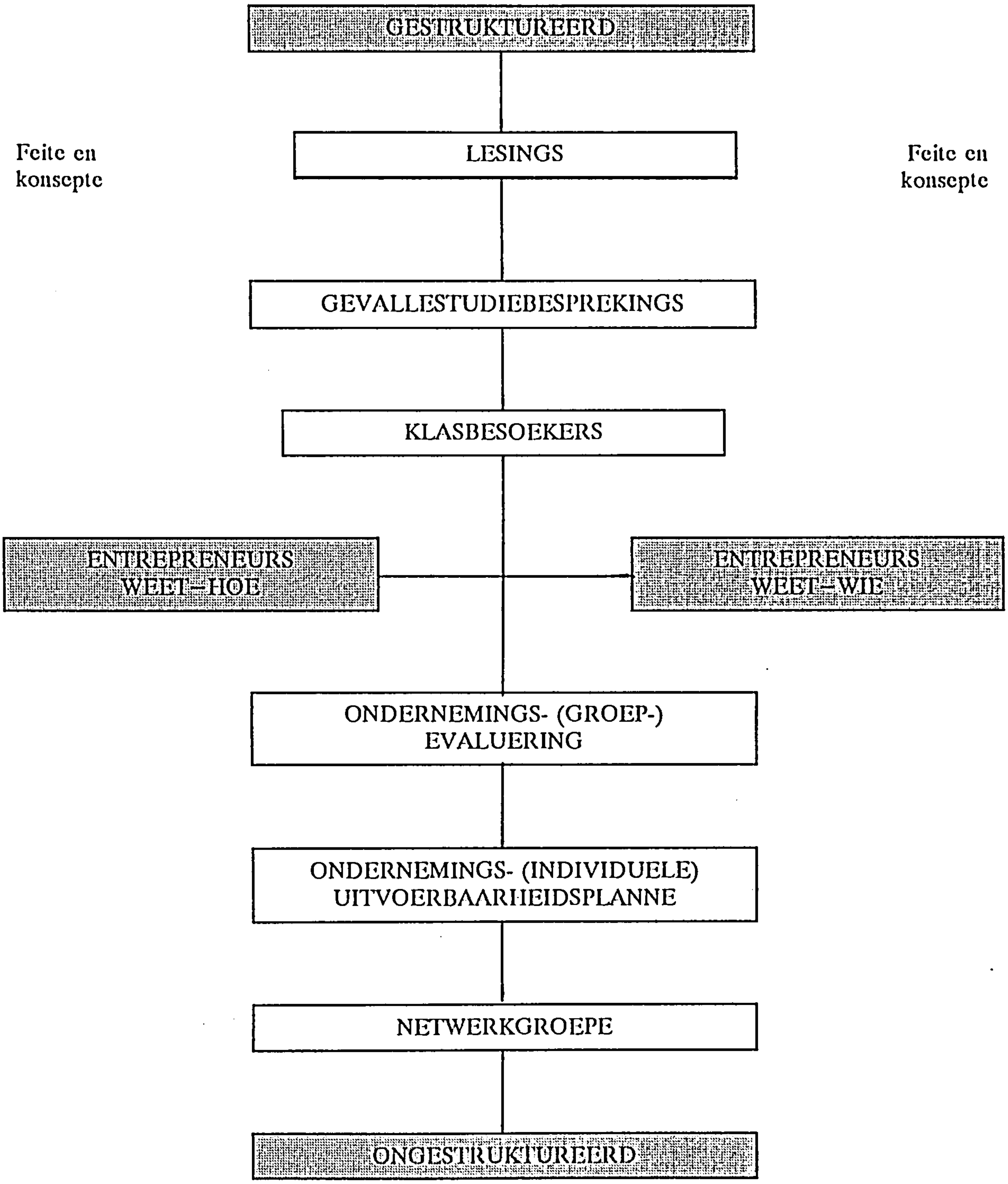
4.5.4 Entrepreneurskapsopleidings- en ontwikkelingsprogramme

Gegewe die modelle wat as basis vir die opstel van entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsprogramme gebruik kan word, ontstaan die vraag hoe 'n basiese entrepreneurskapsontwikkelingsprogram op skoolvlak daar uitsien.

4.5.4.1 Ronstadt se kurrikulêre ontwerp vir entrepreneurskapsprogramme en -modelle

Ronstadt (1987:46-48) stel 'n kurrikulêre ontwerp vir entrepreneurskapsprogramme en -modelle voor (kyk figuur 4.4). Alhoewel die kurrikulêre ontwerp veral van toepassing is op die opleiding en ontwikkeling van entrepreneurs op 'n tersiêre vlak, kan hierdie programme ook van toepassing gemaak word op die opleiding en ontwikkeling van voornemende of potensiële jong entrepreneurs op skoolvlak.

FIGUUR 4.4: 'N KURRIKULÊRE ONTWERP VIR ENTREPRENEURSKAPSKURSUSSE EN -MODELLE



BRON: Aangepas uit Ronstadt (1987:47)

Die *vertikale as* toon die vorm wat die kursusse aanneem – van 'n gestruktureerde na 'n ongestruktureerde formaat tot by 'n punt waar individuele inisiatief, in die vorm van projekte en uitkomste, die kritieke veranderlike word (Ronstadt, 1987:46). Volgens dié skrywer is die rasionaal vir dié benadering die onsekere en soms ongestruktureerde aard van die entrepreneursomgewing. Ronstadt (1987:46) beweer dat dié benadering ideaal is in die geval van leerlinge, aangesien die entrepreneursomgewing hoogs ongestruktureerd vir die individu is en dus 'n totale nuwe individuele ondervinding vir hulle sal wees. Die *horisontale as* in figuur 4.4 toon dat die program beweeg vanaf entrepreneurskennis en -vaardighede ("know-how") na 'n entrepreneurs-"weet-wie" ("know-who"). Volgens Ronstadt (1987:46) is 'n behoorlike begrip van die geheelbenadering tot kursusse ("networking") en die opbou van kontakte 'n kritieke vereiste vir langtermyn-entrepreneursukses. Dié skrywer is voorts ook die mening toegedaan dat entrepreneurskapskursusse/programme tot dusver nog glad nie aandag geskenk het aan die kweek van "weet wie"- ("know-who"-) vaardighede of hoe om die verskeie onderdele van 'n kursus in geheel/totaliteit te beskou nie. Dit kan bewerkstellig word deur byvoorbeeld bestaande suksesvolle én onsuksesvolle entrepreneurs na die klaskamer te bring om sodoende hulle entrepreneuraspirasies, -belange en -dienste met die leerlinge te deel.

Volgens Ronstadt (1987:48) help die ondernemingsevalueringsprogram nie net leerlinge ten opsigte van die opbou van kontakte nie, maar verskaf dit ook eerstehandse entrepreneurskennis. Dit bied ook aan leerlinge die geleentheid om hulle entrepreneurskennis, -konsepte en -evalueringsvaardighede, wat deur middel van lesings en gevallestudies aangeleer is, prakties toe te pas.

4.5.4.2 Jeug-entrepreneurskapsontwikkelingsprogramme

Volgens Bouwer (1992:6) behels dié tipe program nie net dat leerlinge bewus gemaak word van die voordele van selfindiensname en sake-entrepreneurskap as loopbaanopsie nie, maar dien dit ook om hulle te oortuig dat die eienskappe waaroor suksesvolle entrepreneurs beskik, wel aangeleer en ontwikkel kan word. Dié program bestaan uit drie fases, naamlik:

- die junior besigheidsklub;
- bewustheidsprogramme; en
- mini-ondernemingsprogram.

4.5.4.2.1 Die junior besigheidsklub

Dié benadering is gebaseer op die behoefte om leerlinge bewus te maak van die feit dat hulle oor meer entrepreneurseienskappe en -vaardighede beskik as wat oorspronklik aanvaar is. Hulle maak onder andere kennis met die realiteit van selfindiensname. Dit word onder andere bewerkstellig deur jong, suksesvolle en onsuksesvolle entrepreneurs na skole te nooi om hulle entrepreneursverhale met die leerlinge te deel. Daarna word gepoog om 'n volledige begrip van entrepreneurseienskappe onder die leerlinge te ontwikkel. Sodra laasgenoemde bewerkstellig is, word leerlinge leiding gegee ten opsigte van die evaluering van hulle eie entrepreneurseienskappe en -vaardighede deur hulle onder andere in situasies van koop en verkoop en die organisering van spanne te plaas. Leerstrategieë wat ten opsigte van dié fase gebruik word, sluit in die invul van vraelyste, besoeke aan besigheidsentrums, besprekingsgroepe, asook betrokkenheid by projekte waar basiese entrepreneursvaardighede aan leerlinge geleer word (Bouwer, 1992:6).

4.5.4.2.2 Bewustheidsprogramme

Volgens Bouwer (1992:7) bestaan dié program uit kursusse en "leer deur aksie". Leerlinge werk óf individueel óf in spanverband aan die generering van besigheidsidees, toetsing van die idees deur middel van kliënte-ondersoeke, ontwikkeling van 'n basiese sakeplan en voorlegging van die plan aan 'n komitee bestaande uit goed gevestigde besigheidspersone.

Dié program is dus aksiegeoriënteerd. Volgens Bouwer (1992:7) is die basiese doelwitte met dié program om

- aan leerlinge praktiese ondervinding ten opsigte van die bedryf van 'n onderneming op 'n berekende laerisikomanier te bied;
- entoesiasme vir entrepreneurskap te genereer; en

- leerlinge se reeds verworwe entrepreneurseienskappe en -vaardighede verder te ontwikkel.

Volgens Bouwer (1992:7) kan diegene wat voorgenoemde twee fases van die program deurloop het, die derde fase, naamlik **die mini-ondernemingsprogram** oorweeg, waar 'n eie kleinsakeonderneming op die been gebring word.

4.5.4.3 Riglyne vir suksesvolle entrepreneursopleiding en –ontwikkeling op skoolvlak

Die moderne entrepreneur moet oor verskeie eienskappe beskik wat hom/haar van die gemiddelde individu onderskei, sowel as oor voldoende kennis, vaardighede, vermoëns en houdings om inligting te vertolk en te benut, take suksesvol te kan uitvoer, en verskillende situasies te kan hanteer. Voorts blyk dit dat entrepreneurs ook oor voldoende bestuursvermoëns en -vaardighede moet beskik. Hierdie eienskappe, vermoëns, vaardighede en houdings kan slegs deur middel van goed ontwerpte entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsprogramme gerealiseer word. Daarom behoort enkele riglyne oorweeg te word in die ontwerp van 'n entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsprogram, hetsy op skoolvlak of in die algemene beroepswêreld.

❑ McConkey (1977:64) is van mening dat die ontwikkelingsproses 'n individuele proses is waarin die mens se strewe na selfontwikkeling pertinent moet figureer.

  Volgens Crous (1984:149) beïnvloed die basiese kennis, vaardighede en potensiaal waaroor die betrokke teikengroep beskik, tog uiteindelik die ontwerp van die opleidings- en ontwikkelingsprogram. Entrepreneurspotensiaal behoort dus die vertrekpunt van enige opleidings- en ontwikkelingsprogram te vorm. Gesofistikeerde entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsprogramme kan nie vir gebrekkige entrepreneurspotensiaal vergoed nie. Die identifisering van potensiële entrepreneurs op skoolvlak kan derhalwe as 'n belangrike voorspel tot effektiewe entrepreneursontwikkeling beskou word.

  Dit is dus belangrik om éérs vas te stel watter leerlinge wel oor entrepreneurspotensiaal beskik en wie derhalwe by die beoogde opleidings- en

ontwikkelingsprogram sal baat. Só 'n bepaling kan onder andere gegrond wees op die verband tussen die persoonlikheids- of psigologiese eienskappe, kennis, vaardighede en vermoëns van die leerling en die vereistes van entrepreneurskap, asook die vereistes van die beplande opleidings- en ontwikkelingsprogram. 'n Voorbeeld kan dié punt beter toelig:

> Gestel 'n bestaande entrepreneur word in die bepaling van opleidingsbehoeftes onder kleinsake-eienaars ingesluit. In die bepaling word vasgestel dat 'n leemte bestaan in die bestaande entrepreneur se kennis en vaardighede ten opsigte van finansiële aangeleenthede en dat hy/sy dus 'n kursus hieroor benodig.
>
> Uit 'n ontleding van die bestaande entrepreneur se aanleg blyk egter dat dié persoon se syferaanleg swak ontwikkel is. Op grond hiervan kan die gevolgtrekking gemaak word dat hy/sy in elk geval nie veel by só 'n kursus sal baat nie. Indien die bestaande entrepreneur se opleidingspotensiaal nie in aanmerking geneem was nie, sou dit gelei het tot verkwisting van waardevolle tyd en geld en heelwat frustrasie en spanning.

Ten einde die identifisering van potensiële of toekomstige entrepreneurs te vergemaklik, is Moolman (1991c:61) van mening dat dit noodsaaklik is dat die "kenmerkende eienskappe van ware entrepreneurs, wat uiteindelik tot entrepreneurskapsontwikkeling sal lei, bekend moet wees". Hierdie entrepreneurskenmerke sluit die volgende in:

– Karaktertrekke soos 'n behoefte aan prestasie, kreatiwiteit en innovasievermoë, bereidwilligheid tot risikoneming, hoë motiveringsvlakke (insluitend prestasiegemotiveerdheid), deursettingsvermoë, verantwoordelikheidsin, selfvertroue en selfbeeld, betroubaarheid en integriteit, onafhanklikheidstrewe en volharding (kyk ook hoofstuk 3).

- Persoonlike fiksheid wat onder andere energievlak, weerstand teen stres, geestelike en fisieke gesondheid insluit.
- Kennis/ervaring, insluitend kommunikasie-, organiserings-, administratiewe, leierskaps- en analitiese vermoëns sowel as bestuursvermoë en -ervaring (Moolman, 1991c:62).

In die geval van die identifisering van entrepreneurspotensiaal op skoolvlak kan daar ook gepoog word om te bepaal of entrepreneurskenmerke wel onder leerlinge voorkom. Skoolleerlinge kan byvoorbeeld in praktiese situasies geplaas word en daarna kan gekontroleer word hoe hulle die betrokke situasie hanteer het. Hieruit kan vasgestel word of 'n leerling se gedrag/optrede 'n entrepreneursneiging toon.

Leibenstein (1987:196) beweer dat die hoofelement in die identifisering en opleiding van entrepreneurs die individu se gemotiveerdheid ten opsigte van die onderneming van entrepreneursaktiwiteite is. Volgens Moolman (1991c:61) wil dit voorkom of entrepreneursgedrag, en uiteindelik ook entrepreneurspotensiaal, eerder deur 'n kombinasie van sielkundige, persoonlike, kulturele en ander faktore as deur net een enkele teorie soos McClelland se prestasiemotiveringsteorie bepaal word. "Die probleem is egter dat dit waarskynlik nooit bepaal sal kan word wat die omvang van elke kenmerk moet wees en in watter verhouding die onderskeie kenmerke aanwesig moet wees om uiteindelik tot entrepreneurskap te lei nie" (Moolman, 1991c:63).

- Die kompendium van die Nasionale Opleidingsraad (1984:25) wys daarop dat bepaling van opleidings- en ontwikkelingsbehoeftes die tweede stap in die totale opleidings- en ontwikkelingsprogram behoort te wees. Volgens die kompendium kan die behoeftebepalingsproses kortliks beskryf word as bepaling van tekortkominge in die kennis- en vaardigheidsmondering van die individu, gemeet aan die vereistes wat die betrokke taakarea aan hom/haar stel. Volgens Laird (1978:46) kan 'n opleidingsbehoefte beskou word as die verskil tussen wat die individu moet doen om die prestasiestandaarde van 'n spesifieke taak te bereik en sy/haar vermoë om dit wel te kán bereik. Craig (1976:9-12) is van mening dat 'n ontwikkelingsbehoefte te doen het met die totale groei en effektiwiteit van die

individu, veral as die persoon sy/haar vaardighede uitbrei tot 'n potensiële vlak wat hy/sy kan bereik.

Teen die agtergrond van hierdie definisies kan min of meer dieselfde beskrywings aan 'n entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsbehoefte toegeken word. 'n Entrepreneursopleidingsbehoefte kan beskou word as die verskil tussen die kennis, vaardighede en houdings wat vir 'n spesifieke aktiwiteit benodig word en die bestaande kennis, vaardighede en houdings waaroor die entrepreneur beskik. 'n Entrepreneursontwikkelingsbehoefte, daarenteen, kan beskou word as die uitbreiding van daardie entrepreneurskennis en -vaardighede tot 'n vlak wat binne die bereik van die entrepreneur se potensiële vermoëns val.

Die kompendium van die Nasionale Opleidingsraad (1984:25-26) identifiseer vier belangrike doelwitte ten opsigte van die identifisering van opleidingsbehoeftes, wat veral ook van toepassing gemaak kan word op die identifisering van entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsbehoeftes:

- "Die hoofdoel met die identifisering van opleidings- en ontwikkelingsbehoeftes is om te verseker dat toepaslike opleiding aan elke individu verskaf word wat sal aansluit by die persoon se reeds verworwe kennis en vaardighede rakende die pos wat die individu beklee of in die toekoms sal beklee" (wat betref entrepreneurskap óf die persoon wat van voorneme is om 'n entrepreneur te word).

- 'n Tweede doel is die "daarstelling en ontwikkeling van nuwe of aangepaste opleidingskursusse en/of programme. Die beroepswêreld is aan voortdurende veranderinge onderworpe en noodsaak dus deurlopende aanpassing". Entrepreneurskap is ook aan voortdurende verandering onderworpe en vereis dus ook dat bestaande sowel as potensiële entrepreneurs hulle kennis- en vaardigheidsraamwerk voortdurend moet uitbrei en verbeter. Potensiële jong entrepreneurs op skoolvlak sal ook voortdurend aan die veranderende omgewing in die sakewêreld blootgestel moet word ten einde hulle in staat te stel om hulleself as "ekonomies geletterde" werkgewers te bekwaam.

- Derdens kan die "inligting wat uit die identifisering van opleidings- en ontwikkelingsbehoeftes voortspruit, aangewend word vir die ontwikkeling van

opleidingstandaarde" – standaarde wat pas by die vlak van elke teikengroep. Uit die behoefte-identifiseringsproses kan daar min of meer 'n aanduiding verkry word "van die omvang van die kennis- en vaardigheidsvlak wat nodig is vir die suksesvolle uitvoering van 'n spesifieke taak" soos onder andere die opstel van 'n geskikte sakeplan vir 'n beoogde onderneming. Laasgenoemde kan dan as basis dien vir die daarstelling van opleidingstandaarde wat moet aanpas by die kennis, vaardighede en vermoëns van die betrokke teikengroep.

– Die identifisering van opleidingsbehoeftes is ook ter sake by die ontwikkeling van potensiële entrepreneurs op skoolvlak. In hierdie geval moet die aandag veral gevestig word op die bepaling van tekortkominge in die leerling se kennis, vaardighede en houding teenoor entrepreneurskap met die oog op uitbreiding van hul kennis en verbetering van tekortkominge.

❑ Duidelik geformuleerde doelwitte vorm die grondslag van enige entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsprogram. Volgens Craig (1976:229) moet die opleidings- en ontwikkelingsdoelwitte direk gekoppel wees aan die gestelde opleidings- en ontwikkelingsbehoeftes. Die doelwitte moet ook meetbaar, realisties en bereikbaar wees en ontwikkel word volgens die behoeftes van die onderskeie teikengroepe.

❑ Die leerstof wat tydens opleidings- en ontwikkelingsprogramme aangebied word, moet van 'n relevante aard wees. Pottas (1981b:31) is van mening dat leerstof wat op onderwysvlak gebruik word om entrepreneurskap onder skoolleerlinge te bevorder, nuttig moet wees.

❑ Voorts moet die entrepreneursprogram ook ontwerp word met 'n realistiese bewustheid van die kwaliteit, agtergrond en vermoëns van die leerlinge (Craig, 1976:229). 'n Mens kan immers slegs ontwikkel en groei binne die raamwerk van 'n eie persoonlikheid en individuele vermoëns.

❑ Die opleidings- en ontwikkelingsmetodes moet noukeurig geselekteer word om sodoende 'n optimale nastrewing van opleidings- en ontwikkelingsdoelwitte te kan bewerkstellig.

- Daar moet ook gebruik gemaak word van bekwame opleidings- en ontwikkelingspersoneel. Hierdie individue moet bekwaam wees in hulle betrokke velde, maar moet veral oor die vermoë beskik om te kan kommunikeer en kennis oor te dra (Craig, 1976:229). Volgens De Coning (1991:16) is dit juis die individuele leerkrag wat 'n sentrale rol speel in die suksesvolle oordrag van entrepreneurskap aan die skoolleerling. Ten einde laasgenoemde oordragaksies suksesvol te laat plaasvind, sal leerkragte in 'n groot mate heropgelei moet word.

- Bestuursontwikkeling moet primêr op die werksituasie gerig word (Watson, 1979:4). Dieselfde stelling geld in die geval van entrepreneursontwikkeling. Dit is tog vanselfsprekend dat ten einde effektiewe langtermynresultate te kan verkry, entrepreneurskap nie net op 'n teoretiese basis nie, maar ook op 'n praktiese basis aan leerlinge onderrig sal moet word om sodoende voldoende skakeling tussen teorie en praktyk te bewerkstellig.

- Evaluering vorm die finale stap in die totale entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsproses. Volgens Bloom (soos aangehaal deur Laird, 1978:253), is evaluering die mees komplekse van die verstandelike vaardighede en kan dit slegs effektief uitgevoer word nadat die nodige kennis verwerf, begryp, toegepas, ontleed en saamgevat is. Evaluering behels nie net die toetsing van leerlinge aan die einde van 'n program nie, "maar het ook betrekking op die beoordeling van die programinhoud selfs vóór aanbieding, 'n deurlopende beoordeling van die aanbieding en verloop van die program, asook die vergelyking van die eindresultate van die program met die kriteria wat gestel is" (Laird, 1978:253).

  Volgens Craig (1976:2221) moet die volgende vier vrae in ag geneem word tydens evaluering van die effektiwiteit, doeltreffendheid en nut van enige opleidingsprogram:

  - **Waarom evalueer?** 'n Effektiewe evalueringsproses behoort 'n aanduiding te gee van die impak van die opleidingsprogram op die prestasie van individue. Vanuit 'n entrepreneurskapsoogpunt sal dit veral van belang wees om die "ekonomiese weerbaarheid" van leerlinge vir die beroeps- en/of besigheidswêreld na afloop van die program te bepaal.

- **Wat om te evalueer?** Opleidings- en ontwikkelingsdoelwitte behoort uit die staanspoor daargestel te word. Hierdie doelwitte behoort die nodige kennis, houdings, vaardighede en gewoontes wat verbeter moet word, in te sluit (Craig, 1976:2221). Die vermoë van die opleiers en die opleidings- en ontwikkelingsmetodes behoort ook deurgaans geëvalueer te word.

  Vanuit 'n entrepreneursoogpunt is dit onder andere nodig om te probeer bepaal watter mate leerlinge se kennis van, houdings jeens en vaardighede ten opsigte van entrepreneurskap verbeter het.

- **Wie moet evalueer?** Volgens Craig (1976:2221) behoort almal deel te hê aan die evalueringsproses. Vanuit 'n onderwysoogpunt kan die veronderstelling gemaak word dat alle persone, vanaf die eksterne nie-skoolse personeel tot die skoolhoof, onderwysers en leerlinge wat betrokke is by, of beïnvloed word deur die betrokke entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsprogram, deel behoort te hê in die evalueringsproses.

- **Wanneer evalueer?** Die evalueringsproses behoort die individu se vermoëns voor die aanvang van die program te bepaal, hulle vordering gedurende die program voortdurend te monitor én die resultate onmiddellik na voltooiing van die program te evalueer (Craig, 1976:2221).

Davies (1971:208) beskou evaluering as van deurslaggewende belang in enige onderwys- en opleidingstelsel en verskaf die volgende redes vir die kritieke belangrikheid daarvan:

- Eerstens moet die vermoëns van leerlinge gemeet word in terme van die vraag of hulle die gestelde doelwitte bereik het of nie.
- Onrealistiese opleidings- en ontwikkelingsdoelwitte wat betref die opleidingsbenadering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge, moet geïdentifiseer word.
- Die doeltreffendheid waarmee opleidings- en ontwikkelingsdoelwitte bereik is, moet geëvalueer word.
- Vierdens moet probleemareas geïdentifiseer en strategieë ter bekamping daarvan geformuleer word.

- Laastens kan die leerkrag onder andere meegedeel word in welke mate sy/haar onderrigstrategie geskik is/in die gestelde doel geslaag het. Sodoende kan die sterk en swak punte van die entrepreneursopleidingsprogram bepaal word.
- Insentiewe in die vorm van byvoorbeeld sertifikate, en/of aanwysing van 'n jong entrepreneur van die jaar deur elke betrokke skool waardeur individuele prestasies erken kan word, moet voorsien word.

❑ 'n Goue reël wat in gedagte gehou moet word, is dat daar geen kitsformule bestaan vir die ontwikkeling van entrepreneurskundigheid en -vaardighede nie. Dit is eerder 'n langtermynproses.

4.6 ENTREPRENEURSKAPSONTWIKKELING OP SKOOLVLAK

"Jong sakelui moet rolspelers wees in die ontwikkeling van strategieë wat gerig is op die handhawing en uitbouing van ekonomiese groei. Hulle vorm 'n sterk grondslag vir toekomstige ontwikkeling. Meer geleenthede vir die jonger sakelui sal betrokkenheid, lojaliteit en kreatiwiteit na vore bring. Hierdie faktore sal noodsaaklike bydraes lewer om sosiaal-ekonomiese uitdagings soos werkskepping, entrepreneurskap, groei en welvaart vir almal daar te stel" (Buchner, soos aangehaal deur Ferreira, 1993:37).

Teen die agtergrond van bogenoemde stelling blyk dit dat effektiewe opleiding van potensiële entrepreneurs op skoolvlak moontlik kan lei tot verbeterde ekonomiese groei in die land. Die uitdaging lê egter daarin om hierdie leerlinge alreeds op skoolvlak touwys te maak in die effektiewe en doeltreffende aanwending van hulle individuele, moontlik verskuilde entrepreneurstalent tot voordeel van hulleself, die gemeenskap en die land.

Vervolgens word daar nou aandag geskenk aan die bydrae wat die skool tot entrepreneursontwikkeling kan lewer.

4.6.1 Die bydrae van die skool

Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:32) moet die skool op drie terreine tot entrepreneursontwikkeling bydra (vgl. ook 5.8):

4.6.1.1 Skepping van 'n klimaat om entrepreneurskap te bevorder

Die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:32-34) beskou die volgende aspekte as van kritieke belang vir die kweek van 'n entrepreneursklimaat in die skoolomgewing:

- Die skool moet wegbeweeg van die huidige konformistiese stelsel wat grootliks daartoe bydra dat entrepreneurstalent in leerlinge afstomp. Daar moet eerder gebruik gemaak word van 'n deelnemende styl waar insette vryelik deur leerlinge gemaak kan word.

- Die skoolhoof word beskou as die sentrale persoon van wie die skep van 'n entrepreneursklimaat in enige skool sal afhang. Gevolglik stel die subverslag, (p. 33) voor dat "groter sanksie aan die skoolhoof gedelegeer word sodat hy/sy in staat gestel kan word om 'n entrepreneursklimaat in die skool te skep".

- Volgens North (1991:25) is dit belangrik dat leerlinge 'n breë oorsig bekom oor die werking van die Suid-Afrikaanse vryemarkstelsel. 'n Begrip van basiese ekonomiese beginsels soos vraag, aanbod, markte, produksie en arbeidsverdeling word as belangrik beskou. Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:34) sal behoorlike kennis van die basiese ekonomie die potensiële entrepreneur oriënteer om beter ingeligte besluite te neem en hom/haar ook in staat stel om te besef watter rol hy/sy in die land se bemarkingstelsel kan speel.

- Voorts is dit van kritieke belang dat 'n positiewe houding teenoor entrepreneurskap onder skoolleerlinge gekweek moet word. Volgens Mogotsi (soos aangehaal deur Britz, 1986:35) is nie alle individue natuurlike entrepreneurs nie en behoort dié wat wel is, deur die gemeenskap geïdentifiseer en gemotiveer te word.

- Vandag word redelik algemeen aanvaar dat die kultuur, klimaat en openbare beeld van organisasies in 'n groot mate deur die oortuigings en morele kodes

van bestuur bepaal word. Ten spyte hiervan kom gevalle van oneerlikheid en onbetroubaarheid daagliks voor. Dit is dus duidelik dat die nastrewing van die hoogste etiese norme sterk in die skoolkurrikulum sal moet figureer. Volgens Winslow (1986:89) is dit belangrik om 'n atmosfeer te skep waar mense omgee vir die verwagtinge, vrese, suksesse en mislukkings, behoeftes en begeertes van andere. Sodoende sal 'n suksesvolle entrepreneursklimaat geskep kan word.

- Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:34) is dit van kritieke belang dat 'n entrepreneursklimaat in die skool geskep moet word waar leerlinge kan leer om baie meer verantwoordelik teenoor hulleself te wees. Volgens die verslag is persoonlike verantwoordelikheid een van die belangrikste eienskappe van entrepreneurskap (vgl. ook 3.3.2.8) en beteken dit dat die verantwoordingsbasis waarop die vryemarkstelsel tans funksioneer, 'n veranderings sal moet ondergaan.

4.6.1.2 Stimulering van die individu met betrekking tot die beoefening van entrepreneurskap

Volgens De Coning (1991:15) behoort die leerling reeds op 'n vroeë ouderdom kennis te maak met entrepreneurskap as alternatiewe loopbaangeleentheid. Die oogmerk moet wees "om die alternatief om entrepreneurskap prakties te beoefen, deel van die leerling se verwysingsraamwerk te maak wanneer besluite geneem moet word oor hoe persoonlike doelwitte wat met werkstatus te doen het, bereik kan word" (De Coning, 1991:10). Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990:35) is een van die redes waarom leerlinge entrepreneurskap prakties moet beoefen, die feit dat die begin van 'n eie onderneming op klein skaal, waardevolle ondervinding vir leerlinge inhou.

In terme van Bloom se taksonomie (kyk tabel 4.1) gaan dit om beide die bewusmaking van en die kweking van 'n gunstige houding jeens entrepreneurskap, dit wil sê die affektiewe domein.

De Coning (1991:10) beveel aan dat van veral groepbesprekings en gevallestudies as geskikte leerstrategieë gebruik gemaak behoort te word om suksesvolle beoefening van entrepreneurskap te bewerkstellig.

Ten opsigte van groepbesprekings beveel De Coning (1991:10) aan dat die volgende onderwerpe hanteer moet word:

- 'n Operasionele omskrywing van die begrippe *entrepreneur* en *entrepreneurskap*. Volgens Noll (1993:4) moet leerlinge die verskillende definisies ken en 'n begrip hê van die veranderende profiel van die entrepreneur.
- Tweedens moet leerlinge vertroud gemaak word met die mite dat entrepreneurs slegs gebore en nie ontwikkel kan word nie, en op die teendeel gewys word.
- Derdens moet die voordele verbonde aan die beoefening van entrepreneurskap aan leerlinge uitgewys word.
- Vierdens moet die belangrikheid van entrepreneurs vir die land se ekonomie beklemtoon word én die noodsaaklikheid dat mense as werkskeppers eerder as werksoekers tot die arbeidswêreld moet toetree.
- Laastens moet riglyne vir eie ontwikkeling tot selfstandige entrepreneurskap neergelê word.

Ten opsigte van gevallestudies as leerstrategie is De Coning (1991:10) van mening dat "lewendige bewyse vir die suksesvolle beoefening van entrepreneurskap" aan die leerlinge voorgelê moet word. Die benadering vereis die volgende:

- Vooraanstaande entrepreneurs moet geïdentifiseer en versoek word om die leerlinge op 'n informele wyse te kom toespreek.
- "'n Opleier van die skool behoort leiding te neem om dit wat die praktiserende entrepreneur die leerlinge meedeel, binne 'n geskikte raamwerk vir die ontplooiing van latente entrepreneurspotensiaal vir die leerlinge uit te lig" (p. 10).
- Die onderwyser(es) moet 'n algoritme voorhou "waardeur verseker kan word dat die alternatief om entrepreneurskap te beoefen 'n integrale deel van elke leerling se besluitnemingsraamwerk sal vorm wanneer hy/sy besluite oor 'n toekomstige loopbaan moet neem".

Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:35) verteenwoordig die skoolbevolking 'n groot mark vir verskeie produkte en dienste – geleenthede "wat deur individuele leerlinge of georganiseerde groepe op 'n gesonde besigheidsgrondslag bedryf kan

word". Ten einde geleentheid tot praktiese beoefening van entrepreneurskap op skoolvlak te bied, stel die Nasionale Raad vir Sakevroue (1993:7) voor dat snuffelmarkte by skole begin moet word waaraan nét leerlinge kan deelneem. Leerlinge kan byvoorbeeld self die artikels vir die snuffelmark maak en 'n persentasie van die wins kan in die skoolfonds gestort word. Die produkte kan dan op die skoolterrein bemark word. Die Raad is ook van mening dat van woekerwinswedstryde gebruik gemaak kan word wat behels dat elke leerling met byvoorbeeld R5 begin woeker. Die leerling wat na 30 dae die meeste geld verdien het, kan met 'n prys beloon word.

Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:35) kan leerlinge ook aangemoedig word om aan kompetisies soos byvoorbeeld die *Jong Winsmaker van die Jaar*-wedstryd deel te neem. Voordragte kan onder andere ook by skole oor verskeie onderwerpe wat sakevernuf en entrepreneurskap by leerlinge, ouers en onderwysers kan stimuleer, gelewer word (Nasionale Raad vir Sakevroue, 1993:7) (vgl. 7.5).

Teen bogenoemde agtergrond blyk dit dus dat selfvervaardiging en bemarking van goedere en artikels hier van kardinale belang is. 'n Moontlike rede is dat leerlinge sodoende eerstehandse ervaring van sake-entrepreneurskap op klein skaal kan opdoen.

4.6.1.3 Entrepreneurskap in die skoolkurrikulum

"Die ontwikkeling van sakekennis, sakevaardighede, verbruikerstudies, bemarking, kommunikasie, mensvaardighede, verkoopstegnieke en onderhoudvoering word nooit op skoolvlak aangespreek nie. Om dié rede is dit belangrik dat die onderwys- en sakesektor saamwerk om die probleem daadwerklik aan te pak ... Dit kan gedoen word deur entrepreneurskap, of sakeopleiding as 'n skoolvak op primêre en sekondêre vlak verpligtend te maak" (Nasionale Raad vir Sakevroue, 1993:7).

Volgens De Coning (1991:15) moet 'n multi-dissiplinêre benadering op skoolvlak gevolg word waarin vakke soos skoolvoorligting en bedryfsekonomie 'n sleutelrol speel.

Die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:36-37) beveel aan dat bevordering van entrepreneurskap op skoolvlak op die volgende wyses in die skoolkurrikulum kan figureer:

- Ten opsigte van die junior sekondêre skoolfase word voorgestel dat entrepreneurskap óf as 'n onderdeel van die vak Werksoriënteringstegnologie aangebied kan word óf in die vorm van 'n handelsgeoriënteerde vak verpligtend gemaak word.
- Wat die senior sekondêre fase betref, word aanbeveel dat entrepreneurskap in die vak Skoolvoorligting aangespreek moet word.
- Laastens beveel die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:37) aan dat entrepreneurskap as 'n afsonderlike onderwerp of verpligte module in die huidige vyf beroepsgerigte studierigtings oorweeg moet word.

Om entrepreneurskap in die vakkurrikulum in te skakel of as afsonderlike module aan te bied, verg egter 'n herbeskouing van die skoolkurrikulum. Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:36) sal volledige herkurrikulering in die junior en senior sekondêre fase moet plaasvind, maar in samewerking met kundiges van buite die onderwys wat reeds aan die begin van die kurrikuleringsproses betrek moet word.

Volgens De Coning (1991:16) vereis die bevordering van entrepreneurskap op skoolvlak 'n suiwer geïntegreerde stelselbenadering "wat geanker is in geskikte leerdoelstellings, -modelle en -strategieë wat met die ontwikkelingsvlak van die leerling verband hou". Ten einde entrepreneursontwikkeling op skoolvlak reeds praktiese gestalte te laat verkry, stel De Coning (1991:15) voor dat binne die raamwerk van 'n geïntegreerde stelselbenadering

- "per skoolstandaard, entrepreneursontwikkelingsdoelstellings bepaal moet word;
- besluit moet word hoe dit binne die raamwerk van kurrikulêre aktiwiteite nagestreef sal word;
- besluit moet word watter vakgebiede 'n bydrae behoort te maak om die gestelde leerdoelstellings te bereik, en

- laastens besin moet word oor die skedulering van entrepreneursgerigte ontwikkelingsaksies binne die raamwerk van kurrikulêre aktiwiteite."

Teen die agtergrond van bogenoemde argumente kan waarskynlik beweer word dat die beste resultate in hierdie verband slegs behaal kan word deur middel van 'n interaktiewe proses tussen die leerkragte en nie-skool organisasies. In die lig van die meer praktykgerigte aard van die benadering sal dit belangrik wees dat die individuele leerkrag heropleiding moet deurgaan ten einde volgehoue stukrag aan die hele aksie te verleen.

4.7 SAMEVATTING

4.7.1 In hierdie hoofstuk is gelet op die betekenis van die begrippe *opleiding*, *ontwikkeling* en *opvoeding*. Opleiding word beskou as die leer van vaardighede, tegnieke, metodes en stelsels wat onontbeerlik vir die bestuur en bedryf van 'n sakeonderneming is. Ontwikkeling, daarenteen, word beskou as 'n proses waardeur die individu deur middel van formele en nie-formele onderrigprogramme asook praktiese ervaring voorberei word vir 'n hoër vlak van beroepsfunksionering. Opvoeding word vertolk as die oordrag van kennis, insigte, gedragswyses en lewenswaardes met die ontwikkeling van die leerling as intellektuele en selfstandige wese, as hoofdoel.

4.7.2 Daar is veral klem gelê op die belangrikheid van entrepreneurskapsontwikkeling in die lig van die sosio-ekonomiese realiteite wat die land in die gesig staar.

4.7.3 Vervolgens is die vraag of entrepreneurs opgelei en ontwikkel kan word, in oënskou geneem, en aandag gegee aan faktore wat die benadering tot entrepreneursopleiding beïnvloed.

4.7.4 Daar is ook gewys op die huidige stand van entrepreneurskapsontwikkeling in die land en besondere aandag is geskenk aan die moontlike doelwitte van entrepreneurskapsontwikkeling onder leerlinge op skoolvlak. Bloom se

taksonomie met 'n kognitiewe en affektiewe dimensie ten opsigte van entrepreneursgedrag, is veral hier in oënskou geneem.

4.7.5 Nadat die doelwitte van entrepreneursontwikkeling hanteer is, is enkele modelle en programme met betrekking tot opleiding vir, ontwikkeling, bevordering en bewusmaking van entrepreneurskap op die lang en kort termyn in oënskou geneem.

4.7.6 Laastens is aandag geskenk aan entrepreneursontwikkeling op skoolvlak. Daar is veral sterk klem gelê op die bydrae wat die skool kan lewer tot suksesvolle bevordering van entrepreneurskap en sakevernuf onder skoolleerlinge.

---oOo---

Hoofstuk 5

BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP EN SAKEVERNUF ONDER DIE JEUG

INHOUD

5.1	INLEIDING		155
5.2	DIE WERKLOOSHEIDS- EN ONDERWYSKRISIS: ERNSTIGE "GAPINGE" IN DIE SUID-AFRIKAANSE EKONOMIESE STELSEL		156
5.3	WERK EN SKOOL – TWEE VERSKILLENDE WÊRELDE		159
	5.3.1	Verskille tussen die skool- en beroeps-/arbeidswêreld: 'n entrepreneursperspektief	160
		5.3.1.1 Fokus van aandag en aktiwiteit	160
		5.3.1.2 Terugvoeringsmetodes	162
		5.3.1.3 Toleransie van foute en onvolwassenheid	162
		5.3.1.4 Spanwerkverhoudings	163
5.4	FUNDAMENTELE PROBLEME IN DIE SUID-AFRIKAANSE ONDERWYSSTELSEL: 'N ENTREPRENEURSPERSPEKTIEF		164
5.5	DIE BYDRAE VAN BEROEPSGERIGTE ONDERWYS TOT ENTREPRENEURSKAP		171
	5.5.1	Begripsomskrywing	171
		5.5.1.1 Algemeen-vormende onderwys	172
		5.5.1.2 Loopbaanonderwys	172
		5.5.1.3 Beroepsgerigte onderwys	172
		5.5.1.4 Beroepsonderwys	173
	5.5.2	Die pro-aktiewe rol van loopbaan-/beroepsgerigte onderwys	173
	5.5.3	Enkele gedagtes oor veranderinge in die bestaande skoolkurrikulum	176
5.6	DIE WAARDE VAN ENTREPRENEURSKAPSOPVOEDING		179
5.7	MOONTLIKE DOELSTELLINGS MET DIE ONDERRIG VAN ENTREPRENEURSKAP OP SKOOLVLAK		181
	5.7.1	Doelstelling 1: Voorbereiding van die leerling vir 'n sinvolle loopbaankeuse	181
	5.7.2	Doelstelling 2: Bevordering van leerlinge se opleibaarheid	182

5.7.3 Doelstelling 3: Voorbereiding van leerlinge vir effektiewe, doeltreffende en produktiewe werkverrigting 182

5.8 MOONTLIKE AANPASSINGS IN DIE ONDERWYSSTELSEL TER BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP OP SKOOLVLAK 183

5.9 'N FILOSOFIE VAN ENTREPRENEURSKAPSOPVOEDING 185

5.10 ROLSPELERS WAT 'N BYDRAE TOT DIE BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP ONDER LEERLINGE KAN LEWER 188

5.10.1 Die ouergemeenskap 188

5.10.2 Die rol van die sakesektor 190

5.10.3 Die rol van die media in entrepreneurskapsopvoeding 192

5.11 SAMEVATTING 193

5.1 INLEIDING

> *"If one treats a person as if he/she were what he/she ought to be or could be, he/she will become what he/she ought to be or could be."*
>
> – Anoniem.

Met 'n generasie van jong arbeidersklasjeugdiges wat geakklimatiseer geraak het aan 'n langdurige periode van algemeen-vormende akademiese onderwys, het die groot debat oor opvoeding, onderwys en indiensname van die jeug, 'n ernstige vraagteken begin plaas agter die relevansie van die huidige onderwysstelsel. Die werkloosheidskrisis, die endemiese en toenemende tekort aan vaardige mense op alle vlakke, asook die behoefte aan bevordering van entrepreneurskap onder die jeug, kan feitlik al as clichés beskou word. Volgens Spier (1989:27) kan bogenoemde probleme nie deur die tradisionele metodes van onderwys en opleiding alleen opgelos word nie, maar noodsaak hul eerder 'n totale herbeskouing en herstrukturering van die onderwysstelsel. Spier (1989:27) beweer dat huidige konformistiese onderwysstelsels en oorgereguleerde ekonomieë entrepreneurstalent en -inisiatiewe onderdruk. Visser (soos aangehaal deur Volschenk, 1989:B7) huldig dieselfde mening en beweer dat te veel klem op konformering die entrepreneurstalent van skoliere kan afstomp. Die skoolleerling en voornemende entrepreneur moet eerder geleer word om positief en dinamies te dink. "Dit is belangrik dat skoolleerplanne só gestruktureer moet wees dat dit wat geleer word, altyd nuttig en relevant tot die behoeftes van die ekonomie sal wees" (Visser, soos aangehaal deur Volschenk, 1989:B7). Wat hier voorgestel word, is dus dat 'n "leer-industrie" gevestig moet word wat in staat sal wees om 'n buigsame respons te verskaf op die vaardigheidsbehoeftes van die land (Spier, 1989:32). Sodoende kan die bestaande leemtes tussen die skool- en beroeps-/arbeidswêreld vernou word en kan nuwe onderwys- en opleidingsgeleenthede vir 'n steeds groeiende bevolking geskep word. Dit beteken dus dat loopbaangerigte opvoeding 'n hoër status in die onderwys gegee sal moet word om sodoende die skoolleerling beter te kan voorberei en toerus vir die arbeidsmark (Visser, soos aangehaal deur Volschenk, 1989:B7).

5.2 DIE WERKLOOSHEIDS- EN ONDERWYSKRISIS: ERNSTIGE "GAPINGE" IN DIE SUID-AFRIKAANSE EKONOMIESE STELSEL

Die tegnologiese veranderinge van die afgelope paar dekades het die moderne wêreld gevorm tot dít wat die Suid-Afrikaanse gemeenskap vandag ken – 'n wêreld met 'n groot verskeidenheid beroepe wat 'n goed opgeleide, vaardige arbeidsmag benodig. Volgens Rautenbach (1992:359) wys ekonome vir 'n geruime tyd reeds daarop dat tegniese en beroepsopgeleide mense benodig word om die land se grondstowwe in vervaardigde produkte om te skakel voordat dit uitgevoer word. Sodoende kan nuwe werksgeleenthede geskep word – 'n behoefte wat in Suid-Afrika in belangrikheid gaan toeneem. Ongelukkig ontbreek die belangrike bestanddeel van 'n vaardige arbeidsmag in die Suid-Afrikaanse ekonomie en ondervind die land tans 'n groot "arbeidskrag-wanbalans": enersyds is daar 'n ooraanbod van ongeskoolde en semi-geskoolde werkers, terwyl daar andersyds kritieke tekorte in sekere hoogs geskoolde beroepsgroepe bestaan (Smidt, 1993b:47). Bot (soos aangehaal in die Walters-hoofverslag, 1990a:53), is van mening dat dit veral getalle soos die volgende is wat die wesenlike tekort aan hooggeskoolde mannekrag in die Republiek van Suid-Afrika (RSA) beklemtoon: Indien 'n gemiddelde groeikoers van twee persent tot die jaar 2000 gehandhaaf word, sal daar

- 'n tekort van 200 000 werkers met 'n graad, diploma of gelykwaardige kwalifikasie wees;
- 'n surplus van 3,8 miljoen werkers met standerd 8 tot 10 of gelykwaardige kwalifikasie wees, en
- 'n surplus van 5,6 miljoen werkers met kwalifikasies laer as standerd 8 sal wees.

Benewens bogenoemde kritieke tekorte bestaan daar ook die probleem van die massa milieugestremde jeugdiges wat meestal ongeskoold of swakgeskoold is, en glad nie gereed is om direk in die arbeidsmark opgeneem te word nie (De Jager, 1990:33). Volgens Samuel (1992:111) is hierdie potensiële werkers, as gevolg van swak opvoedingskwaliteit, dikwels die slagoffers van nuwe tegnologie wat daartoe lei

dat die potensiaal vir vaardigheidsontwikkeling verminder en werkloosheid vererger word.

Uit bogenoemde blyk dit dus dat voorsiening van 'n vaardige arbeidsmag 'n kritieke probleem is en dat dit in die toekoms al hoe groter in omvang gaan word, tensy onmiddellike aandag daaraan verleen word.

Volgens De Jager (1990:26) kan die tekort aan 'n goed opgeleide en vaardige arbeidsmag in die nabye toekoms slegs verlig word indien 'n daadwerklik georganiseerde poging aangewend word om die groeiende massa skoolleerlinge wat in die nabye toekoms die arbeidsmark gaan betree, "arbeidseffektiewe" onderwys en opleiding te bied. Verskeie faktore belemmer egter dié tipe onderwys en opleiding, insluitend die "trae ontwikkeling en innovering van rigiede tradisionele onderwysstelsels, beperkende milieufaktore, onvoldoende nuwe werkskepping, stereotipe beroepsidees en -verwagtinge en vrees vir die toepassing van nuwe onderwyskonsepte wat mannekragopleiding gevolglik belemmer". Teen die agtergrond van laasgenoemde beperkende faktore en die hoë jeugwerkloosheidskoers in die land, is dit duidelik dat Suid-Afrika se onderwysstelsel 'n ongemaklike oorgangsperiode in die gesig staar — 'n periode waarin 'n meer praktykgeoriënteerde benadering rakende die behoeftes van die beroepswêreld/arbeidswêreld aan die orde van die dag sal wees.

Volgens Hofmeyr en Buckland (1992:30) het die onderwysstelsel 'n fokuspunt in die stryd om 'n nuwe Suid-Afrika geword en ongelukkig ook in 'n politieke en ideologiese slagveld ontaard. Dié sogenaamde "onderwyskrisis" kan eintlik bestempel word as 'n nasionale krisis, gefokus op die onderwysstelsel, wat 'n weerspieëling is van die konflikte, anomalieë en debatte van die wyer gemeenskap. Dit is dus te verstane waarom die onderwysstelsel in Suid-Afrika in 'n omstrede terrein ontaard het.

As reaksie op die bestaande "onderwyskrisis" in die land, maar veral die werkloosheidskrisis, is verskeie navorsers (Smith, 1981:1-2; Du Plessis, 1984:9-11; Van Rensburg, 1991:40-44) van mening dat die vestiging van 'n entrepreneurskapskultuur in die Suid-Afrikaanse volkshuishouding moontlik 'n doeltreffende oplossing vir die

probleem kan bied. Soortgelyke uitsprake word deur talle sakemanne gemaak. Dit sluit die volgende in:

- "As die regte omgewing geskep kan word vir die ontwikkeling en aanmoediging van entrepreneurskap, behoort die werketiek en die sakekultuur van Suid-Afrika sodanig te verander dat dit die regte grondslag daarstel vir verdere ekonomiese groei en werkskepping" (Huysamen, soos aangehaal deur Smidt, 1993a:38).

- Die enigste manier waarop Suid-Afrika die werkloosheidskrisis en die swak ekonomiese groei effektief kan aanspreek, is deur middel van die "her-ontdekking" van die entrepreneur (Vosloo, 1991:47).

- 'n Kultuur van entrepreneurskap moet by alle Suid-Afrikaners gekweek word. Veral teen die agtergrond van die huidige resessie en hoë werkloosheid is dit belangrik dat die publiek bedag moet wees daarop dat die suksesvolste ekonomieë in die wêreld klein- en middelslagondernemings as fondament het (Vosloo, soos aangehaal deur Badenhorst, 1991:B19).

Afgesien van besondere klem op entrepreneurskap as moontlike oplossing vir die werkloosheidskrisis, word daar onder andere ook gefokus op die kweek van 'n "tegnologies-geletterde" arbeidsmag wat moontlik 'n bydrae tot die oplossing van die werkloosheidskrisis kan lewer (vgl. ook par. 5.4 en 7.2.1). Volgens die Walters-hoofverslag (1990a:125) het Suid-Afrika 'n groot behoefte aan produksie-entrepreneurskap – 'n entrepreneurskap wat by uitstek tegnologies gedrewe is – en hang die effektiewe benutting van tegnologie baie nou saam met bevordering van hoër produktiwiteitsvlakke wat van deurslaggewende belang vir Suid-Afrika se ekonomiese groei en vooruitgang is. Ten einde volgehoue stukrag aan laasgenoemde aksie te verleen, is dit tog noodsaaklik om tegnologie as alternatiewe loopbaan-geleentheid op skoolvlak aan te bied. Volgens Rautenbach (1992:364) vorm tegniese en tegnologiese loopbane egter 'n relatief klein persentasie van skoolleerlinge se beroepsvoorkeure (vgl. 5.4).

Ten einde die kweek van 'n "ekonomies-, tegnies- en tegnologies-geletterde" arbeidsmag te bevorder, sal daar inderdaad 'n appèl gerig moet word tot die onderwysstelsel om beter en vinniger aan te pas by die nuwe vaardighede, kennis- en gedragsvereistes van die wêreld daarbuite.

Teen die agtergrond van die arbeidsmag- en onderwyskrisis, is dit vervolgens noodsaaklik om allereers aandag te skenk aan die breë verskille tussen die skool- en arbeids-/beroepswêreld.

5.3 WERK EN SKOOL–TWEE VERSKILLENDE WÊRELDE

Die gedagte dat uitmuntende akademiese prestasie op skoolvlak 'n noodsaaklike voorspel is tot 'n suksesvolle loopbaan in die besigheidswêreld, het al feitlik 'n tradisionele mite geword. Tog is dit onrusbarend dat skoolleerlinge, ten spyte van die toenemende werkloosheidskoers en die voortdurende pleidooi vir oorweging van entrepreneursloopbane, steeds 'n sterk voorkeur vir akademiese loopbane toon (vgl. 7.2.1). 'n Moontlike verklaring hiervoor is die feit dat die onderwysstelsel tot dusver nog nie voorsiening gemaak het vir die aanleer van entrepreneursvaardighede op skoolvlak nie. Volgens Esland (1990b:38) word aspekte soos die verwantskap tussen hervormings in sekondêre onderwys, die eienskappe van jong werkers en die aard van werkdissiplines, sterk beklemtoon deur die toenemende groei in "jeugwerkloosheid", asook deur die groeiende gaping tussen die skool- en beroepswêreld. Die onmiddellike gevolg van die werkloosheidskrisis onder die jeug is dat die oorgangstydperk vanaf die skool- na die beroepsfase oor 'n al hoe langer tydperk strek. 'n Faktor wat moontlik tot hierdie verlengde oorgangstydperk bydra, is die feit dat skole en tersiêre instellings steeds voortgaan om skoolleerlinge en studente op te lei asof 'n onbeperkte aantal werksgeleenthede bestaan (Visser, 1992:4), met die gevolg dat die leerling die skool verlaat sonder die basiese "gereedskap" om 'n taak suksesvol te kan uitvoer (vgl. 4.3.1). Vosloo (soos aangehaal deur Badenhorst, 1991:B19) huldig dieselfde standpunt en beweer dat die onderwysstelsel daarop ingestel is om die leerling as 'n werknemer op te lei (vgl. 7.2.1). In die lig van dié

kritieke situasie is dit belangrik om vervolgens aandag te skenk aan die verskille tussen die skool- en beroepswêreld (tabel 5.1).

5.3.1 Verskille tussen die skool- en beroeps-/arbeidswêreld: 'n entrepreneursperspektief

5.3.1.1 Fokus van aandag en aktiwiteit

Ten opsigte van die eerste verskil, naamlik fokus van aandag, is Mansfield (1991:25) van mening dat die kernprobleem tans is dat die beheer van die leerproses op skoolvlak leerlinggesentreerd is. Die skrywer beklemtoon die basiese opvoedkundige teorie, naamlik die behoefte aan leeraktiwiteite gebaseer op elke skoolleerling se vermoë om teen 'n eie individuele tempo vordering te maak, sowel as aan georganiseerde ontleding en aanbieding van inligting, en ook die belangrikheid van onmiddellike en positiewe terugvoering. Kurrikulêre ontwikkeling word dus gebaseer op die waargenome behoeftes van die leerling, met die gevolg dat die leerling daaraan gewoond raak om voortdurend aan die ontvangkant van die onderrigmetode die sentrale fokus van aandag te wees (Mansfield, 1991:26). Dit skep egter probleme wanneer die skoolleerling die wêreld van werk betree, aangesien die aandag dan hoofsaaklik toegespits word op die produk of diens van die betrokke onderneming. Volgens Mansfield (1991:26) beklemtoon talle hedendaagse ondernemings die belangrikheid van voldoende benutting van werknemers se vermoëns en vaardighede as 'n doeltreffende weg tot verhoging van produktiwiteit en werksbevrediging. Die gevolg is dat die jong werker dit moeilik vind om dié realiteit, naamlik dat hy/sy nie meer aan die ontvangkant van inligting is nie, te verstaan of te aanvaar. Wanneer bogenoemde aspekte in ag geneem word, kom die rede vir skoolleerlinge se onvermoë om aan die eise van die arbeidswêreld te voldoen, duidelik na vore. Leerlinge ontvang naamlik op skoolvlak in die algemeen reeds verwerkte inligting. Wanneer hulle die arbeidswêreld betree, is hulle gevolglik nie in staat om onverwerkte inligting in verwerkte formaat aan 'n werkgewer te bied nie.

De Coning (1991:7) stel as moontlike oplossing voor dat 'n onderwyser-gesentreerde benadering aanvanklik gevolg moet word wat behels dat die basiese feite van die arbeidswêreld aan leerlinge gebied word. Na gelang die leerlinge se vermoëns ontwikkel, kan 'n meer vrye en minder rigiede leerling-georiënteerde benadering gevolg word ten einde die kind te leer hoe om inligting in 'n klaar verwerkte formaat aan te bied. Dié benadering kan daartoe lei dat beter of voldoende aansluiting by die produk-/diensgesentreerde benadering van die werkwêreld gevind word.

TABEL 5.1 VERSKILLE TUSSEN DIE SKOOL- EN BEROEPSWÊRELD

SKOOLWÊRELD	BEROEPSWÊRELD
FOKUS VAN AANDAG EN AKTIWITEIT	
(a) Leerling-gesentreerd. (b) Leerbehoeftes van skoolleerling die primêre fokus.	(a) Produk-/diensgesentreerd. (b) Produk/diens van onderneming die primêre fokus.
TERUGVOERINGSMETODES	
(c) Die leerprinsipe van positiewe versterking word toegepas. (d) Terugvoeringsperiode is kort.	(c) Negatiewe terugvoering dikwels die primêre fokus. (d) Drie maande is die gemiddelde tydsduur van die proeftydperk.
TOLERANSIE VAN FOUTE EN ONVOLWASSENHEID	
(e) Die primêre fokus is persoonlike groei en ontwikkeling.	(e) Primêre fokus is om produktiewe werksdoelwit te bereik.
SPANWERKVERHOUDINGS	
(f) Individuele verhoudings word aangemoedig.	(f) Spanwerkverhoudings word aangemoedig.

BRON: Aangepas uit Mansfield (1991:25-26)

5.3.1.2 Terugvoeringsmetodes

Daar bestaan ook 'n wesenlike verskil tussen die evaluerings- en terugvoeringsmetodes van die skool- en beroepswêreld. Volgens Mansfield (1991:26) gebruik onderwyspersoneel die leerprinsipe van positiewe versterking wanneer take en opdragte wat aan elke individuele leerling toegedeel word, geëvalueer en 'n punt daarvoor toegeken word (kyk tabel 5.1). Die skoolleerling raak dus gewoond daaraan om binne 'n kort periode volgens sy/haar prestasie gegradeer en geëvalueer te word. Dié evaluerings- en terugvoeringsmetode is egter heeltemal uit pas met die metodes wat in die beroepswêreld toegepas word. Werkgewers deel nie elke spesifieke taak volgens gehalte/verdienste in nie, maar verwag goeie prestasie en verskaf slegs terugvoering indien aandag aan sekere probleme/foute in die uitvoering van 'n werksopdrag gegee moet word (Mansfield, 1991:26). Die evalueringsperiode is ook nie kort nie, maar neem gemiddeld drie tot twaalf maande (Mansfield, 1991:26). Die gevolg is dat skoolverlaters wat die beroepswêreld betree, nie in staat is om hul eie werksprestasie te skat nie, aangesien hulle daaraan gewoond is om binne 'n relatief kort periode onmiddellike evaluering en terugvoering te ontvang. Vosloo (soos aangehaal deur Badenhorst, 1991:39) is van mening dat selfevaluering van eie prestasie van kritieke belang is vir die suksesvolle bestuur van 'n eie kleinsakeonderneming.

5.3.1.3 Toleransie van foute en onvolwassenheid

Opvoeding is gebaseer op groei – vanaf minder na meer kennis, prestasie en volwassenheid (Mansfield, 1991:26). Onderwyspersoneel tolereer 'n groot mate van onvolwassenheid en foute, terwyl gepoog word om leerlinge na emosionele, sosiale en ekonomiese groei te lei (kyk tabel 5.1). Die beroepswêreld daarenteen, verwag volwasse gedrag en aanvaarding van persoonlike verantwoordelikheid, en duld geen foutiewe of onvolwasse reaksies teenoor kritiek nie (Mansfield, 1991:26). Die primêre fokus van werkgewers is nie om nuwe werknemers te help om persoonlik te groei nie, maar eerder om hulle te help om 'n produktiewe doelwit te bereik (kyk tabel 5.1). Dit is dus vanselfsprekend dat enige voornemende entrepreneur op

skoolvlak wat beoog om sy/haar eie onderneming op te rig, in staat sal moet wees om persoonlike verantwoordelikheid vir optredes te aanvaar, kritiek en teenstand op 'n volwasse manier te hanteer en om ten alle tye in alle besigheidsverhoudings volwasse gedrag te openbaar (vgl. 3.3.2.3). Ten einde dié sleutel-entrepreneurs-eienskap by skoolleerlinge in te skerp, is dit aanvanklik noodsaaklik dat aan leerlinge 'n sekere mate van verantwoordelikheid vir spesifieke take toegedeel sal word, byvoorbeeld aanmoediging van mede-klasmaats tot meer aktiewe deelname aan klas-gesprekke, beplanning van besigheidsuitstappies, en uitnodiging van prominente sakefigure om hul skool te kom toespreek (vgl. 7.8).

5.3.1.4 Spanwerkverhoudings

Ten opsigte van spanwerkverhoudings is daar 'n aansienlike verskil tussen die skool- en beroepswêreld. Gedurende die skooljare word die leerling aangemoedig en soms "gedruk" om individueel te presteer (Mansfield, 1991:26). Klaskameraktiwiteite is hoofsaaklik van 'n mededingende aard en skoolleerlinge word aangemoedig om individueel bo andere uit te styg.

Die gevolg is dat groepsamewerking in klasverband, veral op sekondêre vlak, heeltemal verlore gaan (Mansfield, 1991:26). Die individuele verhoudings op skoolvlak is in der waarheid heeltemal in teenstelling met die groepverhoudings wat in die beroepswêreld aangemoedig word (kyk tabel 5.1). Volgens Mansfield (1991:26) is samewerking, koördinering, kommunikasie en spanpogings sleutelaspekte vir die bereiking van sukses in die beroepswêreld en beïnvloed die kwaliteit en spoed van een persoon se taakverrigting, dié van 'n ander persoon. Dit is dus vanself-sprekend dat spanwerkverhoudings een van die "fondamente" van suksesvolle groei vir enige kleinsakeonderneming verteenwoordig – 'n benadering wat sekerlik deur talle kleinsake-eienaars, en veral deur 'n voornemende jong entrepreneur op skool-vlak, nagestreef behoort te word. Teen die agtergrond van laasgenoemde argument kan die bewering waarskynlik gemaak word dat spanwerk, samewerking en koör-dinasie, as noodsaaklike entrepreneursvaardighede, slegs suksesvol aangeleer sal kan word indien 'n klimaat van samewerking binne die skoolomgewing heers.

Dit blyk dus duidelik dat die skoolwêreld in 'n sekere mate nog "onvolwasse" is wat betref die vereistes van die beroepswêreld en dat iets drasties oor die kort en lang termyn gedoen sal moet word om sinkronisasie tussen dié twee wêrelde te bewerkstellig. In die lig van die groot verskille tussen die skool- en beroepswêreld is dit vervolgens nodig dat aandag geskenk sal word aan die aspek van relevansie van die onderwysstelsel.

5.4 FUNDAMENTELE PROBLEME IN DIE SUID-AFRIKAANSE ONDERWYSSTELSEL: 'N ENTREPRENEURSPERSPEKTIEF

Die kritiek wat allerweë teenoor die bestaande onderwysstelsel uitgespreek word, is vanuit verskeie oorde afkomstig en wissel van 'n pleidooi vir 'n onderwysstelsel wat beter in die werklike behoeftes van die Suid-Afrikaanse ekonomie sal voorsien, tot betoë om groter "relevansie", uitbreiding van "tegniese onderwys", minder "akademiese onderwys" en meer "beroeps- en beroepsgerigte onderwys" (Waltershoofverslag, 1990a:142). Op grond van die talle pogings wat voortdurend aangewend word om oplossings vir die steeds groterwordende gaping tussen die skool- en die beroepswêreld te vind, kan daar met reg gespekuleer word of die onderwysstelsel aan die eietydse eise wat deur die moderne werkplek gestel word, voldoen, en of die skool nie dalk lewens- en wêreldvreemd geword het nie.

Die dae toe die gemeenskap "information poor" was en dit hoofsaaklik die taak van die skool was om inligting en kennis oor te dra, is vir goed verby. Volgens Badenhorst (1989:413) het die moderne gemeenskap intussen "information rich" geword en het die klem al hoe meer begin val op die ontwikkeling van toepaslike vaardighede wat moet voldoen aan die eietydse behoeftes van die beroepswêreld. 'n Noodsaaklike toepaslike "lewensvaardigheid" wat geïdentifiseer kan word, is die ontwikkeling van entrepreneursvaardighede, wat as 'n onmisbare element in die Suid-Afrikaanse vrye ondernemingstelsel bestempel kan word. Ten spyte van dié klemverskuiwing fokus die onderwysstelsel egter nog steeds op die oordrag van

kennis, met die gevolg dat daar voortdurend oor die relevansie van die bestaande onderwysstelsel besin word (Badenhorst, 1989:413).

Volgens die Walters-subverslag, deel 1 (1990b:5) behoort relevansie van onderwys te impliseer dat die leerling voorberei word vir die eise van die volwasse lewe, met inagneming van sy/haar vermoëns, kultuur en die omgewing/leefwêreld waarin hy/sy grootword. Stone (soos aangehaal deur Garbers, 1993:20) is van mening dat relevansie ook te make het "met voorbereiding vir die sosiale wêreld waartoe jy gaan toetree, die verhoudinge wat jy gaan vorm – opvoeding tot 'n gesonde lewenswyse, opvoeding tot 'n waardestelsel wat steekhoudend is en wat innerlike gemoedsrus bring". Die Walters-subverslag, deel 1 (1990b:5) wys veral daarop dat die inhoud van onderwys daarop gemik moet wees om relevante kennis, vaardighede en houdings oor te dra.

Uitlatings soos "die sakesektor sê reguit dat Suid-Afrika se bestaande opvoedingstelsel nie genoegsaam in hul behoeftes voorsien nie" (Smidt, 1993b:47) en "ons huidige skoolkurrikulum het nie daarin geslaag om die komplekse realiteite van die Suid-Afrikaanse samelewing na behore aan te spreek nie" (Ashley, 1988:2), laat duidelik die indruk dat die skool gedurende die afgelope aantal jare nie krities gekyk het na die eise van die volwasse lewe nie, en veral nie na die beroeps-/besigheidswêreld nie, met die gevolg dat die skoolverlater as "ekonomies ongeletterde" in die "wêreld van werk" ingestuur word. Vosloo (soos aangehaal deur Volschenk, 1991:B6) huldig dieselfde standpunt en beweer dat "die onderwysstelsel nie die produkte waarvoor daar 'n aanvraag in die ekonomie is, lewer nie, en dat daar 'n groot vraag na produkte wat die bestaande onderwysstelsel nie in staat is (of bereid is) om te lewer nie, bestaan" – een van die vernaamste produkte wat geïdentifiseer kan word, is die ontwikkeling van potensiële entrepreneurs op skoolvlak. Alvorens enige aanpassings in die onderwysstelsel rakende die ontwikkeling van entrepreneurskap onder skoolleerlinge kan plaasvind, moet bestaande houdings teenoor die vrye ondernemingstelsel eers bepaal word (vgl. O'Neill, 1993:19).

Volgens Spier (1989:28) bestaan daar nie net een enkele, eenvoudige oorsaak vir dié gaping tussen die skool en die beroeps-/besigheidswêreld nie, maar is daar eerder

’n komplekse stel van interverwante probleme wat tot dié gaping aanleiding gegee het. Spier (1989:28) identifiseer drie faktore wat as die kernoorsake vir die essensiële gaping tussen die onderwysuitset en ekonomiese en tegnologiese vraag geïdentifiseer kan word.

- Daar bestaan ’n wesenlike kommunikasiegaping tussen die onderwyssektor en die werkgewer ten opsigte van sowel terminologieë as fundamentele uitgangspunte met betrekking tot die onderwys.

  Vosloo (soos aangehaal deur Badenhorst, 1992:38) huldig dieselfde standpunt en sê dat "meer effektiewe deurlopende kommunikasie tussen die onderwyswêreld en die sakegemeenskap nodig is", sodat die onderwyspersoneel in ondubbelsinnige taal van die wêreld buite die skool bewus gemaak kan word (vgl. 7.5).

  Volgens Spier (1989:28) is die onderwysstelsel nie in voeling met die veranderende beroepswêreld daarbuite nie en beskik dit ook oor geen eerstehandse kennis of ervaring van die beroeps-/besigheidswêreld nie. Die gevolg is dat die leerling oningelig bly wat betref die vaardighede wat in die beroepswêreld vereis word.

  Ten opsigte van die basiese benodigde werksvaardighede en -houdings het Noah en Eckstein (1987:5-6) bevind dat skoolverlaters nie oor die basiese kennis, vaardighede en korrekte houding beskik om in die private sektor opgelei te word nie. Van die vernaamste bevindinge in hul verslag is dat sakemanne onder andere die volgende aantygings teen die skoolstelsel maak:

  - Skoolverlaters toon ’n gebrek aan wiskundige, taal- en skryfvaardighede.
  - Skoolverlaters se houding teenoor werk is nie wat dit moet wees nie en hulle toon ook ’n gebrek aan kommunikasievaardighede.
  - Skoolleerlinge toon ook ’n gebrek aan samewerkingsvaardighede in groepverband.

- Heelwat van dit wat in die formele onderwysstelsel onderrig word, toon 'n gebrek aan relevansie en berei die skoolverlater nie na behore voor vir die lewe in die algemeen en die beroepswêreld in die besonder nie. In die hoofverslag van die Walterskommissie (1990a:92-96; 99-102) word aangetoon dat die belangrikste leemtes in die vermoëns van skoolverlaters op die volgende gebiede geleë is:

  - Positiewe werkgesindheid soos onder andere die bereidwilligheid om hard te werk en inisiatief te neem.
  - Basiese kennis van besigheidsbegrippe en produktiwiteitsbewustheid.
  - Denkvaardighede, soos onder andere probleemoplossingsvaardighede.
  - Algemene werksvaardighede, soos onder andere die vermoë om pligte akkuraat en doeltreffend binne die gegewe tyd uit te voer.

Volgens Van Staden en Freeman (1994:24) berei die skool leerlinge nie op lewenslange onderwys voor nie; "en rus die skool die kind nie toe vir periodes van werkloosheid nie". Die gevolg is dat ekstra opvoeding en opleiding in die werkplek voorsien moet word, wat onnodige addisionele koste meebring. Volgens Bouwer (1992:7) is die gebrek aan die voldoende hantering van beroeps- en lewensvaardigheidsvoorligting een van die redes waarom dit so belangrik is dat entrepreneurskapsvaardighede onder die jeug ontwikkel moet word.

Volgens Berkhout (1983:118) dui die volgende drie simptome daarop dat die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel sy relevansie mettertyd begin verloor het:

- Onderwys in geïnstitusionaliseerde verband het nie meer vir die samelewing relevansie nie. Volgens kritiek vanuit liberaal-georiënteerde bronne is geïnstitusionaliseerde onderwys onderdrukkend en outokraties, terwyl inisiatief en kreatiwiteit nie ontwikkel kan word nie.

- Die onderwysstelsel dra nie werklik tot die verwagte sosiale of individuele mobiliteit by nie. Leerlinge op sekondêre vlak heg in toenemende mate 'n

negatiewe betekenis aan die nut van onderwys, grootliks vanweë die hoë werkloosheidskoers onder skoolverlaters.

- 'n Laaste rede waarom die sinvolheid van die bestaande onderwysstelsel toenemend bevraagteken word, is die voortdurende aanstelling gedurende die afgelope dekade van ondersoekkommissies na die relevansie van sekondêre onderwys (Berkhout, 1983:118).

- Laastens is daar die besef dat miljoene leerlinge jaarliks hulle skoolloopbaan voltooi en as oningeligte, akademies-georiënteerde individue in die beroeps-/besigheidswêreld ingestuur word. De Lange (soos aangehaal in die Walters-hoofverslag, 1990a:61), beweer dat skoolleerlinge "gekul word met akademies-gerigte onderwys ... daar is net nie genoeg werkgeleenthede vir akademies-opgeleide mense nie". Volgens dié skrywer is die meeste leerlinge nog "ekonomies ongeletterd" wanneer hulle die skool verlaat. Die gevolg is dat hul 'n gebrek toon aan relevante werks- en entrepreneursvaardighede soos psigomotoriese, verstandelik-analitiese, gedrags-, oordeels- en kreatiewe vaardighede en gevolglik sukkel om 'n werk/beroep te vind wat voldoen aan hulle dikwels onrealistiese verwagtinge van die beroepswêreld (Spier, 1989:38). Die vraag is dus of die tyd nie aangebreek het om die leerling te leer hoe om inligting te ontvang, verwerk en prakties toe te pas in plaas van slegs inligting te ontvang nie – om te leer hoe om selfversorgend te raak in plaas van afhanklik van andere te wees.

Rautenbach (1992:364) is van mening dat die grootste enkele en belangrikste opvoedkundige probleem in Suid-Afrika, "gewoonte-leer" ("rote learning") of memorisering is. Gedurende eksamens word van die leerling verwag om 'n weergawe te gee van wat hy/sy kan onthou van wat aan hom/haar geleer is sonder om eers seker te maak dat hy/sy ooit die materiaal verstaan en die nodige denkvaardighede tydens sy/haar opvoeding of skoolloopbaan ontwikkel het.

Volgens Badenhorst (1989:415) moet in gedagte gehou word dat "parate kennis, wat feitlik net so gou vergeet word as wat dit geleer word, nie noodwendig 'n bydrae lewer tot die kind se volwassenheidskwaliteit nie" (vgl. 7.2.3). Volgens Rautenbach (1992:364) is die gevolg van gewoonteleer of memorisering dat die leerling eerder 'n akademiese skoolloopbaan/beroep volg waar hy/sy kan staatmaak op die memorisering van feite, in plaas van 'n tegniese, wetenskaplike of wiskundige beroep waar denkprosesse soos probleemoplossings- en kreatiewe vaardighede vereis word (vgl. 7.2.1). Laasgenoemde bied egter geen vooruitsigte vir 'n tegnologiese of entrepreneursloopbaan nie, wat dus weereens die indruk laat dat die meerderheid van die skoolvakke wat tans aangebied word, min blootstelling aan die basiese werkvaardighede bied (Walters-subverslag, deel 1, 1990b:9). Badenhorst (1989:414) handhaaf dieselfde standpunt en beweer dat talle sakemanne van mening is dat die bestaande onderwysstelsel oneffektief is wat betref die onderrig van 'n basiese stel vaardighede en houdings.

Tydens 'n navorsingsondersoek deur Jooste en Wilson (1993:18-19) is bevind dat werkgewers basiese lewensvaardighede baie hoër op prys stel as akademiese vaardighede en dat effektiewe kommunikasievaardighede as een van die belangrikste werkvaardighede van ons tyd beskou kan word. Voldoende beklemtoning en ontwikkeling van kommunikasievaardighede kan die oorgangsproses tussen die skool en beroepswêreld heelwat vergemaklik. "Dit is dus duidelik dat werkgewers werknemers soek wat verbaal en nie-verbaal effektief kan kommunikeer. Werkgewers soek positiewe, selfgemotiveerde, innoverende individue met genoeg selfvertroue. Eers wanneer hierdie vaardighede aanwesig en ontwikkel is, kan die intellektuele, tegniese en akademiese vaardighede na waarde geskat en gebruik word" (Jooste en Wilson, 1993:19).

Ferreira en Dreckmeyr (1992:79-81) is van mening dat 'n klemverskuiwing in die onderwysstelsel moet plaasvind met groter klem op die ontwikkeling van 'n sin van selfverantwoordelikheid vir leer, asook verwerwing en ontwikkeling van kognitiewe vaardighede soos probleemoplossing, kritiese en kreatiewe denke. Stimulering en ontwikkeling van hoëvlakdenkvaardighede by leerlinge kan ook geleidelik tot

selfwerksaamheid, oftewel entrepreneurskap, lei en hou dus beter vooruitsigte in dat skoolleerlinge 'n entrepreneursloopbaan sal volg.

Volgens Samuel (1992:116-117) kan die suksesvolle aanleer van dié vaardighede slegs bewerkstellig word indien groter en nouer skakeling of integrasie tussen die skool- en beroepswêreld kan plaasvind – die leeromgewing moet nou gekoppel wees met die werkomgewing en omgekeerd.

In breë trekke kom dit dus daarop neer dat 'n meer beroepsgerigte onderwysbenadering gevolg moet word om sodoende die basiese vaardigheidsvereistes van die beroeps- en besigheidswêreld by die skoolleerling te stimuleer en ontwikkel, om aan die einde van die dag 'n "ekonomies- en entrepreneursgeoriënteerde" toekomstige arbeidsmag daar te stel en die groot kommunikasiegaping tussen die skool- en arbeids-/beroepswêreld te vernou.

Een ding is dus duidelik: Suid-Afrika kan slegs sy ontwikkelingsprobleme oplos indien opvoeding en onderwys op die volgende wyses geherstruktureer word:

- Eerstens moet die probleme van kognitiewe ontwikkeling aangespreek en 'n begrip vir die industriële toekoms van die land ontwikkel word.
- Tweedens moet die noodsaaklikheid van die aanleer van entrepreneurskaps- en sakevernufvaardighede by leerlinge tuisgebring word.
- Derdens moet 'n gebalanseerde onderwysstelsel ontwikkel word waarin tegniese en beroepsonderwys, sowel as kwalitatiewe akademiese onderwys, 'n komplementêre en onmisbare rol sal vervul (Rautenbach, 1992:369). Die nodige herstrukturering sal slegs kan plaasvind indien tegniese en beroepsonderwys pro-aktief ten opsigte van die bereiking van dié doelwitte binne hul eie veld/gebied is.

Vervolgens kan daar nou aandag geskenk word aan die rol van beroepsgerigte onderwys in die relevantmaking van die onderwysstelsel.

5.5 DIE BYDRAE VAN BEROEPSGERIGTE ONDERWYS TOT ENTREPRENEURSKAP

In die lig van die snelveranderende ekonomiese milieu en die werkloosheidskrisis waarin Suid-Afrika hom tans bevind, word oplossings vir hierdie situasies gesoek en beroepsgerigte/loopbaangerigte onderwys as potensiële probleemoplossing kom in talle artikels na vore (Pansegrouw, 1992; De Jager, 1990; Walters-hoofverslag, 1990; Boyens, 1991). Terwyl die relevansie van algemeen-vormende onderwys aan die een kant al hoe meer onder die spervuur beland, word aan die ander kant toenemende klem op 'n meer loopbaangerigte onderwysstelsel geplaas. In die konteks van die opkoms en dringende noodsaaklikheid van die beroepsgerigte en loopbaanonderwys, het dit nodig geword om allereers die betekenis van dié begrippe in oënskou te neem.

5.5.1 Begripsomskrywing

Die begrippe *beroepsonderwys* en *loopbaanonderwys* word dikwels as sinonieme gebruik, met die gevolg dat dit nodig geword het om 'n onderskeid tussen hulle te tref.

In 'n poging om die begrip *loopbaanonderwys* en al die aanverwante begrippe te omskryf, noem die Walters-hoofverslag (1990a:15) dat die begrip *loopbaanonderwys* veel omvattender is as wat algemeen aanvaar word, en dat dit nie ekwivalent aan begrippe soos *beroepsonderwys ("vocational education"), beroepsgerigte onderwys, beroepsgeoriënteerde onderwys ("vocational orientation"), beroepsvoorbereidende onderwys* of *voorberoepsonderwys ("pre-vocational education"*) is nie. Vervolgens word nou aandag geskenk aan die betekenis van die begrippe *algemeen-vormende* onderwys, *loopbaanonderwys, beroepsonderwys* en *beroepsgerigte onderwys.*

5.5.1.1 Algemeen-vormende onderwys

Dit is 'n begrip wat op verskillende wyses geïnterpreteer kan word. In die Walters-subverslag, deel 1 (1990b:4) beskryf die Werkkomitee: Werkoriënteringstegnologie algemeen-vormende onderwys as onderwys wat daarna streef om die leerling oor die breedste moontlike terrein toe te rus vir die lewe ná skool deur gebruik te maak van 'n gebalanseerde onderwysprogram wat kennis uit al die ervaringsterreine van die mens insluit. Berkhout (1983:118) beskou algemeen-vormende onderwys as onderwys wat gerig is op die algemene vorming van mense, "dit wil sê sodat hulle oor insig beskik met betrekking tot 'n breë spektrum van die werklikheid en rasioneel verantwoordbaar ten aansien van hierdie werklikheid kan kies en handel". Algemeen-vormende onderwys kan dus beskryf word as 'n persoonsgeoriënteerde onderwys (Coetzee, 1987:4).

5.5.1.2 Loopbaanonderwys

Pansegrouw (1992:21) definieer loopbaanonderwys as "die totaliteit van ervarings en aktiwiteite waardeur 'n leerling leer van en voorberei word vir werk as deel van sy/haar leefwêreld". Volgens De Jager (1990:38) kom loopbaanonderwys breedweg daarop neer dat die leerling deur formele of nie-formele onderwys spesifieke beroepsgerigte onderwys ontvang.

5.5.1.3 Beroepsgerigte onderwys

In die Walters-hoofverslag (1990a:26) beskryf die Werkkomitee: Literatuurstudie beroepsgerigte onderwys as "dié deel van algemeen-vormende onderwys wat 'n persoon vir 'n breë beroepsveld, asook vir die lewe in die algemeen, voorberei". Volgens dié verslag word beroepsgerigte onderwys in die senior sekondêre skoolfase aangebied.

Wanneer die onderskeie definisies van die begrippe *loopbaanonderwys* en *beroepsgerigte onderwys* met mekaar vergelyk word, blyk dit duidelik dat die betekenis van

dié twee begrippe oorvleuel. Volgens die Walters-hoofverslag (1990a:40) hang die verskil in betekenis hoofsaaklik af van wáár die klem in die betrokke onderwysprogram geplaas word. Indien die klem op beide voorbereiding vir die lewe en 'n beroep in die algemeen val, kan dit as loopbaanonderwys beskou word. Sou die klem op die ontwikkeling van vaardighede in 'n breë beroepsterrein val, kan dit as beroepsgerigte onderwys geïdentifiseer word.

5.5.1.4 Beroepsonderwys

Anders as in die geval van beroepsgerigte onderwys word beroepsonderwys in naskoolse en formele tersiêre onderwysinrigtings (soos onder andere 'n tegniese kollege of technikon) aangebied en kan dit beskou word as onderwys wat 'n persoon vir 'n spesifieke beroep of beroepsterrein voorberei (Rautenbach, 1992:358).

5.5.2 Die pro-aktiewe rol van loopbaan-/beroepsgerigte onderwys

Daar bestaan nasionale eenstemmigheid oor die feit dat opvoeding en onderwys in die toekoms 'n radikale verandering sal moet ondergaan (Godsell, 1992:131).

In 'n ondersoek deur die Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing (RGN) na voorsiening van onderwys in die RSA, maak De Lange (soos aangehaal in die Walters-hoofverslag, 1990a:61) die volgende stelling: "Die uitbreiding van voorbereidende loopbaanonderwys naas voorbereidende akademiese onderwys moet dringende aandag ontvang, omdat dit die belangrikste instrument is om onderwysvoorsiening toe te spits op die beroepsrealiteite van ons samelewing."

Op 'n internasionale konferensie oor die "Educational Needs of the Victims of Apartheid in South Africa", is die volgende stelling gemaak: "Die vraagstuk wat ons in die gesig staar, is die ontwikkeling van 'n geïntegreerde benadering tot opvoeding/onderwys en produksie/werkverwante aspekte betreffende die skoolkurrikula, kwalifikasies ensovoorts. Dit impliseer die opgradering van beroepsaspekte

en die diversifikasie van akademiese aspekte, asook die verhoging van beide" (Engelbrecht, 1992:511).

Soortgelyke stellings word gemaak deur Visser (soos aangehaal deur Boyens, 1991:70) en Stone (soos aangehaal deur Garbers, 1993:20) wat onderskeidelik die volgende menings uitspreek:

- "Leerlinge ontvang tans 'n té algemeen en té akademiese onderrig. 'n Meer beroepsgerigte benadering met meer klem op ekonomiese beginsels sal beslis baie van die probleme wat ons tans met ons werkmag ervaar, uitskakel."
- "Ek dink ons kan ons onderwys meer beroepsgerig maak en daarmee bedoel ek nie die totale onderwys nie, maar meer leerlinge lei of kanaliseer in die rigting van beroepsgerigte onderwys."

Uitsprake soos dié hierbo laat dus die indruk dat die belangrikheid van loopbaan- en beroepsgerigte onderwys op skoolvlak erken sal moet word en dat dié tipe onderwys en die aanbied van beroepsgerigte vakke as een van die vele eise wat aan die bestaande onderwysstelsel gestel word, geïdentifiseer kan word. In aansluiting by die pleidooi tot meer tegniese en beroepsonderwys, wys Van Staden en Freeman (1994:25) daarop dat een van die vernaamste eise wat aan die moderne onderwysgemeenskap gestel word, 'n onderwysstelsel is waar die "skool instrumenteel word in die bekamping van werkloosheid, die verhoging van produktiwiteit, die voorsiening van mannekrag en die bevordering van universele onderwys om ekonomiese groei te stimuleer".

Wanneer bogenoemde uitsprake in oënskou geneem word, wil dit voorkom of stemme opgaan om van die skool 'n "opleidingslaboratorium" te maak – 'n plek waar leerlinge vir spesifieke beroepe opgelei word. Van Staden en Freeman (1994:26) is van mening dat indien die lewering van 'n vasgestelde "getal geskoolde werkers die skool se primêre doel word, skole fabrieke sal word waar pakkette van beroepsvaardighede vir die arbeidsmag voorberei word". Volgens O'Dowd (1990:96) is laasgenoemde siening egter 'n totale waninterpretasie van die breë doel met beroepsgerigte onderwys. Diegene wat 'n meer beroepsgerigte onderwysstelsel

voorstaan, eis nie noodwendig dat die skool 'n "opleidingsterrein moet word waar mense met spesifieke vaardighede vir 'n spesifieke beroep toegerus word nie, maar dat die onderwysstelsel eerder die [leerling] moet oriënteer teenoor die 'wêreld van werk'", waarin mense die grootste gedeelte van hul lewe deurbring (O'Dowd, 1990:96). Godsell (1992:138) huldig dieselfde standpunt en sê dat dit nie die verantwoordelikheid van enige onderwysstelsel is om mense te produseer wat opgelei is om spesifieke industriële of werkverwante take te verrig nie, maar dat dit eerder die verantwoordelikheid van die beroepswêreld is, aangesien dié veel beter toegerus is vir die taak en die opleiding wat hul bied, by verre meer effektief sal wees. Volgens Garbers (1993:20) is die taak van die skool eerder om die jeug te oriënteer en volgens vermoë en belangstellingsveld in 'n breë beroepsrigting te rig. Vanuit die oogpunt van entrepreneursopleiding kan die bewering waarskynlik gemaak word dat daar nie van 'n skool verwag kan word om jong entrepreneurs alreeds op 'n vroeë ouderdom te identifiseer en op te lei nie, maar dat die doelwit eerder moet wees om diegene wat oor die nodige talent beskik, toe te laat om hul potensiaal ten volle te ontwikkel deur entrepreneurskap alreeds op skoolvlak te stimuleer. Laasgenoemde impliseer dus dat die skool nie spesifieke beroeps- en entrepreneursvaardighede moet kweek nie, maar eerder vaardighede wat opleiding en heropleiding in verskeie rigtings moontlik maak.

Met die aandag en groter klem op 'n meer loopbaan-/beroepsgerigte onderwysstelsel, ontstaan die vraag wat die waarde van 'n meer loopbaan-/beroepsgerigte benadering tot die onderwysstelsel is. Volgens De Jager (1990:38) kan 'n meer loopbaan-/beroepsgerigte benadering die leerling voorberei om die kennis en vaardighede wat op skool verwerf is, prakties in die beroepswêreld toe te pas. Pansegrouw (1992:23) is van mening dat 'n meer loopbaangerigte onderwysbenadering elke leerling alreeds op 'n vroeë ouderdom kennis kan laat maak met die ekonomiese proses, en kan leer hoe hy/sy 'n bydrae tot die optimale verloop van die proses en derhalwe tot welvaartskepping kan en moet maak. Sodoende kan die leerling leer dat hoe meer welvaart geskep word, des te hoër sal die lewenstandaard wees, "dat lewenstandaarde gemeet word aan die hoeveelheid produkte en dienste wat per persoon verbruik word en dat laasgenoemde nie hoër kan wees as die produksie per persoon nie.

Produksie per persoon is op sy beurt 'n makroweerspieëling van 'n land se produktiwiteitsvlak" (Pansegrouw, 1992:23). Visser (soos aangehaal deur Boyens, 1991:70) huldig dieselfde mening en beweer dat 'n meer loopbaan-/beroepsgerigte benadering tot die onderwys die onrealistiese verwagtinge van baie mense, veral die skoolverlater, sal verminder en leerlinge sal laat besef dat hulle ook moet produseer en nie net kan verbruik nie. Sodoende sal "die opleibaarheid van mense in die algemeen beslis verbeter word en op lang termyn kan ons selfs 'n verbetering in produktiwiteit verwag".

Ten einde die bydrae van beroepsgerigte onderwys tot entrepreneurskap in perspektief te plaas, moet toegegee word dat die lewensvatbaarheid van enige gemeenskap sy oorsprong in dinamiese opvoeding en onderwys vind. Entrepreneursgerigte onderwys kan beskou word as die sleutel tot 'n beter toekoms, maar dan moet dit relevante en toepaslike onderwys wees wat die kundigheid en vaardighede oordra wat die Suid-Afrikaanse gemeenskap nodig het.

5.5.3 Enkele gedagtes oor veranderinge in die bestaande skoolkurrikulum

"Beroepsrelevante skoolkurrikula is waarskynlik een van die mees effektiewe maniere om die beroepswêreld toeganklik te maak vir soveel moontlik mense" (Steyn en Viljoen, 1991:241). In die lig van dié stelling is dit duidelik dat 'n kurrikulumhersiening onderneem sal moet word. Volgens Hartshorne (1992:11-12) is dit nie net 'n geval van kurrikulumhersiening nie, aangesien die kurrikulum nie net handel oor wat geleer word nie. Dit is belangriker dat die aandag gefokus moet word op *hóé* leer plaasvind, hoe kennis/inligting verwerk word en hoe dit as hulpbronmateriaal vir kreatiewe denke en die oplossing van probleme aangewend word (vgl. 3.3.1.2). Bybring van die vermoë om kennis/inligting te benut, is dus van groot waarde in die opvoeding van ekonomies weerbare individue.

Ten einde entrepreneurskap as lewensvaardigheid op skoolvlak te kweek (vgl. 4.6), moet die onderwysstelsel op 'n "wat-die-entrepreneur-doen" eerder as 'n "wie-of-wat-die entrepreneur-is"-benadering, gebaseer word.

Ten einde relevantheid van die skoolkurrikulum vir entrepreneurskapsopvoeding te verseker, beveel die Walters-hoofverslag (1990a:138-139) aan dat herkurrikulering moet plaasvind met die oog op

- groter praktykrelevansie;
- meer aandag aan kennismaking met en ontwikkeling van basiese ekonomiese begrippe, welvaartskepping, produktiwiteit, entrepreneurskap en tegnologie in die toepaslike skoolvakke; en
- voorsiening van toepassingsgeleenthede (aktiwiteite) ten einde hierdie begrippe vir die skoolleerling betekenisvol te maak.

Buiten bogenoemde aanbevelings fokus Terblanche (1991:5) ook die aandag op die volgende belangrike aspekte:

- Groter beklemtoning van basiese werkvaardighede en voorbereiding van alle leerlinge vir entrepreneurskap, ekonomiese, politieke en tegnologiese geletterdheid, asook produktiwiteit.
- 'n Verandering in die ekonomiese waardestelsel wat deur die skoolkurrikulum oorgedra word sodat die leerlinge sal besef dat
  * die winsmotief 'n geldige dryfveer is;
  * gehalte handearbeid net so veredelend kan wees as die hoogste goedere van die gees;
  * die vryemark uitdagings en geleenthede sonder weerga bied;
  * produktiwiteit 'n doelwit is om na te jaag; en
  * die waagmoed van die entrepreneur iets is wat beloon behoort te word.

Die volgende moontlike redes kan vir die voorgestelde verandering in die Suid-Afrikaanse onderwyskurrikulum aangevoer word:

- Dit moet relevante en gehalte onderwys aan die Suid-Afrikaanse gemeenskap verseker.
- Dit moet daarop gemik wees om die gaping tussen die skool- en beroepswêreld te vernou.
- Leerlinge moet as beter toegeruste, meer beroepsaanpasbare werkers in die beroepswêreld ingestuur word.
- Leerlinge moet met die noodsaaklikste lewensvaardigheid, naamlik die vermoë om 'n eie werksituasie te skep (entrepeneurskap), toegerus word.

Die skoolkurrikulum moet dus as toegangsweg dien tot volwaardige volwassenheid wat nie net selfverwesenliking behels nie, maar ook sosiale verantwoordelikheid en beroepsvolwassenheid (Steyn en Viljoen, 1991:240).

In die lig van die toekomseise, maak Steyn en Viljoen (1991:242-243) verskeie voorstelle wat as riglyne vir skoolkurrikulumvernuwing in die RSA kan dien:

- Ten eerste is dit belangrik dat voorsiening vir meer pragmatiese leerinhoude gemaak word. Ten einde relevansie te verseker, kan markverwantheid van leerinhoude as 'n kriterium by die evaluering van vakkurrikula dien. 'n Minder-meer-benadering sal ten opsigte van leerinhoude gevolg moet word; "minder inligting en detail ('know what'), meer kundigheid en vaardigheid ('know how') en nog méér begrip en insig ('know why')" (p. 242). Dit kom dus daarop neer dat daar minder beklemtoning moet wees van die menslike geheue as stoorplek van inligting en groter beklemtoning van oorlewings-, kommunikasie- en leervaardighede.

- Tweedens word aanbeveel dat die verhouding tussen die skool en die leerling se potensiële werkgewer versterk moet word en dat die private sektor, as welvaartskepper, groter inspraak as opvoedingsvennoot in kurrikulum-aangeleenthede gegee moet word. Sodoende kan die tradisionele grens tussen die skool- en beroepswêreld tot voordeel van die hele gemeenskap opgehef word.

- Laastens is die outeurs van mening (p. 243) dat skoolkurrikula in die RSA, in die lig van toekomseise, moontlik gebaseer sal word op kernkurrikula (wat basiese en algemeen-vormende onderwys sal insluit), plus 'n wye verskeidenheid opsionele kursusse wat ook spesifiek loopbaangeoriënteerd sal wees.

In die lig van bogenoemde aanbevelings en voorstelle is dit duidelik dat onderwys 'n onsekere, maar ook prikkelende oorgangsfase in die gesig staar. Volgens Steyn en Viljoen (1991:241) staan onderwys voor die uitdaging om nie net leerlinge as beroepsaanpasbare individue in die "wêreld van werk" in te stuur nie, maar om hulle ook voor te berei om as innovateurs werkgeleenthede te help skep – om gister se werknemers tot môre se werkgewers/entrepreneurs te ontwikkel.

5.6 DIE WAARDE VAN ENTREPRENEURSKAPSOPVOEDING

Om te sê dat entrepreneurskap 'n belangrike opvoedkundige innovasie verteenwoordig wat ernstig oorweeg en waar nodig aanvaar en/of uitgebrei moet word, is geensins 'n oordrywing nie. Die voortdurende pleidooi om opvoeding van skoolleerlinge tot entrepreneurskap het 'n dringende realiteit geword. Volgens Fernand (1988:89) is kreatiewe, innoverende en entrepreneursgeoriënteerde individue onontbeerlik vir die ekonomie. Die vraag wat egter nou ontstaan, is in hoe 'n mate die Suid-Afrikaanse skoolgemeenskap by die aanleer van entrepreneursgedrag baat sal kan vind. Teen die agtergrond van die bespreking van die noodsaaklikheid van entrepreneurskap binne die Suid-Afrikaanse gemeenskap in hoofstukke 2, 3 en 4 van hierdie studie, kan die waarde van entrepreneurskapsopvoeding op skoolvlak soos volg beskryf word:

- Ten eerste kan opvoeding van skoolleerlinge tot entrepreneurskap 'n besondere bydrae tot die oplossing van die werkloosheidskrisis lewer, aangesien dit tot die skep van nuwe ondernemings sal lei (vgl. 4.1).

- Tweedens kan entrepreneurskapsopvoeding op skoolvlak 'n innoverende rol in die ekonomie speel, deurdat dit 'n gulde geleentheid tot ekonomiese groei en ontwikkeling bied.

- Derdens sal leerlinge die skool verlaat met die basiese vaardigheidsmondering wat deur die beroepswêreld vereis word (vgl. 4.3).

- Verskuilde entrepreneurstalent kan moontlik ontdek word, en die doeltreffende ontwikkeling daarvan op skoolvlak sal tot voordeel van die hele Suid-Afrikaanse gemeenskap strek (vgl. 4.6).

- Jong skoolverlaters se lewensgeleenthede kan enersyds verbeter word, maar andersyds kan leerlinge ook begin besef dat 'n loopbaan 'n individuele verantwoordelikheid geword het (vgl. 4.3). Volgens Visser en Huckle (1991:29) is dit belangrik dat 'n lewensvaardigheid soos entrepreneurskap in skoolsillabusse geakkommodeer moet word. Gite (1991:72) huldig dieselfde mening en sê: "Not to teach kids entrepreneurial skills, is to cripple them intellectually." Volgens Schwammberger (1987:29) het die tyd aangebreek om leerlinge op skool reeds die geleentheid te bied om hierdie loopbaanmoontlikheid te verken, omdat hulle sodoende heel moontlik sal besef dat hulle wel oor entrepreneurspotensiaal beskik en oorweging sal skenk aan selfwerksaamheid as toekomstige loopbaanopsie.

- Entrepreneurskapsopleiding op skoolvlak kan 'n sterk grondslag vorm vir die suksesvolle ontwikkeling en uitbreiding van die kleinsakesektor in Suid-Afrika (vgl. 4.6).

- 'n Positiewe houding teenoor en entoesiasme vir die vrye ondernemingstelsel en entrepreneurskap kan onder skoolleerlinge gekweek word (vgl. 4.5.4.2).

- 'n Verbeterde begrip vir besigheid en gemeenskapsbehoeftes kan moontlik ontwikkel word (vgl. 4.5.3.3).

- Leerlinge kan bewus gemaak word van die voordele van selfindiensname en entrepreneurskap as loopbaanopsie (vgl. 4.5.4.2).

- Laastens kan entrepreneurskapsopvoeding op skoolvlak 'n noodsaaklike bydrae lewer tot entrepreneurskap, groei, welvaart en die skepping van werksgeleenthede vir alle Suid-Afrikaners (vgl. 4.6).

Die begrip *entrepreneurskap* hou vir mense van verskillende kulture, gelowe, tradisies en agtergronde verskillende betekenis en waarde in. Een ding is egter seker: Entrepreneurskapsopvoeding lewer nie net mense wat beter by die beroepswêreld aanpas nie, maar leer hulle ook om selfversorgend te dink en op te tree.

5.7 MOONTLIKE DOELSTELLINGS MET DIE ONDERRIG VAN ENTREPRENEURSKAP OP SKOOLVLAK

Van Staden en Freeman (1994:27) is van mening dat ten einde skoolleerlinge op 'n onbekende toekoms voor te berei, leerplanne meer toegespits moet wees op stimulering en inskerping van tipiese entrepreneurshoudings en -kenmerke soos onafhanklikheid, toekomsgerigtheid, prestasiegemotiveerdheid, asook gedragspatrone soos deursettingsvermoë, kreatiwiteit, innovasievermoë en aanpasbaarheid. Die ouer, as opvoedingsvennoot, kan egter nie alleen verantwoordelikheid dra vir die voorbereiding van skoolleerlinge vir entrepreneurskap nie. Dit is tog vanselfsprekend dat die skool 'n waardevolle bydrae tot die bevordering van entrepreneursgedrag moet lewer.

Volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:18) kan die volgende moontlike doelstellings met die aanbieding van entrepreneurskapsopleiding op skoolvlak geïdentifiseer word:

5.7.1 Doelstelling 1: Voorbereiding van die leerling vir 'n sinvolle loopbaankeuse

- Leerlinge moet positief georiënteer word ten opsigte van die kritieke belangrikheid van entrepreneurskap, vir welvaartskepping en werkverskaffing.

- Tweedens moet leerlinge georiënteer word met betrekking tot die rol van tegnologie in entrepreneurskap, aangesien "tegnologie spesifiek verband hou met welvaartskepping, entrepreneurskap, werkverskaffing, plaaslike verfyning van grondstowwe en mannekragontwikkeling vir sosio-ekonomiese stabiliteit en vooruitgang" (Walters-subverslag, deel 2, 1990b:18; vgl. 2.5.2.2).

5.7.2 Doelstelling 2: Bevordering van leerlinge se opleibaarheid

- Elke leerling moet kennis maak en vertroud gemaak word met die basiese begrippe en beginsels van bestuur, bemarking en finansies.
- Leerlinge moet ook voorberei word vir verdere opleiding wat betref kommunikasievaardighede wat noodsaaklik is vir entrepreneursbedrywighede.

5.7.3 Doelstelling 3: Voorbereiding van leerlinge tot effektiewe, doeltreffende en produktiewe loopbaanverrigting

- Eerstens moet gepoog word om entrepreneursgedrag onder leerlinge te bevorder.
- Die tweede doelwit is "bevordering van werkrelevante denkvaardighede soos probleemoplossing, innovasievermoë en risiko-aanvaarding" (Walters-subverslag, deel 2, 1990b:18).
- Derdens moet leerlinge meer vertroud gemaak word met basiese vaardighede soos hoe om onder andere tegnologiese artefakte te benut.
- Laastens moet die basiese vaardighede van bestuur en bemarking onder leerlinge gekweek word.

Met hierdie doelstellings voor oë identifiseer Ropp (in Ashmore, 1988:10) die volgende voordele van entrepreneurskapsonderrig:

- Leerlinge se skeppingsvermoë word daardeur verbeter.

- Leerlinge word voorberei tot sinvolle loopbaanbeplanning.
- 'n Beter begrip van die besigheidswêreld word verkry.
- 'n Beter begrip van die gemeenskap se behoeftes word verkry.
- Leerlinge doen selfkennis op, met ander woorde hulle word in staat gestel om deur middel van selfontleding vas te stel of hulle wel oor entrepreneurstalent beskik of nie.
- Leerlinge word georiënteer ten opsigte van veranderinge in die beroeps- en besigheidswêreld.

5.8 MOONTLIKE AANPASSINGS IN DIE ONDERWYSSTELSEL TER BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP OP SKOOLVLAK

Volgens Vosloo (soos aangehaal deur Badenhorst, 1992:39) is die onderwysstelsel die sleutel tot die vorming van die nuwe geslag potensiële entrepreneurs en bevordering van entrepreneurskap onder die jeug. Dit beteken inderdaad 'n totale herbeskouing van die bestaande onderwysstelsel en dat 'n nuwe "wenresep" gevind sal moet word om die potensiële arbeidsmag te omvorm in 'n vaardige, werkskeppende arbeidsmag.

Ten einde bogenoemde te kan bewerkstellig, stel Vosloo (soos aangehaal deur Badenhorst, 1992:39) enkele praktiese stappe voor wat gevolg kan word om die nodige veranderinge daar te stel:

- "Meer effektiewe deurlopende kommunikasie tussen die onderwyswêreld en die bedryfswêreld moet bewerkstellig word, sodat die onderwyspersoneel in ondubbelsinnige taal bewus gemaak kan word van die wêreld buite die skool en dat hulle bewus sal bly van die behoeftes van die sakegemeenskap.

- Onderwysleerplanne moet meer relevant gemaak word vir die lewe in die jare negentig, deur jongmense meer doelgerig vir die maatskaplike en bedryfslewe in hul jare ná skool en tersiêre opleiding voor te berei.

- Groter voorkeur behoort aan tegniese en gevorderde tegnologiese opleiding gegee te word (vgl. 7.2.3).
- Meer aandag moet gegee word aan verbeeldingryke en vernuwende opleidingsprogramme wat toegespits is op die oordrag van praktiese syfer-, skryf- en analitiese vaardighede. Besigheidspeletjies kan 'n waardevolle bydrae lewer.
- Die onderwysleerplanne, didaktiek en metodiek moet meer toegespits wees op die stimulering van houdingskenmerke soos individualisme, onafhanklikheidsin, prestasiegerigtheid, optimisme, taakgerigtheid en mededingendheid. Daarbenewens behoort meer aandag gegee te word aan die stimulering van gedragspatrone soos hardwerkendheid en verantwoordelikheid.
- Onderwys en opleiding is tans te veel ingestel op die leerling se vooruitsigte as werknemer. Leerplanne en voorligting behoort meer toegespits te wees op die bewusmaking van selfindiensname en sake-entrepreneurskap as loopbaanopsie."

Die implementering van bogenoemde stappe is 'n langtermynproses en kan nie oornag plaasvind nie. Stone (soos aangehaal in die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:31) maak in dié verband die volgende opmerking: "Opvoeding tot entrepreneurskap kan nie maar sommer in enkele periodes in die vorm van 'kennisoordrag' bygebring word nie. Dit behels 'n oriëntasie wat ook die vorming van houdings en waardes insluit. Dit kan ook nie tot 'n enkele vak beperk word nie. Die hele opvoeding moet daartoe bydra."

Wat die bydrae van die skool tot die bevordering van entrepreneurskap betref, beveel die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:31-32) aan dat dit op drie fronte moet geskied, naamlik

- skepping van 'n entrepreneursklimaat in die land en die skool in die besonder;
- praktiese beoefening van entrepreneurskap deur leerlinge toe te laat en aan te moedig om geleenthede binne die skoolsituasie te benut; en
- insluiting van entrepreneurskapsopleiding in die formele skoolkurrikulum*.

---

* Kyk hoofstuk 4 vir 'n volledige bespreking van bogenoemde aspekte.

In die lig van die pleidooi om entrepreneurskapsopvoeding vir die jeug is dit duidelik dat die onderwysgemeenskap van Suid-Afrika 'n lewensbelangrike rol het om te vervul wat betref identifisering van die land se "mannekrageise en behoeftes van die toekoms en die toekomsperspektief in die arbeidsveld van die arbeider van vandag en veral môre (skolier en student) deur onder andere beroepsvoorligting, -leiding en -beplanning deur te gee sodat afgeronde arbeiders, gerig op bepaalde beroepe, die ekonomie ingestuur kan word" (Schutte, 1983:49).Die tyd het dus aangebreek om die skoolleerling se denke te kanaliseer na die vraag aan wie eendag 'n werksgeleentheid verskaf kan word. Vervolgens word daar nou aandag geskenk aan die ontwikkeling van 'n filosofie van entrepreneurskapsopvoeding.

5.9 'N FILOSOFIE VAN ENTREPRENEURSKAPSOPVOEDING

"The need to think through beliefs" oor entrepreneurskapsopvoeding het volgens Meyer (1992:8) toenemend belangrik geword namate die aantal entrepreneurskapskursusse wat aangebied word, met verloop van tyd uitgebrei het. Die feit dat aspekte van entrepreneurskap al hoe meer bespreek word, reflekteer die toenemende belangstelling in dié veld (Noll, 1993:3). Meyer (1992:8-9) stel voor dat die volgende stellings as beginpunt gebruik word in die ontwikkeling van 'n filosofie van entrepreneurskapsopvoeding:

- Die primêre doel van entrepreneurskapsopvoeding behoort voorbereiding van leerlinge vir entrepreneursgeleenthede te wees. Entrepreneurskapsopvoeding kan tot 'n beter ekonomiese ontwikkeling en ekonomiese opvoeding lei, wat volgens Meyer (1992:9) as spinoff-voordele beskou kan word. Volgens Van Staden en Freeman (1994:25) behels die ekonomiese opvoedingsideaal dat die skool die verhouding tussen mannekragbehoeftes en mannekragvoorsiening moet stabiliseer en sodoende as beroepselekteerder vir die samelewing moet optree. Meyer (1992:9) is van mening dat individue nooit doeltreffend op entrepreneurskap voorberei sal kan word indien die spinoff-voordele die primêre fokus van entrepreneurskapsopvoeding word nie.

- Entrepreneurskapsopvoeding verhoog die waarskynlikheid van sukses in kleinsakeondernemings. Struikelblokke soos onvermoë om geleenthede te benut en tot suksesvolle verwerkliking te bring, kan volgens Meyer (1992:9) dikwels toegeskryf word aan gebrekkige kennis van die entrepreneursproses. Die enigste manier om dié struikelblokke te elimineer, is deur middel van formele voorbereiding.

- Om entrepreneurskapsbewustheid te kweek is anders as om leerlinge te skool om eie ondernemings te ontwikkel en tot stand te bring. Entrepreneurskapsbewustheidspogings is daarop gerig om die individu te leer *wat* entrepreneurskap is en *wat* entrepreneurs doen, terwyl entrepreneurskapsopvoeding daarenteen leerlinge voorberei vir die oprig van 'n eie onderneming en hulle sodoende in staat stel om die entrepreneursproses uit te voer.

- Beide gevorderde sekondêre leerlinge sowel as volwassenes kan met die oog op die entrepreneursproses voorberei word. Volgens Meyer (1992:9) kan voorbereiding vir die entrepreneursproses 'n betekenisvolle bydrae lewer tot die verwesenliking van talle skoolleerlinge se droom van 'n eie onderneming.

- Die mees effektiewe onderrigmetodes vir entrepreneurskapsopleiding is dié wat met die werklikheid ooreenstem. Meyer (1992:9) wys daarop dat die primêre doelwitte van entrepreneurskapsonderrig is om leerlinge in die ontwikkeling van 'n entrepreneurskapsgees te ondersteun en om hulle meer vertroud te maak met die entrepreneursproses. Die mees effektiewe onderrigstrategieë vir dié doel sal wees om ontwikkelingsaktiwiteite te verskaf waar leerlinge entrepreneurskap prakties kan beoefen.

- Entrepreneurskapseienskappe kán en móét deur middel van entrepreneurskapsopvoeding ontwikkel word. Indien die doel van entrepreneurskapsopvoeding is om individue voor te berei om hul eie ondernemings te stig, is Meyer (1992:9) van mening dat die hulp van kundige praktykgerigte entrepreneurskapsopvoeders verkry sal moet word.

- Die kern van entrepreneurskapsopvoeding is die proses van die skep van 'n onderneming. Leerlinge begryp die wese van entrepreneurskap beter as hulle toegelaat word om hul eie potensiële ondernemings te ontwikkel.

- Die doel met entrepreneurskapsopvoeding is om leerlinge voor te berei vir die uitvoering van die entrepreneursproses en moet benader word in terme van "starting a business from scratch". Op dié wyse kry leerlinge te doen met al die stappe van die entrepreneursproses en word die nodige agtergrond aan hulle verskaf.

- Entrepreneurskapsopvoeding moet vir alle leerlinge beskikbaar wees. Aangesien talle mense die begeerte tot selfindiensname het, behoort die geleentheid om vir só 'n gebeurlikheid voor te berei, aan alle individue gebied te word.

- Meyer (1992:9) spreek die mening uit dat entrepreneurskap 'n aantal "meng-en-selekteer"-kursusse van verskillende dissiplines verteenwoordig. Entrepreneurskapsopvoeding sluit ook die kennis, vaardighede en houdings uniek aan entrepreneurskap in, asook elemente van verskeie ander dissiplines, soos onder andere bemarking.

- Entrepreneurskap moet onderrig word deur individue wat 'n entrepreneursoriëntasie openbaar. Volgens Meyer (1992:9) is die insigte, interpretasies en organisering van realistiese ervarings wat deur iemand wat alreeds deur die entrepreneursproses is, voorsien kan word, van kritieke belang vir die effektiwiteit van entrepreneurskapsopvoeding. Hierdie insigte en ervarings kan as filosofiese fondament dien vir die "gelowe" waarop entrepreneurskapsopvoeding gebaseer is.

Ten einde die volle potensiaal van entrepreneurskapsopvoeding as opvoedkundige en ekonomiese krag te verwesenlik, kan beide persone wat tans besluite oor die vakkeuses, vakkombinasies en vakinhoude op skole en universiteite neem en entrepreneurs wat in die praktyk staan, betrek word by die ontwerp van 'n entrepreneursprogram op skoolvlak.

5.10 ROLSPELERS WAT 'N BYDRAE TOT DIE BEVORDERING VAN ENTREPRENEURSKAP ONDER LEERLINGE KAN LEWER

Teen die agtergrond wat tot dusver geskets is, blyk dit dat die herformulering en herstrukturering van die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel 'n lang en moeisame proses sal wees. Kortpaadjies is taboe indien blywende en aanvaarbare resultate bereik wil word, veral in die strewe na 'n entrepreneurskapskultuur in die RSA. Godsell (1992:135) is van mening dat dié doelwit slegs suksesvol bereik sal kan word indien die verskillende rolspelers, naamlik die skool, ouergemeenskap en sakesektor in vennootskap met mekaar funksioneer. Die strewe moet dus wees om as vennote met gedeelde verantwoordelikhede saam te werk. Gevolglik is dit nodig om te bepaal tot watter mate elk van die rolspelers 'n bydrae tot bevordering van entrepreneurskap onder leerlinge kan maak.

5.10.1 Die ouergemeenskap

Wanneer in ag geneem word dat entrepreneurs vanuit alle lae van die samelewing – welgestelde huise, stedelike krotbuurte, ensovoorts – afkomstig is, skyn daar geen deurlopende ooreenkoms te bestaan nie. Harrel (1994:31) is egter van die teendeel oortuig en beweer dat "agter elke ondernemer iemand staan wat dit laat gebeur het, wat geborgenheid gegee het, wat 'n onblusbare vlammetjie aangesteek het. Gewoonlik is hierdie bron van ondersteuning die ouers."

Volgens Godsell (1992:133) moet die ouer 'n sleutelrol in die kind se opvoedingsproses speel, aangesien leer onmoontlik is sonder die betrokkenheid van ouers. Prinsloo (1989:106) onderskryf hierdie standpunt en is van mening dat die ouer 'n sentrale rol in die kind se leefwyse, lewensdoelwitte en uiteindelike beroeps-/loopbaankeuse speel (vgl. ook 7.2.2 en 7.3.3).

Godsell (1992:133) is van mening dat 'n kind net soveel by sy/haar huislike omgewing leer as by die formele onderwysomgewing. Hierdie stelling vind ook aansluiting by die bewering dat "... die relatiewe aantal ondernemers deur verskeie

faktore beïnvloed word, met inbegrip van die ... huisomgewing, die skool en onderwysmetodes wat by die skool gebruik word ..." (Walters-subverslag, Deel 2, 1990b:14).

Volgens Scherer *et al.* (1989b:17-18) speel die familie in die algemeen, en die ouers in die besonder, 'n deurslaggewende rol in die voorstelling van 'n entrepreneursloopbaan as geloofwaardig en begeerlik. Entrepreneurs, as ouerlike rolmodelle, kan hul kinders se keuse van 'n entrepreneursloopbaan beïnvloed. Volgens Mitchell en Krumboltz (soos aangehaal deur Scherer *et al.*, 1989a:55) verteenwoordig ouers as rolmodelle 'n belangrike omgewingsfaktor in die vorming van leerlinge se loopbaanvoorkeure. Dié stelling impliseer dat 'n leerling meer geneig sal wees om voorkeur aan 'n entrepreneursloopbaan te gee, indien hy/sy 'n model tydens die uitvoering van sekere entrepreneursgerigte aktiwiteite waargeneem het. Hierdie waarnemingsproses vind plaas wanneer die leerling die entrepreneurouer, as rolmodel, se gedrag tydens die uitvoering van verskeie aktiwiteite waarneem, en dan sy/haar eie werklike of potensiële prestasie of belange in terme van 'n entrepreneursloopbaan evalueer, sowel as sy/haar kanse op sukses en die bereiking van persoonlike bevrediging in die volg van 'n entrepreneursloopbaan (Bird, 1990:118). Die afleiding wat hieruit gemaak kan word, is dat 'n proses van waarnemingsleer, die leerling óf positief óf negatief wat entrepreneurskap betref, sal stem.

Die ouer kan derhalwe ook 'n negatiewe rol ten opsigte van die kind se keuse van 'n entrepreneursloopbaan speel, want volgens die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:16) het "baie ouers wat deur die depressiejare gegaan het, hul kinders aangeraai om eerder sekuriteit in die beroep na te streef".

Dit blyk dus dat ouers 'n groot verantwoordelikheid op hul skouers dra. Visser (1989:B7) sê onder andere: "As meer ... ouers nie 'n aktiewe rol speel om die ondernemerstalent van kinders te kweek nie, is dit onwaarskynlik dat daar ooit genoeg ondernemers in Suid-Afrika sal wees." Die vraag ontstaan nou wat die ouer kan doen om entrepreneurskap by sy/haar kind te bevorder.

Volgens Laurie (1993b:34) kan ouers begin deur die kind van kleins af voor te berei vir 'n moontlike sakeloopbaan deur deurlopend oor basiese sakebeginsels te praat. In die Walters-subverslag, deel 2 (1990b:27) word dieselfde standpunt gestel, naamlik dat "ouers versoek mag word om op enkelvoudige nie-tydrowende maniere betrokke te raak". Leerlinge kan vroeg reeds toegelaat word om 'n redelike mate van verantwoordelikheid vir hul eie doen en late te aanvaar. Volgens Laurie (1993b:34) is die uiteindelike doel hier dat wanneer die kind die huis verlaat, hy/sy kennis moet hê van ekonomiese beginsels in sover dit die individu en die gesin raak, en ook bedrewe genoeg moet wees om die beginsels nuttig toe te pas.

Die vraag ontstaan nou hoe entrepreneurskap onder leerlinge wat glad nie dié tipe van omgewingsinvloed het nie, gestimuleer kan word. Dit is juis hier waar die skool, as opvoedingsvennoot, na vore moet tree om die nodige stimulasie te bied. Deur middel van byvoorbeeld die aanbied van besigheidspeletjies kan 'n waardevolle bydrae tot die ontwikkeling van leerlinge se verskuilde entrepreneurstalent gelewer word.

In die lig van die groot invloed van ouers, is dit egter duidelik dat 'n meer aktiewe rol aan die ouer toegeskryf word. Volgens Stone (soos aangehaal deur Garbers, 1993:22) eindig ouers se rol nie meer net by die skoolhek en die aflewering van die kinders nie, "maar nou gaan hulle deur die hek, hulle is ook op 'n gestruktureerde wyse betrokke ... en wanneer jy dus so 'n situasie kry waar jy werklik ook die ouers se betrokkenheid het, dan het jou kinders die gevoel, dis nie die Staat wat hul opvoed nie, dis primêr hierdie gemeenskap (ouers) wat na ons omsien en waarvan ons deel is, waarbinne ons geborge is, en waaraan ons dan ook veel verskuldig is".

5.10.2 Die rol van die sakesektor

'n Vraag wat dikwels by opvoeders opkom, is: "*Does business have any business in education?*" Met die opvoedings- en werkloosheidskrisis wat die land in die gesig staar en verwyte wat voortdurend rondgeslinger word oor wie eintlik daarvoor verantwoordelik is, is dit ironies dat die sakewêreld dikwels die probleme van die

onderwys duideliker identifiseer as hul eie probleme van ongeletterdheid en gebrek aan vaardige werkers (Stone, 1991:471). In die lig van die veranderende ekonomie, is dit vanselfsprekend dat die skool- en beroepswêreld nouer met mekaar sal moet skakel. Volgens Stone (1991:471) is "school about working and work is about learning".

Gesien die pleidooie vir groter samewerking tussen die skool- en beroepswêreld, ontstaan die vraag nou watter rol die sakesektor kan speel in die stimulering van entrepreneurskap en/of selfwerksaamheid onder skoolleerlinge.

Godsell (1992:140-143) stel twee riglyne voor ten einde te verseker dat die onderwysstelsel beide kwaliteit én geleenthede sal bied:

- Eerstens is aksies op plaaslike en gemeenskapsvlak nodig, waartoe enige medium-grootte werkgewer 'n inset kan lewer. Werkgewers moet ook betrokke raak by onderwysvoorsiening vanaf pre-primêre tot tersiêre vlak. Ondernemings kan byvoorbeeld 'n gesamentlike poging aanwend om geletterdheids- en syferkennisopleidingsprogramme te bevorder. Volgens Godsell (1992:139) is dit die taak van ondernemings om te verseker dat taak-, vaardigheids- en inligtingspesifieke opleidingsprogramme rakende entrepreneurskap in plaaslike gemeenskappe aangebied word. Sulke programme kan 'n noodsaaklike bydrae lewer tot bevordering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge. Ten einde volgehoue stukrag aan die stimulering van entrepreneurskap in plaaslike gemeenskappe te verleen, is dit vanselfsprekend dat entrepreneurskapsontwikkelingsaksies ook deur ouers en werknemers onderneem sal moet word.

- Ondernemings kan ook 'n bydrae ten opsigte van relevansie en beroepsvoorligting lewer deur skoolleerlinge en onderwysers toegang tot die werksplek te verleen, wat leerlinge in staat sal stel om realistiese loopbaanbesluite te neem.

  In lande soos die Verenigde Koninkryk, Ierland, Duitsland, Denemarke en Italië word gebruik gemaak van die "ondernemings-opleidings"-benadering (Walters-subverslag, deel 2, 1990b:19-20). Dit behels dat ondernemingsaktiwiteite op verskeie maniere in verpligte sowel as naskoolse onderwys

uitgevoer word. Die primêre doel is om besigheidsvaardighede, kreatiwiteit en ander relevante persoonlike kwaliteite by skoolleerlinge te ontwikkel. Talle mini-ondernemings wat deur maatskappye in die plaaslike gemeenskap gefinansier word, word in die skool deur die leerlinge self opgerig en bedryf.

By implikasie beteken dit dat beide die skool én sakegemeenskap voordeel trek deurdat leerlinge direk met die sakewêreld kontak maak en dus as ekonomiesgeletterde werkers die skool verlaat. Die sakesektor verkry die voordeel van uitvoerbare idees wat deur leerlinge in die klaskamer gegenereer en daarna deur die sakesektor geïmplementeer kan word.

5.10.3 Die rol van die media in entrepreneurskapsopvoeding

Dit is geensins oordrewe om te beweer dat die toekoms van die land, die stand van die ekonomie en die welvaart van die inwoners van 'n lewensvatbare, regverdige, bekostigbare, relevante en toeganklike onderwys- en opleidingstelsel afhang nie. Van Rensburg (1991:43) is van mening dat ten einde 'n entrepreneursklimaat te kan skep, entrepreneurs, hul produkte en idees blootstelling in die media sal moet geniet. Programme oor entrepreneurskap sal byvoorbeeld vir die televisie ontwikkel moet word, aangesien daar nie genoeg fasiliteite bestaan om almal van formele opleiding te voorsien nie. Goed opgestelde en deurdagte entrepreneurskapspraatjies kan ook oor die radio uitgesaai word (vgl. 7.6).

Afgesien van die radio en televisie as advertensiemedium, kan daar ook van koerante en tydskrifte gebruik gemaak word om entrepreneurskap aan die publiek bekend te stel. Tydens 'n studie deur Garnier en Gasse (1990:70-73) is besluit om entrepreneurskap in hul plaaslike gemeenskap te stimuleer en te bevorder deur van die koerant as advertensiemedium gebruik te maak. Dit het onder andere behels dat die plaaslike gemeenskap bewus gemaak is van die feit dat 'n kursus oor "hoe om 'n entrepreneur te word", aangebied sou word. Dit is as belangrik geag dat die plaaslike gemeenskap aangemoedig moes word om individuele pogings te ondersteun en daardeur hul kanse op sukses te verbeter. Die kursus wat in 'n koerant aangebied

is, het aan die skrywers van dié entrepreneurskapsprogramme die geleentheid gebied om beide die wyer publiek en daardie klein persentasie van die bevolking wat glo dat hulle oor die persoonlike eienskappe vir suksesvolle entrepreneurskap beskik, te bereik (Garnier en Gasse, 1990:70-71). Van die 228 deelnemers aan die studie, het 32 binne 18 maande na afloop van die kursus hulle eie besighede begin en 117 ander deelnemers was aktief besig om uitvoering te gee aan 'n entrepreneursidee.

Dit is dus duidelik dat die media 'n aktiewe rol kan en moet speel in die stimulering, bevordering en ontwikkeling van entrepreneurskap onder die gemeenskap in die algemeen, en die jeug in die besonder.

5.11 SAMEVATTING

5.11.1 'n Pleidooi word allerweë gelewer vir bevordering van entrepreneurskap en sakevernuf onder skoolleerlinge. Die onderwysstelsel word egter daarvan beskuldig dat dit tot dusver nie daarin geslaag het om voldoende in die vaardigheidsbehoeftes van die land te voorsien nie. Die gevolg is dat al hoe groter klem geplaas word op die noodsaak vir totale herbeskouing en herstrukturering van die onderwysstelsel.

5.11.2 In hierdie hoofstuk is eerstens aandag geskenk aan die werkloosheids- en onderwyskrisis wat tans ernstige "gapinge" in die Suid-Afrikaanse ekonomiese stelsel verteenwoordig. Ten einde die krisis beter te begryp, is gekyk na die dieperliggende oorsake en gevolge van dié probleem.

5.11.3 Daarna is aandag geskenk aan die verskille tussen die skool- en arbeids-/beroepswêreld. Vier breë verskille is geïdentifiseer, naamlik fokus van aandag en aktiwiteit, terugvoeringsmetodes, toleransie van foute en onvolwassenheid, en laastens spanwerkverhoudings.

5.11.4 Vervolgens is aandag geskenk aan die fundamentele probleme in die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel. Verskeie moontlike redes vir die feit dat die onderwysstelsel mettertyd sy relevansie verloor het, is geïdentifiseer. Daar

is tot die gevolgtrekking gekom dat die onderwysstelsel te akademies-georiënteerd is en te veel op die oordrag van kennis fokus in plaas daarvan om 'n stel basiese werks- en besigheidsvaardighede en –houdings aan die skoolleerling oor te dra.

5.11.5 Die bydrae wat beroepsgerigte onderwys tot entrepreneurskap kan lewer, was die volgende besprekingspunt. 'n Onderskeid is getref tussen die begrippe *algemeen-vormende onderwys*, *loopbaanonderwys*, *beroepsgerigte onderwys* en *beroepsonderwys*. Die pro-aktiewe rol van beroepsgerigte-/loopbaanonderwys is vervolgens in oënskou geneem. 'n Belangrike punt wat veral in ag geneem moet word, is dat daar nie van die skool verwag kan word om as beroepselekteerder en entrepreneurskapsopleier van die samelewing op te tree nie. Die doelwit moet eerder wees om leerlinge wat oor entrepreneurstalente beskik, toe te laat om hul potensiaal na die beste van hul vermoë te ontwikkel. Laastens is die aandag gefokus op moontlike veranderinge wat moet plaasvind ten einde die bestaande skoolkurrikulum meer relevant te maak.

5.11.6 Die waarde van entrepreneurskapsopvoeding vir die Suid-Afrikaanse gemeenskap is 'n aspek wat nie geringgeskat moet word nie. Die bybring van entrepreneurskap as lewensvaardigheid sal leerlinge nie net voorberei om as meer aanpasbare individue in die beroepswêreld te fungeer nie, maar sal ieder en elk van hulle ook leer om selfversorgend te dink en op te tree.

5.11.7 Moontlike doelstellings van entrepreneurskapsonderrig is vervolgens geïdentifiseer. Die belangrikste hiervan is om (a) leerlinge vir 'n sinvolle loopbaankeuse voor te berei, (b) hulle opleibaarheid te bevorder, en (c) hulle vir 'n effektiewe, doeltreffende en produktiewe werkverrigting voor te berei.

5.11.8 In die lig van die toenemende bewustheid van die noodsaak vir entrepreneurskapsopvoeding van skoolleerlinge, het die vraag ontstaan watter

moontlike aanpassings in dié verband aan die onderwysstelsel gemaak kan word. Verskeie praktiese moontlikhede is geïdentifiseer.

5.11.9 Verder is daar in besonderhede ingegaan op die skep van 'n filosofie van entrepreneurskapsopvoeding. Ten einde die sukses van entrepreneurskapsopvoeding te verseker, is dit egter noodsaaklik dat beide opvoedkundiges en entrepreneurs wat in die praktyk staan, in die proses van entrepreneurskapsopvoeding betrokke moet raak.

5.11.10 Laastens is aandag geskenk aan die vernaamste rolspelers wat 'n bydrae tot die bevordering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge kan lewer. Ten einde die langtermyndoelwit van die kweek van 'n entrepreneurskapskultuur te bereik, sal die verskillende rolspelers, naamlik die skool, ouergemeenskap en sakesektor, in vennootskap met mekaar moet funksioneer.

5.11.1 Indien ons 'n suksesvolle en voorspoedige nasie wil wees, sal ons moet besef dat alle individue in die land, alle instellings, alle professionele liggame, asook alle kulturele gemeenskappe hande sal moet vat in die poging om tot 'n beter entrepreneurs-, tegnologiese, produktiewe en ekonomiese land te ontwikkel.

---oOo---

Hoofstuk 6

NAVORSINGSMETODIEK

INHOUD

6.1 INLEIDING 198

6.2 DIE NAVORSINGSPLAN 199

6.2.1 Bepaling van die teikenpopulasie 199
6.2.2 Die steekproefbepaling 200
6.2.3 Dataversameling 201
6.2.3.1 Die samestelling van die vraelys 203
6.2.3.2 Die verspreiding en ontvangs van vraelyste 205
6.2.4 Dataprosessering en -ontleding 206
6.2.5 Die respons 207

6.1 INLEIDING

> *"More research effort is wasted by going off half prepared with only a nebulous set of ideas and foggy perceptions than in any other way."*
>
> – Leedy (1985).

Om Suid-Afrika se menslike potensiaal tot 'n "ekonomies geletterde" arbeidsmag en suksesvolle entrepreneursbron te ontwikkel, is 'n pleidooi wat as moontlike "*leuse*" van die moderne samelewing voorgehou kan word. Onmiddellik ontstaan die vraag hoe die ideaal van 'n entrepreneursgeoriënteerde arbeidsmag verwesenlik sal kan word. 'n Praktiese oplossing wat moontlik voorgehou kan word, is die kreatiewe toepassing van kennis en vaardighede binne die raamwerk van 'n verantwoordbare, probleemoplossende ekonomiese proses. Om vanaf hierdie kernagtige perspektief na 'n eksperimentele entrepreneurskapsontwikkelingspoging te beweeg, vra egter volgehoue ondersteuning van die staatsektor, sakesektor en onderwysowerhede.

Uit die literatuur (vgl. 5.2) blyk dit egter dat die onderwysstelsel, met sy streng akademiese ingesteldheid, geen stimulerende omgewing vir die ontwikkeling en aanmoediging van entrepreneurskap op skoolvlak skep nie. Hierdie versuim kan as "entrepreneurskapsongeletterdheid" getipeer word, aangesien onderwyspersoneel nie oor toepaslike entrepreneursopleiding beskik nie. Entrepreneursontwikkeling op skoolvlak is die enigste wyse waardeur die werkloosheidskrisis in die land verlig kan word.

Die huidige stand van entrepreneurskapsontwikkeling in die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel wek egter kommer. Om hierdie rede is die bepaling van die voorkoms van entrepreneurseienskappe onder skoolleerlinge as doelwit van hierdie studie gestel (vgl. 1.2.1).

6.2 DIE NAVORSINGSPLAN

Die navorsingsplan handel oor hoe die navorsingsondersoek uitgevoer is. 'n Plan in hierdie verband bestaan uit besluite rakende die bepaling van die teikenpopulasie, die steekproefsamestelling, dataversameling, dataprosessering en die ontleding van gegewens ten einde die doelwitte van die studie te bereik.

6.2.1 Bepaling van die teikenpopulasie

Behoorlike identifisering van die teikenpopulasie is van groot belang in die bereiking van die doelwitte van die ondersoek.

Aangesien daar tans geen doelbewuste entrepreneurskapsbewusmakingsmodel op skoolvlak bestaan nie, kan die aanname gemaak word dat daar tot in hierdie stadium relatief min gedoen is wat betref hulpverlening rakende entrepreneurskap aan die onderwyssektor in Suid-Afrika. Gevolglik kan aanvaar word dat kundige voorligting aan skole met betrekking tot die ontwikkeling van entrepreneurskap ook relatief min aandag geniet het en is geoordeel dat skole in Bloemfontein by uitstek geskik sou wees om as teikenpopulasie vir die beoogde empiriese ondersoek te dien. 'n Verdere belangrike rede waarom die opname nie landwyd onderneem is nie, is die tyd en koste wat aan so 'n ondersoek verbonde sou wees.

Blote definiëring van die teikenpopulasie op sigself is nie voldoende vir steekproefdoeleindes nie (Nel *et al.*, 1990:97). 'n Lys of opname van die teikenpopulasie – bekend as 'n steekproefraamwerk – word benodig. Vir dié doeleinde is 'n volledige lys name van sekondêre skole in Bloemfontein van die Departement van Onderwys en Kultuur in die Vrystaat verkry.

6.2.2 Die steekproefbepaling

Na behoorlike definiëring van die teikenpopulasie en samestelling van 'n steekproefraamwerk, is die volgende stap om 'n steekproefplan te ontwerp. Laasgenoemde plan is van toepassing op omvattende opnames waar die opname-populasie (of teikenpopulasie) te groot is vir 'n volledige opname, en 'n wetenskaplike steekproef daarvan gedoen moet word (Marx en Van der Walt, 1989:142). Volgens dieselfde skrywers moet drie basiese aspekte oorweeg word:

- *Steekproefeenheid:* Dit behels 'n omskrywing van die spesifieke teiken-populasie, asook die spesifieke eienskappe van die steekproefeenheid. Die steekproefeenheid in hierdie studie omsluit alle standerdnege-skoolseuns en -dogters aan alle akademiese, Afrikaanse en Engelse dubbelmedium- en enkelmedium sekondêre skole in Bloemfontein (Departement Onderwys en Kultuur in die Vrystaat). Die empiriese opname is tot standerdnege-skoolleerlinge en Bloemfontein beperk, en wel om die volgende redes:
  - Matrikulante was alreeds besig met voorbereiding en afronding vir die eindeksamen.
  - Geografiese afbakening kon sodoende maklik geskied.

- *Steekproefgrootte:* Dit behels die bepaling van die aantal eenhede wat by die ondersoek betrek word. Ten einde betroubare resultate te verkry, is besluit om alle standerdnege-skoolseuns en -dogters aan alle hoërskole in Bloemfontein by die ondersoek te betrek. Die totale steekproefgrootte het op 625 respondente te staan gekom.

- *Steekproefsamestelling:* Die vraag wat nou ontstaan, is hoe die elemente van die populasie wat in die steekproef ingesluit word, gekies moet word ten einde die beste verteenwoordiging te verseker. Daar bestaan twee breë klasse metodes vir die trek van verteenwoordigende steekproewe, naamlik waar-skynlikheid- en nie-waarskynlikheidsteekproefneming. In waarskynlikheid-(ewekansige) steekproewe is die ideaal dat elke element van die populasie 'n gelyke kans moet hê om in die steekproef ingesluit te word, ongeag die

ooreenkomste of verskille tussen die verskillende elemente (Van der Merwe 1992a:2). By nie-waarskynlikheidsteekproefneming speel die "oordeel van die navorser 'n direkte rol by die keuse van eenhede wat in die steekproef ingesluit sal word". Spoed, gerief en koste is van die vernaamste faktore waarop die oordeel van die navorser gegrond kan word.

Aangesien die teikenpopulasie uit 'n redelike groot getal skole, naamlik 92* (in die Vrystaat) bestaan, is die aanname, in terme van die waarskynlikheidsteorie, gemaak dat insluiting van elke sekondêre skool in Bloemfontein sou verseker dat die teikenpopulasie verteenwoordigend sal wees en die ondersoek dus geldig.

6.2.3 Dataversameling

Dataversameling kan beskryf word as die rig van vrae aan 'n verteenwoordigende profiel van die teikenpopulasie by wie die nodige inligting om die navorsingsdoelwit te bereik, verkry kan word (Nel, 1992:235). Dataversamelingsmetodes verander voortdurend onder die invloed van moderne telekommunikasie en elektronika. Die algemeenste versamelingsmetodes is die volgende:

- *Gestandaardiseerde dataversameling:* Dit behels toetse wat onderneem word om individue se intelligensievlak, aanleg, ensovoorts te meet, asook gestandaardiseerde vraelyste om respondente se belangstelling en verskillende persoonlikheidskenmerke te meet (Pretorius, 1992:1-2). Aangesien geen noemenswaardige gestandaardiseerde vraelys vir die toetsing van respondente se houdings, menings, belangstelling, persoonlikheidseienskappe en intelligensie rakende entrepreneurskap bestaan nie, is gebruik van dié metode van dataversameling dus uitgeskakel.

---

* 44 Suiwer sekondêre skole (standerd 6 tot 10); 42 gekombineerde skole (sub A tot standerd 10); 4 private gewoneskoolonderwys: gekombineerde skole en 2 CESA-skole.

- *Observasie:* Hierdie navorsingstegniek word gewoonlik gebruik vir data-versameling wanneer mense en/of verskynsels waargeneem word en die relevante feite, optredes en gedrag aangeteken word (Nel *et al.*, 1990:204). Aangesien hierdie navorsingsmetode beperk is tot *wat* gebeur en nie fokus op *waarom* dinge gebeur nie, is dié navorsingstegniek ook buite rekening gelaat.

- *Ongestruktureerde dataversameling:* Hierdie dataversamelingsmetode behels normaalweg onderhoudvoering, maar sonder 'n vaste skedule of vraelys. Dit is 'n tegniek waar gepoog word om individuele gedrag te verklaar eerder as om veralgemenings te maak (Pretorius, 1992:5). Aangesien hierdie tipe onderhoudvoering op die grondslag van gevallestudies geskied (Van der Merwe, 1992b:2), is dit duidelik dat dié tipe navorsingsmetode nie geskik is vir hierdie betrokke studie nie.

- *Gestruktureerde dataversameling:* Vir hierdie doel word 'n afsonderlike vraelys gewoonlik vir elke spesifieke ondersoek opgestel ten einde die benodigde data te verkry. Die volgende vier, breë kategorieë van gestruktureerde data-versameling kan geïdentifiseer word:

  - **Persoonlike onderhoud:** Dit is 'n metode waar die respondente deur die navorser of onderhoudvoerder persoonlik besoek word. Weens die hoë eenheidskoste en tydsbeperking hieraan verbonde, is daar nie in die studie van dié tegniek gebruik gemaak nie.

  - **Posopname:** By hierdie tipe opname word die vraelys aan die respondente gepos, wat dit dan weer aan die navorser terugpos. Min of geen verbale kommunikasie bestaan tussen die navorser en die respondente (Van der Merwe, 1992b:2). Vanweë die tydrowendheid van die opstel en versorging van die vraelys, gebrek aan kontrole, relatief lae responskoers en die feit dat adresse vooraf beskikbaar moet wees, is hierdie navorsingsmetode egter nie as geskikte navorsingstegniek vir hierdie studie beskou nie.

- **Telefoonopname:** Dié tipe opname is nie net die beste metode vir die vinnige insameling van inligting nie, maar lewer ook 'n hoër responskoers as die posopnametegniek (Kotler, 1991:110). Ongelukkig is telefoniese insameling van inligting vanaf skoolleerlinge prakties onuitvoerbaar en is dit onwaarskynlik dat ouers hul samewerking in dié verband sal verleen.

- **Invul van vraelyste in groepsverband:** By die oorweging van 'n dataversamelingsmetode vir hierdie studie, is besluit om, in die lig van die aard van die teikenpopulasie, van die invul van vraelyste in groepsverband gebruik te maak. Dié metode is as die mees toepaslike beskou, aangesien respondente maklik in groepsverband saamgetrek kan word. Respondente kan in dié geval self die vraelys tydens hul betrokke klasperiodes invul, terwyl die navorser teenwoordig is om enige navrae te beantwoord of onduidelikhede uit die weg te ruim. Enkele ander redes waarom dié navorsingstegniek verkies is, is laer eenheidskoste, maklike verwerking, tydsvoordeel en anonimiteit van die respondente en betrokke skole.

6.2.3.1 Die samestelling van die vraelys

Na 'n grondige teoretiese verdieping betreffende die ontwikkeling van entrepreneurskap onder skoolleerlinge, is die vraelys, as navorsingsintrument vir die insameling van die nodige data, ontwikkel.

Die vrae wat in die vraelys ingesluit is, is hoofsaaklik gebaseer op inligting wat uit die literatuurstudie bekom is.

Volgens Cox (in Nel *et al.*, 1990:232) word alle vraelyste ontwerp om drie doelwitte te bereik, naamlik om

- die relevansie en akkuraatheid van die ingesamelde data te maksimaliseer;
- die deelname en samewerking van die teikenpopulasie te verseker, en
- die insameling en ontleding van data te fasiliteer.

Ten einde bogenoemde te kon verseker, moes die vraelys so saamgestel word dat dit aan die volgende vereistes sou voldoen:

- Vanweë die beperkte tyd wat vir die empiriese opname toegelaat is (slegs een periode van 30 minute per skool), moes die vraelys nie onnodig lank wees nie.

- Ten einde die maksimum aantal skoolleerlinge te oorreed om die vraelyste in te vul, is groot nadruk op duidelikheid, verstaanbaarheid, leesbaarheid en relevantheid geplaas. Die vraelys moes met die minste moeite ingevul kon word.

- Die anonimiteit van alle skoolleerlinge en elke betrokke skool moes te alle tye verseker kon word.

- Geen persoonlike vrae rakende leerlinge se ouers of hul betrokke skole is enigsins deur die Direkteur van Onderwys toegelaat nie.

Om te kon vasstel of die vraelys aan bogenoemde vereistes voldoen, is besluit om 'n loodsondersoek uit te voer. 'n Voorlopige vraelys is persoonlik aan 'n aantal gekeurde skoolleerlinge oorhandig met die versoek om dit volledig in te vul en kritiese kommentaar daarop te lewer. Die reaksie van hierdie groepie skoolleerlinge was oorwegend positief en enkele voorstelle vir verbetering is van hulle ontvang. Alvorens die vraelys gefinaliseer is, is ook gebruik gemaak van die kundige advies en kommentaar van die volgende instellings aan die Universiteit van die Oranje-Vrystaat:

- Instituut vir Sosiale en Ekonomiese Navorsing (ISEN).
- Eenheid vir Professionele Opleiding en Dienslewering in die Gedragswetenskappe (EPOG).
- Departement Ondernemingsbestuur.
- Eenheid vir Kleinsake-ontwikkeling.
- Departement Bedryfsielkunde.
- Buro vir Studentevoorligting.

Die vraelys en die brief wat dit vergesel het, is in beide Afrikaans en Engels opgestel aangesien van Afrikaanse en Engelse dubbel- en enkelmediumskole gebruik gemaak is. 'n Voorbeeld van die vraelys verskyn as bylae A hierby.

Die doel met die vraelys was om inligting van skoolleerlinge in te win rakende die volgende aangeleenthede:

- Die tipe loopbaan wat die leerling eendag wil volg.
- Beoefening van entrepreneursgerigte aktiwiteite deur skoolleerlinge self.
- Die belangrikste persoon/rolmodel wat die leerling gemotiveer het tot die praktiese beoefening van 'n entrepreneursgerigte aktiwiteit.
- Skoolleerlinge se begeerte, indien enige, tot die besit van 'n eie besigheid.
- Die vernaamste redes waarom leerlinge eendag 'n eie besigheid wil besit of nié wil besit nie.
- Die mate waarin skoolleerlinge self inligting rakende entrepreneurskap ingewin het.
- Skoolleerlinge se houding teenoor die sakewêreld.
- Die voorkoms van die vernaamste entrepreneurseienskappe onder skoolleerlinge.

6.2.3.2 Die verspreiding en ontvangs van vraelyste

Die vraelyste is gedurende die twee weke van 4 tot 18 Oktober 1993 persoonlik aan die betrokke skole oorhandig. Daar is gereken dat die volle samewerking van skole verkry sou word indien die empiriese ondersoek as 'n navorsingsprojek van die Departement Ondernemingsbestuur (voorheen Bedryfsekonomie) aan die Universiteit van die Oranje-Vrystaat onderneem kon word. Die oogmerk met die persoonlike oorhandiging van die vraelyste en die persoonlike teenwoordigheid van die navorser was om 'n geskikte klimaat vir 'n positiewe responskoers te skep.

'n Tweetalige begeleidende brief, goedgekeur deur die studieleier, is versend onder dekking van 'n briefhoof van die Departement Ondernemingsbestuur waarin skoolhoofde se toestemming gevra is vir die gebruik van hul betrokke

skole as deelnemende respondente in die empiriese ondersoek. Die doel met die ondersoek is ook kortliks in die brief uiteengesit. Die begeleidende brief is tydens die derde laaste week van die derde kwartaal aan alle sekondêre skole in Bloemfontein gestuur. 'n Voorbeeld van die tweetalige brief verskyn in bylae B.

Een week ná die versending van die briewe het 'n opvolgaksie gevolg. Skole wat nie skriftelik gereageer het nie, is telefonies deur die navorser gekontak. 'n Afspraak is met die betrokke skoolhoofde gemaak en 'n geskikte tyd en plek wanneer en waar die betrokke standerdnege-skoolleerlinge beskikbaar sou wees vir die invul van die vraelyste, is bepaal.

Na voltooiing van die empiriese opname is 'n bedankingsbrief aan elke deelnemende skool gestuur om hulle te bedank vir hul positiewe deelname aan en bydrae tot hierdie navorsingsprojek.

6.2.4 Dataprosessering en -ontleding

Alvorens 'n aanvang gemaak is met die verwerking van die data, is daar eers gebruik gemaak van 'n datavoorbereidingsproses. Alle ingevulde vraelyste is deeglik nagesien om te verseker dat betroubare, akkurate en geldige data ingesamel is. Vraelyste wat nie aan die vereistes van relevantheid, volledigheid, verstaanbaarheid, sinvolheid en leesbaarheid voldoen het nie, is geëlimineer.

Tydens die ontwerp van die vraelys is besluit om data met behulp van 'n rekenaar te verwerk. Vir dié doel is die formaat van die vraelys deeglik met 'n rekenaardeskundige uitgeklaar. Ten einde die korrektheid en prosessering van die data te vergemaklik, is alle ingevulde vraelyste persoonlik vooraf gekodeer en 'n volledige rekenaarversoek is voorberei, waarin alle databehoeftes duidelik aan die rekenaardeskundige uitgespel is.

Die prosessering en ontleding van die data word in hoofstukke 7 en 8 beskryf.

6.2.5 Die respons

Al 625 vraelyste is ingevul, waarvan slegs drie nie aan die vereistes voldoen het nie en gevolglik onbruikbaar was.

---oOo---

Hoofstuk 7

RESULTATE VAN DIE EMPIRIESE ONDERSOEK

INHOUD

7.1 'N ALGEMENE PROFIEL VAN DEELNEMENDE RESPONDENTE 211

7.1.1 Geslag 211
7.1.2 Huistaal 211
7.1.3 Behoefte om 'n eie besigheid te besit, volgens huistaal 213
7.1.4 Ouderdomsprofiel van respondente 215
7.1.5 Geboortevolgorde 216
7.1.6 Plek waar grootste gedeelte van jeugjare deurgebring is 218

7.2 BEROEPSVOORKEURE VAN DEELNEMENDE RESPONDENTE EN 'N BEROEPSPROFIEL VAN RESPONDENTE SE OUERS 220

7.2.1 Die tipe beroepe wat leerlinge wil volg 220
7.2.2 Verband tussen beroepsvoorkeur van respondent en beroepstatus van die ouers 225
7.2.3 Redes waarom voorkeur aan spesifieke potensiële beroepe verleen word 229

7.3 POGINGS TOT SELFWERKSAAMHEID DEUR RESPONDENTE 234

7.3.1 Pogings tot die verdien van 'n geldelike inkomste deur middel van verkope of dienslewering 234
7.3.2 Enkele redes vir die besluit om eie geld te verdien 235
7.3.3 Belangrikste motiveringspersoon/rolmodel 238

7.4 DIE BEGEERTE OM EENDAG 'N EIE BESIGHEID TE BESIT 243

7.4.1 Die begeerte tot selfindiensname volgens geslag 243
7.4.2 Bepaling van 'n verband tussen leerlinge se begeerte tot selfindiensname en die beroepstatus van hul ouers 244
7.4.3 Enkele redes vir die begeerte tot kleinsake-entrepreneurskap 247
7.4.4 Enkele redes waarom respondente nie selfindiensname as potensiële beroep wil oorweeg nie 252

7.5 MATE WAARTOE RESPONDENTE VAN SELF-INDIENSNAME EN ENTREPRENEURSKAP BEWUS GEMAAK IS 255

7.6 POGINGS DEUR RESPONDENTE OM SELF INLIGTING EN RAAD RAKENDE ENTREPRENEURSKAP EN/OF SELFINDIENSNAME IN TE WIN 257

7.7 RESPONDENTE SE SIENING VAN DIE BESIGHEIDS-/ SAKEWÊRELD 261

7.8 'N SAMESTELLING VAN DIE MOONTLIKE VOORKOMS VAN ENTREPRENEURSEIENSKAPPE ONDER SKOOLLEERLINGE 266

7.1 'N ALGEMENE PROFIEL VAN DEELNEMENDE RESPONDENTE

Ten einde die geslag, huistaal, ouderdomsverspreiding en plek waar die grootste gedeelte van die jeugjare deurgebring is te kon vasstel, moes respondente die vraelys dienooreenkomstig beantwoord.

7.1.1 Geslag

Tabel 7.1 bied 'n uiteensetting van die geslag van die deelnemende respondente. Alhoewel dit nie as vereiste gestel is nie, sal 'n respons van 50 persent vir beide geslagsgroepe as ideaal vir hierdie ondersoek beskou word. Soos blyk uit tabel 7.1, dui die respons daarop dat 48,23 persent van die respondente manlik is en sowat 51 persent vroulik. Drie respondente wou egter nie hul geslag bekend maak nie.

TABEL 7.1: KLASSIFIKASIE VAN RESPONDENTE VOLGENS GESLAG (1993)

GESLAG	N	%
Manlik	300	48,23
Vroulik	319	51,29
Ongespesifiseer*	3	0,48
TOTAAL	**622**	**100,00**

* In hierdie en volgende tabelle verwys "ongespesifiseer" na gevalle waar respondente nagelaat het om die vraag te beantwoord.

7.1.2 Huistaal

In tabel 7.2 word respondente volgens huistaal geklassifiseer. Soos uit dié tabel blyk, dui die respons op 'n oneweredige verspreiding, naamlik 504 Afrikaanssprekende en slegs 75 Engelssprekende respondente. Dié oneweredige verspreiding kan verklaar

word deur die feit dat 10 Afrikaansmedium- en slegs vier Engelsmediumskole aan die ondersoek deelgeneem het as gevolg van die feit dat daar 12 Afrikaansmedium- en slegs vyf Engelsmediumskole in die landdrosdistrik van Bloemfontein is. In die geval van die drie skole wat nie aan die ondersoek deelgeneem het nie, wou een Afrikaansmedium- en een Engelsmediumskool nie toestemming tot die opname verleen nie, terwyl die ander Afrikaansmediumskool 'n besoekdatum toegestaan het wat ietwat te laat vir die ondersoek was.

TABEL 7.2: KLASSIFIKASIE VAN RESPONDENTE VOLGENS HUISTAAL (1993)

Huistaal	N	%
Engels	75	12,06
Afrikaans	504	81,03
Ander*	42	6,75
Ongespesifiseer	1	0,16
TOTAAL	**622**	**100,0**

* Die opsie "ander" word in tabel 7.3 vollediger bespreek.

Soos blyk uit tabel 7.2, het slegs een respondent die vraag nie beantwoord nie. Uit die gegewens in tabel 7.2 blyk ook dat 42 van die respondente 'n ander huistaal praat. Hierdie sogenaamde ander huistale word in tabel 7.3 verder ontleed. Uit dié tabel blyk dat 45,24 persent van die respondente wat aangetoon het dat hulle in 'n ander huistaal kommunikeer, beide Afrikaans én Engels as huistaal aanvaar. Ongeveer 17 persent van die respondente wat 'n ander huistaal praat, kommunikeer in Suid-Sotho. Al die ander tale is eweredig versprei.

TABEL 7.3: KLASSIFIKASIE VAN RESPONDENTE VOLGENS ANDER HUISTALE (1993)

Ander huistaal	N	%
Tswana en Engels	1	2,38
Afrikaans en Engels	19	45,24
Portugees	3	7,14
Suid-Sotho	7	16,67
Chinees	2	4,76
Grieks	2	4,76
Vlaams	1	2,38
Hindi	1	2,38
Xhosa	1	2,38
Tswana	1	2,38
Italiaans	2	4,76
Chinees en Engels	1	2,38
Grieks en Engels	1	2,38
TOTAAL	**42***	**99,99****

* Wanneer die totale getal minder as 622 is, beteken dit dat die vraag nie op alle respondente van toepassing was nie óf dat alle respondente nie die vraag ingevul het nie. Waar die getal egter meer as 622 beloop, het respondente meer as een alternatief op die vraelys aangetoon. Hierdie beginsel geld vir alle berekenings in hierdie en soortgelyke tabelle.

** Alle persentasies in die kolomme is tot die tweede desimaal bereken, wat tot gevolg het dat die totaal in sommige gevalle 99,99 of 100,01 beloop. Hierdie beginsel geld vir alle berekenings in hierdie en soortgelyke tabelle.

7.1.3 Behoefte om 'n eie besigheid te besit, volgens huistaal

Uit die literatuur (vgl. 4.4.2.4) blyk dat Afrikaanssprekendes histories bestempel is as mense met ondernemingsgees, gekenmerk deur waagmoed en deursettingsvermoë. Die een terrein waar die ondernemingsgees van Afrikaanssprekendes egter nie sterk figureer nie, is die sakewêreld. Die feit dat Afrikaanssprekendes 'n sogenaamde ondergeskikte rol in die sakewêreld beklee, kan gewyt word aan oormatige sekuriteitsbewustheid en onwilligheid om berekende risiko's te neem.

Tydens die empiriese ondersoek is ook gepoog om vas te stel of daar op skoolvlak enigsins 'n verband tussen Afrikaans- en Engelssprekendes bestaan, wat betref die begeerte om in die toekoms 'n eie besigheid te besit (kyk bylae A, vrae 2 en 16).

TABEL 7.4: BEHOEFTE AAN DIE BESIT VAN 'N EIE BESIGHEID ONDER AFRIKAANSSPREKENDE RESPONDENTE (1993)

Respons	N	%
Ja	326	64,68
Nee	62	12,30
Onseker	116	23,02
TOTAAL	**504**	**100,00**

Uit tabel 7.4 blyk dat ongeveer 65 persent van die Afrikaanssprekende respondente aangetoon het dat hulle wel die behoefte het om in die toekoms 'n eie besigheid te besit. Daarteenoor het slegs 56 persent van die Engelssprekende respondente (tabel 7:5) aangetoon dat hulle eendag 'n eie besigheid wil besit. Hiervolgens is dit dus duidelik dat meer Afrikaans- as Engelssprekende respondente daarin belangstel om wel 'n eie besigheid te besit.

TABEL 7.5 : BEHOEFTE AAN DIE BESIT VAN 'N EIE BESIGHEID ONDER ENGELSSPREKENDE RESPONDENTE (1993)

Respons	N	%
Ja	42	56,00
Nee	10	13,33
Onseker	23	30,67
TOTAAL	**75**	**100,00**

Dit blyk dus dat die tradisionele beeld van 'n beskeie, sekuriteitsbewuste Afrikaner (vgl. 4.4.2.4) besig is om plek te maak vir 'n energieke entrepreneursfiguur waarmee in die toekoms rekening gehou sal moet word.

7.1.4 Ouderdomsprofiel van respondente

TABEL 7.6: OUDERDOMSPROFIEL VAN DIE DEELNEMENDE RESPONDENTE (1993)

Ouderdomsgroep	N	%
Jonger as 16 jaar	1	0,16
16 jaar	134	21,54
17 jaar	423	68,01
Ouer as 17 jaar	60	9,65
Ongespesifiseer	4	0,64
TOTAAL	**622**	**100,00**

'n Ontleding van die ouderdomsverspreiding van die deelnemende respondente het aan die lig gebring dat die meerderheid (68,01 persent) 17 jaar oud is (tabel 7.6). Ongeveer 22 persent van die respondente het aangetoon dat hullè 16 jaar oud is, terwyl 'n verdere 9,65 persent ouer as 17 jaar is. Slegs vier respondente het nie hul ouderdomsgroep aangedui nie.

7.1.5 Geboortevolgorde

Tabel 7.7 stel die geboortevolgorde van respondente in gesinsverband voor. Uit dié tabel blyk dat die meerderheid respondente, naamlik 94,69 persent, nie die enigste kind is nie. Ongeveer twee derdes (66,72 persent) van die respondente het aangetoon dat hulle nie die jongste kinders is nie, terwyl slegs 37,30 persent aangedui het dat hulle wel die oudste kind in die gesin is. Hieruit blyk dat die meerderheid respondente die middelste kind in die huisgesin verteenwoordig.

TABEL 7.7: KLASSIFIKASIE VAN RESPONDENTE VOLGENS GEBOORTEVOLGORDE* (1993)

Geboorte-volgorde	Enigste kind		Jongste kind		Oudste kind	
	N	%	N	%	N	%
Ja	32	5,14	206	33,12	232	37,30
Nee	589	94,69	415	66,72	389	62,54
Ongespe-sifiseer	1	0,16	1	0,16	0	0,16
TOTAAL	**622**	**99,99**	**622**	**100,00**	**622**	**100,00**

* Ten opsigte van dié vraag (kyk bylae A, vraag 5) moes respondente 'n antwoord by elke opsie verskaf. Gevolglik is 'n totaalkolom vir elke opsie afsonderlik opgestel en persentasies in die tabel daarvolgens bereken.

Tabel 7.8 is saamgestel om die besondere verhouding tussen geboortevolgorde en die begeerte om 'n eie besigheid te besit, te illustreer. Hieruit blyk dit dat daar 'n wisselende verband tussen geboortevolgorde en entrepreneurskap bestaan (vgl. 2.5.1.2). Alhoewel in paragraaf 2.5.1.2 geargumenteer is dat eersgeborenes (oudste kinders) meer geneë is om 'n eie besigheid te begin, bestaan daar geen werklik afdoende bewyse vir dié teorie nie. Gevolglik is hierdie kritieke aspek ook tydens die empiriese ondersoek aangespreek.

TABEL 7.8: DIE BEGEERTE OM 'N EIE BESIGHEID TE BESIT, VOLGENS GEBOORTEVOLGORDE (1993)

Geboorte-volgorde	Begeerte om 'n eie besigheid te besit							
	Ja		Nee		Onseker		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Enigste kind:								
Ja	20	62,50	4	12,50	8	25,00	32	100,00
Nee	370	62,82	70	11,88	149	25,30	589	100,00
Ongespesi-fiseer	-	-	-	-	1	100,00	1	100,00
TOTAAL	390	62,70	74	11,90	158	25,40	622	100,00
Jongste kind:								
Ja	138	66,99	22	10,68	46	22,33	206	100,00
Nee	252	60,72	52	12,53	111	26,75	415	100,00
Ongespesi-fiseer	-	-	-	-	1	100,00	1	100,00
TOTAAL	390	62,70	74	11,90	158	25,40	622	100,00
Oudste kind:								
Ja	139	59,91	34	14,66	59	25,43	232	100,00
Nee	251	64,53	40	10,28	98	25,19	389	100,00
Ongespesi-fiseer	-	-	-	-	1	100,00	1	100,00
TOTAAL	390	62,70	74	11,90	158	25,40	622	100,00

Uit die resultate in tabel 7.8 blyk dat ongeveer 63 persent van die respondente wat aangetoon het dat hulle die enigste kinders is, wel in die toekoms die eienaar van 'n eie besigheid wil wees. Daarteenoor het ongeveer twee derdes (66,99 persent) van die respondente wat die jongste kind is, aangedui dat hul behoefte aan 'n eie besigheid het, terwyl slegs 59,91 persent van die oudste kinders dieselfde begeerte uitgespreek het. Dit wil dus voorkom of meer jongste as oudste kinders behoefte aan 'n eie besigheid ervaar.

Uit bogenoemde blyk dat die empiriese bevindinge in 'n hoë mate met die literatuurstudie ooreenstem, in dié sin dat geen beduidende verband tussen geboortevolgorde en entrepreneurskap gevind kon word nie (vgl. 7.3.3).

7.1.6 Plek waar grootste gedeelte van jeugjare deurgebring is

Respondente is versoek (bylae A, vraag 6) om aan te dui waar hul tot dusver die grootste gedeelte van hul jeugjare deurgebring het (tabel 7.9).

TABEL 7.9: PLEK WAAR RESPONDENTE DIE GROOTSTE GEDEELTE VAN HUL JEUGJARE DEURGEBRING HET (1993)

Plek waar jeugjare deurgebring is	N	%
Stad	434	69,77
Dorp	83	13,34
Plaas	104	16,72
Ongespesifiseer	1	0,16
TOTAAL	**622**	**99,99**

Uit tabel 7.9 blyk dat ongeveer 17 persent van die respondente hul jeugjare op 'n plaas deurgebring het, terwyl slegs 13,34 persent in 'n plattelandse dorp woonagtig was. Een respondent het verkies om die vraag nie te beantwoord nie.

TABEL 7.10 BEHOEFTE AAN 'N EIE BESIGHEID, VOLGENS PLEK WAAR RESPONDENTE DIE GROOTSTE GEDEELTE VAN HUL JEUGJARE DEURGEBRING HET (1993)

Plek waar jeugjare grootliks deurgebring is	Behoefte aan 'n eie besigheid							
	Ja		Nee		Onseker		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Stad	279	64,29	49	11,29	106	24,42	434	100,00
Dorp	49	59,04	10	12,04	24	28,92	83	100,00
Plaas	62	59,62	15	14,42	27	25,96	104	100,00
Ongespesifiseer	-	-	-	-	1	100,00	1	100,00
TOTAAL	390	62,70	74	11,90	158	25,40	622	100,00

Volgens tabel 7.10 dui die respons aan dat ongeveer 64 persent van die leerlinge wat die grootste gedeelte van hul jeugjare in die stad deurgebring het, eendag hul eie besighede wil besit. Daarteenoor het 59,62 en 59,04 persent van die respondente wat hulle jeugjare onderskeidelik op 'n plaas en op 'n plattelandse dorp deurgebring het, dieselfde begeerte uitgespreek. Onder diegene wat aangetoon het dat hulle nie eendag 'n eie besigheid wil besit nie, was leerlinge wat hulle jeugjare op 'n plaas deurgebring het (14,42 persent) die sterkste verteenwoordig. 'n Verdere interessante tendens is dat leerlinge wat die grootste gedeelte van hulle jeugjare op 'n dorp deurgebring het (28,92 persent) ook die onsekerste is wat betref die begeerte om 'n eie besigheid te besit.

In totaal blyk dit dus dat leerlinge wat die grootste gedeelte van hul jeugjare in 'n stad deurgebring het, meer geneë is om eendag 'n eie besigheid te besit.

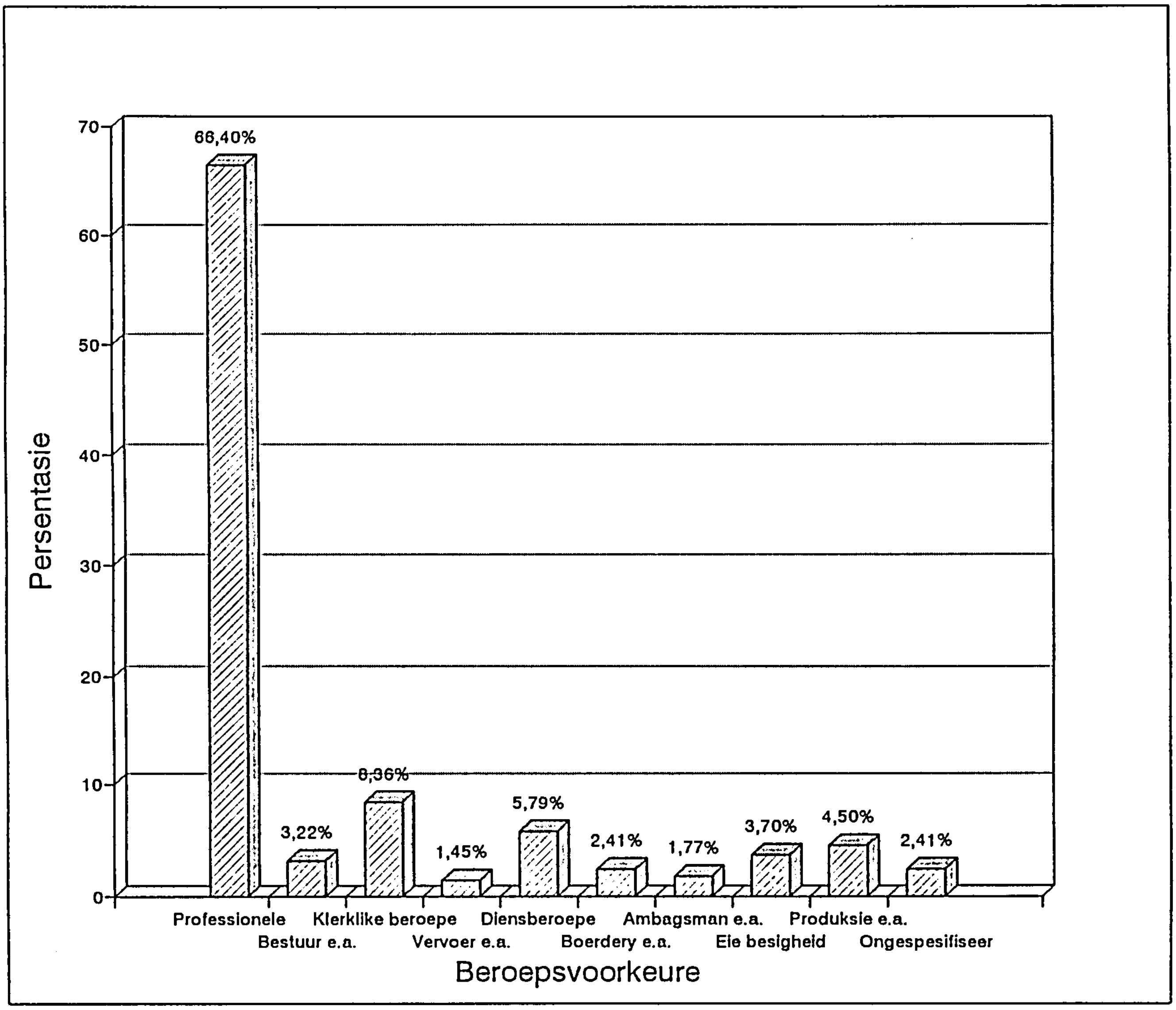
7.2 BEROEPSVOORKEURE VAN DEELNEMENDE RESPONDENTE EN 'N BEROEPSPROFIEL VAN RESPONDENTE SE OUERS

Sekere besonderhede is gevra met die oog op die samestelling van 'n beroepsprofiel van deelnemende respondente en hul ouers (bylae A, vrae 7 tot 11) sodat bepaal kon word of daar enige verband bestaan tussen die beroepsvoorkeure van leerlinge en die beroepstatus van die vader en moeder.

7.2.1 Die tipe beroepe wat leerlinge wil volg

Dit is geen oordrywing om te beweer dat daar 'n kommunikasiegaping en persepsieverskil tussen die onderwys- en sakesektor wat betref onderwys op skoolvlak bestaan nie. Uit die literatuurstudie (vgl. 5.3) het duidelik geblyk dat die onderwysstelsel leerlinge oplei asof 'n onbeperkte aantal werksgeleenthede in die beroepswêreld bestaan. In paragraaf 5.4 is daarop gewys dat die "gewoonteleer"-prinsipe wat voorkeur in die onderwysstelsel geniet, daartoe lei dat leerlinge eerder voorkeur verleen aan 'n akademiese loopbaan, waarin hulle op die memorisering van feite kan staatmaak in plaas daarvan om 'n tegniese, wetenskaplike of wiskundige beroep te oorweeg. Gevolglik is hierdie kritieke aspek ook tydens die empiriese ondersoek onder die soeklig geplaas (vgl. tabel 7.11).

In figuur 7.1 word die reaksie van die respondente wat betref die verskillende beroepsgroepe grafies voorgestel.



Figuur 7.1: Beroepsvoorkeure van respondente (% – 1993)

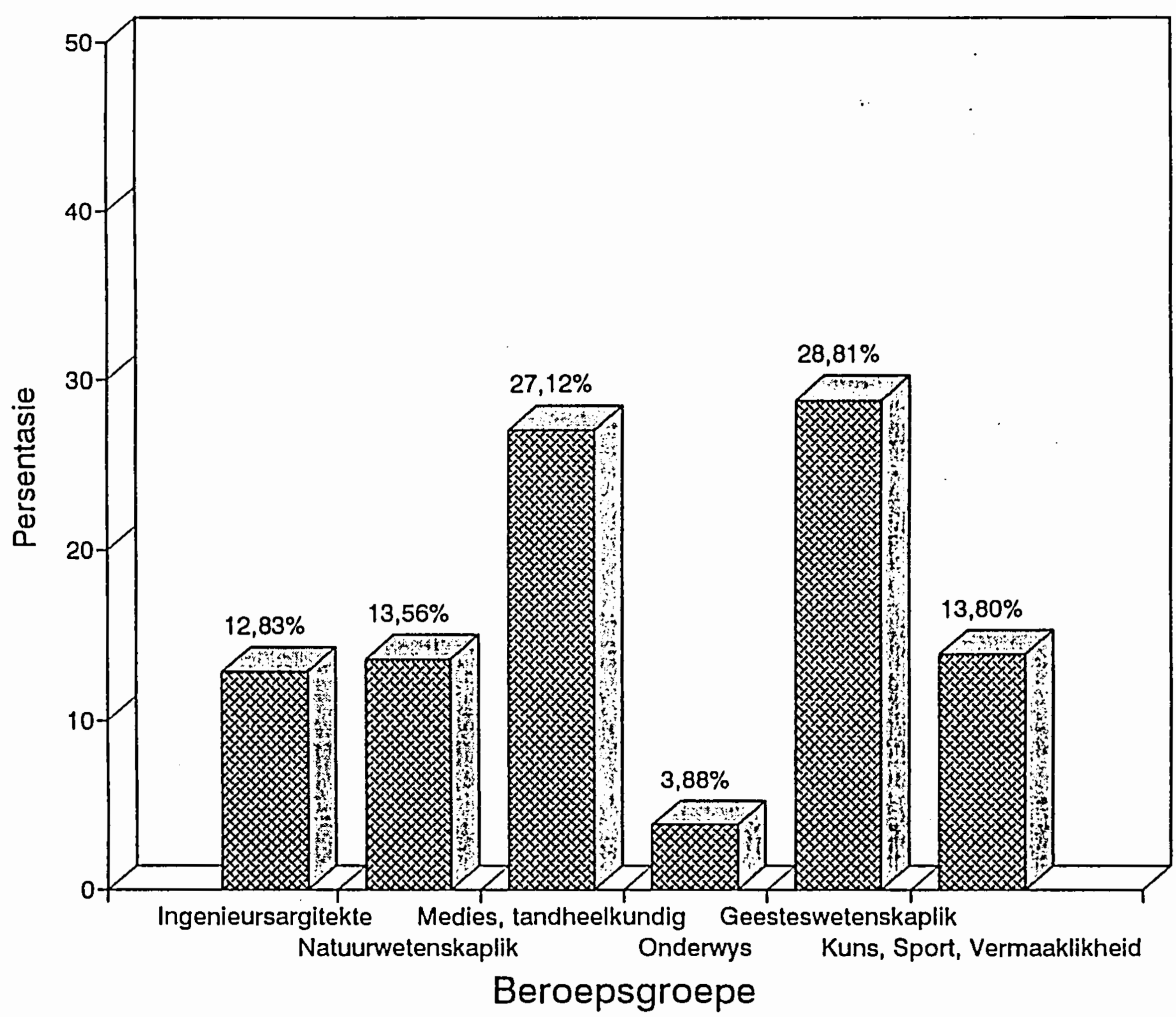
TABEL 7.11: BEROEPSVOORKEURE VAN RESPONDENTE VOLGENS GESLAG (1993)

Beroepsvoorkeure van respondente*	Geslag							
	Manlik		Vroulik		Ongespesifiseer		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe	196	65,33	215	67,40	2	66,67	413	66,40
Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe	11	3,67	9	2,82	-	-	20	3,22
Klerklike en verkoopsberoepe	13	4,33	39	12,23	-	-	52	8,36
Vervoer-, aflewering en kommunikasieberoepe	7	2,33	2	0,63	-	-	9	1,45
Diensberoepe	14	4,67	22	6,90	-	-	36	5,79
Boerdery en verwante beroepe	8	2,67	7	2,19	-	-	15	2,41
Ambagsman, vakleerling en verwante beroepe	10	3,33	-	-	1	33,33	11	1,77
Produksievoorman en -toesighouer, myn- en steengroefwerker, operateur	-	-	-	-	-	-	-	-
Eie besigheid/kleinsakeonderneming	18	6,00	5	1,57	-	-	23	3,70
'n Beroep in die besigheidswêreld ongespesifiseer	6	2,00	9	2,82	-	-	15	2,41
Ongespesifiseer	17	5,67	11	3,45	-	-	28	4,50
TOTAAL	300	100,00	319	100,01**	3	100,00	622	100,01

* Die beroepsvoorkeure van respondente is verdeel volgens die Sentrale Statistiekdiens se standaardberoepsklassifikasie wat uit nege hoofberoepsgroepe bestaan. Die beroepsgroep *nie-ekonomies bedrywig* word nie in dié tabel getoon nie, aangesien respondente almal nog skoolgaande leerlinge is en dit dus nie werklik op hulle van toepassing is nie. Uit die aard van die titel van die verhandeling is besluit om *kleinsakeonderneming* as 'n aparte beroepsgroep te definieer.

** Alle persentasies is tot die tweede desimaal bereken, gevolglik sommeer die persentasiekolom in sommige gevalle na meer as 100. Hierdie beginsel geld vir alle toepaslike tabelle in die studie.

Uit tabel 7.11 is dit duidelik dat die meerderheid manlike (65,33 persent) en vroulike respondente (67,40 persent) 'n professionele, semi-professionele en tegniese beroep as beroepsvoorkeur oorweeg. Ten einde aan te toon hoe goed die empiriese bevindinge met die literatuurstudie ooreenstem, is dit noodsaaklik om hierdie beroepsgroep verder te ontleed (figuur 7.2).



Figuur 7.2: Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe (% – 1993)*

---

* Hierdie figuur is saamgestel uit die sewe subgroepe waarin die beroepsgroep professionele, semi-professionele en tegniese beroepe volgens die standaardberoepsklassifikasie bestaan. Die persentasies in hierdie figuur is met behulp van handverwerkings bereken.

In figuur 7.2 word die verdeling van die tipe beroepsgroepe waaraan respondente voorkeur verleen, grafies voorgestel. Hieruit blyk dat die oorgrote meerderheid respondente geesteswetenskaplike (28,81 persent), en mediese, tandheelkundige en gesondheidsdiensberoepe (27,12 persent) verkies. Dié twee beroepsgroepe sluit beroepstipes in soos sielkundiges, prokureurs, maatskaplike werkers, rekenmeesters, mediese dokters, fisioterapeute en radiografiste wat grotendeels akademies van aard is. Die gegewens korreleer dus goed met die literatuur in dié sin dat leerlinge eerder aan 'n akademiese loopbaan voorkeur verleen. Aansluitend hierby blyk uit figuur 7.2 dat slegs 12,83 persent van die respondente in 'n ingenieurs- of argitektoniese beroep ('n subgroep van professionele, semi-professionele en tegniese beroepe) belangstel. Die literatuurstudie (vgl. 5.2) toon egter dat Suid-Afrika 'n groot behoefte het aan 'n tegnologies-geletterde arbeidsmag en dit is juis daarom belangrik dat skoolleerlinge positief georiënteer word met betrekking tot die rol van tegnologie in entrepreneurskap, aangesien dit spesifiek verband hou met welvaartskepping en werkverskaffing. 'n Verdere interessante tendens wat uit figuur 7.2 blyk, is dat van dié leerlinge wat eendag 'n professionele, semi-professionele of tegniese beroep wil volg, slegs ongeveer 4 persent 'n begeerte uitgespreek het om 'n onderwysloopbaan te volg. Hierdie verskynsel kan moontlik verklaar word op grond van die grootskaalse afdankings wat in onderwysdepartemente plaasgevind het.

Die resultate van tabel 7.11 dui verder daarop dat slegs 1,77 persent van die respondente enigsins belangstelling toon in 'n beroep as ambagsman of vakleerling. Laasgenoemde bevinding is teleurstellend, veral in die lig van die toenemende behoefte aan 'n tegnies-geletterde arbeidsmag en noodsaak dus bevordering en uitbreiding van tegniese onderwys op skoolvlak (vgl. 5.4). Voorts blyk dit dat ongeveer 12 persent vroulike respondente voorkeur aan 'n klerklike of verkoopsberoep verleen, terwyl slegs 4,33 persent manlike

respondente dieselfde begeerte uitgespreek het. Wanneer in ag geneem word dat klerklike en verkoopsberoepe soos tiksters, ontvangsdames, klerke en verkoopsverteenwoordigers in 'n sekere sin tradisionele beroepe is wat 'n redelike mate van werksekuriteit bied, kan die veronderstelling gemaak word dat die behoefte aan 'n entrepreneursloopbaan onder vroulike respondente relatief laag sal wees. 'n Bevinding wat steun aan laasgenoemde gevolgtrekking verleen, is die feit dat slegs 1,57 persent vroulike respondente aangedui het dat hulle die risiko van 'n eie besigheid sal oorweeg, terwyl 6 persent manlike respondente bereid is om die risiko te neem. In totaal het slegs 3,70 persent van die respondente aangedui dat hulle enigsins 'n entrepreneursloopbaan oorweeg (tabel 7.11).

Opsommenderwys blyk dit dat skoolleerlinge steeds vasklou aan die tradisionele "sekuriteitskombers". In paragraaf 4.3.1 van die literatuurstudie word dit duidelik gestel dat die skoolgaande jeug bewus gemaak moet word van die feit dat hulle nie meer van die staat kan verwag om hulle van werkgeleenthede te voorsien nie. Hulle sal moet begin besef en aanvaar dat indiensneming nou 'n individuele verantwoordelikheid geword het, wat impliseer dat selfindiensname as 'n alternatiewe loopbaangeleentheid oorweeg sal moet word. 'n Interessante bevinding wat uit tabel 7.11 blyk, is dat ongeveer 7 persent (2,41 + 4,50 persent) van die leerlinge 'n mate van onsekerheid toon rakende 'n beroepsloopbaan (vgl. ook 7.8). Dié mate van onsekerheid onder skoolleerlinge wat betref 'n potensiële loopbaan, kan moontlik 'n aanduiding wees van 'n gebrek aan toekomsgerigtheid. Dié feit moet egter nie as kommerwekkend beskou word nie, maar eerder as 'n potensiële markgeleentheid vir die ontwikkeling van potensiële entrepreneurs.

7.2.2 Verband tussen beroepsvoorkeur van respondent en beroepstatus van die ouers

In die literatuur (vgl. 5.10.1) blyk dit dat die ouer 'n sentrale rol speel in die kind se leefwyse, lewensdoelwitte en uiteindelike beroeps-/loopbaankeuse. Deur middel van eksperimentele navorsing is bevind dat ouers as beroepsrolmodelle die belangrikste invloed op die kind se toekomstige beroeps-/loopbaankeuse het (vgl. 7.3.3). Gevolglik is tydens die empiriese ondersoek gepoog om vas te stel of daar 'n verband tussen die beroepstatus van die vader en moeder en die beroepsvoorkeure van respondente bestaan.

Uit tabel 7.12 blyk duidelik dat die vaderfiguur as rolmodel sterk figureer, in dié sin dat leerlinge eendag dieselfde tipe beroep as hul vader wil volg. Die persentasies ooreenstemming vir die drie beroepsgroepe is soos volg:

- Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe – 28,57 persent.
- Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe – 25,00 persent.
- Boerdery en verwante beroepe – 46,67 persent.

Die empiriese bevindinge korreleer dus ook in dié opsig goed met die literatuurstudie, maar 'n verdere ontleding van tabel 7.12 dui daarop dat daar geen werklike verband tussen die beroepsvoorkeure van die respondente en die beroepstatus van hul vaders bestaan nie.

TABEL 7.12: BEROEPSVOORKEURE VAN RESPONDENTE VOLGENS BEROEPSTATUS VAN VADER (1993)

Beroepstatus van vader	Beroepsvoorkeure van respondente																							
	Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe		Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe		Klerklike en verkoopsberoepe		Vervoer-, aflewerings- en kommunikasieberoepe		Diensberoepe		Boerdery- en verwante beroepe		Ambagsman, vakleerling en verwante beroepe		Eie besigheid/ kleinsake-onderneming		Produksievoorman en toesighouer, myn- en steengroefwerker, operateur, produksie- en verwante werker		Beroep in die besigheidswêreld		Ongespesifiseer		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe	118	28,57	2	10,00	5	9,62	-	-	-	-	2	13,33	2	18,18	4	17,39	-	-	-	-	6	21,43	139	22,35
Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe	61	14,77	5	25,00	9	17,31	-	-	2	5,56	1	6,67	2	18,18	4	17,39	-	-	3	20,00	4	14,29	91	14,63
Klerklike en verkoopsberoepe	32	7,75	1	5,00	4	7,69	2	22,22	4	11,11	1	6,67	3	27,27	3	13,04	-	-	2	13,33	4	14,29	56	9,00
Vervoer-, aflewerings- en kommunikasieberoepe	6	1,45	1	5,00	2	3,85	1	11,11	4	11,11	-	-	-	-	2	8,70	-	-	-	-	-	-	16	2,57
Diensberoepe	20	4,84	2	10,00	1	1,92	-	-	5	13,89	2	13,33	3	27,27	1	4,35	-	-	-	-	-	-	34	5,47
Boerdery- en verwante beroepe	39	9,44	-	-	2	3,85	-	-	-	-	7	46,67	-	-	-	-	-	-	1	6,67	3	10,71	52	8,36
Ambagsman, vakleerling en verwante beroepe	46	11,14	3	15,00	5	9,62	3	33,33	6	16,67	2	13,33	-	-	-	-	-	-	3	20,00	-	-	68	10,93
Kleinsake-eienaar/eie besigheid	41	9,93	2	10,00	7	13,46	1	11,11	4	11,11	-	-	-	-	6	26,09	-	-	5	33,33	2	7,14	68	10,93
Nie-ekonomies bedrywig	11	2,66	1	5,00	5	9,62	1	11,11	3	8,33	-	-	-	-	1	4,35	-	-	-	-	2	7,14	24	3,86
Produksievoorman en toesighouer, myn- en steengroefwerker, operateur, produksie- en verwante werker	13	3,15	1	5,00	-	-	-	-	5	13,89	-	-	1	9,09	-	-	-	-	-	-	2	7,14	22	3,54
Ongespesifiseer	26	6,30	2	10,00	12	23,08	1	11,11	3	8,33	-	-	-	-	2	8,70	-	-	1	6,67	5	17,86	52	8,36
TOTAAL	413	100,00	20	100,00	52	100,02	9	99,99	36	100,00	15	100,00	11	99,99	23	100,01	-	-	15	100,00	28	100,00	622	100,00

TABEL 7.13: BEROEPSVOORKEURE VAN RESPONDENTE VOLGENS BEROEPSTATUS VAN MOEDER (1993)

Beroepstatus van moeder	Beroepsvoorkeure van respondente																							
	Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe		Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe		Klerklike en verkoopsberoepe		Vervoer-, aflewerings- en kommunikasieberoepe		Diensberoepe		Boerdery- en verwante beroepe		Ambagsman, vakleerling en verwante beroepe		Eie besigheid/ kleinsake-onderneming		Produksievoorman en toesighouer, myn- en steengroefwerker, operateur, produksie- en verwante werker		Beroep in die besigheidswêreld		Ongespesifiseer		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe	84	20,34	2	10,00	5	9,62	3	33,33	4	11,11	5	33,33	1	9,09	3	13,04	-	-	3	20,00	6	21,43	116	18,65
Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe	16	3,87	1	6500	-	-	-	-	1	2,78	-	-	-	-	1	4,35	-	-	2	13,33	1	3,57	22	3,54
Klerklike en verkoopsberoepe	120	29,06	5	25,00	19	36,54	5	55,56	14	38,89	4	26,67	4	36,36	9	39,13	-	-	2	13,33	6	21,43	188	30,23
Vervoer-, aflewerings- en kommunikasieberoepe	-	-	-	-	-	-	-	-	2	5,56	-	-	1	9,09	-	-	-	-	-	-	1	3,57	4	0,64
Diensberoepe	13	3,15	-	-	2	3,85	-	-	2	5,56	-	-	1	9,09	1	4,35	-	-	1	6,67	-	-	20	3,22
Boerdery- en verwante beroepe	1	0,24	-	-	1	1,92	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0,32
Ambagsman, vakleerling en verwante beroepe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kleinsake-eienaar/eie besigheid	14	3,39	1	5,00	1	1,92	-	-	2	5,56	-	-	-	-	2	8,70	-	-	1	6,67	1	3,57	22	3,54
Nie-ekonomies bedrywig	154	37,29	9	45,00	24	46,15	1	11,11	11	30,56	5	33,33	4	36,36	7	30,43	-	-	6	40,00	12	42,86	233	37,46
Produksievoorman en toesighouer, myn- en steengroefwerker, operateur, produksie- en verwante werker	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3,57	1	0,16
Ongespesifiseer	11	2,66	2	10,00	-	-	-	-	-	-	1	6,67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	2,25
TOTAAL	413	100,00	20	100,00	52	100,00	9	100,00	36	100,02	15	100,00	11	99,99	23	100,00	-	-	15	100,00	28	100,00	622	100,01

Dieselfde tendens kom ook duidelik in tabel 7.13 na vore, waar dit blyk dat die moeders van respondente grootliks nie-ekonomies bedrywig (onder andere huisvrouens) is of 'n klerklike of verkoopsberoep beklee. 'n Ontleding van die gegewens in tabelle 7.12 en 7.13 dui daarop dat die vader, eerder as die moeder, deur die leerlinge as beroepsrolmodel beskou word. Dit is egter slegs 'n bespiegeling en noodsaak dus verdere navorsing ten einde vas te stel of daar 'n beduidende verband tussen die beroepsvoorkeure van leerlinge en die beroepstatus van hul ouers bestaan.

'n Interessante tendens wat in tabel 7.12 na vore kom, is dat die vaders van een derde (33,33 persent) van die 15 respondente wat aangetoon het dat hulle 'n beroep in die besigheidswêreld wil volg, kleinsake-eienaars is. Daarteenoor is egter bevind dat slegs 26,09 en 8,70 persent van die vaders en moeders van die 23 respondente wat eendag 'n eie besigheid wil besit, onderskeidelik kleinsake-eienaars is (tabelle 7.12 en 7.13). Die aard van laasgenoemde resultaat is teleurstellend in dié sin dat vir die 23 respondente wat 'n eie besigheid vooropstel, slegs 'n klein persentasie van hul ouers as rolmodelle/motiveringspersone dien, wat uiteindelik min/geen stimulerende omgewing skep vir die ontwikkeling van die entrepreneurspotensiaal van dié leerlinge wie se ouers nie kleinsake-eienaars is nie.

7.2.3 Redes waarom voorkeur aan spesifieke potensiële beroepe verleen word

In paragraaf 2.5.1.4 van die literatuurstudie word duidelik daarop gewys dat die uiteindelike beroeps-/loopbaankeuse van leerlinge aan verskeie omgewings-, sosiopsigologiese en persoonlike invloede onderworpe is. Verskeie redes kan dus verskuil lê agter leerlinge se spesifieke beroepsvoorkeure.

In die lig hiervan is respondente versoek (vgl. bylae A, vraag 12) om redes vir hul spesifieke beroepsvoorkeure aan te dui. Ongeveer 87 verskillende tipes redes is deur respondente aangevoer. Aangesien 'n weergawe van hierdie redes in tabelformaat te omslagtig sal wees, word slegs die mees relevante en belangrikste redes wat deur respondente geopper is, in ag geneem. Die verskillende redes is gesommeer en

persentasies is volgens die nuut saamgestelde somtotaal van 400 (in plaas van 622) bereken. Hierdie redes is in groepe saamgegroepeer ten einde die interpretering van die gegewens te vergemaklik.

Wanneer gelet word op die verskillende redes wat deur respondente geopper is, kom heelwat verskille aan die lig. In die geval van respondente (27,12 persent – kyk figuur 7.2) wat 'n **mediese, tandheelkundige of verwante gesondheidsdiensberoep** verkies, word die volgende redes daarvoor aangevoer:

> "Ek hou daarvan om mense wat in 'n gesondheidsnood verkeer, te help (23,75 persent)."
>
> "'n Mediese beroep bied dié uitdaging om jouself tot voordeel van jou medemens te stel (3,75 persent)."
>
> "Ek wil graag die gestremde mens se lewe vergemaklik (2,25 persent)."
>
> "'n Loopbaan as mediese dokter is 'n professionele beroep met ambisie (0,75 persent)."

Voorts het respondente ook die mening uitgespreek dat 'n oormaat werkgeleenthede in die mediese en tandheelkundige beroepsrigtings bestaan (3,25 persent). 'n Interessante tendens wat tydens die empiriese ondersoek na vore gekom het, is dat 'n mediese loopbaan beskou word as een wat talle werkgeleenthede vir die vrou bied, grootliks vanweë die feit dat dit belangrik is vir die hedendaagse vrou om selfstandig, verantwoordelik en onafhanklik op te tree (1,75 persent). 'n Insiggewende feit wat uit die ondersoek na vore gekom het, is dat twee (0,50 persent) respondente aangedui het dat hulle verplig is om 'n loopbaan as mediese dokter te volg, omdat dit 'n familietradisie is.

Ten opsigte van **geesteswetenskaplike beroepe** (28,81 persent – kyk figuur 7.2) beskou 13,25 persent respondente **rekenmeesters-, ouditeurs-, advokaat- of prokureursberoepe** as dié loopbane wat die beste finansiële en persoonlike voordele bied. Voorts is respondente van mening dat 'n rekenmeesters- of ouditeursloopbaan aan 'n persoon die geleentheid bied om sy/haar wiskundige, rekeningkundige en analitiese vaardighede vryelik te beoefen. 'n Verdere voordeel van laasgenoemde

twee loopbane is dat geen parate kennis weergegee hoef te word nie. In paragraaf 5.4 word hierdie gedagte goed ondersteun en word duidelik daarop gewys dat wegbeweeg moet word vanaf die "gewoonte-leer"-prinsipe, aangesien "parate kennis feitlik net so gou vergeet word as wat dit geleer word ..." (vgl. ook par. 7.2.1). Hieruit wil dit dus voorkom of leerlinge voorkeur verleen aan beroepe waarin hul denk- en probleemoplossingsvaardighede verskerp en ontwikkel kan word. Soos blyk uit paragraaf 5.4, verteenwoordig laasgenoemde vaardighede van die belangrikste leemtes in die vaardigheidsmondering van skoolleerlinge en kan slegs 'n nouer skakeling tussen die leer- en werkomgewing hiervoor kompenseer.

'n Insiggewende resultaat wat uit die ondersoek na vore gekom het, is dat 4,25 persent respondente **maatskaplike werk** as potensiële loopbaan oorweeg, grootliks vanweë die ekonomiese, maatskaplike en sosiale onstabiliteit in die land. Respondente spreek die mening uit dat individue en gesinne as gevolg van die hedendaagse onstabiele toestande in die land voortdurende raad en hulp gaan benodig.

'n Ontleding van dié respondente (13,56 persent – kyk figuur 7.2) wat voorkeur aan 'n **natuurwetenskaplike beroep**, soos onder andere 'n rekenaarwetenskaplike loopbaan verleen, het aan die lig gebring dat die belangrikste motivering vir die keuse van dié tipe loopbaan in hul strewe na uitdagings geleë is. Respondente is voorts ook van mening dat 'n rekenaarwetenskaplike loopbaan as die loopbaan van die toekoms beskou kan word.

In die lig van die opvoedingskrisis waarin die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel hom tans bevind, kan die bewering waarskynlik gemaak word dat die vraag na goed gekwalifiseerde onderwyspersoneel in die toekoms gaan toeneem. Uit die empiriese ondersoek blyk egter dat slegs 3,88 persent (kyk figuur 7.2) van die respondente wat 'n professionele loopbaan verkies, aan 'n **onderwysloopbaan** voorkeur verleen. Ten spyte van die besonder lae belangstellingsvlak in 'n onderwysloopbaan, word die opvoeding en onderrig van veral die swart jeug hoog aangeslaan deur die respondente.

Van die 8,36 persent (kyk tabel 7.11) van die respondente wat 'n klerklike of verkoopsberoep wil volg, het 33 uit 'n totaal van 52 respondente aangedui dat hulle 'n sekretariële loopbaan oorweeg. Die sterk voorkeur vir 'n sekretariële beroep, wat waarskynlik onder die tradisionele loopbane geklassifiseer kan word, bied egter geen belowende vooruitsigte vir die volg van 'n entrepreneursloopbaan nie.

In paragraaf 5.8 van die literatuurstudie word gepleit dat onderwysleerplanne groter voorkeur moet verleen aan tegniese en tegnologiese opleiding. Ten einde dit te kan doen, is dit belangrik dat die nodige stimulus aan leerlinge voorsien sal word. Die teendeel blyk egter uit die empiriese ondersoek. Ten spyte van die feit dat respondente die mening uitspreek dat Suid-Afrika 'n groot tekort aan 'n vaardige arbeidsmag ondervind, het slegs 12,83 persent (kyk figuur 7.2) van die respondente aangetoon dat hulle 'n loopbaan as ingenieur, ingenieurstegnikus, argitek of 'n verwante beroep oorweeg. 'n Verdere negatiewe tendens wat na vore gekom het, is dat slegs 11 respondente (1,77 persent – kyk tabel 7.11) wat aan die ondersoek deelgeneem het, 'n tegniese loopbaan as "ambagsman of vakleerling" oorweeg. Hierdie gegewens beklemtoon die noodsaaklikheid van 'n meer beroepsgerigte benadering op skoolvlak (vgl. 5.5). Alhoewel voorgenoemde ingenieurs- en ambagsverwante beroepe professies verteenwoordig, kan die bewering gemaak word dat professies in der waarheid ook kleinsake is. Dié stelling kan gebaseer word op die aanname dat 'n argitek of elektrisiën ook 'n eie onderneming kan bedryf. By implikasie beteken dit dus dat ingenieurs- en ambagsverwante beroepe 'n belangrike bron van entrepreneurspotensiaal verteenwoordig, wat nie geïgnoreer kan word nie.

Teen die bogenoemde agtergrond kan die veronderstelling dus gemaak word dat 'n tekort aan "tegnies-geletterde" individue soos ambagsmanne, ingenieurs en argitekte, 'n negatiewe impak op die "entrepreneursmag" in die land kan hê. Ten einde 'n toenemende tekort aan entrepreneurs in Suid-Afrika te verhoed, is dit noodsaaklik dat leerlinge aangemoedig word om 'n meer tegnies- en entrepreneursgeoriënteerde loopbaan te volg.

Uit die literatuur (vgl. 4.3) is dit duidelik dat kleinsake en entrepreneurskap die hoekstene van die vryemarkstelsel vorm en 'n besondere bydrae tot Suid-Afrika se ekonomiese groei en die oplossing van werkskeppingsprobleme kan lewer. Dit is opmerklik dat slegs 3,70 persent (kyk tabel 7.11) van die deelnemende respondente enigsins kleinsake-entrepreneurskap as potensiële loopbaan oorweeg. Die belangrikste redes wat vir die volg van 'n entrepreneursloopbaan aangevoer is, is die volgende:

- 'n Strewe na onafhanklikheid en vrye beoefening van kreatiewe vermoëns (3,50 persent). Hierdie rede strook besonder goed met die eienskapsprofiel van 'n tipiese entrepreneur (vgl. 3.3.2.5 en 3.3.2.11).
- Kleinsake-eienaarskap bied 'n moontlikheid om werksekuriteit te verkry (1,75 persent).
- Entrepreneurskap as 'n loopbaan bied die moontlikheid om vinnig welgesteldheid te bereik (3,00 persent).

Opsommenderwys blyk dit dat 'n sterk behoefte aan sekuriteit skoolleerlinge se beroepsvoorkeure beïnvloed, en die vooruitsigte dat hulle 'n entrepreneursloopbaan sal kies, ernstig aan bande lê. Dit is in dié opsig dat die onderwyssektor 'n belangrike rol as opvoedingsvennoot sal moet speel.

'n Kommerwekkende verskynsel wat egter uit die ondersoek blyk, is dat die meerderheid respondente (38,25 persent) 'n groot mate van onsekerheid toon wat betref die uiteindelike motivering vir hul spesifieke beroepsvoorkeure. Dit is egter noodsaaklik dat laasgenoemde resultaat nie in 'n negatiewe lig beskou moet word nie. Hierdie onsekere groepie skoolleerlinge moet eerder beskou word as 'n potensiële mark vir die identifisering en ontwikkeling van toekomstige entrepreneurs.

7.3 POGINGS TOT SELFWERKSAAMHEID DEUR RESPONDENTE

7.3.1 Pogings tot die verdien van 'n geldelike inkomste deur middel van verkope of dienslewering

Respondente is versoek om aan te dui of hulle al pogings aangewend het om self geld te verdien deur die lewering van dienste of deur iets te verkoop (kyk bylae A, vrae 1 en 13).

TABEL 7.14: POGINGS DEUR SKOOLLEERLINGE OM EIE GELD TE BEGIN VERDIEN, VOLGENS GESLAG (1993)

Geslag	Self iets verkoop of 'n diens gelewer					
	Ja		Nee		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%
Manlik	249	82,72	52	17,28	301	100,00
Vroulik	237	73,83	84	26,17	321	100,00
TOTAAL	486	78,14	136	21,86	622	100,00

Uit tabel 7.14 blyk dat die meeste van die 26,17 persent respondente wat nog nie pogings aangewend het om self geld te begin verdien nie, vroulik is. Daarteenoor het ongeveer 83 persent manlike respondente wel pogings tot selfwerksaamheid aangewend. Die afleiding sou waarskynlik gemaak kan word dat die manlike respondente, meer as hul vroulike eweknieë, geneig is om hul entrepreneursvaardighede op die proef te stel. Voorts blyk ook uit tabel 7.14 dat die meerderheid skoolleerlinge (78,14 persent) wel definitiewe pogings aangewend het om eie geld te begin verdien deur middel van dienslewering of self iets te verkoop. 'n Mens kan dus beweer dat respondente die onafhanklikheidsaspek van entrepreneurskap onbewustelik reeds beoefen.

7.3.2 Enkele redes vir die besluit om eie geld te verdien

Ten opsigte van dié gedeelte van die ondersoek moes respondente aan die hand van 'n driepuntskaal 'n selfevaluering doen van vier potensiële redes wat moontlik 'n rol kon gespeel het in die besluit om eie geld te begin verdien.

TABEL 7.15: SELFEVALUERING VAN MOONTLIKE REDES VIR DIE STREWE NA 'N EIE GELDELIKE VERDIENSTE (1993)

Potensiële redes	Gewigs-waarde*	Prioriteits-orde**
Iemand het my gemotiveer om dit te doen.	1,83	1
Ek stel belang in die besigheids-/sakewêreld.	2,18	2
Ek wil aan my ouers wys dat ek onafhanklik en selfstandig is.	2,23	3
Ek wil ekstra sakgeld verdien.	2,77	4

* Gemiddelde waarde van 'n driepuntskaal wat strek vanaf "beslis" (1) tot "glad nie" (3). Die totale gewigswaarde van al vier redes sommeer na 9,01 uit 'n moontlike telling van 12.

** Ten opsigte van tabel 7.15 is die laagste prioriteitsorde aan die hoogste gemiddelde gewigswaarde toegeken. Hierdie omgekeerde prioriteitsorde kan daaraan toegeskryf word dat die kleinste waarde, naamlik een, aan die eerste punt op die glyskaal, naamlik "beslis", toegeken is, terwyl die hoogste waarde, naamlik drie, aan die laaste punt op die glyskaal, naamlik "glad nie", toegeken is.

Beide bogemelde notas geld ten opsigte van tabelle 7.15 en 7.16.

Uit tabel 7.15 blyk dit dat die **"verdien van ekstra sakgeld"** (2,77) nie die belangrikste onderliggende rede is waarom skoolleerlinge 'n eie inkomste wil genereer nie. Die invloed van die sosiale omgewing, daarenteen, figureer sterk, soos blyk uit die feit dat **"iemand het my gemotiveer om dit te doen"** (1,83) as die belangrikste enkele rede uitgesonder is. Die **"strewe na onafhanklikheid"** word maar as derde prioriteit deur respondente beskou. Laasgenoemde bevinding korreleer egter nie goed met teoretiese standpunte (vgl. 3.3.2.11) nie, aangesien onafhanklikheidstrewe juis as 'n belangrike entrepreneurseienskap geïdentifiseer word. Alhoewel die tweede prioriteitsorde aan **"belangstelling in die besigheids-/sakewêreld"** toegeken is, sal 'n groter mate van entrepreneurskapstimulering onder skoolleerlinge moet plaasvind ten einde

te verhoed dat entrepreneurskap as alternatiewe loopbaanopsie bloot as net nog 'n potensiële beroep beskou word.

'n Vergelyking van moontlike redes vir die besluit om eie geld te begin verdien, volgens geslag (tabel 7.16), het aan die lig gebring dat geen wesenlike verskille tussen manlike en vroulike respondente wat betref die prioriteitsorde van die vier gegewe redes, bestaan nie. Beide geslagte het geld (1,83 onderskeidelik) as die onbelangrikste rede beskou, terwyl die feit dat iemand hulle gemotiveer het om eie geld te begin verdien (2,73 en 2,83 onderskeidelik) as die belangrikste onderliggende rede aangetoon is. 'n Interessante tendens wat uit tabel 7.16 blyk, is dat die strewe na onafhanklikheid in 'n sekere sin sterker by manlike as vroulike respondente figureer.

FIGUUR 7.16: SELFEVALUERING VAN MOONTLIKE REDES VIR DIE BESLUIT OM EIE GELD TE BEGIN VERDIEN, VOLGENS GESLAG (1993)

Potensiële redes	Geslag			
	Manlik		Vroulik	
	Gewigswaarde*	Prioriteitsorde	Gewigswaarde**	Prioriteitsorde
Iemand het my gemotiveer om dit te doen.	1,83	1	1,83	1
Ek stel belang in die besigheids-/sakewêreld.	2,24	3	2,13	2
Ek wil ekstra sakgeld verdien.	2,73	4	2,83	4
Ek wil aan my ouers wys dat ek onafhanklik en selfstandig is.	2,16	2	2,33	3

Vervolgens is respondente ook die geleentheid gebied om enige verdere rede(s), bykomend tot die vier gegewe redes, soos in tabel 7.15, te verstrek.

TABEL 7.17: ADDISIONELE REDES VIR DIE BEGEERTE OM EIE GELD TE BEGIN VERDIEN, VOLGENS GESLAG (1993)

Addisionele redes	Geslag					
	Manlik		Vroulik		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%
Ek wil myself bewys dat ek wel oor die vermoëns en potensiaal beskik.	-	-	6	37,50	6	23,07
Ek doen dit vir die persoonlike bevrediging daarvan.	2	20,00	3	18,75	5	19,23
Ek wil werksondervinding opdoen en myself sodoende voorberei vir die beroepslewe.	2	20,00	1	6,25	3	11,54
Ek wil werkgeleenthede aan minderbevoorregte mense verskaf.	-	-	3	18,75	3	11,54
Ek wil eendag my eie besigheid begin en ryk word.	2	20,00	-	-	2	7,69
Ek het dit gedoen om selfrespek en 'n positiewe selfbeeld daardeur te verkry.	-	-	1	6,25	1	3,85
Daar was 'n behoefte aan die produk.	1	10,00	-	-	1	3,85
Dit is 'n uitdagende tipe werk.	1	10,00	-	-	1	3,85
Ek wil wegbreek van die normale loopbaanopsies wat daar vir 'n vrou bestaan.	-	-	1	6,25	1	3,85
Ek wil met nuwe dinge eksperimenteer.	1	10,00	-	-	1	3,85
Ek doen dit vir die status daarvan.	1	10,00	-	-	1	3,85
Ek het iets verkoop omdat só 'n tipe projek by ons skool aangebied is.	-	-	1	6,25	1	3,85
TOTAAL	10	100,00	16	100,00	26*	100,02

* Slegs 5,35 persent (26 ÷ 486) van die respondente wat in tabel 7.14 aangetoon het dat hulle wel al self iets verkoop of 'n diens gelewer het (78,14 persent) om eie geld te begin verdien, het op dié vraag gereageer.

Wanneer gelet word op die verskillende redes wat deur respondente aangevoer is, blyk dit dat daar verskeie sieninge betreffende die verdien van 'n eie inkomste, bestaan.

Uit die gegewens in tabel 7.17 is dit egter opvallend dat juis die vroulike respondente (37,50 persent) 'n sterk behoefte toon om aan hulself te bewys dat hulle wel oor die relevante vermoëns en potensiaal vir die praktiese beoefening van 'n entrepreneursgerigte aktiwiteit beskik. 'n Verdere ontleding van die inligting in tabel 7.17 het egter aan die lig gebring dat leerlinge 'n behoefte openbaar aan sekere kritieke aspekte wat nie na behore deur die onderwysstelsel (vgl. 5.4) aangespreek word nie. Dit sluit die volgende in:

- Verwerwing van die nodige relevante werksondervinding ten einde as 'n voorbereide werknemer tot die beroepswêreld toe te tree.
- Kweking van die vermoë om in terme van werkskepping te dink.
- Beoefening van entrepreneurskap as 'n alternatiewe loopbaangeleentheid.

'n Verdere interessante tendens wat uit die ondersoek na vore gekom het, is dat beide manlike en vroulike respondente die verdien van 'n eie inkomste as 'n vorm van persoonlike bevrediging beskou (20,00 en 18,75 persent onderskeidelik). In die geval van die vroulike respondente het dit ook geblyk dat die verdien van eie geld selfrespek en 'n positiewe selfbeeld kweek (6,25 persent).

Uit die gegewens in tabelle 7.14 tot 7.17 blyk dit dus dat entrepreneurskap wel op 'n beperkte skaal deur skoolleerlinge beproef is.

7.3.3 Belangrikste motiveringspersoon/rolmodel

Teoreties (vgl. 5.10.1) word geglo dat die ouer as rolmodel 'n belangrike invloed op die persoonlikheidsontwikkeling en uiteindelike beroeps-/loopbaankeuse van 'n leerling het (vgl. 7.2.2). Deur middel van die proses van waarneming observeer die leerling die ouer as rolmodel, betrokke in verskeie sosiale gedragswyses en neem ook kennis van die belonings wat vir die gedragswyses ontvang word. Indien die leerling veel waarde heg aan die belonings wat die rolmodel ontvang, sal hy/sy poog om die gedrag van die rolmodel na te boots ten einde dieselfde belonings te ontvang.

Gevolglik is gepoog om vas te stel of die ouer as rolmodel enigsins 'n invloed gehad het op respondente in hierdie studie se besluit om 'n eie inkomste te verdien (tabel 7.18).

TABEL 7.18: DIE BELANGRIKSTE PERSOON/ROLMODEL WAT DIE RESPONDENT GEMOTIVEER HET OM 'N EIE INKOMSTE TE BEGIN VERDIEN (1993)

Belangrike motiveringspersoon/rolmodel	N	%
Vader	70	11,25
Moeder	84	13,51
Ander familielid	28	4,50
Onderwyser(-es)	10	1,61
Vriend/vriendin	54	8,68
Eie inisiatief	207	33,28
Ander persoon	24	3,86
Vader en moeder	17	2,73
Ongespesifiseer	128	20,58
TOTAAL	**622**	**100,00**

Uit die resultate in tabel 7.18 vervat, blyk duidelik dat die ouers (27,49 persent = 11,25 + 13,51 + 2,73) as die belangrikste motiveringspersone/rolmodelle figureer. Teen die agtergrond van laasgenoemde bevinding en die bespreking van die verband tussen die beroepsvoorkeure van respondente en die beroepstatus van hul ouers (vgl. 7.2.2) kan die bewering gemaak word dat ouers 'n deurslaggewende rol in die stimulering van entrepreneurskap onder skooleerlinge kan speel.

Dit is tog vanselfsprekend dat 'n kind homself/haarself dikwels assosieer en identifiseer met sy/haar ouers en graag eendag soos hulle sal wil wees. Die veronderstelling kan gemaak word dat indien 'n positiewe ingesteldheid teenoor entrepreneurskap by die ouers gekweek kan word, dit as 'n belangrike middel kan dien tot die stimulering, beïnvloeding en kanalisering van leerlinge se denke in

die rigting van 'n entrepreneursloopbaan. 'n Interessante bevinding wat uit die empiriese ondersoek na vore gekom het, is dat vriende/vriendinne in die geval van sommige leerlinge (8,68 persent) ook as motiveringspersone gedien het, terwyl ander familielede (4,5 persent) ook 'n rol gespeel het. Verder toon die gegewens in tabel 7.18 dat leerlinge die onderwyser(-es) (1,61 persent) as die onbelangrikste motiveringspersoon beskou. Laasgenoemde bevinding is teleurstellend, aangesien die onderwyser(-es) juis as een van die opvoedingsvennote beskou word, wat 'n kritieke rol ten opsigte van leerlinge se beroepskeuses behoort te speel. By implikasie beteken dit dus dat die onderwyser(es) in 'n sekere sin "heropleiding" rakende kleinsake en entrepreneurskap sal moet ondergaan, ten einde leerlinge positief te kan oriënteer wat betref die kritieke belangrikheid van entrepreneurskap en die volg van 'n entrepreneursloopbaan.

'n Insiggewende tendens wat egter wel in oënskou geneem moet word, is dat ongeveer een derde (33,28 persent) van die respondente wat self iets verkoop of 'n diens gelewer het om eie geld te verdien, dit op eie inisiatief gedoen het. Laasgenoemde respons werp nuwe lig op die rol van die ouer as motiveringspersoon/rolmodel. Die bewering kan waarskynlik gemaak word dat, alhoewel die ouer 'n belangrike invloed op 'n leerling se persoonlikheidsontwikkeling uitoefen, die finale beroepskeuse tog uiteindelik by hom/haar self berus (vgl. 7.2.2). Ouers, vriende/vriendinne, onderwysers(-esse) en ander persone moet eerder as bydraende faktore beskou word in die uiteindelike bepaling van leerlinge se finale beroeps-/loopbaankeuse.

Teenstrydige getuienis bestaan in die literatuur (vgl. 2.5.1.2) wat betref die aard van die verband (indien enige) tussen entrepreneurskap en die geboortevolgorde van 'n individu. Ten einde laasgenoemde verband te probeer bepaal, is van kruistabulering gebruik gemaak.

Uit die resultate vervat in tabel 7.19 blyk dit dat oudste kinders, meer as enigste en jongste kinders, eie inisiatief openbaar wat betref die begeerte om 'n eie inkomste

te begin verdien. 'n Moontlike rede wat vir laasgenoemde bevinding aangevoer kan word, is dat eersgeborenes 'n groter mate van isolasie tydens hul kinderjare ondervind, wat 'n groter strewe na erkenning en onafhanklikheid bevorder (vgl. 2.5.1.2).

'n Ontleding van die gegewens in tabel 7.18 het aan die lig gebring dat respondente telkens die moeder as die belangrikste motiveringspersoon/rolmodel wat betref die verdien van 'n eie inkomste beskou. In 'n vergelyking van die drie "ja"-opsies by geboortevolgorde (tabel 7.19), is dit egter opvallend dat in die geval van enigste en oudste kinders, die vader telkens as rolmodel geïdentifiseer is (20,83 en 13,83 persent onderskeidelik). Daarteenoor speel die moeder (17,58 persent) die sterkste motiveringsrol in die geval van die jongste kind. 'n Moontlike verklaring vir laasgenoemde verskynsel is daarin geleë dat oudste en jongste kinders aan wisselende opvoedingsinvloede onderhewig is, met die gevolg dat wisselende tendense na vore tree betreffende prestasiegemotiveerdheid, verantwoordelikheidsin en bereidheid tot risikoneming (vgl. 2.5.1.2).

Wanneer bogenoemde bevindinge dus in oënskou geneem word, blyk dit dat geen noemenswaardige verband tussen entrepreneurskap en geboortevolgorde tot dusver geïdentifiseer kon word nie. 'n Meer indiepte-navorsingsondersoek sal dus onderneem moet word (vgl. 7.1.5).

TABEL 7.19: DIE BELANGRIKSTE MOTIVERINGSPERSOON/ROLMODEL TEN OPSIGTE VAN DIE BEGEERTE OM 'N EIE INKOMSTE TE VERDIEN VOLGENS GEBOORTEVOLGORDE (1993)

Geboorte-volgorde	Belangrikste motiveringspersoon/rolmodel																	
	Vader		Moeder		Ander familielid		Onderwyser(-es)		Vriend/ Vriendin		Eie inisiatief		Ander persoon		Vader en moeder		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Enigste kind:																		
Ja	5	20,83	3	12,50	1	4,17	-	-	2	8,33	9	37,50	2	8,33	2	8,33	24	99,99
Nee	65	13,83	81	17,24	27	5,74	10	2,13	52	11,06	198	42,13	22	4,68	15	3,19	470	100,00
TOTAAL	70	14,17	84	17,00	28	5,67	10	2,02	54	10,93	207	41,90	24	4,86	17	3,44	494*	99,99
Jongste kind:																		
Ja	18	10,91	29	17,58	13	7,88	1	0,61	23	13,94	68	41,21	9	5,45	4	2,42	165	100,00
Nee	52	15,81	55	16,72	15	4,56	9	2,73	31	9,42	139	42,25	15	4,56	13	3,95	329	100,00
TOTAAL	70	14,17	84	17,00	28	5,67	10	2,02	54	10,93	207	41,90	24	4,86	17	3,44	494	99,99
Oudste kind:																		
Ja	26	13,83	23	12,23	8	4,26	7	3,72	17	9,04	87	46,28	10	5,32	10	5,32	188	100,00
Nee	44	14,38	61	19,93	20	6,54	3	0,98	37	12,09	120	39,22	14	4,57	7	2,29	306	100,00
TOTAAL	70	14,17	84	17,00	28	5,67	10	2,02	54	10,93	207	41,90	24	4,86	17	3,44	494	99,99

* Vraag 15 van die vraelys (bylae A) was nie op alle respondente van toepassing nie. Gevolglik sommeer die totaalkolom na minder as 622. Hierdie beginsel geld vir alle toepaslike tabelle in die studie.

7.4 DIE BEGEERTE OM EENDAG 'N EIE BESIGHEID TE BESIT

Die literatuur (vgl. 5.8) dui daarop dat die huidige onderwysstelsel te veel ingestel is op die leerling se vooruitsigte as werknemer en dat skoolleerplanne en -voorligting meer toegespits moet word op bewusmaking van entrepreneurskap as alternatiewe loopbaangeleentheid. In die lig hiervan is respondente gevra (bylae A, vraag 16) om aan te dui in welke mate hulle selfindiensname as potensiële loopbaan oorweeg.

7.4.1 Die begeerte tot selfindiensname volgens geslag

TABEL 7.20: DIE BEGEERTE OM DIE EIENAAR VAN 'N EIE BESIGHEID TE WEES, VOLGENS GESLAG (1993)

Geslag	Begeerte as eienaar van eie besigheid							
	Ja		Nee		Onseker		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Manlik	216	72,00	25	8,33	59	19,67	300	100,00
Vroulik	172	53,92	49	15,36	98	30,72	319	100,00
TOTAAL	**388**	**62,68**	**74**	**11,96**	**157**	**25,36**	**619**	**100,00**

Alhoewel die resultate in tabel 7.1 vervat, daarop dui dat manlike respondente (48,23 persent) 'n kleiner persentuele responskoers as vroulike respondente (51,29 persent) verteenwoordig, blyk dit uit tabel 7.20 dat meer manlike (72,00 persent) as vroulike respondente (53,92 persent) oorweging aan entrepreneurskap as alternatiewe loopbaangeleentheid skenk. Uit die gegewens in tabel 7.20 blyk dit dat onsekerheid 'n bydraende faktor verteenwoordig in die vorming van leerlinge se ingesteldheid jeens entrepreneurskap. Laasgenoemde bevinding spruit egter voort uit die feit dat ongeveer 31 persent vroulike respondente 'n mate van onsekerheid rakende entrepreneurskap as potensiële loopbaan openbaar. Daarteenoor het slegs 19,67 persent manlike respondente dieselfde mening uitgespreek.

'n Interessante tendens wat uit die ondersoek na vore kom is dat, hoewel 62,68 persent van die totale getal respondente aangetoon het dat hulle oorweging aan entrepreneurskap as toekomstige loopbaangeleentheid skenk, slegs 3,70 persent van die totale aantal respondente 'n behoefte openbaar teenoor die werklike beoefening van entrepreneurskap as loopbaankeuse (kyk tabel 7.11). Hieruit kan afgelei word dat slegs ongeveer 4 persent van die respondente 'n eie besigheid 'n werklikheid wil maak. In die geval van die res is selfindiensname slegs 'n droom waaroor gefantaseer kan word (vgl. 2.1). 'n Aspek wat dus hier in aanmerking geneem moet word, is dat leerlinge 'n dringende behoefte aan entrepreneurskap openbaar, maar dat die kennisraamwerk wat op skoolvlak opgedoen word, nie voorsiening maak vir die verwerkliking van hul entrepreneursdroom nie.

7.4.2 Bepaling van 'n verband tussen leerlinge se begeerte tot selfindiensname en die beroepstatus van hul ouers

In paragraaf 2.5.1.4 van die literatuurstudie word duidelik daarop gewys dat 'n vader of moeder wat sy/haar eie werkgeleentheid skep, 'n wesenlike inspirasie vir 'n voornemende jong entrepreneur is. 'n Mens sou dus kon beweer dat individue wie se ouers entrepreneursgeoriënteerd is, waarskynlik ook later voorkeur aan entrepreneurskap as loopbaan sal verleen. In die lig hiervan is tydens die empiriese ondersoek gepoog om vas te stel of daar 'n verband tussen leerlinge se begeerte tot selfindiensname en die beroepstatus van hul ouers bestaan.

'n Ontleding van die gegewens in tabelle 7.21 en 7.22 het aan die lig gebring dat in die geval van dié respondente (62,68 persent – kyk tabel 7.20) wat die begeerte uitgespreek het om in die toekoms as kleinsake-eienaar te funksioneer, slegs 15,74 persent (12,33 + 3,41 persent – kyk tabelle 7.21 en 7.22) van die ouers as entrepreneurs geïdentifiseer kon word (vgl. ook 7.2.2).

TABEL 7.21: DIE BEGEERTE OM DIE EIENAAR VAN 'N EIE BESIGHEID TE WEES VOLGENS BEROEPSTATUS VAN VADER (1993)

Beroepstatus van vader	Begeerte om eienaar van eie besigheid te wees							
	Ja		Nee		Onseker		TOTAAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe	84	23,01	15	23,44	40	28,37	139	24,39
Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe	62	16,99	6	9,37	23	16,31	91	15,97
Klerklike en verkoopsberoepe	34	9,32	8	12,50	14	9,93	56	9,82
Vervoer-, aflewering- en kommunikasieberoepe	12	3,28	2	3,12	2	1,41	16	2,81
Diensberoepe	20	5,48	6	9,38	8	5,67	34	5,96
Boerdery- en verwante beroepe	34	9,32	5	7,81	13	9,22	52	9,12
Ambagsman, vakleerling en verwante beroepe	41	11,23	10	15,63	17	12,06	68	11,93
Kleinsake-eienaar/eie besigheid	45	12,33	6	9,38	17	12,06	68	11,93
Nie-ekonomies bedrywig	15	4,11	5	7,81	4	2,84	24	4,21
Produksievoorman en -toesighouer, myn- en steengroefwerker, operateur, produksie- en verwante werker	18	4,93	1	1,56	3	2,13	22	3,86
TOTAAL	365	100,00	64	100,00	141	100,00	570*	100,00

* Die totaalkolom in tabel 7.21 sommeer na minder as 622 aangesien nie alle respondente die beroepstatus van hulle vaders verstrek het nie. Bogemelde nota geld ten opsigte van tabelle 7.21 en 7.22.

TABEL 7.22: DIE BEGEERTE OM DIE EIENAAR VAN 'N EIE BESIGHEID TE WEES VOLGENS BEROEPSTATUS VAN MOEDER (1993)*

Beroepstatus van moeder	**Begeerte om eienaar van eie besigheid te wees**							
	Ja		**Nee**		**Onseker**		**TOTAAL**	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Professionele, semi-professionele en tegniese beroepe	67	17,59	12	17,14	37	23,72	116	19,11
Bestuurs-, uitvoerende en administratiewe beroepe	10	2,62	2	2,86	10	6,41	22	3,62
Klerklike en verkoopsberoepe	123	32,29	22	31,43	43	27,56	188	30,98
Vervoer-, aflewering- en kommunikasieberoepe	3	0,79	-	-	1	0,64	4	0,66
Diensberoepe	10	2,62	3	4,29	7	4,49	20	3,29
Boerdery- en verwante beroepe	2	0,52	-	-	-	-	2	0,33
Kleinsake-eienaar/eie besigheid	13	3,41	5	7,14	4	2,56	22	3,62
Nie-ekonomies bedrywig	153	40,16	26	37,14	54	34,62	233	38,39
TOTAAL	381	100,00	70	100,00	156	100,00	607	100,00

* Die beroepsgroepe "*produksievoorman en -toesighouer, myn- en steengroefwerker, operateur, produksie- en verwante werker*" en "*ambagsman, vakleerling en verwante beroepe*" is nie ingesluit by die berekeninge vir tabel 7.22 nie, aangesien geen respondente 'n aanduiding gegee het dat hul moeders onder dié beroepsgroepe ressorteer nie.

Daarteenoor blyk dit dat in die geval van dié respondente wat óf glad nie 'n eie besigheid wil besit nie óf onseker wat betref entrepreneurskap as potensiële loopbaan is, ongeveer 17 persent (9,38 + 7,14 persent – kyk tabelle 7.21 en 7.22) en 15 persent (12,06 + 23,72 persent – kyk tabelle 7.21 en 7.22) van die ouers kleinsake-eienaars is. 'n Moontlike verklaring vir laasgenoemde skewe persentasieverdeling is daarin geleë dat leerlinge mettertyd 'n negatiewe betekenis aan entrepreneurskap as loopbaan kon begin heg het. Die rede hiervoor kan moontlik teruggevoer word na die feit dat die leerling sy/haar entrepreneursvader en/of -moeder se houdings en gedragsoptredes tydens die uitvoering van verskillende entrepreneursaktiwiteite waarneem en sodoende 'n positiewe of negatiewe beeld van entrepreneurskap vorm (vgl. 2.5.1.4).

Dit is egter opvallend dat die gegewens in tabel 7.22 daarop dui dat in die geval van dié respondente wat óf 'n eie besigheid wil besit óf glad nie 'n kleinsake-eienaar wil word nie óf onseker oor laasgenoemde begeerte is, die moeder telkens óf 'n klerklike of verkoopsberoep (32,29, 31,43 en 27,56 persent onderskeidelik) beklee óf nie ekonomies bedrywig is nie (40,16, 37,14 en 34,62 persent onderskeidelik). In die geval van die vader (tabel 7.21) blyk dit dat professionele, semi-professionele en tegniese beroepe (23,01, 23,44 en 28,37 persent afsonderlik) sterk in die geval van al drie gegewe opsies figureer.

Uit bogenoemde bespreking van die empiriese resultate is dit duidelik dat geen beduidende verband tussen die beroepstatus van die ouers en die respondent se begeerte tot entrepreneurskap geïdentifiseer kan word nie. Opsommenderwys blyk dit dus dat die behoefte tot entrepreneurskap nie altyd teruggevoer kan word na 'n ouer(s) wat entrepreneursgeoriënteerd is nie. Laasgenoemde bevinding is in ooreenstemming met die literatuur (vgl. 3.2.1), naamlik dat 'n persoon wat 'n entrepreneur wil word, nie noodwendig uit 'n familie met prominente entrepreneurstalent afkomstig hoef te wees nie.

7.4.3 Enkele redes vir die begeerte tot kleinsake-entrepreneurskap

Belangstelling in entrepreneurskap as beroepsveld het die afgelope dekade met rasse skrede toegeneem. Afgesien van navorsingspogings rakende moontlike redes vir die

toenemende belangstelling in entrepreneurskap, sentreer navorsing ook grootliks rondom die redes waarom selfindiensname as loopbaangeleentheid oorweeg word.

Soos blyk uit die literatuur (vgl. 2.5.1.5), kan onafhanklikheidstrewe as die grootste enkele rede vir die begin van 'n eie besigheid geïdentifiseer word. In die lig hiervan is respondente versoek (bylae A, vraag 17) om 'n evaluering van ses potensiële redes te maak wat moontlik 'n rol speel in hul begeerte om eendag 'n eie besigheid te besit.

TABEL 7.23: EVALUERING VAN MOONTLIKE REDES VIR DIE BEGEERTE OM 'N EIE BESIGHEID TE BESIT (1993)

Potensiële redes	Gewigswaarde*	Prioriteitsorde
Ek wil die "status" van 'n sakeman/sakevrou hê.	2,19	1
Ek wil eendag 'n miljoenêr wees.	2,24	2
Werk is skaars en die enigste uitweg is om 'n eie besigheid te begin.	2,30	3
Ek wil nie vir iemand anders werk nie.	2,32	4
Dit is een van my grootste ideale/drome.	2,36	5
Ek wil onafhanklik/op my eie wees.	2,65	6

* Gemiddelde waarde van 'n driepuntskaal wat strek van "beslis" (1) tot "glad nie" (3).
Bogemelde nota geld ten opsigte van tabelle 7.23, 7.24 en 7.26.

Uit die gegewens in tabel 7.23 blyk dit duidelik dat die verwerwing van "status" 2,19), 'n begeerte tot "welgesteldheid" (2,24) en die "werkloosheidsgreep" in die land (2,3), die drie belangrikste redes is waarom leerlinge eendag 'n eie besigheid wil besit. Die wanindruk dat 'n eie besigheid tot 'n besondere mate van welgesteldheid

kan lei, figureer sterk, soos blyk uit die feit dat "**ek wil eendag 'n miljoenêr wees**" as die tweede belangrikste rede uitgesonder is. Laasgenoemde bevinding is egter teenstrydig met die literatuur (vgl. 3.2.7), in dié sin dat 'n eie onderneming nie noodwendig welgesteldheid verseker nie, maar dat die suksesvolheid van entrepreneurs eerder afhang van faktore soos onder andere die lewensvatbaarheid van die besigheidsidee, asook die kennis en vaardighede waaroor die individu beskik.

Die beskouing van selfindiensname as die enigste weg tot werksekuriteit (2,30) vind besonder goeie aansluiting by teoretiese standpunte (vgl. 5.6), naamlik die besef dat die gemeenskap in die toekoms weens toenemende werkloosheid in die land geforseer sal word om selfwerksaamheid as loopbaanmoontlikheid te aanvaar. Die feit dat onafhanklikheidstrewe slegs as die sesde prioriteit (2,65) aangedui is, is egter teleurstellend, aangesien onafhanklikheidstrewe as een van die vernaamste redes beskou word waarom entrepreneurs 'n eie besigheid begin (vgl. 2.5.1.5). Die teoretiese standpunt dat selfindiensname 'n droom is waaroor die mens voortdurend fantaseer, maar wat selde verwesenlik word (vgl. 2.5.1.5), het egter die teenoorgestelde reaksie onder respondente uitgelok en is as vyfde prioriteit aangedui.

Die resultate in tabel 7.23 vervat, verskaf egter rede tot kommer, aangesien die redes "**ek wil onafhanklik/op my eie wees**" en "**ek wil nie vir iemand anders werk nie**", wat onderskeidelik as sesde en vierde prioriteite aangedui is, duidelik toon dat respondente onder 'n totale wanindruk verkeer wat betref die werklike redes waarom entrepreneurskap as loopbaangeleentheid oorweeg word.

Opsommenderwys is dit egter opvallend dat respondente die begeerte tot selfindiensname grootliks terugvoer na 'n geldmaakproses en verwerwing van status. Die empiriese bevindinge beklemtoon die dringendheid en noodsaaklikheid van bewusmaking van en stimulering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge.

Wanneer tabelle 7.23 en 7.1 met mekaar vergelyk word, blyk dit dat noemenswaardige verskille bestaan tussen die redes waarom manlike en vroulike respondente 'n eie besigheid wil besit (tabel 7.24). Uit tabel 7.24 blyk dit dat die belangrikste rede waarom manlike respondente 'n eie besigheid wil besit, grootliks sentreer rondom

die verwerwing van "status" (2,20), terwyl "welgesteldheid" (2,03) vir die vroulike respondente van besondere belang is. Daarteenoor beskou die vroulike respondente die verwerwing van "status" (2,19) as die tweede belangrikste rede vir die begin van 'n eie besigheid, terwyl die manlike respondente "welgesteldheid" (2,4) as die vyfde prioriteit geëvalueer het.

TABEL 7.24: EVALUERING VAN MOONTLIKE REDES VIR DIE BEGEERTE TOT SELFINDIENSNEMING VOLGENS GESLAG (1993)

Potensiële redes	Geslag			
	Manlik		Vroulik	
	Gewigswaarde*	Prioriteitsorde	Gewigswaarde**	Prioriteitsorde
Dit is een van my grootste ideale/drome.	2,37	4	2,35	5
Ek wil nie vir iemand anders werk nie.	2,36	3	2,27	3
Ek wil onafhanklik/op my eie wees.	2,57	6	2,74	6
Ek wil eendag 'n miljoenêr wees.	2,40	5	2,03	1
Ek wil die "status" van 'n sakeman/sakevrou hê.	2,20	1	2,19	2
Werk is skaars en die enigste uitweg is om met 'n eie besigheid te begin.	2,27	2	2,33	4

'n Verdere interessante bevinding wat uit die empiriese ondersoek voortgespruit het, is dat beide manlike en vroulike respondente onafhanklikheidstrewe (2,57 en 2,74 onderskeidelik) as die onbelangrikste rede vir die begin van 'n eie besigheid geëvalueer het. Voorts blyk dit ook uit tabel 7.24 dat manlike respondente meer geneë is as vroulike respondente om die risiko's en onsekerhede van selfindiensname te aanvaar. Laasgenoemde blyk uit die feit dat selfindiensname as enigste weg tot

werksekuriteit as die tweede prioriteit in die geval van manlike, en vierde prioriteit in die geval van vroulike respondente gerangskik is.

Respondente is voorts ook die geleentheid gebied om enige verdere moontlike redes vir die begeerte om 'n eie besigheid te besit, te spesifiseer. Slegs sowat agt persent (30 ÷ 388 [tabel 7.20] = 7,71 persent) van dié respondente wat 'n positiewe begeerte tot selfindiensname uitgespreek het, het wél van die geleentheid gebruik gemaak.

TABEL 7.25: ENKELE ANDER REDES WAAROM RESPONDENTE EENDAG 'N EIE BESIGHEID WIL BESIT (1993)

Potensiële redes	N	%
Ek wil meer werkgeleenthede in die land skep om sodoende tot groter welvaartskepping by te dra.	6	20,00
'n Eie besigheid hou finansiële voordele in.	4	13,33
Ek wil my finansiële en individuele selfstandigheid daardeur bewys.	4	13,33
Dit is die enigste manier waarop my kreatiewe vermoë vryelik tot uiting kan kom.	3	10,00
My selfrespek en selfvertroue sal daardeur verhoog kan word.	3	10,00
Selfverwesenliking word daardeur verkry.	3	10,00
Dit bied 'n groot mate van werksbevrediging.	2	6,67
Om nuwe mense daardeur te ontmoet.	2	6,67
Om te bewys dat 'n vrou net so suksesvol in die besigheidswêreld as haar manlike eweknieë kan wees.	1	3,33
Om die droom van 'n eie besigheid te verwesenlik.	1	3,33
Om op 'n familietradisie voort te bou.	1	3,33
TOTAAL	30	99,99

'n Verblydende verskynsel wat uit tabel 7.25 blyk, is dat die land se werkloosheidskrisis deur respondente as 'n ernstige probleemvraagstuk beskou word wat onmiddellike optrede noodsaak (20 persent). In paragraaf 4.3.1 van die literatuurstudie is duidelik daarop gewys dat die skepping van voldoende werkgeleenthede in die kleinsakesektor as 'n belangrike teenvoeter vir laasgenoemde probleem kan dien. Dit is dan ook in dié opsig dat die rol van die skool as belangrike opvoedingsvennoot ter sprake kom. Dit is egter ook opvallend dat respondente selfindiensname as 'n maatstaf vir 'n persoon se finansiële onafhanklikheid en individuele selfstandigheid beskou (13,33 persent).

Uit die gegewens in tabel 7.25 vervat, blyk voorts ook dat daar 'n definitiewe behoefte bestaan aan die ontwikkeling van sekere basiese entrepreneurseienskappe. Laasgenoemde afleiding spruit voort uit die feit dat kreatiwiteit, selfvertroue en selfverwesenliking (10 persent elk) deur respondente as drie van die redes vir die begin van 'n eie besigheid uitgesonder is.

7.4.4 Enkele redes waarom respondente nie selfindiensname as potensiële beroep wil oorweeg nie

Die begeerte om 'n eie kleinsakeonderneming te begin, kan verskeie redes hê, soos duidelik uit tabelle 7.24 en 7.25 geblyk het. Net so kan daar ook verskillende redes bestaan waarom 'n persoon nie selfindiensname as moontlike loopbaan wil oorweeg nie. Ten einde laasgenoemde redes te identifiseer, is respondente versoek (bylae A, vraag 18) om ses moontlike redes waarom geen voorkeur aan die besit van 'n eie besigheid verleen word nie, te evalueer.

TABEL 7.26: ENKELE REDES WAAROM RESPONDENTE NIE 'N EIE BESIGHEID WIL BESIT NIE (1993)

Potensiële redes	Gewigswaarde	Prioriteits-orde
Ek het nie die deursettingsvermoë om elke dag lang en harde ure te werk nie.	1,55	1
As 'n mens eers met 'n eie besigheid begin het, is daar nie genoeg tyd om aandag aan jou gesins- en sosiale lewe te gee nie.	2,03	2
Indien 'n mens al jou energie in die besigheid ingeploeg het om 'n sukses daarvan te maak en dit misluk, kan dié mislukking 'n groot sielkundige skok vir die eienaar wees.	2,08	3
Dit kos te veel geld om met 'n eie besigheid te begin.	2,12	4
As 'n mens eers met 'n eie besigheid begin het, rus daar té veel verantwoordelikhede op jou.	2,16	5
Ek soek eerder werksekuriteit deur vir iemand anders te werk.	2,45	6
Ek wil elke maand 'n vasgestelde salaris verdien.	2,66	7

Uit die gegewens in tabel 7.26 blyk dit dat "deursettingsvermoë" (1,55), "onvoldoende tyd beskikbaar vir gesins- en sosiale lewe" (2,03) en "sielkundige risiko" (1,08) die drie belangrikste redes omvat waarom respondente die daarstelling van 'n eie besigheid sal vermy. Dit is egter opvallend dat die soeke na sekuriteit glad nie sterk figureer nie. Laasgenoemde tendens blyk uit die feit dat "'n vasgestelde salaris" en "werksekuriteit" onderskeidelik as die sewende en sesde prioriteite geëvalueer is (tabel 7.26). 'n Verdere ontleding van tabel 7.26 openbaar dat deursettingsvermoë, as entrepreneurseienskap, by skoolleerlinge ontbreek. Laasgenoemde blyk uit die feit dat respondente die mening toegedaan is dat hulle nié oor genoegsame deursettingsvermoë beskik ten einde 'n eie besigheid te begin nie. Die gebrek aan deursettingsvermoë is egter verontrustend, aangesien deursettingsvermoë juis een van die belangrikste entrepreneurseienskappe is wat 'n belangrike rol in die suksesvolle vestiging van 'n onderneming speel (vgl. 3.3.2.2). 'n Verdere interessante tendens wat uit tabel 7.26 na vore kom, is dat respondente nie bereid is om enigsins die risiko's te aanvaar wat met die oprig van 'n onderneming gepaardgaan nie. Laasgenoemde

bevinding blyk duidelik uit die feit dat sielkundige, asook gesins- en sosiale risiko's onderskeidelik as die derde en tweede prioriteite geëvalueer is.

Opsommenderwys blyk dit dus dat skoolleerlinge nog verreweg nie voldoende in entrepreneurskap onderleg is nie. Die empiriese bevindinge wat uit tabel 7.26 na vore kom, is egter 'n goeie aanduiding van leerlinge se gebrekkige kennisraamwerk rakende entrepreneurskap en noodsaak dus 'n herevaluering en hersiening van die bestaande onderwysstelsel.

Respondente is voorts ook die geleentheid gebied om enige verdere moontlike redes waarom hul geen begeerte tot die besit van 'n eie besigheid het nie, te spesifiseer (tabel 7.27). Slegs ongeveer agt persent (6 ÷ 74 [tabel 7.20] = 8,11 persent) van die respondente op wie laasgenoemde opsie wel van toepassing was, het van die geleentheid gebruik gemaak.

TABEL 7.27: ENKELE ANDER REDES WAAROM RESPONDENTE NIE IN DIE BESIT VAN 'N EIE BESIGHEID BELANGSTEL NIE (1993)

Potensiële redes	N	%
Die stig van 'n eie besigheid is nie baie winsgewend in Suid-Afrika se huidige ekonomiese toestand nie.	3	50,00
Ek wil nie gebonde wees aan al die verantwoordelikhede van 'n eie besigheid nie.	1	16,67
Ek is nie 'n persoon wat ingestel is op winsbejag nie.	1	16,67
Ek stel glad nie belang in die sakewêreld nie.	1	16,67
TOTAAL	6	100,01

Uit tabel 7.27 blyk dit dat die heersende binnelandse ekonomiese klimaat (50 persent) die vernaamste rede is waarom respondente die oprig van 'n eie besigheid wil vermy. In paragraaf 2.5.2.3 van die literatuurstudie word daarop gewys dat toestande van wanorde, verandering en onsekerheid juis die moontlikhede bied vir

die identifisering van unieke besigheidsgeleenthede. Leerlinge kan slegs suksesvol van laasgenoemde voordeel bewus gemaak word, indien hulle reeds op skoolvlak deeglik in die generering van besigheidsidees onderlê word.

'n Verdere ontleding van die inligting in tabel 7.27 het aan die lig gebring dat persoonlike verantwoordelikheidsin (16,67 persent) ook as een van die redes figureer waarom respondente selfindiensname wil vermy. Enkele ander pertinente redes wat uit tabel 7.27 na vore kom, is geen relatiewe belangstelling in die besigheidswêreld nie en dat winsbejag nie vooropgestel word nie (16,67 persent elk).

Wanneer bogenoemde en voorafgaande besprekings in oënskou geneem word, is dit kommerwekkend dat basiese entrepreneursgerigte houdings en gedrag by skoolleerlinge ontbreek. Leerlinge sal gelei moet word om af te sien van die tradisionele sekuriteitskombers en meer in terme van selfversorgendheid te dink (vgl. 5.6).

7.5 MATE WAARTOE RESPONDENTE VAN SELFINDIENSNAME EN ENTREPRENEURSKAP BEWUS GEMAAK IS

Daar word beweer dat die tydige kweking van 'n entrepreneursgedragspatroon onder skoolleerlinge die eerste stap kan wees in 'n langtermynpoging om Suid-Afrika tot 'n entrepreneursland te ontwikkel (vgl. 4.1). 'n Sleutelgedagte wat egter nie uit die oog verloor moet word nie, is dat bewusmaking van entrepreneurskap onder skoolleerlinge nie in enkele periodes in die vorm van kennisoordrag kan plaasvind nie (vgl. 5.9). Dit behels 'n totaal nuwe oriëntasie wat die kweking van entrepreneursgerigte houdings, gedragsoptredes en waardes insluit. In paragraaf 4.5.3.1 van die literatuurstudie word daarop gewys dat bewusmaking die prikkeling, beïnvloeding en skepping van 'n bepaalde ingesteldheid teenoor die vrye ondernemingstelsel behels. In die lig hiervan is respondente versoek om aan te dui in welke mate voordragte deur enige persoon, firma of instansie ten opsigte van entrepreneurskap, selfindiensname en/of loopbaangeleenthede by hul skole gelewer is.

TABEL 7.28: VOORDRAGTE BY SKOLE GELEWER BETREFFENDE ENTREPRENEURSKAP, SELFINDIENSNAME EN VERSKILLENDE LOOPBAANGELEENTHEDE (1993)

Responsie	Voordragte by skool gelewer oor die volgende aspekte					
	Entrepreneurskap		Hoe om jou eie besigheid te begin		Verskillende loopbaan-geleenthede	
	N	%	N	%	N	%
Ja	253	40,68	159	25,56	535	86,01
Nee	366	58,84	460	73,95	84	13,50
Ongespesifiseer	3	0,48	3	0,48	3	0,48
TOTAAL	622	100,00	622	99,99	622	99,99

Volgens die gegewens in tabel 7.28 het slegs 40,68 persent van die respondente aangedui dat voordragte rakende entrepreneurskap tot dusver by hul skole gelewer is. 'n Verdere interessante tendens is dat slegs 25,56 persent respondente 'n aanduiding gegee het dat aanbiedings ten opsigte van die begin van 'n eie besigheid gedoen is, terwyl sowat 74 persent van die respondente die teendeel aangetoon het. Voorts is dit ook opvallend dat die grootste persentasie voordragte wat by skole gelewer is (ongeveer 86 persent) rondom verskillende loopbaangeleenthede sentreer.

In die soeke na 'n moontlike verklaring vir laasgenoemde tendens, kan waarskynlik beweer word dat dit juis die onderwysstelsel se akademiesgeoriënteerde benadering tot die beroepswêreld is wat bygedra het tot die voorkoms van 'n ekonomies-, tegnologies-ongeletterde arbeidsmag in die land. In paragraaf 5.4 van die literatuurstudie is duidelik daarop gewys dat meer effektiewe deurlopende kommunikasie tussen die onderwyswêreld en die sakegemeenskap nodig is, sodat die onderwyspersoneel in ondubbelsinnige taal van die wêreld buite die skool bewus gemaak kan word.

Alles in ag genome blyk dit dus dat entrepreneurskapsopleiding as 'n "lewenslange" proses geïdentifiseer moet word, wat verweef behoort te wees met die totale opvoedingskurrikulum – van die kleuterfase tot by volwasse-onderwys. Die lewering van voordragte rakende die veranderende beroepswêreld moet nie bloot as net nog 'n "teoretiese lesing" deur skoolleerlinge beskou word nie, maar moet eerder gesien word as 'n middel waardeur sakevernuf en entrepreneurskap gestimuleer en ontwikkel kan word.

7.6 POGINGS DEUR RESPONDENTE OM SELF INLIGTING EN RAAD RAKENDE ENTREPRENEURSKAP EN/OF SELFINDIENSNAME IN TE WIN

Ten einde 'n duideliker beeld van skoolleerlinge se belangstelling in en behoefte aan die toepaslike inligting rakende entrepreneurskap en/of selfindiensname te verkry, is respondente versoek om aan te dui of hulle al self pogings aangewend het om sulke inligting in te win (bylae A, vraag 20).

TABEL 7.29: INDIVIDUELE POGINGS OM TOEPASLIKE INLIGTING EN RAAD RAKENDE ENTREPRENEURSKAP EN DIE BEGIN VAN 'N EIE BESIGHEID IN TE WIN (1993)

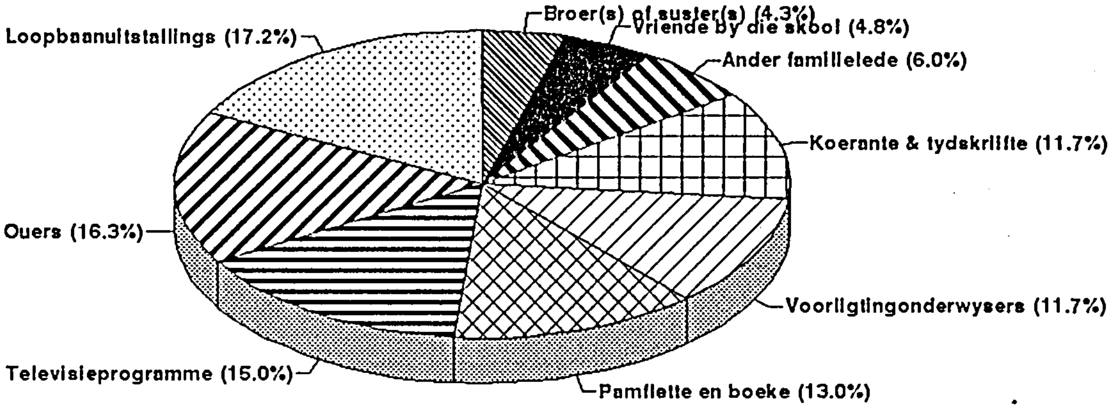
Responsie	N	%
Ja	219	35,21
Nee	403	64,79
TOTAAL	**622**	**100,00**

Soos blyk uit tabel 7.29 het slegs 35,21 persent van die respondente tot dusver pogings aangewend om inligting rakende entrepreneurskap en die begin van 'n eie besigheid in te win. Daarteenoor het ongeveer 65 persent van die respondente nog nie soortgelyke pogings aangewend nie. Laasgenoemde is 'n sorgwekkende verskynsel, veral in die lig van die entrepreneurstekort in die land, en dui dus op die belangrikheid van die bevordering en stimulering van entrepreneurskap as alternatiewe loopbaangeleentheid onder skoolleerlinge.

'n Verdere interessante tendens is dat alhoewel 62,68 persent van die respondente (tabel 7.20) 'n positiewe begeerte tot kleinsake-eienaarskap uitgespreek het, slegs 35,21 persent (tabel 7.29) 'n definitiewe poging aangewend het om meer rakende dié potensiële loopbaangeleentheid te wete te kom. Laasgenoemde verskynsel laat die gedagtegang verder uitkring na die werklike verwysingsraamwerk waaroor skoolleerlinge rakende entrepreneurskap beskik. Die feit dat individuele pogings enigsins aangewend is om toepaslike inligting rakende entrepreneurskap in te win, kan

moontlik daaraan toegeskryf word dat dié 35,21 persent (tabel 7.29) respondente alreeds die nodige blootstelling aan en stimulering betreffende entrepreneurskap in hul betrokke oueropvoedingsmilieu ervaar het. Veralgemening rakende bogenoemde aspek is egter nie moontlik nie en noodsaak dus 'n meer diepte-navorsingsondersoek.

In 'n opvolgvraag (bylae A, vraag 21) is respondente versoek om aan te dui vanuit watter tipiese bronne die nodige inligting aangaande entrepreneurskap en kleinsake-eienaarskap verkry is.



Figuur 7.3: Bronne van inligting rakende entrepreneurskap en die begin van 'n eie besigheid (% – 1993)

Uit figuur 7.3 is dit duidelik dat die skool as sodanig leerlinge tot dusver op 'n indirekte wyse met entrepreneurskap in kontak gebring het. Laasgenoemde blyk uit die feit dat loopbaanuitstallings (ongeveer 17 persent) deur respondente as die vernaamste bron van inligting geïdentifiseer is. Die skepping van 'n meer entrepreneursvriendelike atmosfeer binne die skoolomgewing noodsaak egter 'n meer direkte vorm van blootstelling. Die feit dat een van die opvoedingsvennote alreeds 'n noemenswaardige bydrae hiertoe gelewer het, figureer sterk, soos blyk uit die feit dat ouers (16,27 persent) as die tweede belangrikste bron van inligting aangetoon is. Dit is egter teleurstellend dat voorligtingsonderwysers(-esse) (11,72 persent) een van die onbelangrikste bronne van inligting verteenwoordig. Ten einde entrepreneurskap onder skoolleerlinge na behore te stimuleer, sal daar enersyds meer aandag geskenk moet word aan die opvoedingsrol van die voorligtingonderwyser(-es) en sal daar andersyds 'n groter mate van interaksie tussen die ouers en die skool moet plaasvind.

In paragraaf 5.10.3 van die literatuurstudie word duidelik daarop gewys dat die media 'n deurslaggewende rol in entrepreneurskapsopvoeding binne die Suid-Afrikaanse gemeenskap behoort te speel. Enkele aanbevelings wat onder andere gemaak word, is dat entrepreneurskapsprogramme vir die televisie ontwikkel sal word en dat deurdagte entrepreneurskapspraatjies oor die radio uitgesaai sal word. Die media as maatstaf om entrepreneurskap aan die publiek bekend te stel, figureer sterk, soos blyk uit die feit dat televisieprogramme deur respondente as die derde belangrikste bron van inligting (15,02 persent) geïdentifiseer is, gevolg deur pamflette en boeke (12,97 persent) en koerante en tydskrifartikels (11,72 persent).

Spontane reaksie deur respondente het daartoe gelei dat ander bronne van inligting geïdentifiseer is (tabel 7.30).

TABEL 7.30: INLIGTING EN ADVIES RAKENDE ENTREPRENEURSKAP EN SELF-INDIENSNAME UIT ANDER BRONNE BEKOM (1993)

Inligtingsbron	N	%
Inligting bekom by eienaars van eie besighede	10	28,57
Navraag gedoen by universiteite/technikons	8	22,86
Inligting bekom deur middel van "Junior Achievement"	7	20,00
Inligting bekom by ander onderwysers (onderwyseresse)	4	11,43
Kleinsake-ontwikkelingskorporasie (KSOK)	2	5,71
Vriende se ouers	1	2,86
Onderwyssentrum	1	2,86
Pos- en telekommunikasiewese	1	2,86
Onderhoud gevoer met 'n Chinese ingenieur	1	2,86
TOTAAL	35*	100,01

* Slegs 15,98 persent uit 219 deelnemers het aangetoon dat hulle wel pogings aangewend het om inligting rakende entrepreneurskap te bekom.

Die feit dat 34 van die 219 deelnemers (tabel 7.29), behalwe die gewone alledaagse, ander eksterne bronne van inligting rakende entrepreneurskap geraadpleeg het, is 'n moontlike aanduiding van 'n behoefte aan inligting betreffende kleinsake-entrepreneurskap. Laasgenoemde figureer sterk, soos blyk uit die feit dat ongeveer 29 persent van die 35 deelnemers (tabel 7.30) inligting by die eienaars van besighede ingewin het. Nagenoeg 23 persent het navraag by universiteite en/of technikons gedoen, terwyl 20 persent van die respondente die inligting deur deelname aan die "Junior Achievement"-program bekom het.

Insiggewend is die feit dat sowat 11 persent van die respondente die nodige inligting by ander onderwysers(esse) as die voorligtingonderwyser(es) bekom het. Laasgenoemde laat weereens die soeklig val op die opvoedingsrol van die voorligtingonderwyser.

Die feit dat so 'n relatief klein persentasie (15,98 persent) respondente hulle tot addisionele eksterne bronne gewend het ten einde inligting te bekom, moet egter

nie as 'n kommerwekkende verskynsel beskou word nie, maar eerder as 'n potensiële mark vir die vorming en ontwikkeling van entrepreneurs bestempel word.

Indien die resultate van tabelle 7.29 en 7.30 in ag geneem word, wil dit voorkom of daar dus wel 'n belangstelling in en behoefte aan inligting rakende entrepreneurskap bestaan. Dit sal slegs moontlik wees om aan laasgenoemde behoefte te voldoen deur die verskaffing van die nodige stimuli op skoolvlak (vgl. 4.4.2.3).

7.7 RESPONDENTE SE SIENING VAN DIE BESIGHEIDS-/ SAKEWÊRELD

Die kwessie of indiensnemingsgeleenthede enigsins vir die potensiële Suid-Afrikaanse arbeidsmag in die vooruitsig gestel kan word, is 'n kwelvraag waarop talle hedendaagse skoolverlaters 'n bevredigende antwoord soek. Ten spyte van toenemende beklemtoning van die dalende absorpsievermoë van die formele sakesektor deur navorsers, bly skole steeds voortgaan om leerlinge voor te berei asof 'n onbeperkte aantal werkgeleenthede bestaan (vgl. 5.3). Die gevolg hiervan is dat leerlinge hul beroepsekuriteit aan die staat toevertrou en selde in terme van selfwerksaamheid dink. 'n Bydraende faktor tot die feit dat leerlinge so min oorweging aan 'n entrepreneursloopbaan skenk, is die feit dat min of geen blootstelling aan die sakewêreld op skoolvlak verleen word nie (vgl. 5.6). 'n Moontlike gevolgtrekking is dat leerlinge se kennisraamwerk betreffende kleinsake-entrepreneurskap bra gebrekkig is.

Ten einde die korrektheid van bogenoemde bewering te kon vasstel, is respondente versoek om verskeie stellings en mites rakende die sakewêreld te evalueer. Hierdie stellings en mites is vanuit die literatuurstudie geneem en doelbewus negatief en positief gevarieer. Die doel was hoofsaaklik om deur middel van respondente se evaluering, hulle sienswyse van die sakewêreld te probeer peil.

TABEL 7.31: RESPONDENTE SE EVALUERING VAN ENKELE STELLINGS RAKENDE DIE BESIGHEIDS-/SAKEWÊRELD (1993)

STELLINGS	GEWIGS-WAARDE*	PRIORITEITS-ORDE**
1. Slegs mense wat goed op skool presteer het, kan met 'n eie besigheid begin.	1,15	1
2. Besigheidsmense is oneerlike, onbetroubare mense en doen nooit wat hulle sê hulle gaan doen nie.	1,30	2
3. 'n Persoon moet oor ten minste tien jaar werks-ondervinding beskik voordat hy/sy met 'n eie besigheid kan begin.	1,43	3
4. 'n Mens het "geluk" nodig om in die besigheids-/sakewêreld suksesvol te kan wees.	1,50	4
5. 'n Mens kan sonder die basiese besigheidskennis met 'n eie besigheid begin.	1,75	5
6. Dis nie sommer enigiemand wat met 'n eie besigheid kan begin nie.	2,34	6
7. Die belangrikste motivering/rede waarom 'n persoon 'n eie besigheid begin, is om geld te maak.	2,36	7
8. Entrepreneurs is mense wat nooit moed verloor as hulle misluk het nie.	2,38	8
9. Die risikos (gesins-, loopbaan-, finansieel, sosiaal, sielkundig) verbonde aan die begin van 'n eie besigheid, is hoog.	2,45	9
10. Geld is die belangrikste vereiste vir die begin van 'n eie onderneming.	2,51	10
11. Kleinsakeondernemings is belangrik vir ons land se ekonomie en werkloosheidskrisis.	2,70	11
12. Om met 'n eie besigheid te kan begin, moet 'n mens gewillig wees om lang ure te werk, met ander woorde, jy moet oor deursettingsvermoë beskik	2,91	12

* Gemiddelde waarde van 'n driepuntskaal wat strek vanaf "stem volkome saam" (1) tot "stem glad nie saam nie" (3). Die totale gewigswaarde van al 12 items sommeer na 24,78 uit 'n moontlike telling van 36.

** Ten opsigte van tabel 7.31 is die laagste prioriteitsorde aan die hoogste gemiddelde gewigswaarde toegeken. Hierdie omgekeerde prioriteitsorde kan daaraan toegeskryf word dat die kleinste waarde, naamlik een, aan die eerste punt op die glyskaal, naamlik "stem volkome saam", toegeken is, terwyl die hoogste waarde, naamlik drie, aan die laaste punt op die glyskaal, naamlik "stem glad nie saam nie", toegeken is. Hierdie beginsel geld ook vir alle tabelberekenings in tabel 7.32.

Op die vraag "wie kan 'n entrepreneur word?", kan die spontane antwoord "enigeen!"

verskaf word. Wanneer die veel besproke vraag, naamlik of entrepreneurs gebore of ontwikkel kan word, in ag geneem word, wil dit voorkom of die soeke na 'n antwoord op laasgenoemde vraag maar net een van die talle mites wat so dikwels met entrepreneurskap geassosieer word, verteenwoordig. In paragraaf 3.2.1 van die literatuurstudie word die teendeel van dié mite uitgewys, naamlik dat 'n individu nie noodwendig uit 'n familie met entrepreneurstalent afkomstig hoef te wees nie. Die teenoorgestelde blyk egter uit die empiriese ondersoek na vore te kom, naamlik dat respondente duidelik onder die indruk verkeer dat nie sommer enigiemand met 'n eie besigheid kan begin nie. Laasgenoemde spruit voort uit die feit dat 'n gewigswaarde van 2,34 aan dié stelling toegeken is.

Wanneer tabel 7.31 egter verder ontleed word, wil dit voorkom of skoolleerlinge van mening is dat **"slegs mense wat goed op skool presteer het, met 'n eie besigheid kan begin"**. Laasgenoemde blyk veral uit die feit dat 'n gewigswaarde van 1,15 aan dié stelling toegeken is.

'n Ontleding van paragraaf 3.2.11 van die literatuurstudie bewys egter die teendeel, naamlik dat 'n mens nié 'n presteerder op skool hoef te wees om 'n entrepreneur te kan word nie. Dit hang eerder af van die gemotiveerdheid en vasberadenheid van die individu om 'n besondere lewensideaal te verwesenlik. In paragraaf 2.5.1.5 word duidelik daarop gewys dat dit juis daardie innerlike begeerte is om te presteer, wat entrepreneurs so uniek maak.

Wanneer bogenoemde beredenering in oënskou geneem word, word dit dus duidelik dat skoolleerlinge nog baie waarde heg aan die mite dat entrepreneurs altyd presteerders is. Die vraag wat egter nou ontstaan, is hoe leerlinge van die teendeel van die mite oortuig kan word. Een moontlike antwoord is dat die ouers van skoolleerlinge reeds op 'n vroeë ouderdom 'n prestasiegerigte lewenswyse moet kweek deur byvoorbeeld die kinders te leer dat mislukking, 'n "leerskool tot sukses" is.

Afgesien van die wanopvatting van wie 'n entrepreneur kan word, bestaan daar ook die wanindruk dat entrepreneurskap 'n onedele beroep is (vgl. 3.2). In tabel 7.31 kom dieselfde siening na vore, wanneer respondente 'n duidelike aanduiding gee dat hulle van mening is dat "besigheidsmense oneerlike, onbetroubare mense is, en nooit doen wat hulle sê hulle gaan doen nie" (1,30).

In paragraaf 3.3.2.10 van die literatuurstudie word die aandag daarop gevestig dat etiek en integriteit die kern vir langtermyn- suksesvolle besigheidsverhoudinge is. Dit is tog vanselfsprekend dat 'n sakeman wat van onetiese praktyke gebruik maak, vir homself/haarself 'n reputasie van oneerlikheid en onbetroubaarheid sal opbou. Ten einde te verhoed dat Suid-Afrika se kleinsakesektor aan sigself 'n kenmerk van oneerlikheid begin toeken, is dit noodsaaklik dat leerlinge reeds op skoolvlak daarvan bewus gemaak moet word dat die beste manier om 'n suksesvolle entrepreneursloopbaan te bou, die handhawing van hoë etiese standaarde en integriteit is. Sodoende behoort die beeld van oneerlikheid en onbetroubaarheid wat so dikwels aan die besigheidwêreld gekoppel word, mettertyd te begin verdwyn.

Wanneer die stigting van 'n eie besigheid oorweeg word, ontstaan talle bespiegelinge rondom die tipiese entrepreneursprofiel waaroor 'n kleinsake-eienaar moet beskik. Alhoewel voldoening aan 'n tipiese entrepreneursprofiel in paragraaf 3.2.8 van die literatuurstudie bloot as 'n mite bestempel word, word deursettingsvermoë as een van die belangrikste persoonlikheidseienskappe van 'n entrepreneur beskou (vgl. 3.3.2.2).

'n Ontleding van tabel 7.31 bring egter aan die lig dat respondente se siening van die belangrikheid van deursettingsvermoë as entrepreneurseienskap, skerp kontrasteer met die literatuurstudie. Laasgenoemde blyk uit die feit dat 'n gewigswaarde van 2,91 aan die stelling "om met 'n eie besigheid te begin, moet 'n mens gewillig wees om lang ure te werk, met ander woorde jy moet oor deursettingsvermoë beskik", toegeken is. 'n Moontlike verklaring vir laasgenoemde teenstrydigheid is dat die bereidwilligheid om lang en harde ure te werk en die vermoë om "deur te druk tot die einde toe", 'n entrepreneurseienskap is waarvan skoolleerlinge nog nie voldoende bewus gemaak is nie (vgl. 3.3.2.2).

In paragraaf 3.2.3 van die literatuurstudie word die aandag daarop gevestig dat die werkverwisselingsgeneigdheid van entrepreneurs aan hulle die geleentheid bied om waardevolle ondervinding op te doen, veral wat betref die stigting van 'n potensiële onderneming. Die vraag wat egter nou ontstaan, is of werksondervinding 'n voorvereiste vir die begin van 'n eie besigheid is. In tabel 7.31 openbaar respondente egter die siening dat 'n persoon oor besigheidskennis (1,75) en werksondervinding moet beskik voordat hy/sy met 'n eie besigheid kan begin (1,43).

Hoewel geredeneer kan word dat werksondervinding en/of vroegtydige blootstelling aan die besigheidswêreld, 'n deurslaggewende rol in die suksesvolle vestiging van 'n onderneming kan speel, is dit nie noodwendig 'n voorvereiste nie. In paragraaf 3.2.2 word duidelik daarop gewys dat sommige kleinsake-eienaars alreeds op 'n vroeë ouderdom die skool verlaat het om met die bedryf van 'n eie besigheid te begin.

Die kwessie van ondervinding, hetsy werk- of besigheidspesifiek, as noodsaaklikheid en/of voorvereiste vir die begin van 'n eie besigheid, is dus 'n debatteerbare punt en noodsaak verdere navorsing.

Wanneer die strewe na die begin van 'n eie besigheid mettertyd begin ontstaan, is dit tog vanselfsprekend dat "geld" 'n aspek is wat voortdurend oorweeg word (vgl. 7.4.3). In paragraaf 3.2.7 van die literatuurstudie word die aandag veral daarop gevestig dat geld nie die belangrikste oorweging in die oprigting van 'n besigheid verteenwoordig nie. Volgens tabel 7.31 wil dit voorkom asof respondente dieselfde siening deel. Dit blyk uit die feit dat 'n gewigswaarde van 2,51 aan die stelling "geld is die belangrikste vereiste vir die begin van 'n eie onderneming", toegeken is, wat 'n aanduiding is dat respondente nie volkome met die stelling saamstem nie.

Die noodsaaklikheid en belangrikheid van kleinsake-entrepreneurskap vir die Suid-Afrikaanse gemeenskap kan nie oorbeklemtoon word nie (vgl. 4.1). In paragraaf 4.3 word sterk klem gelê op die ontwikkeling van entrepreneurskap onder skoolleerlinge. Die dringendheid van laasgenoemde behoefte kom duidelik na vore wanneer tabel 7.3.1 ontleed word.

’n Teleurstellende bevinding wat uit die tabel na vore kom, is dat respondente duidelik onder die indruk verkeer dat kleinsake-entrepreneurskap nie van deurslaggewende belang vir die Suid-Afrikaanse ekonomie is nie. Laasgenoemde blyk uit die feit dat ’n gewigswaarde van 2,70 aan die stelling "kleinsakeondernemings is belangrik vir ons land se ekonomie en werkloosheidskrisis", toegeken is.

Teen die agtergrond van laasgenoemde bevinding is dit duidelik dat skoolleerlinge nog nie naastenby genoeg bewus is van die werkloosheidskrisis waarin die land verkeer nie. Die bewering kan gemaak word dat leerlinge nog in die waan verkeer van ’n "idilliese" wêreld waar volop werksgeleenthede beskikbaar is. Leerlinge sal slegs die teendeel besef indien hul reeds op skoolvlak van die realiteit van selfindiensname bewus gemaak kan word.

7.8 ’N SAMESTELLING VAN DIE MOONTLIKE VOORKOMS VAN ENTREPRENEURSEIENSKAPPE ONDER SKOOLLEERLINGE

Elke persoon is as ’n geheel ’n samestelling van persoonlikheidseienskappe. Sommige persone neig om oor die eienskappe van ’n kreatiewe persoonlikheid te beskik – bekend as die entrepreneurspersoonlikheid. Die voorkoms van entrepreneurseienskappe verskil egter van persoon tot persoon en geen definitiewe profiel rakende "wie en wat ’n entrepreneur is", kon tot dusver neergelê word nie (vgl. 3.3).

Ten spyte van die gebrek aan die identifisering van ’n tipiese entrepreneursprofiel, bestaan daar wel sekere unieke persoonlikheidseienskappe wat met entrepreneurs geassosieer kan word (vgl. 3.3).

Alhoewel ’n verskeidenheid entrepreneurseienskappe in die literatuur voorkom (vgl. 3.3.2), is respondente versoek om hulself te beoordeel met betrekking tot enkele van die vernaamste entrepreneurseienskappe (kyk bylae A, vrae 35 tot 46).

In literatuur oor prestasiemotivering as entrepreneurseienskap (vgl. 3.3.2.1), word ’n duidelike lig gewerp op die ontwikkeling van dié vername persoonlikheidseienskap onder skoolleerlinge. Prestasiemotivering behels nie net die innerlike begeerte na

prestasie en sukses nie, maar kan ook as die sleutel tot entrepreneursgedrag beskou word (vgl. 3.3.2.1). Teen die agtergrond van laasgenoemde stelling sou die veronderstelling gemaak kan word dat prestasiegemotiveerdheid een van die belangrikste entrepreneurseienskappe verteenwoordig. 'n Ontleding van tabel 7.32 het egter aan die lig gebring dat prestasiegemotiveerdheid in terme van prioriteitsorde, nie sterk onder skoolleerlinge voorkom nie. Laasgenoemde blyk uit die feit dat 'n gewigswaarde van 2,38 aan prestasiegemotiveerdheid as entrepreneurseienskap, toegeken is. Dié gemiddelde gewigswaarde is 'n aanduiding dat respondente van mening is dat hulle slegs in 'n mate oor dié belangrike entrepreneurseienskap beskik (sien glyskaalaanbieding onderaan tabel 7.32).

TABEL 7.32: SELFEVALUERING TEN OPSIGTE VAN BEPAALDE ENTREPRENEURS-EIENSKAPPE (1993)*

Entrepreneurseienskappe	Gewigswaarde	Prioriteitsorde
Risiko-aanvaarding	2,02	1
Selfvertroue en selfbeeld	2,06	2
Objektiwiteit	2,09	3
Toekomsgerigtheid en doelwitstelling	2,14	4
Deursettingsvermoë	2,27	5
Buigsaamheid en aanpasbaarheid	2,33	6
Prestasiegemotiveerdheid	2,38	7
Hantering van onsekerheid en onduidelikheid	2,39	8
Persoonlike verantwoordelikheidsin	2,42	9
Onafhanklikheidstrewe	2,44	10
Kreatiwiteit en innovasievermoë	2,44	11
Geld as maatstaf	2,58	12
Interne lokus van beheer	2,64	13
Etiek, integriteit en betroubaarheid	2,65	14
Ingesteldheid teenoor ander mense	2,67	15

* (Basis: Driepuntglyskaal)

Beslis ← 1 2 3 → Glad nie

’n Moontlike verklaring wat aan die lae prestasiegemotiveerdheid onder skoolleerlinge toegeskryf kan word, is dat geen voldoende prestasiegemotiveerde atmosfeer binne die huis- en skoolomgewing bestaan nie. ’n Verdere moontlike verklaring is dat leerlinge se vrees vir mislukking moontlik sterker is as die begeerte om te presteer. Laasgenoemde verklaring kan op die bespiegeling gebaseer word dat leerlinge die negatiewe reaksie op die resultate van byvoorbeeld ’n swak toets, as ’n afbreek van selfvertroue eerder as ’n aansporing tot beter prestasie ervaar. Ten einde dié sleutel entrepreneurseienskap onder skoolleerlinge suksesvol te ontwikkel, noodsaak nie net opvoeding en beïnvloeding deur ouers en skole enersyds nie, maar ook opleiding rakende entrepreneurskap deur die sakesektor andersyds.

Van groot belang vir die suksesvolle voortbestaan van ’n onderneming is natuurlik die deursettingsvermoë van die entrepreneur – die vermoë om onder druk te kan werk, maar ook nie maklik ontmoedig te word nie (vgl. 3.3.2.2). Die algemene veronderstelling bestaan dat geen uitsette (produkte en dienste) gelewer sal kan word sonder die voldoende insette (prestasiegemotiveerdheid, hardwerkendheid, dryfkrag, deursettingsvermoë, ensovoorts) van die eienaar nie. In tabel 7.32 wil dit voorkom of respondente slegs in ’n mate met laasgenoemde stelling sou kon saamstem, aangesien deursettingsvermoë, in terme van prioriteitsorde, maar as die vyfde vernaamste entrepreneurseienskap onder leerlinge na vore tree.

Die ideaal sou wees dat deursettingsvermoë as die sterkste entrepreneurseienskap onder skoolleerlinge moet voorkom. Laasgenoemde ideaal figureer egter nie in tabel 7.32 nie. ’n Verklaring vir die ontbreking van deursettingsvermoë as belangrike persoonlikheidseienskap onder skoolleerlinge, is moontlik toe te skryf aan die huislike milieu en opvoedingsinvloede waaraan die kind onderhewig is; ’n gebrek aan volgehoue ondersteuning vanaf ouers en onderwysers in dié verband, asook die invloed van verskeie omgewingsfaktore. Sonder om die belangrikheid van ouers en skole as opvoedingsvennote te ignoreer, ontstaan die vraag tog of die opvoedingsomgewing waarin die skoolleerling hom-/haarself daagliks bevind, nie dalk té perfeksionisties probeer wees deur individue wat foute begaan, as "dom en onnosel" te bestempel nie.

Dit is egter so dat indien 'n persoon oor al die "regte" eienskappe vir die begin van 'n eie onderneming beskik, dit nie noodwendig die suksesvolle voortbestaan van daardie onderneming sal kan verseker nie. Alhoewel laasgenoemde bewering egter net bespiegelinge verteenwoordig, kan die waarheid daarvan nie onderskat word nie. Daar bestaan wel 'n eienskap wat 'n belangrike basis in enige onderneming vorm, naamlik toekomsgerigtheid en doelwitstelling (vgl. 3.3.2.3).

In paragraaf 3.3.2.3 van die literatuurstudie word sterk klem geplaas op die feit dat entrepreneurs doelwit- en aksiegeoriënteerd moet wees en oor 'n duidelike toekomsvisie moet beskik. Die teenoorgestelde kom uit tabel 7.32 na vore, wanneer toekomsgerigtheid en doelwitstelling 'n gewigswaarde van 2,14 toegeken is. By implikasie beteken dié gewigswaarde (2,14) dat leerlinge, in terme van die interpretasie van die glyskaal, van mening is dat hulle net in 'n sekere mate oor dié belangrike entrepreneurseienskap beskik. 'n Veronderstelling wat uit dié bevinding gemaak sal kan word, is dat 'n redelike mate van onsekerheid rakende 'n toekomstige loopbaan onder skoolleerlinge heers. In ooreenstemming met laasgenoemde veronderstelling, korrespondeer teoretiese standpunte betreklik goed, naamlik dat toekomsgerigtheid as entrepreneurseienskap by skoolleerlinge ontbreek omrede talle leerlinge die skool verlaat sonder 'n spesifieke beroep/loopbaan in die vooruitsig.

Die gebrek aan toekomsgerigtheid word ook duidelik in paragraaf 7.2.1, waar bevind is dat ongeveer sewe persent van die respondente geen sekerheid het rakende die tipe loopbaan wat hulle eendag wil volg nie. Verskeie moontlikhede kan vir die gebrekkige toekomsvisie onder skoolleerlinge bestaan, maar die vernaamste redes wat aangevoer kan word, is dat leerlinge nie na behore ingelig is oor die voordele, nadele en geleenthede wat verskeie loopbane, onder andere 'n entrepreneursloopbaan, bied nie. In tabel 7.28 het laasgenoemde tendens sterk na vore getree, waar bevind is dat bewusmakingspogings rakende entrepreneurskap en selfindiensname slegs op 'n beperkte skaal (40,68 en 25,56 persent onderskeidelik) nog tot dusver by skole plaasgevind het (vgl. 7.5).

Aangesien entrepreneursoptrede grootliks toekomsgerig is (vgl. 3.3.2.7), is dit vanselfsprekend dat entrepreneurs dikwels besluite onder toestande van onsekerheid en

risiko sal moet neem. Laasgenoemde impliseer dat entrepreneurs nie net buigsaam en aanpasbaar sal moet wees ten opsigte van potensiële veranderinge in die sakeomgewing nie (vgl. 3.3.2.1), maar ook oor 'n toleransie van onduidelike en onsekere toestande sal moet beskik. Wanneer tabel 7.32 ontleed word, blyk dit dat respondente nie 'n hoë waarde heg aan die hantering van onsekerheid en onduidelikheid (2.39) en die noodsaaklikheid van aanpasbaarheid (2,33) in die sakewêreld nie. Dié empiriese bevinding verteenwoordig egter 'n kommerwekkende resultaat, aangesien die vermoë om te midde van onsekerheid en risiko effektiewe besluite te kan neem, dikwels die sukses of mislukking van 'n onderneming kan beteken (vgl. 3.3.2.6).

Aansluitend hierby is in tabel 7.32 bevind dat respondente van mening is dat hulle wel oor risiko-aanvaarding as entrepreneurseienskap beskik. Laasgenoemde blyk uit die feit dat 'n prioriteitsorde van 1 hieraan toegeken is. Die vraag in hoe 'n mate respondente se beskouing van hulself as korrek verklaar kan word, verteenwoordig egter net bespiegelinge, veral wanneer in ag geneem word dat volgens die literatuurstudie (vgl. 3.3.2.7), skoolleerlinge juis nie oor dié vername entrepreneurseienskap beskik nie.

Teen die agtergrond van risiko-aanvaarding as deel van die groeiproses van enige nuwe onderneming, gebeur dit dat die entrepreneur soms onetiese besluite moet neem. In paragraaf 3.3.2.10 van die literatuurstudie word duidelik daarop gewys dat oneerlikheid en onbetroubaarheid 'n resep vir mislukking is en dat dit raadsaam is om eerder etiese besluite te neem wat tot voordeel van die onderneming se voortbestaan sal strek (vgl. 3.3.2.10).

'n Interessante bevinding wat uit tabel 7.32 voortspruit, is dat respondente van mening is dat hulle nie aan die beginsels van etiek, integriteit en betroubaarheid beantwoord nie. Laasgenoemde bevinding kan gebaseer word op die feit dat 'n gewigswaarde van 2,65 hieraan toegeken is.

Ten spyte van die moontlikheid van bankrotskap wat elke entrepreneur te eniger tyd in die gesig staar, bestaan daar wel 'n belangrike kenmerk wat die suksesvolheid van een entrepreneur se besigheid van 'n ander onderskei, naamlik kreatiwiteit en innovasievermoë.

In paragraaf 3.3.2.5 van die literatuurstudie tree die belangrikheid van kreatiwiteitsvermoë sterk na vore en word daarop klem gelê dat skeppende, vindingryke denke die grondslag vorm in die totstandbrenging van 'n nuwe onderneming. By implikasie kan die bewering gemaak word dat die geleentheid om met eie idees te eksperimenteer, 'n waardevolle "leerskool" tot die beoefening van entrepreneurskap kan wees. Die praktiese toepassing van kreatiewe idees op beperkte skaal, blyk duidelik uit tabel 7.14, waar bevind is dat die meerderheid respondente (78,14 persent) wel al pogings aangewend het om eie geld te begin verdien.

Die vraag wat egter nou ontstaan, is waarom so 'n ernstige tekort aan entrepreneurs in Suid-Afrika bestaan, terwyl dit uit die empiriese ondersoek blyk dat sommige skoolleerlinge (78,14 persent) alreeds die basiese entrepreneursaktiwiteit van koop en verkoop beoefen het. 'n Moontlike verklaring wat vir laasgenoemde empiriese bevinding aangevoer kan word, is dat geen voldoende interaksie tussen die skool enersyds en die skoolleerling andersyds rakende die stimulering van entrepreneurskap en die praktiese beoefening en ontwikkeling daarvan, bestaan nie. Ten einde te verhoed dat die verskuilde entrepreneurspotensiaal van skoolleerlinge verlore gaan, is dit essensieel dat 'n stimulerende, kreatiewe kultuur op skoolvlak gekweek moet word (vgl. 3.3.2.5). Laasgenoemde kan onder andere bewerkstellig word deur aan leerlinge die belangrikste stap in entrepreneurskap te lewer, naamlik die generering van besigheidsidees en -geleenthede.

Ten einde 'n oorspronklike besigheidsidee in 'n uitvoerbare besigheidsgeleentheid te omskep, is dit tog vanselfsprekend dat geld 'n belangrike middel tot die doel is. Alhoewel allerweë geglo word dat geld 'n belangrike oprigtingsbestanddeel is (vgl. 3.2.7), is dit belangrik dat die oprigting van 'n eie onderneming nie geassosieer word met suiwer 'n "geldmaakproses" nie (vgl. 3.3.2.11). In tabel 7.23 is reeds vroeër bevind dat leerlinge wel aan entrepreneurskap die beeld van welgesteldheid koppel.

In paragrawe 3.3.2.11 en 3.2.7 van die literatuurstudie word die wanpersepsie van geld as bestanddeel in die entrepreneursproses sterk beveg, en word klem daarop gelê dat geld eerder as 'n maatstaf van sukses beskou moet word. 'n Ontleding van tabel 7.28 het egter aan die lig gebring dat respondente nie geld as 'n belangrike maatstaf van persoonlike sukses beskou nie. Laasgenoemde blyk uit die feit dat 'n prioriteitsorde van 12 hieraan toegeken is. 'n Moontlike verklaring wat aan skoolleerlinge se gebrekkige siening van die rol van geld as maatstaf van sukses toegeskryf kan word, is onvoldoende onderrig in dié verband op skoolvlak.

---oOo---

Hoofstuk 8

GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

INHOUD

8.1	INLEIDING	275
8.2	ALGEMENE GEVOLGTREKKINGS	275
8.3	ENKELE AANBEVELINGS	289
8.4	SLOTOPMERKING	303

8.1 INLEIDING

Na bestudering van die kompleksiteit van die "entrepreneursverskynsel" en die huidige stand daarvan in Suid-Afrika, was dit spoedig duidelik dat 'n gekompliseerde uitdaging die land in die gesig staar – 'n uitdaging wat behels dat 'n entrepreneurskapskultuur onder die Suid-Afrikaanse gemeenskap oor die algemeen, en op skoolvlak in die besonder, gekweek sal moet word. Dit was gevolglik nodig om 'n studie na die voorkoms van entrepreneurseienskappe onder skoolleerlinge te onderneem.

Uit die literatuurstudie het geblyk dat die beroepswêreld in die algemeen, en die onderwysstelsel in die besonder, te min waarde aan entrepreneurskap heg. Onvoldoende pogings tot identifisering, ontwikkeling en behoud van die potensiële entrepreneur word aangewend. Voorts bestaan daar ook nie 'n klimaat of 'n stelsel waarbinne die entrepreneur die geleentheid gebied word om sy/haar talente en inisiatiewe te ontwikkel en/of aan te wend nie.

In die eerste gedeelte van hierdie hoofstuk word algemene gevolgtrekkings rakende die studie as geheel gemaak. Enkele aanbevelings volg daarna, met die oog op suksesvolle aanwending en toepassing van entrepreneurskapsontwikkelingspogings.

8.2 ALGEMENE GEVOLGTREKKINGS

8.2.1 Internasionaal word koorsagtig gesoek na nuwe metodes om produktiwiteit te verhoog. 'n Werkskeppingsgeoriënteerde benadering wat 'n waardevolle bydrae hiertoe kan maak, is ontwikkeling van 'n entrepreneurskapskultuur. Die entrepreneurs, as "buffer" vir Suid-Afrika se huidige werkloosheidskrisis en swak ekonomiese toestand, is 'n faktor wat toenemend gewaardeer sal moet word. Die stimulering van entrepreneurskap kan nie oorbeklemtoon word nie en sal op 'n kontinue basis aangepak moet word. Laasgenoemde kan bewerkstellig word deur die samewerking van drie vername groepe, naamlik

die media, beleggers (finansiële instellings) en diegene wat self entre prèneurskap beoefen, te verkry.

Uit die voorafgaande kan die noodsaaklikheid van entrepreneurskap as navorsingsveld afgelei word.

8.2.2 Die komplekse aard van die "entrepreneursverskynsel" blyk duidelik uit die literatuur (vgl. hoofstukke 2 en 3). Hoewel geen algemeen aanvaarde definisie vir "entrepreneurskap" tot dusver bestaan nie, bly die formulering van 'n universele omskrywing die doelstrewe van alle wetenskaplike navorsers. Uit die beskikbare definisies deur toonaangewende bedryfsekonome, ekonome, sosioloë, psigoloë en gedragswetenskaplikes kan enkele gemeenskaplikhede rakende die begrip "entrepreneurskap" afgelei word. Genoemde gemeenskaplikhede dui onder andere op die universaliteit en omvangrykheid van entrepreneurskap.

Hoewel verskeie pogings aangewend is om 'n "tipiese" entrepreneur te definieer, kan met reg beweer word dat bestaande definisies nie in huidige behoeftes voorsien nie, veral wanneer in ag geneem word dat entrepreneurs uit verskillende agtergronde, families en omgewings afkomstig is. Met verloop van tyd kan selfs aan leerlinge die geleentheid gebied word om met 'n werkbare definisie van die hedendaagse entrepreneur na vore te kom.

8.2.3 Met die identifisering en ontwikkeling van entrepreneurs op skoolvlak is dit noodsaaklik dat leerlinge nie die idee begin kry dat slegs een "standaardtipe" entrepreneur bestaan nie. In paragraaf 2.4 word 'n onderskeid getref tussen die verskillende tipes entrepreneurstyle. Entrepreneurs beskik boonop oor verskillende biografiese agtergrondfaktore, funksioneer binne verskillende omgewings en bedryf verskillende tipes ondernemings (vgl. par. 2.4). Die afleiding is dat dit onmoontlik is om 'n enkele tipe entrepreneur te identifiseer.

8.2.4 Enkele **biografiese agtergrondfaktore** wat 'n bepalende invloed op 'n individu se keuse van 'n entrepreneursloopbaan het, is die volgende:

(a) **'n "Ongelukkige" kinderleeftyd**

Hoewel geen definitiewe aanduiding rakende die impak van skoolleerlinge se huislike omstandighede op hul voorkeur vir 'n entrepreneursloopbaan bekend is nie, bestaan daar nogtans grond vir 'n aanname dat leerlinge wat hul jeugjare grootliks in die stad deurbring, 'n sterker behoefte aan selfindiensname as ontvlugtingsmetode sal openbaar.

(b) **Geboortevolgorde**

Hoewel verskeie navorsingstudies die oudste en/of eersgebore kind as die vernaamste "kandidaat" vir 'n beroepsvoorkeur van entrepreneurskap identifiseer, het die teendeel uit die empiriese ondersoek geblyk. Die opmerking in dié verband is dat geboortevolgorde as geen definitiewe determinant wat betref entrepreneurskap, gesien kan word nie.

(c) **Ouderdom**

Die gesegde "wysheid kom met grysheid" het heelwat relevansie wat betref die stig van 'n eie besigheid. Dit impliseer nie noodwendig dat ouderdom 'n voorvereiste vir entrepreneurskap is nie (vgl. 2.5.1.3), maar eerder dat ouderdom, gepaardgaande met ondervinding, 'n bydraende faktor tot die suksesvolle bedryf van 'n eie besigheid kan wees.

(d) **Beroep van ouers**

Tydens die empiriese ondersoek is bevind dat geen noemenswaardige verband tussen die beroepsvoorkeure van leerlinge en die beroepstatus van hul ouers bestaan nie. Die gevolgtrekking is dat alhoewel die ouer as die vernaamste beïnvloedingsfaktor geïdentifiseer kan word, die finale beroeps-/loopbaankeuse tog uiteindelik by die kind self berus.

(e) **Motivering en ouerlike opvoeding**

Dit word algemeen aangeneem dat 'n vader of moeder wat 'n entrepreneur is, 'n sterk inspirasie vir die voornemende entrepreneur op skoolvlak is. In hierdie verband het 'n negatiewe tendens uit die

ondersoek aan die lig gekom. Alhoewel die omgewing waarin 'n kind opgroei, asook die opvoedingspeil en prestasiegemotiveerdheid van die ouers, bepalende invloede in die stimulering van die leerling tot selfindiensname en entrepreneurskap is, is laasgenoemde geen waarborg dat 'n skoolleerling se begeerte om entrepreneurskap te beoefen, altyd na 'n ouer(s) wat entrepreneursgeoriënteerd is, teruggevoer kan word nie. Die mees waarskynlike verklaring vir bogenoemde verskynsel is dat leerlinge mettertyd 'n negatiewe betekenis aan 'n entrepreneursloopbaan kan begin heg. Die leerlinge neem die entrepreneursvader en/of -moeder se gedragsoptredes en houdings tydens die bedryf van die onderneming waar, en vorm 'n positiewe of negatiewe beeld van entrepreneurskap. Die gevolgtrekking is dat dié waarnemingsproses daartoe lei dat die leerling óf wat betref entrepreneurskap aangemoedig óf ontmoedig word.

(f) **Belangrikste motiveringspersoon wat betref verdien van 'n eie inkomste**

Daar word algemeen aanvaar dat die ouers die vernaamste rolmodelle is wat kinders motiveer om 'n eie inkomste te verdien. Die teendeel het egter uit die empiriese ondersoek geblyk. Ongeveer 33,28 persent van die totale getal respondente het aangetoon dat die praktiese beoefening van koop- en verkoop-aktiwiteite, grootliks deur hulself geïnisieer is en nie deur hul ouers nie (vgl. tabel 7.18). Die belangrikste afleiding uit laasgenoemde verskynsel is dat geen entrepreneursgeoriënteerde ingesteldheid by ouers bestaan nie. As gevolg van gebrek aan kennis en onkunde rakende die aangeleentheid is ouers dus nie ten volle in staat om entrepreneurskap suksesvol by hul kinders te stimuleer en ontwikkel nie.

8.2.5 Een van die sleutelbestanddele vir die suksesvolle voortbestaan van enige onderneming is 'n passing ("fit") tussen die potensiële/bestaande onderneming en die behoeftes van die onmiddellike omgewing. Hieruit blyk die interafhanklikheid tussen die onderneming en die eksterne omgewing.

Die moderne onderneming funksioneer binne 'n dinamiese raamwerk van politieke, tegnologiese, sosiale en ekonomiese veranderinge. In die Suid-Afrikaanse konteks het laasgenoemde faktore 'n belangrike impak op 'n potensiële entrepreneur se besluit om 'n eie besigheid tot stand te bring. Kennis van sosiale en kulturele veranderinge in die land is ook belangrik, aangesien dié faktore 'n verandering wat betref besigheidsgeleenthede vir potensiële entrepreneurs kan beteken. Daar bestaan dus 'n noue verband tussen die onderneming en die sosiale en kulturele behoeftes van sy verbruikers.

Teen bogenoemde agtergrond kan tot die algemene gevolgtrekking gekom word dat sosiale, ekonomiese, tegnologiese en politieke faktore struikelblokke verteenwoordig wat die lewensvatbaarheid van entrepreneurskap as loopbaan in Suid-Afrika voortdurend toets en beïnvloed.

8.2.6 In die loop van tyd het verskillende sieninge rakende entrepreneurskap en talle mites ontstaan:

- Een van die mees algemene mites, naamlik dat entrepreneurs gebore en nie "gemaak" kan word nie, blyk nog sterk onder skoolleerlinge te figureer. Die afleiding is dat leerlinge nog steeds onder die indruk verkeer dat nie sommer enigiemand met 'n eie besigheid kan begin nie en dat 'n potensiële entrepreneur uit 'n familie met prominente entrepreneurstalent afkomstig moet wees.
- 'n Verdere interessante tendens is dat die meerderheid respondente die mening toegedaan is dat entrepreneurs ten minste skoolpresteerders moet wees en 'n tipiese persoonlikheidsprofiel moet openbaar. Die gevolgtrekking is dat leerlinge weens 'n gebrek aan voldoende blootstelling aan entrepreneurskap as loopbaan, onder 'n wanindruk rakende die verskynsel verkeer.
- Volgens die literatuur (vgl. par. 3.2.7, 3.2.13 en 2.4.1) is geld, geluk en basiese werksondervinding nie noodwendig 'n voorvereiste indien iemand

'n entrepreneur wil word nie. Die empiriese ondersoek toon egter dat leerlinge die teendeel glo. Skynbaar is hulle gebrekkig ingelig en nie bewus van die unieke aard van entrepreneurskap nie.

8.2.7 Empiriese pogings om die aard van die entrepreneurspersoonlikheid te leer verstaan, het wisselende resultate opgelewer. Een van die tradisionele benaderings wat gevolg is in 'n poging om entrepreneurskap te deurgrond, is die **eienskapsbenadering**. Kritiek uit alle oorde voer egter aan dat die eienskapsbenadering te veel fokus op die ontwikkeling van 'n tipiese persoonlikheidsprofiel van die entrepreneur in plaas daarvan om die potensiële of bestaande entrepreneur se gedrag in besigheidskonteks te meet. Die gevolgtrekking is dus dat 'n meer gedragsgeoriënteerde benadering eerder gevolg moet word, waar nie net gefokus word op wíé en wát die entrepreneur is nie, maar ook op wat die entrepreneur dóén.

8.2.8 Identifisering van **persoonlikheids- en psigologiese eienskappe** is 'n aspek wat nie by die bestudering en ontleding van entrepreneursgedrag geïgnoreer kan word nie. Alhoewel aanvaar kan word dat alle mense in 'n mindere of meerdere mate entrepreneursgedrag openbaar, verskil die voorkoms van entrepreneurseienskappe egter van persoon tot persoon. Voortdurende bestudering van entrepreneurseienskappe moet nie as bloot net nog 'n wanhopige poging om 'n tipiese entrepreneursprofiel saam te stel, gesien word nie, maar moet eerder beoordeel word in die lig van die feit dat sekere persoonlikheidseienskappe tog die finale deurslag kan gee wat betref die suksesvolle voortbestaan van 'n onderneming. Hierdie eienskappe sluit die volgende in:

(a) In die strewe tot selfindiensname speel **prestasiegemotiveerdheid** vanselfsprekend 'n rol. Die empiriese ondersoek het egter aan die lig gebring dat respondente van mening is dat hulle níé oor prestasiegemotiveerdheid as persoonlikheidseienskap beskik nie. Die vernaamste afleidings in dié verband is dat leerlinge waarskynlik nie voldoende geleentheid gebied word om onafhanklik te dink en op te tree nie; dat

die vrees vir mislukking groter is as die begeerte om te presteer; en dat leerlinge op skoolvlak geleer word om gelate te aanvaar dat hul eendag deel van die algemene werknemerskorps sal vorm in plaas van self werkgewers te wees.

(b) **Deursettingsvermoë**, as een van die belangrikste entrepreneurseienskappe, ontbreek by skoolleerlinge (vgl. 7.8). Alhoewel die resultate van die empiriese ondersoek toon dat deursettingsvermoë slegs in 'n mate onder respondente figureer, was dit teleurstellend dat respondente die mening uitgespreek het dat gewilligheid om lang en harde ure te werk, nie 'n noodsaaklike entrepreneurseienskap is nie. Die gevolgtrekking is dat leerlinge moontlik nog glo dat 'n mens nie weer sukses kan behaal na 'n mislukte poging nie.

(c) Uit die empiriese ondersoek blyk dat 'n mate van onsekerheid by respondente bestaan ten opsigte van **toekomsgerigtheid** as entrepreneurseienskap. Laasgenoemde onsekerheid kan veral toegeskryf word aan die feit dat talle skoolleerlinge hulle skoolloopbaan voltooi sonder om 'n spesifieke loopbaan in gedagte te hê.

(d) Die begin van 'n eie onderneming impliseer nie noodwendig net voorspoed nie. Mislukkings, teleurstellings en die neem van **risiko's** is 'n alledaagse, integrale deel van die besigheidswêreld. Ten einde in staat te wees om onvoorsiene veranderinge sonder enige paniek te aanvaar, benodig 'n mens nie net die vermoë om by veranderende werkseise aan te pas nie, maar ook 'n sekere mate van **toleransie** rakende toestande van **onsekerheid** en **onduidelikheid**.

Uit die ondersoek blyk dat respondente nie besondere waarde heg aan die entrepreneurseienskappe van **buigsaamheid** en **aanpasbaarheid**, asook toleransie wat betref onduidelike en onsekere toestande nie.

(e) Hoë etiese standaarde van **eerlikheid**, **integriteit** en **betroubaarheid** vorm die grondslag van enige suksesvolle onderneming. Dit blyk egter dat

respondente die teenoorgestelde glo. Hieruit kan afgelei word dat leerlinge waarskynlik steeds glo dat 'n entrepreneur bloot 'n "winsjagter" is en enigiets/enigiemand sal benadeel ten einde sy/haar winsdoelwit te bereik. Hierdie persepsie van leerlinge is moontlik gebaseer op die talle mites wat deur die televisie, ouers en vriende rakende die besigheidswêreld versprei word.

(f) Daar word voortdurend klem geplaas op die feit dat entrepreneurskap nie bloot as 'n **geldmaakproses** beskou moet word nie. Volgens die empiriese resultate is respondente van die teendeel oortuig. Die afleiding is dat respondente die bedryf van 'n eie besigheid as maar net nog 'n wyse beskou waarop 'n sogenaamde "salaris" vir eie persoonlike gewin verdien kan word.

Teen die agtergrond van die bespreking in paragraaf 8.2.8 kan tot die gevolgtrekking gekom word dat, hoewel die primêre doel met entrepreneursontwikkeling nie kennisoordrag is nie, dit wel belangrik is om leerlinge vertroud te maak met die basiese gedragseienskappe van 'n entrepreneur.

8.2.9 Dit bly steeds 'n vraag of die Suid-Afrikaanse gemeenskap bewus is van die realiteit van 'n kwynende getal werksgeleenthede en die feit dat 'n loopbaan 'n individuele verantwoordelikheid geword het. Die resultate van die empiriese ondersoek was uiters teleurstellend in dié verband, aangesien respondente aangetoon het dat hulle nie teoretici se siening betreffende die belangrikheid en noodsaaklikheid van kleinsakeondernemings en entrepreneurs vir Suid-Afrika se werkloosheidsprobleem, deel nie. 'n Algemene afleiding is dat leerlinge glad nie bewus is van die impak en bydrae van die kleinsakesektor en entrepreneurskap, en die noodsaaklikheid daarvan vir Suid-Afrika se ekonomiese groei nie.

8.2.10 Daar bestaan steeds groot onsekerheid betreffende entrepreneurskap. Uit die empiriese ondersoek blyk dat die vernaamste redes vir vermyding van selfindiensname as loopbaan gesetel is in 'n gebrek aan deursettingsvermoë en gewilligheid tot opoffering van gesins- en sosiale lewe, asook vrees vir die risiko van sielkundige terugslag. Die feit dat slegs 3,70 persent van die totale respondentpopulasie 'n definitiewe "ja" laat hoor wat betref die begin van 'n eie besigheid, kan hoofsaaklik toegeskryf word aan onvoldoende blootstelling van leerlinge aan entrepreneurskap op skoolvlak.

8.2.11 Respondente het status en die begeerte om eendag 'n "miljoenêr" te wees, as die twee uitstaande redes vir die begeerte om 'n eie besigheid te begin, uitgesonder. 'n Gebrek aan erkenning, middelklas werkende ouers en sukkelende huislike omstandighede kan moontlik aanleidende redes wees waarom leerlinge mag en status as die alfa en omega van entrepreneurskap beskou. 'n Verdere gevolgtrekking is dat entrepreneurskap as 'n metode van ontvlugting uit 'n middelklas-leefstyl beskou word.

8.2.12 Slegs 'n klein persentasie van die respondente (ongeveer 8 persent) het na die dringendheid van werkskepping in Suid-Afrika verwys. Dit blyk dus dat respondente steeds vasklou aan die valse hoop dat die formele sektor in die toekoms as primêre werkverskaffingsbron beskou sal kan word.

8.2.13 Op grond van die talle redes wat respondente vir en teen die begin van 'n eie besigheid (paragrawe 8.2.12 tot 8.2.14) geopper het, kan beweer word dat skoolleerlinge totaal onvoorbereid vir die beroepswêreld is. Die vernaamste afleiding wat hieruit gemaak kan word, is dat daar 'n kommunikasiegaping tussen die skool- en besigheidsgemeenskap bestaan.

8.2.14 As gevolg van skole se voortdurende fokus op die "kweek" van "akademies-georiënteerde" individue, het 'n ernstige kennisgaping betreffende een van die belangrikste loopbaanmoontlikhede, naamlik entrepreneurskap, ontstaan. 'n Direkte afleiding is dat skoolleerlinge se gebrekkige kennisraamwerk rakende

entrepreneurskap aanleiding gee tot 'n relatief lae belangstelling in self indiensname as loopbaan.

8.2.15 Die literatuurstudie toon dat daar aansienlike verskille tussen die skool- en arbeidswêreld bestaan. Die onderwysstelsel produseer "onvolwasse" skoolleerlinge wat nie teen die eise van die arbeidswêreld opgewasse is nie, en daar is geen praktiese toepassing van teoretiese kennis op skoolvlak nie. 'n Gebrek aan voldoende kennis by die onderwyser betreffende die belangrikste werksvaardighede, soos deur die sakesektor benodig, mag 'n moontlike rede wees waarom leerlinge moeilik in die arbeidswêreld aanpas.

8.2.16 Die nadelige uitwerking van 'n onderwysstelsel wat dekades lank grootliks op die beginsel van "gewoonteleer" en memorisering gebaseer was, figureer sterk wanneer die beroepsvoorkeure van skoolleerlinge onder oë geneem word. Die empiriese ondersoek het laasgenoemde bewering sterk ondersteun, aangesien ongeveer 66 persent van die respondente 'n voorkeur vir 'n akademiese loopbaan uitgespreek het. 'n Ernstige tekort aan lewensvaardighede soos probleemoplossings-, kreatiwiteits- en wiskundige vaardighede kan aanleidende redes wees waarom skoolleerlinge 'n relatief lae belangstelling in tegniese, tegnologiese en entrepreneursloopbane openbaar. 'n Mens kan met reg beweer dat die onderwysstelsel steeds vasklou aan 'n "leer-deur-luister"-benadering in plaas van 'n "leer-deur-doen"-benadering.

8.2.17 Die primêre doel met loopbaan- en entrepreneursgerigte onderwys is nie om van die skool 'n "opleidingslaboratorium" te maak nie (vgl. par. 5.5.2). Die bedoeling is nie om van alle skoolleerlinge entrepreneurs te maak en spesifieke vaardighede vir 'n spesifieke beroep by leerlinge te probeer "indril" nie, maar eerder om hul te oriënteer wat betref entrepreneurskap en die wêreld van werk, en sodoende hul algemene opleibaarheid te verbeter.

8.2.18 Volgens die literatuur (vgl. par. 4.5.1) is 'n stabiele omgewing en voortdurende entrepreneurshulpprogramme sleutelfaktore in die ontwikkeling van potensiële entrepreneurs. Die afwesigheid van laasgenoemde faktore kan dus

entrepreneurskap ontmoedig en individue onwillig maak om as entrepreneurs na vore te tree.

8.2.19 Die stimulering, bewusmaking en ontwikkeling van entrepreneurskap behoort alreeds op voorskoolse vlak 'n aanvang te neem en dan op primêre, sekondêre en tersiêre vlak voortgesit te word. Entrepreneurskapsopleiding en -ontwikkeling behoort sodanig beplan te word dat dit verweef sal wees met die totale kurrikulum van die kleuterfase tot by volwasse onderwys.

8.2.20 Die moontlikheid van 'n multikulturele Suid-Afrikaanse entrepreneurskapsontwikkelingsmodel op skoolvlak is 'n aspek wat in die beskikbare literatuur agterweë gebly het. Verskeie pogings wat aangewend is om 'n tipiese entrepreneurskapsontwikkelingsmodel te identifiseer, is egter gebaseer op modelle uit oorsese lande en voorsien nie in die huidige behoeftes van 'n multikulturele Suid-Afrika nie.

8.2.21 Wat betref die opleiding en ontwikkeling van bestaande en potensiële entrepreneurs is dit noodsaaklik om in gedagte te hou dat dit nie tot 'n "toolbox of philistine skills" afgebaken moet word nie. By implikasie beteken dit dus dat die ontwikkeling van entrepreneurskap op skoolvlak nie beperk moet word tot die aanleer van slegs sekere entrepreneursvaardighede en bewusmaking van net een tipe entrepreneurstyl nie. Elke individu het sy/haar eie behoeftes, voorkeure, waardes, norme en lewensuitkyk.

8.2.22 Uit die literatuurstudie kom sekere riglyne vir suksesvolle entrepreneursontwikkeling op skoolvlak na vore:

(a) Entrepreneurspotensiaal vorm die beginpunt van enige opleidings- en ontwikkelingsprogram, wat beteken dat allereers vasgestel moet word watter leerlinge oor entrepreneurspotensiaal beskik en derhalwe by so 'n entrepreneursprogram sal baat.

(b) Voorts is dit belangrik om in gedagte te hou dat indien sekere entrepreneurseienskappe nie by 'n skoolleerling teenwoordig is nie, dit

geensins 'n aanduiding is dat dié spesifieke leerling níé oor entrepreneurspotensiaal beskik nie.

(c) Die leerstof wat tydens 'n entrepreneursprogram op skoolvlak aangebied word, moet van 'n relevante aard wees. Die onderrig sal geen doel dien indien leerlinge nie ook met die praktiese werking van hul verworwe teoretiese entrepreneurskennis vertroud gemaak word nie.

8.2.23 Rolspelers wat 'n bydrae tot die bevordering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge kan lewer, sluit die volgende in:

8.2.23.1 Bydrae van die skool

(a) Entrepreneurskapsontwikkeling sal nooit suksesvol binne 'n tradisionele rigiede onderwysstelsel kan gedy nie. By implikasie beteken dit dat gestreef moet word na die skepping van 'n klimaat waar leerlinge die vrymoedigheid sal hê om as entrepreneurs na vore te tree, vrye denke gegun sal word en hul entrepreneurspotensiaal ten volle sal kan ontwikkel en beoefen.

(b) Voorts moet leerlinge deur middel van die selfvervaardiging en bemarking van eie goedere en dienste gestimuleer word met betrekking tot die praktiese beoefening van entrepreneurskap, om sodoende eerstehandse ervaring van sake-entrepreneurskap op klein skaal op te doen.

(c) Ten einde die suksesvolle beoefening van entrepreneurskap op 'n praktiese basis te bewerkstellig, is dit noodsaaklik dat gebruik gemaak sal word van leerstrategieë soos groepbesprekings, gevallestudies, rolspele en informele toesprake deur bestaande suksesvolle en onsuksesvolle entrepreneurs.

(d) Aansluitend by bogenoemde paragraaf kan die bewering gemaak word dat die aanbieding van entrepreneurskap op skoolvlak basies op die volgende drie pilare moet rus:

- **Kennis.** Leerlinge moet kennis en begrip hê van wat hulle aangaande entrepreneurskap leer.
- **Probleemoplossing.** Hier moet gefokus word op hóé entrepreneurskap aan leerlinge onderrig gaan word.
- **Toepassing en kommunikasie.** Dit is veral belangrik dat leerlinge hulle verworwe teoretiese kennis aangaande entrepreneurskap prakties kan toepas en aan die res van die Suid-Afrikaanse gemeenskap kan kommunikeer.

(e) Een van die vernaamste eise wat aan die hedendaagse Suid-Afrikaanse onderwysstelsel gestel word, is 'n totale herevaluering van die bestaande onderwyskurrikulum. Die belangrikste rede is om dit moontlik te maak om leerlinge toe te rus met een van die noodsaaklikste lewensvaardighede, naamlik die vermoë om 'n eie werkgeleentheid te skep.

(f) Alhoewel entrepreneurskap as addisionele vak in die skoolkurrikulum sterk ondersteun word, wil dit tog voorkom of die gedagte steeds bestaan dat die bestaande onderwysstelsel behou moet word soos dit tans is. Die onderwysowerhede moet egter tot die besef kom dat entrepreneurskap nie aangemoedig kan word terwyl die beginsel van memorisering oorheersend in die onderwysstelsel figureer nie.

(g) Die empiriese ondersoek het aan die lig gebring dat onvoldoende voordragte wat spesifiek selfindiensname en kleinsake-entrepreneurskap by leerlinge stimuleer, by skole gelewer word. Die gevolgtrekking is dat daar 'n ernstige gebrek aan kennis betreffende die entrepreneursverskynsel by skole bestaan, bloot as gevolg van onkunde rakende die werking in en bydrae van entrepreneurskap tot Suid-Afrika se ekonomie, en die voorbereidheid van 'n skoolleerling vir die arbeidswêreld.

(h) Voorligtingonderwysers, as een van die belangrikste opvoedingsvennote, verteenwoordig een van die skoolleerlinge se mins belangrike bronne van inligting. Voorligtingonderwysers se kennisraamwerk wat betref entrepreneurskap is bra gebrekkig en hul verkeer in die duister wat betref metodes om entrepreneurskap aan skoolleerlinge te kommunikeer.

8.2.23.2 Bydrae van die ouer

Die onmisbare sleutelrol van die ouer in 'n kind se opvoedingsproses en stimulering tot entrepreneurskap kan nie oorbeklemtoon word nie. Die familie in die algemeen, en die ouers in die besonder, speel 'n deurslaggewende rol in die verleen van geloofwaardigheid aan 'n entrepreneursloopbaan en die opwekking van die begeerte by die skoolleerling om so 'n loopbaan te volg. Die beïnvloedingsrol van die ouer in dié opsig en 'n gevolgtrekking in dié verband is reeds in paragraaf 8.2.4 gehanteer.

8.2.23.3 Bydrae van die sakesektor

Volgens die literatuurstudie (vgl. par. 5.10.2) kan die sakesektor 'n waardevolle bydrae tot stimulering van entrepreneurskap lewer deur onder andere skoolleerlinge en onderwysers toegang tot die werksplek te bied. By implikasie beteken laasgenoemde dat 'n meer "ondernemings-opleidings"-benadering deur die sakesektor gevolg moet word waarby leerlinge eerstehandse ondervinding van die ondernemingwêreld kan opdoen, met die gevolg dat die sakesektor meer loopbaanvoorbereide leerlinge sal verkry.

8.2.23.4 Die rol van die media

(a) Volgens die empiriese ondersoek is televisieprogramme een van die vernaamste bronne van inligting betreffende entrepreneurskap vir skoolleerlinge. 'n Mens kan dus aanneem dat die media 'n sleutelrol in entrepreneurskapsopvoeding speel –

veral ten opsigte van die minderbevoorregte gemeenskappe in Suid-Afrika.

(b) "Not to teach kids entrepreneurial skills, is to cripple them intellectually" (verwys par. 5.6). Indien Suid-Afrika dus sou voortgaan om die noodsaaklikheid en onmisbaarheid van entrepreneurskap as potensiële oplossing vir die werkloosheids- en onderwyskrisis te misken, sal Suid-Afrika enersyds nie net miljoene skoolleerlinge van 'n sleutellewensvaardigheid "beroof" nie, maar sal self uiteindelik maar net nog 'n derdewêreldse land word, vasgeval in die greep van verouderde kommunisme.

8.3 ENKELE AANBEVELINGS

Op grond van die voorafgaande gevolgtrekkings en in die lig van die leemtes wat tydens die empiriese ondersoek geïdentifiseer is, word die volgende aanbevelings gemaak:

8.3.1 Ten spyte van die gebrek aan 'n gepaste omskrywing van die "entrepreneur", is dit juis in die lig van dié "definisie dilemma" dat leerlinge op skoolvlak vertroud gemaak moet word met 'n basiese operasionele omskrywing van die begrippe "entrepreneur" en "entrepreneurskap". Dit is tog vanselfsprekend dat die aanbieding van entrepreneurskapsopleiding nie goed byval sal vind indien die gehoor, naamlik die skoolleerlinge, nie 'n basiese begrip het van wie en wat 'n entrepreneur is nie.

8.3.2 Skoolleerlinge behoort van die verskillende tipes entrepreneurs en die manier waarop elk opereer, bewus gemaak te word. Die vermoë om ooreenkomste en belangrike verskille tussen die verskillende tipes entrepreneurs te identifiseer, is 'n uiters belangrike aspek wat nie net sal bydra tot die uitbouing van leerlinge se kennisraamwerk rakende entrepreneurskap nie, maar ook 'n groter betekenis aan die keuse van 'n entrepreneursloopbaan sal gee.

8.3.3 Ten einde leerlinge bewus te maak van die **invloed van enkele makro-omgewingsveranderlikes op entrepreneurskap** en selfindiensname, is dit noodsaaklik dat die volgende bewusmakingspogings op skoolvlak ondersoek sal word:

- Ten eerste is dit noodsaaklik dat leerlinge bewus gemaak sal word van die feit dat die eksterne omgewing onbeheerbaar is en voortdurend verander, asook van die implikasies daarvan en hoe moontlik daarop gereageer kan word.
- Vanuit 'n tegnologiese oogpunt sal skoolleerlinge positief georiënteer moet word met betrekking tot die rol van tegnologie in entrepreneurskap, met spesifieke verwysing na welvaartskepping en werkverskaffing.
- Derdens is dit van die grootste belang dat leerlinge kennis sal dra van die invloed van politieke stuwinge op die winsgewende voortbestaan van die potensiële onderneming. Aansluitend hierby is dit belangrik dat leerlinge geleer moet word om toestande van wanorde, verandering en onsekerheid as 'n "venster" tot die identifisering van potensiële besigheidsgeleenthede te gebruik.
- Laastens moet leerlinge begryp dat sosiale en kulturele veranderinge 'n sekere mate van bedreiging, maar ook potensiële geleenthede vir entrepreneurs inhou.

8.3.4 Ten einde ontslae te raak van wanopvattinge rakende entrepreneurskap en die wanbeeld dat dit 'n onedele beroep is, is dit noodsaaklik dat leerlinge reeds op skoolvlak vertroud gemaak word met die talle mites en navorsingsbevindinge aangaande entrepreneurskap. Dit kan onder andere bewerkstellig word deur die volgende:

- Eietydse suksesvolle en onsuksesvolle Suid-Afrikaanse entrepreneurs kan skoolleerlinge toespreek om hulle sodoende tot die besef te bring dat sukses as entrepreneur van 'n wisselwerking tussen genetiese eienskappe,

die situasie en omgewing waarin die individu hom-/haarself bevind, afhang.

- Leerlinge se aandag moet daarop gevestig word dat enigeen 'n entrepreneur kan word, solank hy/sy gemotiveerd en vasberade is om 'n persoonlike lewensideaal te verwesenlik.
- Leerlinge moet tot die besef gebring word dat geld, geluk en ondervinding nie 'n resep vir die suksesvolle voortbestaan van 'n onderneming verteenwoordig nie. Sukses as entrepreneur hang eerder af van die oorspronklikheid en lewensvatbaarheid van 'n besigheidsidee.

8.3.5 Voortdurende kritiek word uitgespreek teen die **instrumente, statistiese tegnieke en metodes** wat gebruik word in die bestudering en ontleding van die entrepreneur se persoonlikheids- en psigologiese eienskappe (vgl. 3.3). Die algemene houding van navorsers teenoor die eienskapsbenadering is ook bra negatief (vgl. 3.3.1.1), terwyl die volg van 'n gedragsbenadering sterk voorgestel word.

Vanuit 'n onderwysperspektief behoort navorsers aangemoedig te word om 'n konseptuele raamwerk van entrepreneurskap te ontwikkel, waar entrepreneursgedrag, die entrepreneurspersoonlikheid en loopbaanontwikkeling meer sistematies bestudeer kan word.

8.3.6 Entrepreneurskap is 'n unieke ingesteldheid wat impliseer dat 'n mens spesifieke beskouings of ingesteldhede met betrekking tot sekere aktiwiteite of situasies moet handhaaf. Ten opsigte van die ontwikkeling van entrepreneursgeoriënteerde gedrag op skoolvlak, kan die volgende aanbevelings gemaak word:

8.3.6.1 Gebalanseerde **prestasiemotivering** moet aangemoedig word. Ten einde laasgenoemde te bewerkstellig word aanbeveel dat ouers vroeg reeds hul kinders geleenthede vir onafhanklike optrede en matige risikoneming moet bied. In die skool kan dit onder andere bewerkstellig word deur leerlinge van jongs af 'n sekere mate van

verantwoordelikheid vir eie doen en late te laat aanvaar. Gestel byvoorbeeld die standerd nege klas van 'n skool wil 'n bussie vir die skool se sportleerlinge koop. Die geleentheid moet dan aan leerlinge gebied word om persoonlike verantwoordelikheid te aanvaar vir die reël van verskeie aktiwiteite ten einde die nodige fondse in te samel. Sodoende sal hul tot die besef gebring word dat die sukses van so 'n projek nie net van samewerking, doelgerigtheid en deursettingsvermoë afhang nie, maar ook van die vermoë en wil om mekaar te motiveer en aan te spoor om net die beste te lewer. 'n Prestasiegemotiveerde atmosfeer moet ook binne die skoolomgewing geskep word deur byvoorbeeld gereelde klaskompetisies tussen subklasse en/of standerds aan te bied.

8.3.6.2 Van deurslaggewende betekenis vir die suksesvolle voortbestaan van 'n onderneming is natuurlik die **deursettingsvermoë, dryfkrag en energie** van die entrepreneur. Ten einde skoolleerlinge van die belangrikheid hiervan te oortuig, word aanbeveel dat leerlinge reeds op skoolvlak in praktiese klassituasies geplaas word waarin die bydrae van deursettingsvermoë tot die suksesvolle voortbestaan van 'n onderneming geïllustreer kan word. Byvoorbeeld: 'n groep van vyf leerlinge ontvang elk ses dosyn eiers. Die opdrag wat aan die leerlinge gegee word, is dat hulle binne 'n kwessie van 30 minute 'n piramide moet bou. Die doel met die aktiwiteit is om onder andere te bepaal of leerlinge onder druk kan werk, nie maklik ontmoedig word nie en of hulle onduidelikheid en onsekerheid kan hanteer.

8.3.6.3 Dikwels word die bewering gemaak dat visuele vermoëns vir die entrepreneur 'n middel is tot die suksesvolle opbou, uitbou en voortbou van sy/haar onderneming. Ten einde respondente se onsekere benadering tot 'n potensiële loopbaan te verminder, en sodoende 'n **toekomsvisie** aan te wakker, word aanbeveel dat leerlinge bewus gemaak moet word van die voordele, nadele en geleenthede wat elke loopbaanopsie, veral 'n entrepreneursloopbaan, bied.

8.3.6.4 Skoolleerlinge moet van ekonomiese, tegnologiese en sosiale veranderinge en die impak daarvan op die potensiële kleinsakeonderneming kennis neem. Hulle moet veral bewus gemaak word van die noodsaaklikheid van **berekende risikoneming**, asook die hantering van **twyfelagtige** toestande. Laasgenoemde kan bewerkstellig word deur leerlinge toe te laat om 'n eie klein sakeonderneming te begin. 'n Woeker-met-talente-idee kan by skole tuisgebring word. R10,00 word aan leerlinge gegee waarmee hulle dan moet woeker en wins maak, byvoorbeeld deur bestanddele te koop en dan gebak te verkoop, tamatieplantjies te koop en later met die opbrengs van die tamaties weer iets anders te koop. Leerlinge leer die werking van die ekonomie goed verstaan uit eie ervaring van stygende pryse en die opstel van begrotings.

8.3.6.5 Die feit dat skoolleerlinge besigheidsmense as oneerlik en onbetroubaar sien, en ook die mening uitgespreek hêt dat hulleself nie oor dié belangrike entrepreneurseienskap beskik nie, is kommerwekkend. Laasgenoemde bevinding laat onmiddellik vrae ontstaan betreffende die etiese waardes en norme (indien enige) waarop die sakesektor, en veral die onderwysstelsel, tans gebaseer is.

Ten einde laasgenoemde probleem te minimiseer, word aanbeveel dat hoë etiese norme sterk in die skoolkurrikulum en op werksvlak moet figureer. Die aanleer van **integriteit** en **betroubaarheid** kan onder andere gestimuleer word deur middel van rolspele, bestudering van gevallestudies en praktiese klasspeletjies.

8.3.6.6 Ten einde skoolleerlinge 'n geleentheid tot stimulering, ontwikkeling en praktiese beoefening van hul **kreatiewe vermoëns** te bied, word aanbeveel dat hulle meer vertroud gemaak moet word met die generering van besigheidsidees en -geleenthede.

8.3.6.7 Leerlinge moet kennis neem van die waarde en betekenis van **geld as maatstaf van sukses**. Laasgenoemde kan bewerkstellig word deur praktiese finansiële speletjies te speel en leerlinge dan te vra om die betrokke finansiële resultaat te analiseer en interpreteer.

8.3.7 Uit die empiriese ondersoek blyk dat leerlinge nog in 'n "idilliese" wêreld leef en glo dat 'n oormaat werkgeleenthede beskikbaar is. Leerlinge sal slegs die teendeel besef indien hulle op skoolvlak bewus gemaak kan word van die realiteit van werkloosheid. In hierdie verband word aanbeveel dat instansies, besigheidspersone en sprekers uit verskeie oorde genooi word om leerlinge toe te spreek oor die dalende absorpsievermoë van die formele sakesektor en sodoende entrepreneurskap as potensiële loopbaan onder skoolleerlinge aan te moedig.

8.3.8 Die huidige stand van en belangstelling in entrepreneurskap in Suid-Afrika is kommerwekkend. Ten einde te verseker dat bestaande entrepreneurs behoue bly, en dat nuwe potensiële entrepreneurs geïdentifiseer, aangemoedig en ontwikkel word, word aanbeveel dat die volgende drie sake aandag ontvang:

– 'n **Entrepreneurskapskultuur** op skool- en werksvlak, en in die land in die algemeen, sal gekweek en gevestig moet word. 'n Entrepreneurs-georiënteerde kultuur kan 'n belangrike rol speel in mense se gewilligheid om entrepreneurs te word.

– 'n **Ondersteunende omgewing** moet bestaan. Faktore soos bronne van finansiering vir die klein firma, opleiding en ontwikkeling van besigheidsmense, beskikbare infrastruktuur, en 'n beleid van stimulering en ontwikkeling jeens die sakesektor, kan óf entrepreneurskap aanmoedig óf die ontwikkeling daarvan strem.

– Laastens word 'n **omgewing van samewerking** benodig. Verskeie liggame moet aktief betrokke wees in die bevordering van entrepreneurskap:

* Staatsliggame kan finansiële planne ontwikkel om nuwe entrepreneurs tot hulp te wees.
* Universiteite kan navorsing doen oor relevante entrepreneursaangeleenthede.
* Firmas kan nuwe entrepreneurs van leergeleenthede voorsien deur byvoorbeeld vergunningsooreenkomste met hulle aan te gaan.

8.3.9 In die lig van die belangrikheid van ontwikkeling van entrepreneurs op skoolvlak is dit noodsaaklik dat die leerling nie mag en status as die enigste en belangrikste twee motiveerders ten opsigte van entrepreneurskap sal beskou nie, maar dat die beginsels van onafhanklikheidstrewe, die geleentheid om met eie kreatiewe idees te eksperimenteer en om finansiële en individuele selfstandigheid te bereik, bevorder moet word.

8.3.10 Ten einde die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel relevant te maak met betrekking tot die sakewêreld in die besonder, is dit noodsaaklik dat die wie, wat, wanneer, waarom, waar en hoekom van entrepreneurskap in alle skoolvakke geakkommodeer moet word. Dit kan slegs bewerkstellig word indien 'n herstrukturering en herevaluering van die onderwyssillabus plaasvind.

8.3.11 Beroepsgerigte/loopbaanonderwys en 'n meer entrepreneursgerigte onderwys kan as belangrike instrumente beskou word om onderwysvoorsiening meer toe te spits op die beroepsrealiteite van die Suid-Afrikaanse samelewing. By implikasie beteken dit dat die skool instrumenteel moet word in die bevordering van 'n onderwysstelsel wat ekonomiese groei sal stimuleer en veral werkloosheid sal probeer bekamp. Entrepreneursgerigte onderwys kan bydra tot die relevantmaking van die onderwysstelsel.

8.3.12 Die aanbieding van entrepreneurskap op skoolvlak is nie 'n proses wat oornag en in enkele klasperiodes geïmplementeer kan word nie. Entrepreneurskapsonderrig verg deeglike en goeddeurdagte langtermyn- en korttermynbeplanning. Volgens die literatuurstudie (vgl. par. 5.7) is daar drie

verskil van Suid-Afrika, as 'n derdewêreldland, wat betref produktiwiteitsvlak, denkprosesse, werksetiek, werkskultuur en tipes onderwysstelsels. Een van die grootste verskille wat moontlik geïdentifiseer kan word, is geleë in die motivering vir entrepreneurskap. In die geval van Japan kan die bewering gemaak word dat die vernaamste rede(s) vir die begin van 'n eie besigheid gerig is op die realisering van 'n visie of ambisie, of verdere uitbreiding van 'n bestaande besigheid, terwyl in Suid-Afrika die oorkoepelende motivering vir entrepreneurskap gesetel is in die stryd om oorlewing en die strewe na vryheid van uitdrukking. Daar moet dus eerder gefokus word op die ontwikkeling van 'n multikulturele entrepreneursmodel – een wat aanpas by die behoeftes, voorkeure, kulture, tradisies, norme, waardes, gebruike, intelligensievlakke, ensovoorts van al die potensiële teikengroepe, uit die verskillende bevolkingsgroepe van Suid-Afrika. In geen twee lande is toestande identies nie. Daarom word aanbeveel dat die volgende fases in die ontwikkeling van 'n entrepreneursmodel vir Suid-Afrikaanse skoolleerlinge verreken behoort te word:

(a) Die **elementêre fase** behoort 'n geletterdheidsprogram in te sluit.

(b) Die **algemene vaardigheidsfase**, wat daarop gefokus is om basiese lewensvaardighede en 'n bepaalde ingesteldheid teenoor die vrye ondernemingstelsel, die onderneming as instrument in die stelsel, en die entrepreneur as dryfveer in die ekonomiese stelsel, onder skoolleerlinge te kweek.

(c) Die **entrepreneursbewusmakingsfase** behels 'n proses waartydens skoolleerlinge geprikkel, gestimuleer en bewus gemaak word van 'n kaleidoskoop van entrepreneurskapsbevoegdhede en -vaardighede wat benodig word in die bedryf van 'n eie onderneming. Potensiële entrepreneurs kan sodoende aangespoor word om hulself te ondersoek en ontleed.

(d) 'n **Kundigheidsmakingsfase** met die klem op 'n "leer-deur-doen"-benadering. Laasgenoemde is gerig op die praktiese beoefening van entrepreneurskap. Deur middel van die beplanning van 'n eie, fiktiewe

onderneming word aan die skoolleerling die geleentheid gebied om 'n meer indiepte kennisraamwerk betreffende entrepreneurskap te ontwikkel.

(e) Die "**leef-jou-drome**"-fase behels die fisiese oprigting en bedryf van 'n eie onderneming. Die fase is ook gerig op voortdurende verlening van advies-, voorligting-, konsultasie- en nasorgdienste, asook gereelde terugvoering.

(f) Die "**groei**"-fase is hoofsaaklik gerig op hulpverlening aan die bestaande entrepreneur betreffende die verkryging van finansies vir enige verdere potensiële uitbreiding van die onderneming.

8.3.15 Leerstof vorm die spilpunt waarom die sukses van 'n entrepreneursontwikkelingsprogram draai. Gevolglik is dit noodsaaklik dat die entrepreneursleerstof wat op skoolvlak gebruik gaan word, van so 'n aard moet wees dat dit binne die raamwerk van skoolleerlinge se agtergrond en individuele vermoëns val.

8.3.16 Die volgende rolspelers kan 'n bydrae lewer ter bevordering van entrepreneurskap op skoolvlak:

8.3.16.1 Bydrae van die skool

(a) 'n Suksesvolle entrepreneursklimaat in skole kan slegs gevestig word indien van 'n deelnemende bestuurstyl gebruik gemaak word waar leerlinge vryelik insette in die klaskamer kan maak en as potensiële entrepreneurs erkenning binne die skoolomgewing sal ontvang. Leerlinge moet die geleentheid gebied word om vryelike uiting aan hul entrepreneursidees te gee.

(b) Ten einde leerlinge suksesvol met betrekking tot entrepreneurskap te kan stimuleer, word aanbeveel dat hulle binne skoolverband toegelaat word om hul eie klein entrepreneursbedrywe op die been te bring.

(c) Die verhouding tussen die skool en die sakesektor noodsaak groter aandag en moet versterk word. In dié verband word aanbeveel dat die sakesektor as opvoedingsvennoot moet funksioneer en sodoende 'n inspraak in skoolkurrikulumaangeleenthede gebied moet word.

(d) Effektiewe stimulering van entrepreneurskap by skoolleerlinge is 'n aangeleentheid wat voortdurend aandag behoort te geniet. So word byvoorbeeld aanbeveel dat skole redenaarskompetisies aanbied waartydens leerlinge van verskeie skole onderwerpe rakende entrepreneurskap kan voordra.

(e) Volgens die literatuurstudie (vgl. par. 4.5.4.3) sal leerkragte in 'n groot mate heropgelei moet word ten einde in staat te wees om skoolleerlinge op 'n meer direkte wyse met entrepreneurskap in kontak te kan bring. 'n Potensiële probleem wat hieruit kan voortspruit, is dat personeellede in skole groot weerstand teen heropleiding kan bied. Ten einde 'n situasie van weerstand teen verandering te oorbrug, word aanbeveel dat pogings aangewend word om leerkragte meer ontvanklik vir entrepreneurskap as potensiële loopbaangeleentheid in die skoolkurrikulum, te maak. Onderwysowerhede en veral skoolhoofde moet aktief wys dat hulle entrepreneurskap aanvaar en ondersteun. Laasgenoemde kan bewerkstellig word deur simpatiek te luister na leerkragte se voorgestelde idees en dit versigtig en objektief te ontleed. Sodoende sal leerkragte 'n positiewe houding jeens entrepreneurskap begin openbaar.

(f) Alhoewel entrepreneurskap as addisionele vak in die skoolkurrikulum sterk ondersteun word, bestaan daar nog heelwat onsekerheid betreffende die implementering daarvan binne die skoolkurrikulum. Dit word aanbeveel dat entrepreneurskap as 'n afsonderlike module binne die raamwerk van alle bestaande vakgebiede in die skoolkurrikulum geskeduleer word. Dit sou egter 'n totale herevaluering van die bestaande skoolkurrikulum impliseer.

8.3.16.2 Bydrae van die sakesektor

Die sakesektor as opvoedingsvennoot verteenwoordig 'n onmisbare element in die stimulering van entrepreneurskap onder skoolleerlinge. Ten einde 'n suksesvolle bydrae deur die sakesektor te verseker, word aanbeveel dat ondernemings praktiese entrepreneurswerkwinkels vir skoolleerlinge aanbied. Dit sou nie net meer praktiese ondernemingsondervinding vir skoolleerlinge impliseer nie, maar kan ook lei tot die identifisering, aanmoediging en ontwikkeling van verskuilde entrepreneurspotensiaal binne die onderneming self.

8.3.16.3 Bydrae van die media

Die media kan beskou word as 'n waardevolle middel wat enige entrepreneur kan aanwend om bekendstelling by die publiek te verwerf. Net so vorm die media ook een van leerlinge se vernaamste kommunikasiemiddele met die wêreld daarbuite. Dit word dus aanbeveel dat die media, en meer spesifiek die radio en koerante, 'n meer opvoedkundige rol betreffende entrepreneurskapsopvoeding moet vervul. So kan bestaande suksesvolle entrepreneurs, asook entrepreneurs op skoolvlak, gevra word om hul entrepreneursverhale met ander te deel, oor verskeie onderwerpe rakende entrepreneurskap te kom gesels, en ook riglyne aan te bied en slaggate aan potensiële entrepreneurs uit te wys.

8.3.17 Uit hierdie studie blyk dat sekere aspekte wat tydens die ondersoek na vore gekom het, verdere navorsing verdien.

8.3.17.1 Aangesien die kinderjare 'n groot impak op individue se keuse van entrepreneurskap as loopbaan het (vgl. 2.5.1.1), word aanbeveel dat 'n ondersoek geloods word om vas te stel of daar enigsins 'n beduidende algemene verband bestaan tussen die huislike omstandighede van 'n skoolleerling, en sy/haar strewe na entrepreneurskap as loopbaangeleentheid.

8.3.17.2 Geboortevolgorde en die impak daarvan op uiteindelike beroepskeuse, is 'n veranderlike wat navorsers voortdurend interesseer. Ten einde vas te stel of eersgeborenes oor 'n groter mate van entrepreneurspotensiaal beskik, word aanbeveel dat 'n ondersoek in hierdie verband onder skoolleerlinge onderneem word.

8.3.17.3 Volgens die literatuurstudie (vgl. 2.5.1.3) bestaan daar egter nog geen empiriese bewyse dat ouderdom 'n definitiewe determinant ten opsigte van die keuse van entrepreneurskap as loopbaan is nie. Verskeie argumente kan daarvoor en daarteen aangevoer word en dit verteenwoordig dus wel 'n moontlike terrein vir verdere navorsing. 'n Ondersoek kan onder meer in dié verband onder hoërskoolleerlinge geloods word.

8.3.17.4 Die invloed van verskeie omgewingsveranderlikes op entrepreneurskap blyk duidelik uit hoofstuk 2 van die literatuurstudie. 'n Navorsingsonderwerp wat egter nog braak lê in dié verband, is die impak van sosiale, ekonomiese, tegnologiese en politieke faktore op 'n individu se besluit om 'n eie onderneming te vestig, asook op die winsgewende voortbestaan van die onderneming.

8.3.17.5 Teen die agtergrond van die verskillende benaderings wat gevolg word in die bestudering van die entrepreneurspersoonlikheid en entrepreneursgedrag, is dit noodsaaklik dat navorsingspogings gerig sal word op die ontwikkeling van entrepreneursprosesmodelle met behulp waarvan entrepreneursgedrag onder skoolleerlinge geïdentifiseer kan word.

8.3.17.6 Die polemiek rondom die verwantskap tussen prestasiegemotiveerdheid en entrepreneurskap duur steeds voort. In die lig van hierdie kritieke aangeleentheid kan 'n navorsingsondersoek onderneem word om te probeer bepaal of potensiële entrepreneurs op skoolvlak, wie se ouers hoog prestasiegemotiveerd is, neig om 'n hoër

mate van dié eienskap te toon as dié leerlinge wie se ouers in 'n lae mate prestasiegemotiveerd is.

8.3.17.7 Eksterne omgewingsinvloede, persoonlike invloede en ouerlike invloed is almal faktore wat 'n onmisbare rol in enige individu se beroeps-/loopbaankeuse speel. Die invloed van die entrepreneuroure op die skoolleerling se keuse van 'n entrepreneursloopbaan is 'n aspek wat egter nie genoeg aandag in die beskikbare literatuur ontvang nie. Gebrek aan kennis rakende 'n beduidende verband tussen skoolleerlinge se voorkeur vir 'n entrepreneursloopbaan en hul ouers se beroepstatus, noodsaak egter 'n intensiewe empiriese navorsingstudie na die werklike invloed van ouers se entrepreneurrol as model vir leerlinge se persoonlikheidsontwikkeling en loopbaankeuse.

8.3.17.8 Uit die studie van navorsingstudies wat alreeds in Suid-Afrika rakende die entrepreneur onderneem is, blyk duidelik dat Suid-Afrika se databasis betreffende die voorkoms van entrepreneurseienskappe onder skoolleerlinge besonder yl is. Die volgende navorsingsterreine kan in dié verband voorgestel word:

- 'n Studie na skoolleerlinge se persepsies van wie of wat 'n entrepreneur is.
- 'n Ondersoek na skoolleerlinge se houding teenoor en/of siening van die besigheids-/sakewêreld.
- 'n Ontleding van die profiel van die jong entrepreneur op skoolvlak.

8.3.17.9 'n Navorsingsprojek kan onder andere geloods word om te bepaal oor watter vaardighede en eienskapsmondering skoolleerlinge vir 'n beroep in die sakewêreld behoort te beskik; of hierdie vaardighede en/of eienskappe op skoolvlak ontwikkel en aangemoedig word en, indien nie, hoe die stimulering en ontwikkeling daarvan aangespreek kan word.

8.3.17.10 'n Entrepreneursmodel en daarmee saam die betrokke entrepreneursopleidings- en ontwikkelingsprogramme, behoort só ontwerp te word dat die teoretiese leeromgewing en die praktiese werkomgewing by mekaar kan inskakel. So 'n entrepreneursmodel ontbreek egter in die Suid-Afrikaanse onderwysstelsel en verteenwoordig dus 'n ideale terrein vir navorsing. 'n Navorsingspoging kan onder andere onderneem word ten opsigte van die ontwikkeling van 'n entrepreneursgeoriënteerde sillabus, aangepas by die lewenstyle, behoeftes, voorkeure, norme, waardes, gewoontes, intelligensievlakke, ensovoorts van 'n Suid-Afrikaanse gemeenskap.

8.4 SLOTOPMERKINGS

In 'n situasie waar verwag word dat die toekomstige ekonomiese klimaat nie dramaties gaan verbeter nie, en waar talle individue bewus raak van die feit dat werkgeleenthede betreklik skaars is, bestaan daar wel een alternatief, naamlik selfindiensname.

Entrepreneursontwikkeling in die Suider-Afrikaanse kleinsakesektor is 'n terrein wat 'n aansienlike opbloei in die jongste dekade ondervind as gevolg van entrepreneursdenke en -inisiatief. Onderwysowerhede en tersiêre opvoedkundige inrigtings het tot op hede nog nie optimaal by hierdie dringende aangeleentheid betrokke geraak nie.

Entrepreneursontwikkeling moet as fundamentele strewe van alle partye betrokke by die Suider-Afrikaanse onderwysstelsel gevestig word. Kleinsakeonernemings vorm die hoeksteen van suksesvolle ekonomiese groei. Programme wat op die bevordering van entrepreneurskap by skoolleerlinge gerig word, sal derhalwe tot voordeel van die totale gemeenskap strek.

Skole wat tans nie van entrepreneursontwikkelingsprogramme gebruik maak of beoog om daarvan gebruik te maak nie, sal mettertyd verplig word om 'n keuse te maak.

Ten slotte is dit noodsaaklik om daarop te wys dat entrepreneurskap nie in 'n kits aan leerlinge oorgedra kan word nie, maar dat entrepreneurskapsonderrig 'n totaal nuwe oriëntasie in terme van die kweek van entrepreneursgerigte houdings, waardes en gedrag behels.

---oOo---

BRONNELYS

ANDERSON, R. L. and DUNKELBERG, J. S. 1990. *Entrepreneurship: starting a new business*. 1st ed. New York: Harper & Row.

ASHLEY, M. 1988. *Ideology and change in South African education.* South African Education Conference (2nd: February 1988: Potchefstroom). The Institute for Reformational Studies, Potchefstroom University of Christian Higher Education.

ASHMORE, M. C. *et al.* 1988. *Risks and rewards of entrepreneurship: teacher's resource guide*. Minnesota: EMC Publishing.

BADENHORST, D. C. 1989. Enkele gedagtes oor die relevansie van die onderwys in die RSA. *Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Opvoedkunde*, 9(3):413-416.

BADENHORST, P. 1991. Die rol van klein sake. *Bylae tot Finansies & Tegniek*, 43(39):B19.

BADENHORST, P. 1992. Onderwys: die sleutel tot vorming. Bylae tot *Finansies & Tegniek*, 44(39):38-39.

BANFE, C. 1991. *Entrepreneur: from zero to hero.* New York: Van Nostrand Reinhold.

BASSON, E. 1993. *Entrepreneurship and self-employment skills in a new South Africa.* Annual Symposium of the Educational Auxiliary Service (1993: Gordon's Bay), September.

BATEMAN, T. S. and ZEITHAML, C. P. 1990. *Management, function and strategy.* Homewood: Irwin.

BAUMBACK, C. M. 1981. *Baumback's guide to entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

BERKHOUT, S. J. 1983. Is ons sekondêre algemene-vormende onderwys werklik nog sinvol en relevant? *Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Opvoedkunde*, 3(3):117-120.

BIRD, B. J. 1990. *Entrepreneurial behaviour.* [S.l.]: Scott, Foresman and Company.

BOUWER, A. 1992. Developing entrepreneurs amongst the youth. *Entrepreneur,* 11(2):6-7.

BOYENS, A. 1991. Beroepsgerigte onderwys noodsaaklik. *Finansies & Tegniek,* 43(47):70.

BRITZ, A. J. 1986. *'n Bedryfsekonomiese ondersoek na die funksie en betekenis van die informele sektor.* MPL-skripsie, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, Bloemfontein.

BURCH, J. G. 1986. *Entrepreneurship.* Canada: Wiley and Sons.

BURNS, P. and DEWHURST, J. 1989. *Small business and entrepreneurship.* Hampshire: Macmillan Education.

CARLAND, J. W. *et al.* 1984. Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualization. *Academy of Management Review,* 9(2):354-359.

CHARMAND, J. 1988/9. Public education: its effect on entrepreneurial characteristics. *Journal of Small Business and Entrepreneurship,* 6(2):25.

CHELL, E. 1985. The entrepreneurial personality: a few ghosts laid to rest? *International Small Business Journal,* 3(3):43-52.

CHELL, E. and HAWORTH, J. M. 1987. Entrepreneurship and the entrepreneurial personality: a review. In London Business School. *Small business bibliography 1985-1986.* Salford: Department of Business and Management Studies, University of Salford:5-33.

CHELL, E., HAWORTH, J. M. and BREARLY, S. P. 1991. *The entrepreneurial personality: concepts, cases and categories.* London: Routledge. (Small Business Series).

CILLIERS, F. v.N. 1990. Ontwikkeling, konflik en kreatiwiteit. In Kroon, J. (red.), *Algemene bestuur.* Pretoria: HAUM-Tersiêr.

COETSEE, L. D. 1991. Psigologiese eienskappe van entrepreneurs. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies:16-29.

COETZEE, C. G. 1987. *Loopbaanonderwysvoorsiening in die RSA*. Voordrag gelewer by die jaarlikse TOD-onderwyssimposium. Pretoria: Buro vir Onderwysvoorsiening, September.

COETZEE, G. M. 1979. *Die ontwikkeling van die prestasiemotief en die verwantskap tussen prestasiemotivering en entrepreneurskap*. MBA-skripsie, Universiteit van Pretoria, Pretoria.

COLLINS, O. and MOORE, D. G. 1970. *The organization makers: a behavioural study of independent entrepreneurs*. New York: Appleton-Century-Crofts.

CRAIG, R. L. 1976. *Training and development handbook: a guide to human resource development*. 2nd ed. New York: McGraw-Hill.

CRAIG, R. L. 1987. *Training and development handbook: a guide to human resource development*. 3rd ed. New York: McGraw-Hill.

CRONJÉ, G. J. de J. 1980. Bestuur en omgewingsverandering. *Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Bedryfsleiding*, 11(3):94-101.

CRONJÉ, P. 1994. Tegnologie: bedreiging, verleentheid, geleentheid? *Die Vrystaatse Onderwyser*, 84(1):12-16.

CROUS, M. J. 1984. *Bestuursontwikkeling in die kleinsakesektor: 'n bedryfsekonomiese analise*. D.Com.-proefskrif, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, Bloemfontein.

DAVIES, I. K. 1971. *The management of learning*. London: McGraw-Hill.

DE CONING, T. J. 1991. Skepping van 'n entrepreneurskapskultuur by die jeug. *Suid-Afrikaanse Joernaal vir Entrepreneurskap en Kleinsake*, 3(1):1-16.

DE CONING, T. J., TROMP, D. en SMIT, E. v.d.M. 1989. Soeke na suksesfaktore in klein sakeondernemings: 'n Pragmatiese benadering. *Tydskrif vir Studies in Ekonomie en Ekonometrie*, 13(1):1-17.

DEEKS, J. 1976. *The small firm owner-manager: entrepreneurial behaviour and management practice*. New York: Praeger.

DE JAGER, P. L. 1990. Klemverskuiwing ten opsigte van algemeen-vormende onderwys en loopbaanonderwys in die RSA/Change in emphasis in general development and vocational education in the RSA. *Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Opvoedkunde*, 11(1):25-41.

DE LANGE, L. 1993. Hoe kreatiewe denke kan help. *Finansies & Tegniek*, 45(10):35.

DRUCKER, P. F. 1985. *Innovation and entrepreneurship*. London: William Heineman.

DU PLESSIS, M. J. 1984. Entrepreneurskapsontwikkeling. *Entrepreneur*, 3(3):9-11.

DU PLESSIS, P. G. 1986. *Toegepaste bedryfsekonomie: 'n inleidende oorsig*. Pretoria: HAUM De Jager:85-97.

DU PREEZ, N. P. 1991. Intrapreneurs. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies.

DU TOIT, M. A. 1990. Motivering. In Kroon, J. (red.), *Algemene bestuur*. Pretoria: HAUM- Tersiêr:351-388.

ENGELBRECHT, S. W. H. 1992. The De Lange report revisited ten years down the road. In McGregor, R. and McGregor, A. (eds.), *McGregor's education alternatives*. Kenwyn: Juta & Company:495-513.

ERWEE, R. 1987. Entrepreneurship as a career option for woman: an overview of research. *South African Journal of Business Management*, 18(3):152-161.

ESLAND, G. 1990a. *Education, training and employment, Vol. 1: educational labour – the changing basis of industrial demand*. New York: Addison-Wesley.

ESLAND, G. 1990b. *Education, training and employment, Vol. 2: the educational response*. New York: Addison-Wesley.

ESTERHUYSE, W. 1993. Vroue en ontwikkeling. *Finansies & Tegniek*, 45(10):18.

FERNAND, W. 1988. Lateral thinking: the underlying variable influencing creative, innovative and entrepreneurial characteristics. Keys to the future of American business. *Creativity, Innovation & Entrepreneurship Conference* (5th: 1988: Cincinnati, Ohio). The National Centre for Research in Vocational Education, March 18-19.

FERREIRA, B. 1992. Opgradering van menseprioriteit. Bylae tot *Finansies & Tegniek*, 44(32):55.

FERREIRA, B. 1993. Jong sakelui. Die antwoord en die uitdaging. *Bylae tot Finansies & Tegniek*, 45(42):37.

FERREIRA, J. G. en DRECKMEYR, M. 1992. Rol van die skool in die oorgang van skool na universiteit. *Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Opvoedkunde*, 13(2):78-81.

FOWLER, H. W. and FOWLER, F. G. 1964. *The Concise Oxford Dictionary*. 5th rev. ed. Great Britain: Oxford University Press.

GARBERS, M. W. 1993. Dr. H. J. S. Stone: die mens. *Opvoeding en Kultuur*, 16(1):19-22.

GARNIER, B. and GASSE, Y. 1990. Training entrepreneurs through newspapers. *Journal of Small Business Management*, 28(1):70-73.

GARTNER, W. B. 1989. Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 13(4):47-65.

GITE, L. 1991. Businesses your child can start and run. *Black Enterprise*, 22:70-72.

GODSELL, B. 1992. Education and training in the new South Africa: the needs and responsibilities of business. In McGregor, R. and McGregor, A. (eds.), *McGregor's education alternatives*. Kenwyn: Juta & Company:131-144.

GRAY, D. A. 1987. *The entrepreneur's complete self-assessment guide: how to determine your potential for success*. Canada: Kogan Page.

HARREL, W. L. 1994. Maak van jou kind 'n ondernemer. *Finansies & Tegniek*, 46(40):31.

HARTSHORNE, K. 1992. Foreword. In McGregor, R. and McGregor, A. (eds.), *McGregor's education alternatives*. Kenwyn: Juta & Company:1-14.

HERBST, K. en VAN DER MERWE, R. 1993. Waar is die slimkoppe nou? *Rooi Rose*, 51(1):64-65.

HISRICH, R. D. and PETERS, M. P. 1992. *Entrepreneurship: starting, developing and managing a new enterprise*. 2nd ed. Homewood: Richard D. Irwin.

HOFMEYR, J. and BUCKLAND, P. 1992. Education system change in South Africa. In McGregor, R. and McGregor, A. (eds.), *McGregor's education alternatives*. Kenwyn: Juta & Company:15-59.

HULL, D. L., BOSLEY, J. J. and UDELL, G. G. 1980. Renewing the hunt for the heffalump: identifying potential entrepreneurs by personality characteristics. *Journal of Small Business Management*, 18(1):11-18.

JOOSTE, C. J. 1983. *Entrepreneurskap: 'n bedryfsekonomiese beskouing*. Intreerede, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, Bloemfontein.

JOOSTE, M. en WILSON, K. 1993. Akademiese vs. lewensvaardighede. *Opvoeding en Kultuur*, 16(2):18-19.

KABAT, M. 1983. *Management policy in South Africa*. Cape Town: Oxford University Press.

KAST, F. W. and ROSENZWEIG, J. E. 1979. *Organization and management: a system approach*. Kogakusha: McGraw-Hill.

KENT, G. A., SEXTON, D. L. and VESPER, K. H. 1982. *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.

KETS DE VRIES, M. F. R. 1977a. The entrepreneurial personality: a person at the crossroads. *Journal of management Studies*, 14(1):34-57.

KETS DE VRIES, M. F. R. 1977b. The entrepreneurial personality: a person at the crossroads. *Journal of Management Studies*, 14(2):34-57.

KIERULFF, H. E. 1979. Finding and keeping corporate entrepreneurs. *Business Horizons*, 22(1):6-15.

KILBY, P. 1971. *Entrepreneurship and economic development*. New York: The Free Press.

KOTLER, P. 1991. *Marketing management: analysis, planning, implementation and control*. 7th ed. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

KROON, J. 1991. Die informele sektor. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Enrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies: 118-134.

KROON, J. en MOOLMAN, P. L. 1991. *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies:19.

KRUGER, S. 1990. Die bestuursomgewing. In Kroon, J. (red.), *Algemene bestuur*. 2de uitg. Pretoria: HAUM-Tersiêr:61-84.

KURATKO, D. F. and HODGETTS, R. M. 1992. *Entrepreneurship. A contemporary approach*. 2nd ed. Orlando: The Dryden Press.

LAIRD, D. 1978. *Approaches to training and development*. Massachusetts: Addison-Wesley.

LAIRD, D. 1985. *Approaches to training and development*. Massachusetts: Addison-Wesley.

LAMBRECHTS, H. G. J. 1985. *Die belangrikheid van omgewingsveranderlikes in die beplanningsproses van klein sakeondernemings*. M.Com.-verhandeling, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, Bloemfontein.

LAURIE, H. 1993a. Loopbaan is jou verantwoordelikheid. *Finansies & Tegniek*, 45(5):26.

LAURIE, H. 1993b. Leer kinders om met geld te werk. *Finansies & Tegniek*, 45(33):34.

LEEDY, P. D. 1985. *Practical research: planning and design.* New York: Macmillan Publishing Company.

LEIBENSTEIN, H. 1987. Entrepreneurship, entrepreneurial training, and X-efficiency theory. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, (8):2:191-205.

LESSEM, R. 1988. *Intrapreneurship: how to be an enterprising individual in a successful business.* Hampshire: Wildwood House.

LILES, P. R. 1974. "Who is the entrepreneur?" *Wharton Quarterly*, 1:15-31, Spring.

LIM, C. P. 1985. Entrepreneurial development programmes: the Malaysian experience. *International Small Business Journal*, 4(1):12-23.

LYNAS, M. G. and DORRIAN, A. P. 1987. *Managing the smaller firm. The South African context.* 1st ed. Johannesburg: Southern Book Publishers.

MAAS, G. J. P. 1993. Stimulating creativity and cultivating an entrepreneurial culture in South Africa. *South African Journal of Entrepreneurs and Small Business*, 5(2):48-56.

MANS, P. J. 1988. *'n Kritiese ondersoek na die faktore wat 'n invloed uitoefen op die vestiging van 'n kleinsakeonderneming.* M.Com.-verhandeling, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, Bloemfontein.

MANSFIELD, R. J. 1991. Work is different from school! *Business Education Forum*, 46(1):25-28.

MARX, S. en VAN DER WALT, A. 1989. *Bemarkingsbestuur.* Kaapstad: Juta & Kie.

McCLELLAND, D. C. 1987. Characteristics of successful entrepreneurs. *Journal of Creative Behaviour*, 21(3):219-233.

McCONKEY, D. D. 1977. Overcoming the myth of management development: making it cost effective. *Business Quarterly*, 42:59-65, Spring.

MEYER, E. C. 1992. A philosophy of entrepreneurship education. *Business Education Forum*, 46(3):8-9.

MITTON, D. G. 1989. The compleat entrepreneur. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 13(3):9-19.

MOOLMAN, P. L. 1990. Entrepreneurskap – noodsaaklike element vir groeistimulering en werkverskaffing. *Entrepreneur*, 9(2):12-13.

MOOLMAN, P. L. 1991a. Die aard en wese van entrepreneurskap. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies:1-15.

MOOLMAN, P. L. 1991b. Die opleiding van entrepreneurs. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies:45-59.

MOOLMAN, P. L. 1991c. Die ontwikkeling van entrepreneurs. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies:60-77.

MOOLMAN, P. L. 1991d. Die belangrikheid van kleinsakeondernemings. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies:135-151.

MOOLMAN, P. L. 1991e. Probleme van kleinsakeondernemings. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap*. Potchefstroom: PU vir CHO, Departement Sentrale Publikasies:152-166.

MOSTERT, W. P. and LÖTTER, J. M. 1990. *South Africa's demographic future*. Pretoria: HSRC Publishers.

NASIONALE OPLEIDINGSRAAD (Samest.). 1984. *Kompendium van opleiding*. Pretoria: Departement van Mannekrag.

NASIONALE RAAD VIR SAKEVROUE. 1993. Sakevroue as brugbouers op die wenpad: vroue kan 'n sakesin só help inskerp. *Sektorale Kongres* (4de: 1993: Bloemfontein). Bylae tot *Die Volksblad*, Oktober.

NAUMES, W. 1978. *The entrepreneurial manager in the small business – text, readings and cases*. Massachusetts: Addison-Wesley.

NEL, D. 1993. KSOK se strategie vir ekonomiese groei. *Finansies & Tegniek*, 45(7):20.

NEL, J. C. 1984. *Die belangrikheid en gebruik van bestuursinligtingsisteme in kleinsakeondernemings*. M.Com.-verhandeling, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, Bloemfontein.

NEL, J. C. 1992. *Die belangrikheid van intrapreneurskap in die groot onderneming: 'n prakties-evaluerende studie*. D.Com.-proefskrif, Universiteit van die Oranje-Vrystaat, Bloemfontein.

NEL, P. A., RäDEL, D. E. and LOUBSER, M. 1990. *Researching the South African market*. Pretoria: Unisa.

NOAH, H. J. and ECKSTEIN, M. A. 1987. *International study of business industry involvement with education*. Columbia: Columbia University, Teachers College, Institute of Philosophy and Policies of Education.

NOLL, C. L. 1993. Planning curriculum for entrepreneurship education. *Business Education Forum*, 47(3):3-5.

NORTH, E. J. 1991. Kinders is deelnemers aan die ekonomie. *Opvoeding en Kultuur/Education and Culture*, 14(1):24-25.

ODENDAL, F. F. *et al.* (reds.) 1985. *HAT – Verklarende Handwoordeboek van die Afrikaanse Taal*. 2de uitg. Johannesburg: Perskor.

O'DOWD, M. C. 1990. Foreward. *Optima*, 37(3):94-97.

O'NEILL, R. C. 1993. Entrepreneurship and economic freedom in a new South Africa: what should we expect? *South African Journal for Entrepreneurship and Small Business*, 5(2):11-21.

PALMER, M. 1971. The application of psychological testing to entrepreneurial potential. *California Management Review*, 13(3):32-39.

PANSEGROUW, I. 1992. Die onderwysvernuwing gerig op loopbaanonderwys met die oog op indiensopleiding van die buitengewone onderwysperspektief gesien. *Tydskrif vir Tegniese en Beroepsonderwys*, 136(12):21-23.

PEARCE, J. A. and ROBINSON, R. B. 1988. *Strategic management: strategy formulation and implementation.* 3rd ed. Homewood: Richard D. Irwin.

PINCHOT, G. III. 1985. *Intrapreneuring*. New York: Harper & Row.

POTGIETER, J. J. 1975. *The taste and role of the black entrepreneur in the industrial homelands*. Inaugural lecture, University of Zululand.

POTTAS, C. D. 1981a. Entrepreneurspotensiaal onder swart studente. *Ontwikkelingstudies vir Suider-Afrika*, 3(3):243-261.

POTTAS, C. D. 1981b. Entrepreneurs dringend benodig. *Volkshandel*, 42(2):30-31.

PRETORIUS, C. J. 1992. Insameling van gegewens. In Lesingreeks *Oriëntering in navorsingsmetodiek.* Bloemfontein: Universiteit van die Oranje-Vrystaat:1-8.

PRINSLOO, E. 1989. Enkele perspektiewe op geboortevolgorde en die beroepsoriënteringsbetekenis daarvan. *Educare*, 18(2):97-107.

RäDEL, F. E. en REYNDERS, H. J. J. 1981. *Inleiding tot die bedryfsekonomie*. 4de uitg. Pretoria: Van Schaik.

RAUTENBACH, W. 1992. The crucial role of technical and vocational education in the restructuring of education in South Africa. In McGregor, R. and McGregor, A. (eds.), *McGregor's education alternatives*. Kenwyn: Juta & Company:357-375.

RAY, D. 1990. Liberal arts for entrepreneurs. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 15(2):79-93.

RONSTADT, R. 1987. The educated entrepreneurs: a new era of entrepreneurial education is beginning. *American Journal of Small Business*, 11(4):37-53.

ROPP, G. 1988. Entrepreneurship and economic development: catalysts for change. In Ashmore, M. C., Proceedings of the meeting of the National Entrepreneurship Education Consortium (1987: Las Vegas, Nevada), December.

RUPERT, A. 1990. Suider-Afrikaanse Instituut vir Bestuurswetenskaplikes, Konferensie. Pretoria.

SAMUEL, J. 1992. The ANC view. In McGregor, R. and McGregor, A. (eds.), *McGregor's education alternatives*. Kenwyn: Juta & Company:107-129.

SCHERER, R. F. *et al*. 1989a. Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 13(3):53-68.

SCHERER, R. F., ADAMS, J. S. and WIEBE, F. A. 1989b. Developing entrepreneurial behaviours: a social learning theory perspective. *Journal of Organizational Change Management*, 2(3):16-27.

SCHÖLLHAMMER, H. and KURILOFF, A. H. 1979. *Entrepreneurship and small business management*. New York: John Wiley & Sons.

SCHUTTE, P. C. 1983. Mannekragbeplanning, mannekragstandpunte. Bylae tot *Die Volksblad*, 44(3):49.

SCHWAMMBERGER, E. R. 1987. Business education with the small-business owner. In Vawdrey, C., The value of entrepreneurial education for all students. *Business Education Forum*, 41(7):29-30.

SILVER, A. D. 1983. *The entrepreneurial life – how to go for it and get it.* New York: John Wiley and Sons.

SIU, W. and MARTIN, R. G. 1992. Successful entrepreneurship in Hong Kong. *Long Range Planning*, 25(6):87-93.

SMIDT, A. 1992. 'n Oplossing vir SA se mannekragkrisis. *Finansies & Tegniek*, 44(49):33.

SMIDT, A. 1993a. Entrepreneurskap vonk vir groei. *Finansies & Tegniek*, 45(9):38.

SMIDT, A. 1993b. Pro-aktief eerder as re-aktief. *Finansies & Tegniek*, 45(9):47.

SMIDT, A. 1993c. Kweek ondernemerskap by die jeug. *Finansies & Tegniek*, 45(9):48.

SMIT, P. J. en CRONJÉ, G. J. de J. 1992. *Bestuursbeginsels: 'n eietydse Suid-Afrikaanse uitgawe*. Kenwyn: Juta & Kie.

SMITH, J. G. 1981. Entrepreneurskap moet ontwikkel. *Bulletin* 8(3):1-2.

SMITH, J. G. 1982. *Small business: an important part of our economy*. Potchefstroom: Adviesburo vir Kleinsakeondernemings.

SMITH, J. G. 1983. *Entrepreneurskap en entrepreneurskapsontwikkeling: handleiding vir kleinsakekonsultante*. Potchefstroom: Adviesburo vir Kleinsakeondernemings.

SPIER, A. 1989. Education and the future of work: resolving the mismatch. *IPM Journal*, 8(6):27-32.

STALS, C. L. 1993. Presidentsrede. *Die Volksblad*, 25 Augustus:18-19.

STANWORTH, J. et al. 1989. Who becomes an entrepreneur? *International Small Business Journal*, 8(1):11-21.

STEYN, J. C. en VILJOEN, C. M. 1991. Enkele perspektiewe op die problematiek van skoolkurrikulumvernuwing vir 'n multikulturele Suid-Afrika. *Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Opvoedkunde*, 11(4):240-244.

STONE, N. 1991. Does business have any business in education? *Harvard Business Review*, 69(2):46-62.

STONER, C. R. and FRY, F. L. 1982. The entrepreneurial decision: dissatisfaction or opportunity? *Journal of Small Business Management*, 20:38-43.

SUID-AFRIKA (REPUBLIEK). Departement van Onderwys en Kultuur, Administrasie: Volksraad. 1990a. *Die evaluering en bevordering van loopbaanonderwys*. Pretoria: Die Staatsdrukker. (Walters-hoofverslag).

SUID-AFRIKA (REPUBLIEK). Departement van Onderwys en Kultuur, Administrasie: Volksraad. 1990b. *Die evaluering en bevordering van loopbaanonderwys*. Pretoria: Die Staatsdrukker. (Walters-subverslag 5, deel 1 en 2).

SUID-AFRIKA (REPUBLIEK). Sentrale Statistiekdiens. 1993. *Demografiese statistieke*. Kaapstad: CTP Boekdrukkers.

TERBLANCHE, J. D. V. 1991. Ons onderwys in die toekoms. *Opvoeding en Kultuur*, 14(1):4-5.

TIMMONS, J. A. 1971. Black is beautiful – is it bountiful? *Harvard Business Review*, 49(1):81-92.

TIMMONS, J. A., SMOLLEN, L. E. and DINGEE, A. L. M. 1977. *New venture creation: a guide to small business development.* 1st ed. Homewood: Richard D. Irwin.

TIMMONS, J. A., SMOLLEN, L. E. and DINGEE, A. L. M. 1990. *New venture creation: entrepreneurship in the 1990s.* 3rd ed. Homewood: Richard D. Irwin.

VAN DAALEN, H. J. 1990. Rethinking entrepreneurship. *Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2(2):2-10.

VAN DAALEN, H. J. *et al.* 1990. Individual characteristics and Third World entrepreneurship. *Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2(3):1-12.

VAN DEN BERG, M. 1979. Meer entrepreneurs in Afrikaanse geledere nodig. *Volkshandel*, 40(5), Julie:11.

VAN DER MERWE, R. B. 1992a. Steekproefneming. In Lesingreeks: *Oriëntering in navorsingsmetodiek.* Bloemfontein: Universiteit van die Oranje-Vrystaat:1-14.

VAN DER MERWE, R. B. 1992b. Vraelysontwerp. In Lesingreeks: *Oriëntering in navorsingsmetodiek.* Bloemfontein: Universiteit van die Oranje-Vrystaat:1-14.

VAN FLEET, D. D. and VAN FLEET, E. W. 1985. Entrepreneurship and black capitalism. *American Journal of Small Business*, 10(2), Fall:31-40.

VAN RENSBURG, L. R. J. 1991. Die invloed van eksterne faktore op entrepreneurs. In Kroon, J. en Moolman, P. L. (reds.), *Entrepreneurskap.* Potchefstroom: HAUM-De Jager:30-44.

VAN STADEN, C. J. en FREEMAN, H. M. 1994. Die verhouding tussen onderwys en werk. *Vista Teaching and Learning (VITAL)*, 9(1):23-31.

VESPER, K. H. 1980. *New venture strategies.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

VESPER, K. H. and McMULLAN, W. E. 1988. Entrepreneurship: today courses, tomorrow degrees. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 13(1):7-13.

VISSER, D. J. and HUCKLE, R. G. 1991. Access to success: a business simulation for high school pupils. *South African Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 3(1):25-30.

VISSER, D. J. and HUCKLE, R. G. 1992. A youth facing massive unemployment. *Entrepreneur*, 11(1):4-5.

VISSER, J. 1989. Ouers en onderwysers kweek ondernemers. *Bylae tot Finansies & Tegniek*, 42(38):B7. (Mikrofiche).

VOLSCHENK, C. 1989. Ouers en onderwysers kweek ondernemers. Bylae tot *Finansies & Tegniek*, 42(38):B7.

VOLSCHENK, C. 1991. Onderwysstelsel kan só help. Bylae tot *Finansies & Tegniek*, 43(38):B6.

VOSLOO, B. 1991. Entrepreneurship: the key to job creation and economic growth. *Welfare Focus*, 26(2):47-50.

WATSON, C. E. 1979. *Management development through training.* New York: Addison-Wesley.

WINSLOW, E. K. 1986. Keys to the future of American business. Climate to promote entrepreneurship or intrapreneurship. In United States Small Business Administration, *Creativity, Innovation and Entrepreneurship Symposium* (3rd: 1986: Ohio). The Ohio State University, The National Centre for Research in Vocational Education.

BYLAE A

| | | | 1-3 |

STRENG VERTROULIK

VRAELYS RAKENDE DIE VOORKOMS VAN ENTREPRENEURSKAP ONDER SEKONDêRE SKOOLLEERLINGE IN DIE ORANJE-VRYSTAAT

INSTRUKSIES

VOLTOOI ASSEBLIEF DIE VRAELYS SO VOLLEDIG AS MOONTLIK.
MERK DIE TOEPASLIKE BLOKKIE(S) MET 'N KRUISIE (X).
<u>LET DAAROP DAT SEKERE VRAE MEER AS EEN ANTWOORD KAN Hê.</u>

AFDELING A : ALGEMENE INLIGTING

1

1. GESLAG :

MANLIK	VROULIK
1	2

4

2. HUISTAAL :

ENGELS	AFRIKAANS	ANDER
1	2	3

5

3. INDIEN ANDER, SPESIFISEER : ______________________ 6-7

4. <u>HUIDIGE</u> OUDERDOM :

JONGER AS 16 JAAR	16 JAAR	17 JAAR	OUER AS 17 JAAR
1	2	3	4

8

AL DRIE OPSIES BY VRAAG 5 MOET BEANTWOORD WORD.

5. IS U DIE ____

5.1 ENIGSTE KIND ?

JA	NEE
1	2

9

5.2 JONGSTE KIND ?

JA	NEE
1	2

10

5.3 OUDSTE KIND ?

JA	NEE
1	2

11

../2...

6. WAAR HET U TOT DUSVER DIE GROOTSTE GEDEELTE VAN U JEUGJARE DEURGEBRING ? | 1 |

STAD	DORP	PLAAS
1	2	3

12

BEANTWOORD VRAE 7 TOT 10 INDIEN VAN TOEPASSING.

7. WAT IS U <u>VADER</u> SE BEROEP ? (BYVOORBEELD ELEKTRISIëN, KLEINSAKE-EIENAAR)

______________________________ 13-14

8. WAT IS U <u>MOEDER</u> SE BEROEP ? (BYVOORBEELD HUISVROU, ONDERWYSERES)

______________________________ 15-16

9. BY WATTER <u>TIPE BESIGHEID</u> IS U <u>VADER</u> TANS WERKSAAM ? (BYVOORBEELD STAALMAATSKAPPY, MOTORHANDELAAR, SUPERMARK)

______________________________ 17-18

10. BY WATTER <u>TIPE BESIGHEID</u> IS U <u>MOEDER</u> TANS WERKSAAM ? (BYVOORBEELD SKOOL, VERSEKERINGSMAATSKAPPY, UNIVERSITEIT)

______________________________ 19-20

11. WATTER BEROEP SAL <u>U</u> GRAAG EENDAG WIL VOLG ?

____

______________________________ 21-22

12. WAAROM SAL U GRAAG SO 'N BEROEP WIL VOLG ? (SPESIFISEER ASSEBLIEF.)

____

______________________________ 23-24

../3...

		1

13. HET U AL <u>SELF</u> IETS VERKOOP OF 'N DIENS GELEWER OM U EIE GELD TE VERDIEN ? (BYVOORBEELD LEKKERGOED, BLOMPLANTJIES OF TUISGEMAAKTE KLERE VERKOOP, HONDE VERSORG, MOTORS GEWAS, BABAS OPGEPAS, TUINDIENSTE GELEWER OF IETS SOORTGELYKS)

JA	NEE
1	2

25

INDIEN U "<u>JA</u>" GEANTWOORD HET OP VRAAG 13, BEANTWOORD <u>VRAE 14 EN 15.</u>

INDIEN U "<u>NEE</u>" GEANTWOORD HET OP VRAAG 13, BEANTWOORD <u>VRAAG 16.</u>

14. DUI AAN IN WATTER MATE <u>ELK VAN DIE VOLGENDE REDES</u> 'N ROL GESPEEL HET IN U BESLUIT OM OP DIE BOGENOEMDE WYSE U EIE GELD TE BEGIN VERDIEN.

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE	
	1	2	3	
(a) IEMAND HET MY GEMOTIVEER OM DIT TE DOEN.				26
(b) EK STEL BELANG IN DIE BESIGHEIDS- / SAKEWêRELD.				27
(c) EK WIL EKSTRA SAKGELD VERDIEN.				28
(d) EK WIL AAN MY OUERS WYS DAT EK ONAFHANKLIK EN SELFSTANDIG IS.				29
(e) INDIEN U IETS VERKOOP HET OF 'N DIENS GELEWER HET OM 'N ANDER REDE(S) AS DIE BOGENOEMDES, SPESIFISEER ASSEBLIEF.				30-31

../4...

15. WIE WAS DIE BELANGRIKSTE PERSOON / ROLMODEL WAT U GEMOTIVEER HET OM SELF IETS TE VERKOOP OF 'N DIENS TE LEWER OM U EIE GELD TE VERDIEN ? | 1 |

VADER	MOE-DER	ANDER FAMILIE LID	ONDER-WYSER (ES)	VRIEND / VRIEN-DIN	EIE INISIA-TIEF	ANDER PER-SOON
1	2	3	4	5	6	7

32

16. WIL U EENDAG DIE EIENAAR VAN U EIE BESIGHEID WEES ?

JA	NEE	ONSEKER
1	2	3

33

INDIEN U "JA" GEANTWOORD HET OP VRAAG 16, BEANTWOORD VRAE 17, 19, 20, 23.

INDIEN U "NEE" GEANTWOORD HET OP VRAAG 16, BEANTWOORD VRAE 18,19,20,23.

INDIEN U "ONSEKER" GEANTWOORD HET OP VRAAG 16, BEANTWOORD VRAE 19, 20, 23.

17. INDIEN "JA" OP VRAAG 16, DUI AAN IN WATTER MATE ELK VAN DIE VOLGENDE REDES 'N ROL SPEEL IN U BEGEERTE OM EENDAG U EIE BESIGHEID TE BESIT.

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE	
	1	2	3	
(a) DIT IS EEN VAN MY GROOTSTE IDEALE / DROME.				34
(b) EK WIL NIE VIR IEMAND ANDERS WERK NIE.				35
(c) EK WIL ONAFHANKLIK / OP MY EIE WEES.				36
(d) EK WIL EENDAG 'N MILJOENêR WEES.				37
(e) EK WIL DIE "STATUS" Hê VAN 'N SAKEMAN / SAKE-VROU TE WEES.				38

../5...

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE		1
	1	2	3		
(f) WERK IS SKAARS EN DIE ENIGSTE UITWEG IS OM MET 'N EIE BESIGHEID TE BEGIN.					39
(g) INDIEN U EENDAG U EIE BESIGHEID WIL BESIT OM 'N ANDER REDE (S) AS DIE BOGENOEMDES, SPESIFISEER ASSEBLIEF.					40-41

18. INDIEN "<u>NEE</u>" OP VRAAG 16, DUI AAN IN WATTER MATE <u>ELK VAN DIE VOLGENDE 'N REDE IS</u> WAAROM U <u>NIé</u> EENDAG U EIE BESIGHEID WIL BESIT <u>NIé</u>.

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE		
	1	2	3		
(a) INDIEN 'N MENS AL JOU ENERGIE IN DIE BESIGHEID INGEPLOEG HET OM 'N SUKSES DAARVAN TE MAAK EN DIT MISLUK, KAN DIé MISLUKKING 'N GROOT SIELKUNDIGE SKOK VIR DIE KLEINSAKE-EIENAAR WEES.					42
(b) DIT KOS TE VEEL GELD OM MET 'N EIE BESIGHEID TE BEGIN.					43
(c) EK HET NIE DIE DEURSETTINGSVERMOë OM ELKE DAG LANG EN HARDE URE TE WERK NIE.					44
(d) AS 'N MENS EERS MET 'N EIE BESIGHEID BEGIN HET, IS DAAR NIE GENOEG TYD OM AANDAG AAN JOU GESINS- EN SOSIALE LEWE TE GEE NIE.					45

../6...

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE		1
	1	2	3		
(e) EK SOEK EERDER WERKSEKURITEIT DEUR VIR IEMAND ANDERS TE WERK.					46
(f) EK WIL ELKE MAAND 'N VASGESTELDE SALARIS VERDIEN.					47
(g) AS 'N MENS EERS MET 'N EIE BESIGHEID BEGIN HET, RUS DAAR Té VEEL VERANTWOORDELIKHEDE OP JOU.					48
(h) INDIEN U NIé EENDAG U EIE BESIGHEID WIL BESIT NIé OM 'N ANDER REDE (S) AS BOGENOEMDES, SPESIFISEER ASSEBLIEF.					49-50

19. HET ENIGE PERSOON OF FIRMA OF INSTANSIE AL 'N VOORDRAG BY U SKOOL KOM LEWER OOR ____

	JA	NEE		
19.1 ENTREPRENEURSKAP ?	1	2		51
19.2 HOE OM JOU EIE BESIGHEID TE BEGIN ?	1	2		52
19.3 VERSKILLENDE LOOPBAANAANGELEENTHEDE ?	1	2		53

20. HET U SELF AL INLIGTING / RAAD PROBEER INWIN OOR ENTREPRENEURSKAP EN / OF HOE OM EIE BESIGHEID TE BEGIN ?

JA	NEE		
1	2		54

INDIEN U "JA" GEANTWOORD HET OP VRAAG 20, BEANTWOORD VRAE 21, 22, 23.

INDIEN U "NEE" GEANTWOORD HET OP VRAAG 20, BEANTWOORD VRAAG 23.

../7...

21. INDIEN "JA" OP VRAAG 20, OP WATTER MANIER / WAAR HET U DIE NODIGE INLIGTING BEKOM / ADVIES ONTVANG ?
(U MAG MEER AS EEN ANTWOORD KIES.)

(a)	OUERS	1
(b)	BROER (S) OF SUSTERS (S)	2
(c)	ANDER FAMILIELEDE	3
(d)	VRIENDE BY DIE SKOOL	4
(e)	VOORLIGTINGONDERWYSER (ES)	5
(f)	KOERANT- EN TYDSKRIFARTIKELS	6
(g)	LOOPBAANUITSTALLINGS	7
(h)	PAMFLETTE EN BOEKE	8
(i)	TELEVISIEPROGRAMME	9

1

55-56

22. INDIEN U INLIGTING INGEWIN ADVIES ONTVANG HET OP 'N ANDER MANIER AS BOGENOEMDES, SPESIFISEER ASSEBLIEF.

____

57-58

AFDELING B : PERSEPSIE VAN BESIGHEIDS- / SAKEWêRELD

BEANTWOORD OP ELKEEN VAN DIE VOLGENDE STELLINGS DEUR OP DIE DRIEPUNTSKAAP AAN TE DUI IN WATTER MATE U DAARMEE SAAMSTEM OF NIE SAAMSTEM NIE. MERK TELKENS MET 'N KRUISIE (X) IN DIE TOEPASLIKE BLOKKIE.

../8...

	STEM VOL-KOME SAAM	STEM IN 'N MATE SAAM	STEM GLAD NIE SAAM NIE		1
	1	2	3		
23. GELD IS DIE BELANGRIKSTE VEREISTE VIR DIE BEGIN VAN 'N EIE ONDERNEMING.					59
24. 'N PERSOON MOET OOR TEN MINSTE TIEN JAAR WERKSONDERVINDING BESKIK VOORDAT HY / SY MET 'N EIE BESIGHEID KAN BEGIN.					60
25. DIE RISIKO'S (FAMILIE-, LOOPBAAN-, FINANSIEëL, SOSIAAL, SIELKUNDIG) VERBONDE AAN DIE BEGIN VAN 'N EIE BESIGHEID IS HOOG.					61
26. DIE BELANGRIKSTE MOTIVERING / REDE WAAROM 'N PERSOON 'N EIE BESIGHIED BEGIN, IS OM GELD TE MAAK.					62
27. DIS NIE SOMMER ENIGE IEMAND WAT MET 'N EIE BESIGHEID KAN BEGIN NIE.					63
28. 'N MENS HET "GELUK" NODIG OM IN DIE BESIGHEIDS- / SAKEWèRELD SUKSESVOL TE KAN WEES.					64
29. KLEINSAKEONDERNE-MINGS IS BELANGRIK VIR ONS LAND SE EKONOMIE EN WERKLOOSHEIDS-KRISIS.					65
30. ENTREPRENEURS IS MENSE WAT NOOIT MOED VERLOOR AS HULLE MISLUK HET NIE.					66

../9...

1

	STEM VOLKOME SAAM	STEM IN 'N MATE SAAM	STEM GLAD NIE SAAM NIE	
	1	2	3	
31. OM MET 'N EIE BESIGHEID TE KAN BEGIN, MOET 'N MENS GEWILLIG WEES OM LANG URE TE WERK, MET ANDER WOORDE JY MOET OOR DEURSETTINGSVERMOë BESKIK.				67
32. BESIGHEIDSMENSE IS ONEERLIKE, ONBETROUBARE MENSE EN DOEN NOOIT WAT HULLE Sê HULLE GAAN DOEN NIE				68
33. SLEGS MENSE WAT GOED OP SKOOL PRESTEER HET, KAN MET 'N EIE BESIGHEID BEGIN.				69
34. 'N MENS KAN SONDER DIE BASIESE BESIGHEIDSKENNIS MET 'N EIE BESIGHEID BEGIN.				70

AFDELING C : HUIDIGE ENTREPRENEURSEIENSKAPPE

ONTLEED USELF DEUR TELKENS DIE TOEPASLIKE BLOKKIES MET 'N KRUISIE (X) TE MERK. HOU ASSEBLIEF DEURGAANS IN GEDAGTE DAT U USELF MOET BEOORDEEL, MET ANDER WOORDE U MOET AANDUI HOE U DINK USELF TANS IS.

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE
	1	2	3
35. PRESTASIEGEMOTIVEERDHEID EK HET 'N STERK BEHOEFTE DAARAAN OM ALTYD IN ALLES			

../10...

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE		1
	1	2	3		
BETER AS MY VRIEND / VRIENDIN TE DOEN. DIT IS VIR MY BELANGRIK OM DINGE TE DOEN WAT 'N GEVOEL VAN PERSOONLIKE SUKSES VERSKAF, BYVOORBEELD OM GOED TE VAAR IN 'N TOETS. EK HET OOK 'N STERK BEGEERTE OM ELKE KEER AS EK IETS DOEN DIT DIE VOLGENDE KEER NòG BETER TE DOEN.					71
36. **DEURSETTINGSVERMOë** EK KAN NIE VIR LANG URE AANMEKAAR WERK SONDER OM MOEG TE WORD NIE EN RAAK GOU MOEDELOOS AS EK MISLUK HET. EK KRY OOK MINDER WERK GEDOEN AS EK ONDER DRUK VERKEER.					72
37. **TOEKOMSGERIGTHEID EN DOELWITSTELLING** EK HET ALREEDS MY TOEKOMSTIGE LOOPBAAN BEPLAN EN WEET WAT EK OOR TIEN JAAR SAL DOEN. EK VERLOOR NIE SOMMER PERSPEKTIEF AS DIE TYD OM 'N OPDRAG TE VOLTOOI MIN RAAK NIE EN STEL ALTYD VIR MYSELF DUIDELIKE DOELWITTE VOORDAT EK MET 'N OPDRAG BEGIN.					73

../11...

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE		
	1	2	3		1
38. **INTERNE LOKUS VAN BEHEER** AS IEMAND VIR MY Sê DAT IETS NIE OP 'N SPESIFIEKE MANIER GEDOEN KAN WORD NIE, GLO EK DAT DAARDIE PERSOON REG IS. AS EK IETS REGGEKRY HET, GLO EK NIE DAT DIT DEUR MY EIE TOEDOEN IS DAT EK SUKSES BEHAAL HET NIE, MAAR DAT DIT BLOTE "GELUK" WAS.				☐	74
39. **KREATIWITEIT EN INNOVASIEVERMOë** DIT IS VIR MY BELANGRIK DAT EK IETS ONGEWOONS EN SPESIAALS VAN MY LEWE MAAK. EK IS VOORTDUREND BESIG OM MET NUWE DINGE TE EKSPERIMINTEER EN HOU DAARVAN OM ALTYD NUWE MANIERE VAN PROBLEME OP TE LOS UIT TE DINK.				☐	75
40. **HANTERING VAN ONSEKERHEID EN ONDUIDELIKHEID** EK RAAK NIE PANIEKBEVANGE WANNEER EK BYVOORBEELD 'N TOETS "GEDOP" HET NIE. WANNEER EK 'N OPDRAG KRY EN NIE PRESIES WEET WAT VAN MY VERWAG WORD NIE, KAN EK VINNIG VIR MYSELF UITSORTEER WAT GEDOEN MOET WORD.				☐	76

../12...

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE		1
	1	2	3		
41. **RISIKO-AANVAARDING** EK RAAK BEKOMMERD AS EK IEMAND ANDERS GELD SKULD. AS IEMAND MY VRA OM IETS VIR HOM / HAAR TE DOEN, SAL EK DIT DOEN ONGEAG HOE GROOT DIE RISIKO DAARAAN VERBONDE IS. EK HOU NIE DAARVAN OM DINGE TE DOEN WAT NIEMAND NOG OOIT VOORHEEN PROBEER HET NIE.					77
42. **PERSOONLIKE VERANTWOORDELIKHEIDSIN** EK HOU DAARVAN OM 'N LEIERSKAPSROL TE VERVUL, OM VIR ANDER MENSE TE Sê WAT OM TE DOEN EN OM SELF OPLOSSINGS VIR PROBLEME TE VIND. EK VERKIES OM SELF DIE VERANTWOORDELIKHEID TE AANVAAR AS IETS VERKEERD GELOOP HET, IN PLAAS DAARVAN OM DIE SKULD OP IEMAND ANDERS TE PAK.					78
43. **SELFVERTROUE EN SELFBEELD** EK VOEL NIE OP MY GEMAK WANNEER EK VOOR MENSE MOET PRAAT NIE. EK VOEL ONSEKER VAN MYSELF WANNEER IEMAND MY WERK KRITISEER. EK ERKEN OOK NIE MAKLIK MY SWAK PUNTE, SOOS BYVOORBEELD DAT EK GOU KWAAD WORD NIE.					79

../13...

2

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE	
	1	2	3	
44. ETIEK, INTEGRITEIT EN BETROUBAARHEID EK IS 'N BETROUBARE MENS EN KOM ALTYD MY BELOFTES NA. EK HOU DAARVAN OM EERLIK TE WEES IN ALLES WAT EK DOEN.				1
45. ONAFHANKLIKHEID-STREWE EK HOU DAARVAN OM DINGE OP MY EIE MANIER TE DOEN. EK HOU NIE DAARVAN DAT ANDER MENSE MY RONDSTOOT NIE EN WIL GRAAG MY EIE "BAAS" WEES. EK HET NIE NODIG OM ANDER MENSE SE MENINGS TE VRA VOORDAT EK OOR 'N BELANGRIKE SAAK MOET BESLUIT NIE.				2
46. ANDER EIENSKAPPE 46.1 OBJEKTIWITEIT EK ERKEN NIE MAKLIK WANNEER EK 'N FOUT GEMAAK HET NIE EN IS NIE ALTYD ENTOESIASTIES EN OPTIMISTIES IN ALLES WAT EK DOEN NIE. WANNEER EK 'N BELANGRIKE BESLUIT MOET NEEM, GEBEUR DIT SOMS DAT MY EMOSIES MY BESLUITE BEÏNVLOED.				3

../14...

2

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE	
	1	2	3	
44. **ETIEK, INTEGRITEIT EN BETROUBAARHEID** EK IS 'N BETROUBARE MENS EN KOM ALTYD MY BELOFTES NA. EK HOU DAARVAN OM EERLIK TE WEES IN ALLES WAT EK DOEN.				1
45. **ONAFHANKLIKHEID-STREWE** EK HOU DAARVAN OM DINGE OP MY EIE MANIER TE DOEN. EK HOU NIE DAARVAN DAT ANDER MENSE MY RONDSTOOT NIE EN WIL GRAAG MY EIE "BAAS" WEES. EK HET NIE NODIG OM ANDER MENSE SE MENINGS TE VRA VOORDAT EK OOR 'N BELANGRIKE SAAK MOET BESLUIT NIE.				2
46. **ANDER EIENSKAPPE** 46.1 **OBJEKTIWITEIT** EK ERKEN NIE MAKLIK WANNEER EK 'N FOUT GEMAAK HET NIE EN IS NIE ALTYD ENTOESIASTIES EN OPTIMISTIES IN ALLES WAT EK DOEN NIE. WANNEER EK 'N BELANGRIKE BESLUIT MOET NEEM, GEBEUR DIT SOMS DAT MY EMOSIES MY BESLUITE BEÏNVLOED.				3

../14...

	BESLIS	IN 'N MATE	GLAD NIE		
	1	2	3		2
46.2 BUIGSAAMHEID EN AANPASBAARHEID AS IEMAND VOORSTEL DAT EK IETS OP 'N ANDER MANIER MOET DOEN, SAL EK DIE PERSOON SE VOORSTEL IGNOREER EN DIT NOG STEEDS OP MY MANIER DOEN. EK IS NIE 'N MENS WAT MAKLIK BY SKIELIKE VERANDERINGE KAN AANPAS NIE.					4
46.3 GELD AS MAATSTAF EK HET AL GELEER OM GELD OP 'N VERSTANDIGE MANIER TE HANTEER, MET ANDER WOORDE HOE OM GELD GOED TE BENUT. AS EK IETS VIR IEMAND ANDERS DOEN EN GELD DAARVOOR ONTVANG HET, BESKOU EK DIE GELDELIKE BELONING AS 'N AANDUIDING DAT EK SUKSESVOL WAS IN DIE UITVOERING VAN MY TAAK.					5
46.4 INGESTELDHEID TEENOOR ANDER MENSE EK KAN MAKLIK SAAM MET MENSE MET VERSKILLENDE PERSOONLIKHEDE, WAARDES EN MENINGS WERK. WANNEER EK 'N SAAK MET IEMAND ANDERS BESPREEK, PROBEER EK OM DIE ANDER PERSOON SE SIENING VAN DIE SITUASIE OOK IN AG TE NEEM.					6

BAIE DANKIE VIR U SAMEWERKING. ALLE INLIGTING DEUR U VERSTREK SAL TE ALLE TYE AS STRENG VERTROULIK HANTEER WORD !

APPENDIX A

1-3

STRICTLY CONFIDENTIAL

QUESTIONNAIRE REGARDING THE OCCURRENCE OF ENTREPRENEURSHIP AMONGST SECONDARY SCHOOL PUPILS IN THE ORANGE FREE STATE

INSTRUCTIONS

PLEASE COMPLETE THE QUESTIONNAIRE AS FULLY AS POSSIBLE.
MARK THE APPLICABLE SQUARE (S) WITH A CROSS (X).
PLEASE NOTE THAT CERTAIN QUESTIONS CAN HAVE MORE THAN ONE ANSWER.

SECTION A : GENERAL INFORMATION

1

1. SEX

MALE	FEMALE
1	2

4

2. HOME LANGUAGE :

ENGLISH	AFRIKAANS	OTHER
1	2	3

5

3. IF OTHER, SPECIFY : ______________________________ 6-7

4. CURRENT AGE :

YOUNGER THAN 16 YEARS	16 YEARS	17 YEARS	OLDER THAN 17 YEARS
1	2	3	4

8

ALL THREE OPTIONS OF QUESTION 5 MUST BE ANSWERED.

5. ARE YOU THE ____

5.1 ONLY CHILD ?

YES	NO
1	2

9

5.2 YOUNGEST CHILD ?

YES	NO
1	2

10

5.3 ELDEST CHILD ?

YES	NO
1	2

11

../2...

6. WHERE DID YOU SPEND THE GREATER PART OF YOU CHILDHOOD ? | 1 |

CITY	VILLAGE	FARM
1	2	3

12

ANSWER QUESTIONS 7 TO 10 IF APPLICABLE.

7. WHAT IS YOUR <u>FATHER'S</u> OCCUPATION ? (FOR EXAMPLE ELECTRICIAN, SMALL BUSINESS OWNER)

____ 13-14

8. WHAT IS YOUR <u>MOTHER'S</u> OCCUPATION ? (FOR EXAMPLE HOUSEWIFE, TEACHER)

____ 15-16

9. BY WHICH <u>TYPE OF BUSINESS</u> IS YOUR <u>FATHER</u> CURRENTLY EMPLOYED ? (FOR EXAMPLE STEEL-COMPANY, MOTOR DEALER, SUPERMARKET)

____ 17-18

10. BY WHICH <u>TYPE OF BUSINESS</u> IS YOUR <u>MOTHER</u> CURRENTLY EMPLOYED ? (FOR EXAMPLE SCHOOL, INSURANCE-COMPANY, UNIVERSITY)

____ 19-20

11. WHICH TYPE OF CAREER WOULD <u>YOU</u> WISH TO FOLLOW ONE DAY ?

____

____ 21-22

12. WHY DO YOU WANT TO FOLLOW THE ABOVE-MENTIONED CAREER ? (PLEASE SPECIFY.)

____

____ 23-24

../3...

		1

13. HAVE <u>YOU YOURSELF</u> EVER SOLD ANYTHING OR DELIVERED A SERVICE IN ORDER TO EARN YOUR OWN MONEY ? (FOR EXAMPLE BY SELLING SWEETS, FLOWER SEEDLINGS OR HOME-MADE CLOTHES, CARING FOR DOGS, WASHING MOTOR-CARD, DOING BABY-SITTING, TENDING GARDENS OR SOMETHING SIMILAR)

YES	NO
1	2

25

IF YOU ANSWERED "YES" TO QUESTION 13, ANSWER QUESTIONS 14 AND 15.

IF YOU ANSWERED "NO" TO QUESTION 13, ANSWER QUESTION 16.

14. INDICATE TO WHICH EXTENT EACH OF THE FOLLOWING REASONS PLAYED A ROLE IN YOUR DECISION TO EARNING YOUR OWN MONEY IN THE ABOVE-MENTIONED WAY.

	DEFI-NITELY	TO SOME EX-TENT	DEFI-NITELY NOT	
	1	2	3	
(a) SOMEONE MOTIVATED ME TO DO IT.				26
(b) I AM INTERESTED IN THE BUSINESS-WORLD.				27
(c) I WANTED TO EARN EXTRA POCKET-MONEY.				28
(d) I WANT TO PROOF TO MY PARENTS THAT I AM INDEPENDENT AND SELF-SUPPORTING.				29
(e) IF YOU SOLD SOMETHING OR DELIVERED A SERVICE FOR ANY OTHER REASON (S) THAN THE ABOVE-MENTIONED ONES, PLEASE SPECIFY.				30-31

../4...

1

15. WHO WAS THE <u>MOST IMPORTANT PERSON / ROLE MODEL</u> THAT MOTIVATED YOU TO SELL SOMETHING OR DELIVER A SERVICE IN ORDER TO EARN YOUR OWN MONEY ?

FATHER	MOT-HER	OTHER RE-LATIVE	TEA-CHER	FRIEND	OWN INITIA-TIVE	ANO-THER PERSON
1	2	3	4	5	6	7

32

16. DO YOU WISH TO BE THE OWNER OF YOUR OWN BUSINESS ONE DAY ?

YES	NO	UNCER-TAIN
1	2	3

33

IF YOU ANSWERED "YES" TO QUESTION 16, ANSWER QUESTIONS 17, 19, 20, 23.

IF YOU ANSWERED "NO" TO QUESTION 16, ANSWER QUESTIONS 18, 19, 20, 23.

IF YOU ANSWERED "UNCERTAIN" TO QUESTION 16, ANSWER QUESTIONS 19, 20, 23.

17. IF YOU ANSWERED "YES" TO QUESTION 16, PLEASE INDICATE TO WHAT EXTENT <u>EACH OF THE FOLLOWING REASONS</u> PLAYS A ROLE WITH REGARD TO YOUR DESIRE TO OWN YOUR OWN BUSINESS ONE DAY.

	DEFI-NITELY	TO SOME EX-TENT	DEFI-NITELY NOT	
	1	2	3	
(a) THIS IS ONE OF MY GREATEST IDEALS / DREAMS.				34
(b) I DO NOT WISH TO WORK FOR SOMEBODY ELSE.				35
(c) I WANT TO BE INDEPENDENT / ON MY OWN.				36

../5...

1

	DEFINITELY	TO SOME EXTENT	DEFINITELY NOT	
	1	2	3	
(d) I WANT TO BE A MILLIONAIRE ONE DAY.				37
(e) I WANT TO HAVE THE "STATUS" OF BEING A BUSINESSMAN / WOMAN.				38
(f) WORK IS SCARCE AND THE ONLY ALTERNATIVE IS TO START WITH YOUR OWN BUSINESS.				39
(g) IF YOU WISH TO OWN YOUR OWN BUSINESS ONE DAY FOR ANY OTHER REASON (S) THAT THE ABOVE-MENTIONED ONES, PLEASE SPECIFY.				40-41

18. IF YOU ANSWERED "<u>NO</u>" TO QUESTION 16, PLEASE INDICATE TO WHICH EXTENT <u>EACH OF THE FOLLOWING IS A REASON</u> WHY YOU DO NOT WISH TO OWN YOUR OWN BUSINESS ONE DAY.

	DEFINITELY	TO SOME EXTENT	DEFINITELY NOT	
	1	2	3	
(a) IF ONE HAS PUT ALL ONE'S ENERGY INTO THE BUSINESS AND IT GOES BANKRUPT, THIS FAILURE CAN BE A CRUEL PSYCHOLOGICAL BLOW FOR THE SMALL BUSINESS OWNER.				42
(b) IT COSTS TOO MUCH TO START ONE'S OWN BUSINESS.				43

../6...

	DEFINITELY	TO SOME EXTENT	DEFINITELY NOT		1
	1	2	3		
(c) I DO NOT HAVE THE PERSEVERANCE TO WORK LONG AND HARD HOURS EVERY DAY.					44
(d) ONCE A PERSON HAS STARTED HIS / HER OWN BUSINESS, THERE IS NOT ENOUGH TIME LEFT TO DEVOTE ATTENTION TO ONE'S FAMILY AND SOCIAL LIFE.					45
(e) I WOULD RATHER LOOK FOR JOB SECURITY BY WORKING FOR SOMEONE ELSE.					46
(f) I WISH TO EARN A FIXED SALARY EVERY MONTH OF THE YEAR.					47
(g) ONCE ONE HAS STARTED ONE'S OWN BUSINESS, ONE HAS TO SHOULDER MANY RESPONSIBILITIES.					48
(h) IF YOU DO NOT WISH TO OWN YOUR OWN BUSINESS ONE DAY FOR ANY OTHER REASON (S) THAN THE ABOVE-MENTIONED ONE'S, PLEASE SPECIFY.					49-50

19. HAS ANY <u>PERSON OR FIRM OR INSTITUTION</u> DELIVERED A LECTURE AT YOUR SCHOOL ABOUT ____

	YES	NO		
19.1 ENTREPRENEURSHIP ?	1	2		51
19.2 HOW TO START YOUR OWN BUSINESS ?	1	2		52
19.3 VARIOUS CAREER OPPORTUNITIES ?	1	2		53

../7...

20. HAVE <u>YOU YOURSELF</u> TRIED TO COLLECT INFORMATION ON OR OBTAIN ADVICE ABOUT ENTREPRENEURSHIP AND / OR HOW TO START YOUR OWN BUSINESS ?

YES	NO
1	2

1

54

IF YOU ANSWERED "<u>YES</u>" TO QUESTION 20, ANSWER <u>QUESTIONS 21, 22, 23.</u>

IF YOU ANSWERED "<u>NO</u>" TO QUESTION 20, ANSWER <u>QUESTION 23.</u>

21. IF "YES" TO QUESTION 20, IN WHICH WAY / WHERE DID YOU FIND SOME INFORMATION OR WHO PROVIDED YOU WITH ADVICE ?
(YOUR MAY CHOOSE MORE THAT ONE ANSWER)

(a)	PARENTS	1
(b)	BROTHER (S) OR SISTER (S)	2
(c)	OTHER RELATIVES	3
(d)	FRIENDS AT SCHOOL	4
(e)	GUIDANCE TEACHER	5
(f)	NEWSPAPER AND MAGAZINE ARTICLES	6
(g)	CAREER EXHIBITS	7
(h)	PAMPHLETS AND BOOKS	8
(i)	TELEVISION PROGRAMMES	9

55-56

22. IF YOU COLLECTED INFORMATION OR OBTAINED ADVICE FROM ANY OTHER SOURCE THAN THE ONE'S MENTIONED ABOVE, PLEASE SPECIFY.

____

57-58

../8...

1

SECTION B : PERCEPTION OF THE BUSINESS WORLD

REPLY TO EACH OF THE FOLLOWING STATEMENTS BY INDICATING ON THE THREE-POINT SCALE TO WHAT EXTENT YOU AGREE OR DISAGREE WITH IT. MARK WITH A CROSS (X) IN THE APPROPRIATE SQUARE.

	DEFI-NITELY	TO SOME EX-TENT	DEFI-NITELY NOT		
	1	2	3		
23. MONEY IS THE MOST IMPORTANT "INGREDIENT" REQUIRED TO START ONE'S OWN BUSINESS.					59
24. ONE MUST HAVE AT LEAST TEN YEARS' WORK EXPERIENCE BEFORE ONE CAN START ONE'S OWN BUSINESS.					60
25. THE RISKS (FAMILYWISE, CAREERWISE, FINANCIAL, SOCIAL, PSYCHOLOGICAL) OF STARTING ONE'S OWN BUSINESS ARE HIGH.					61
26. A PERSON'S MOST IMPORTANT MOTIVATION / REASON FOR STARTING AN WORN BUSINESS IS TO MAKE MONEY.					62
27. IT IS NOT JUST ANYONE WHO CAN START AN OWN BUSINESS.					63
28. ONE REQUIRES "LUCK" TO BE SUCCESSFUL IN THE BUSINESS WORLD.					64
29. SMALL BUSINESSES ARE IMPORTANT FOR OUR COUNTRY'S ECONOMY AND UNEMPLOYMENT CRISIS.					65

../9...

	DEFINITELY	TO SOME EXTENT	DEFINITELY NOT		1
	1	2	3		
30. ENTREPRENEURS ARE PEOPLE WHO NEVER GIVE UP WHEN THEY FAIL.					66
31. IN ORDER TO START ONE'S OWN BUSINESS ONE HAS TO BE WILLING TO WORK LONG HOURS, IN OTHER WORD, ONE REQUIRES PERSEVERANCE.					67
32. BUSINESS PEOPLE ARE DISHONEST AND UNRELIABLE, AND NEVER DO WHAT THEY PROMISED TO DO.					68
33. ONLY PEOPLE WHO DID WELL IN SCHOOL CAN START THEIR OWN BUSINESS.					69
34. ONE CANNOT START AN OWN BUSINESS WITHOUT A BASIC KNOWLEDGE OF BUSINESS.					70

SECTION C : CURRENT ENTREPRENEURIAL CHARACTERISTICS

ANALYSE YOURSELF BY MARKING THE APPROPRIATE SQUARES WITH A CROSS (X). PLEASE BEAR IN MIND THAT YOU MUST EVALUATE YOURSELF, IN OTHER WORDS, YOU MUST INDICATE WHAT TYPE OF PERSON YOU CURRENTLY ARE ACCORDING TO YOUR OWN JUDGEMENT.

../10...

	DEFI-NITELY	IN 'N SOME EX-TENT	DEFI-NITELY NOT		1
	1	2	3		
35. NEED FOR ACHIEVEMENT I HAVE A STRONG DESIRE TO DO BETTER THAT MY FRIENDS IN ALL RESPECTS. IT IS IMPORTANT TO ME TO DO THINGS THAT GIVE ME A FEELING OF PERSONAL ACHIEVEMENT, FOR EXAMPLE TO DO WELL IN A TEST. WHEN I DO SOMETHING, I ALWAYS HAVE A STRONG DESIRE TO DO IT BETTER THE NEXT TIME.					71
36. PERSEVERANCE I CANNOT WORK FOR LONG HOURS ON END WITHOUT GETTING TIRED AND GET DISCOURAGED EASILY IF I FAIL IN SOMETHING. I ALSO GET LESS WORK DONE IF I HAVE TO WORK UNDER PRESSURE.					72
37. FUTURE ORIENTATION AND GOAL-SETTING I HAVE ALREADY PLANNED MY FUTURE CAREER AND I KNOW WHAT I AM GOING TO DO TEN YEAR FROM NOW. I DO NOT EASILY LOOSE PERSPECTIVE IF THE TIME TO COMPLETE A TASK IS GETTING LESS AND I ALWAYS SET CLEAR GOALS FOR MYSELF BEFORE I START A TASK.					73

../11...

	DEFINITELY	TO SOME EXTENT	DEFINITELY NOT		1
	1	2	3		
38. INTERNAL LOCUS OF CONTROL IF SOMEONE TELLS ME THAT SOMETHING CANNOT BE DONE IN A SPECIFIC WAY, I BELIEVE IT. IF I DO SOMETHING RIGHT, I DO NOT BELIEVE THAT IT WAS DUE TO MY OWN SKILLS AND INSIGHT, BUT RATHER THAT I HAVE MERELY BEEN "LUCKY".					74
39. CREATIVITY AND INNOVATION IT IS IMPORTANT TO ME THAT I DO SOMETHING UNUSUAL AND SPECIAL WITH MY LIFE. I AM CONTINUOUSLY EXPERIMENTING WITH NEW IDEAS AND LIKE TO INVENT NEW WAYS OF SOLVING PROBLEMS.					75
40. TOLERANCE OF UNCERTAINTY AND LACK OF CLARITY I DO NOT GET PANIC-STRICKEN IF I HAVE FOR EXAMPLE FAILED A TEST. WHEN I AM GIVEN A TASK TO DO AND I DO NOT KNOW PRECISELY WHAT IS EXPECTED OF ME, I CAN QUICKLY SORT OUT FOR MYSELF WHAT HAS TO BE DONE.					76

../12...

	DEFI-NITELY	TO SOME EX-TENT	DEFI-NITELY NOT		1
	1	2	3		
41. ACCEPTANCE OF RISK I GET WORRIED IF I OWE SOMEONE ELSE MONEY. I SOMEONE ASKS ME TO DO SOMETHING FOR HIM / HER, I WILL DO IT NO MATTER HOW BIG THE RISK. I DO NOT LIKE TO DO THINGS THAT NOBODY ELSE HAS EVER TRIED BEFORE.					77
42. PERSONAL RESPONSIBILITY I LIKE TO PLAY A LEADERSHIP ROLE, TO TELL OTHER PEOPLE WHAT TO DO AND TO FIND SOLUTIONS FOR PROBLEMS MYSELF. I PREFER TO PERSONALLY ACCEPT RESPONSIBILITY IF SOMETHING HAS GONE WRONG INSTEAD OF BLAMING SOMEONE ELSE.					78
43. SELF-CONFIDENCE AND SELF-ESTEEM I DO NOT FEEL AT EASE WHEN I HAVE TO SPEAK IN FRONT OF PEOPLE. I FEEL UNCERTAIN OF MYSELF WHEN SOMEONE CRITICIZES MY WORK AND I DO NOT EASILY ADMIT MY WEAK POINT, FOR EXAMPLE THAT I GET ANGRY QUICKLY.					79

../13...

	DEFI-NITELY	IN 'N SOME EX-TENT	DEFI-NITELY NOT	2
	1	2	3	
44. ETHICS, INTEGRITY AND RELIABILITY I AM A TRUSTWORTHY PERSON WHO ALWAYS KEEP MY PROMISES. I LIKE TO BE HONEST IN EVERYTHING THAT I DO.				1
45. DESIRE FOR INDEPENDENCE I LIKE TO DO THINGS MY OWN WAY. I DO NOT LIKE TO BE "BOSSED" AROUND BY OTHER PEOPLE AND I WANT TO BE MY OWN "BOSS". I DO NOT NEED TO ASK OTHER PEOPLE'S OPINIONS BEFORE I DECIDE ON AN IMPORTANT MATTER.				2
46. OTHER CHARACTERISTICS 46.1 OBJECTIVITY I DO NOT EASILY ADMIT THAT I HAVE MADE A MISTAKE AND I AM NOT ALWAYS ENTHUSIASTIC AND OPTIMISTIC ABOUT WHAT I DO. WHEN I HAVE TO DECIDE ON AN IMPORTANT MATTER, IT SOMETIMES HAPPENS THAT MY DECISIONS ARE INFLUENCED BY MY EMOTIONS.				3

../14...

	DEFINITELY	IN 'N SOME EXTENT	DEFINITELY NOT	2
	1	2	3	
46.2 FLEXIBILITY AND ADAPTABILITY IF SOMEONE SUGGESTS THAT I HAVE TO DO SOMETHING DIFFERENTLY, I TEND TO IGNORE THAT PERSON'S SUGGESTION AND CONTINUE TO DO THINGS MY WAY. I AM NOT A PERSON WHO CAN ADAPT TO QUICK CHANGES EASILY.				4
46.3 MONEY AS YARDSTICK I HAVE LEARNED HOW TO HANDLE MONEY IN A SENSIBLE WAY, IN OTHER WORDS, HOW TO UTILISE MONEY WELL. IF I DO SOMETHING FOR SOMEBODY ELSE AND RECEIVE MONEY FOR IT, I REGARD THIS MONETARY REWARD AS AN INDICATION THAT I WAS SUCCESSFUL IN THE PERFORMANCE OF MY TASK.				5
46.4 ATTITUDE TOWARDS OTHER PEOPLE I FIND IT EASY TO WORK WITH PEOPLE WITH DEFERENT PERSONALITIES, VALUES AND OPINIONS. WHEN I AM DISCUSSING A MATTER WITH SOMEBODY ELSE, I TRY TO UNDERSTAND THE OTHER PERSON'S VIEW OF THE SITUATION.				6

MANY THANKS FOR YOUR CO-OPERATION. ALL INFORMATION PROVIDED WILL AT ALL TIMES BE TREATED AS STRICTLY CONFIDENTIAL !

DIE UNIVERSITEIT VAN DIE ORANJE-VRYSTAAT
THE UNIVERSITY OF THE ORANGE FREE STATE

Departement Ondernemingsbestuur
Department of Business Management

339 BLOEMFONTEIN 9300
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

☎ (051) 401-2406
FAKS (051) ~~[illegible]~~ 4483066
FAX (051) ~~[illegible]~~ 4483066

1993-09-15

Die Skoolhoof
Adres

Geagte meneer/mevrou/mejuffrou

VERSOEK VIR GEBRUIK VAN SKOOL AS RESPONDENT IN EMPIRIESE ONDERSOEK VIR NAVORSINGSDOELEINDES

Die departement Bedryfsekonomie aan die Universiteit van die Oranje-Vrystaat is tans besig met uitgebreide navorsing oor entrepreneurskap. Van die projekte sluit 'n vergelykende studie oor entrepreneurskap tussen Suid-Afrika, Italië en die Republiek van China (Taiwan) in, asook navorsing oor die voorkoms van entrepreneurskap onder voorgraadse studente in Ekonomiese en Bestuurswetenskappe.

'n Studie oor entrepreneurskap blyk egter onvolledig te wees sonder 'n verkennende ondersoek rakende dieselfde onderwerp onder skoliere. Gevolglik is beginselgoedkeuring reeds vanaf die Uitvoerende Direkteur van Onderwys in die Oranje-Vrystaat verkry om die voorkoms van entrepreneurskap onder senior sekondêre skoolleerlinge in ons provinsie te ondersoek.

Ons vra hiermee u goedkeuring om die standerd nege leerlinge van u skool ook by ons navorsingsondersoek gedurende die vierde kwartaal te betrek. Die inligting sal deur middel van vraelyste ingesamel word en kan byvoorbeeld gedurende 'n jeugweerbaarheids- en/of voorligtingsperiode binne 20 MINUTE ingevul word. Die navorser is beskikbaar om self daarmee behulpsaam te wees.

Alle inligting wat deur die leerlinge verstrek word, sal te alle tye as STRENG VERTROULIK hanteer word.

Baie dankie vir u deelname aan en bydrae tot die suksesvolle afhandeling van hierdie projek.

Die uwe

(Me.) W.P.C. MARé
NAVORSER

PROF. M.J. CROUS
STUDIELEIER

ONS ONTWIKKEL LEIERS MET VISIE
WE DEVELOP LEADERS WITH VISION

DIE UNIVERSITEIT VAN DIE ORANJE-VRYSTAAT
THE UNIVERSITY OF THE ORANGE FREE STATE

Departement Ondernemingsbestuur
Department of Business Management

339 BLOEMFONTEIN 9300
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

(051) 401-2406
FAKS (051) ~~[illegible]~~ 4483066
FAX (051) ~~[illegible]~~ 4483066

1993-09-15

The Principal
Address

Dear Sir

REQUEST FOR USE OF SCHOOL AS RESPONDENT IN AN EMPIRICAL INVESTIGATION FOR RESEARCH-PURPOSES

The Department Business Economics at the University of the Orange Free State is currently busy with extensive research regarding entrepreneurship. Some of the projects include a comparative study regarding entrepreneurship between South Africa, Italy and the Republic of China (Taiwan), as well as research regarding the appearance of entrepreneurship amongst undergraduate students in Economic and Management Sciences.

A study about entrepreneurship however appears to be incomplete without an investigation regarding the same subject amongst scholars. The Executive Director of Education in the Orange Free State therefore has already given his approval to investigate the appearance of entrepreneurship amongst senior secondary school-pupils in our province.

We hereby ask your permission to involve the standard nine pupils of your school with our research-investigation during the last term of this year. The information will be collected by means of questionnaires and can for example be filled in during career orientation or guidance period within 20 MINUTES. The researcher is available to be self-assistant with that.

All information provided by the pupils will at all times be treated as STRICTLY CONFIDENTIAL. The ANONYMITY of all participating pupils and schools will be secured at all times.

Many thanks for your participation in and contribution to the successful termination of this project.

Yours truly

(Miss) W.P.C. MARé
RESEARCHER

PROF. M.J. CROUS
PROJECT LEADER

ONS ONTWIKKEL LEIERS MET VISIE
WE DEVELOP LEADERS WITH VISION

OPSOMMING

'n Kernvraag wat swaar op die hart van elke Suid-Afrikaanse skoolleerling rus, is hoe hy/haar hom-/haarself loopbaangewys kan voorberei in 'n land waar kwynende werkgeleenthede, sosiale en politieke onrus en 'n verswakkende ekonomie aan die orde van die dag is. Aansluitend hierby ondervind Suid-Afrika 'n enorme onderwyskrisis wat 'n bleek kleur aan die toekoms van die land verleen. Talle skrywers, sprekers en navorsers bepleit entrepreneurskapsontwikkeling as oplossing vir Suid-Afrika se probleme. Die problematiek van 'n gebrekkige, konformistiese onderwysstelsel en die opgradering en ontwikkeling van skoolleerlinge om met die behoeftes van 'n veranderende industriële gemeenskap tred te hou, moet as aanvanklike stimulus vir hierdie studie gesien word.

Entrepreneurs vorm 'n dominante deel van die Suider-Afrikaanse sakegemeenskap. Die behoefte aan voorbereiding en ontwikkeling van skoolleerlinge as potensiële werkskeppers en bekwame en kundige werknemers word voortdurend deur die sakesektor beklemtoon. By implikasie beteken dit 'n totale herevaluering van die bestaande onderwysstelsel. Huidige en potensiële entrepreneurs op skoolvlak sal slegs suksesvol geïdentifiseer en ontwikkel kan word indien 'n doeltreffende entrepreneursontwikkelingsmodel en -programme voorberei word om 'n optimale bydrae tot die uitbouing van die vryemarkekonomie te lewer.

Gegewe die belangrike posisie van entrepreneurs in die vryemarkekonomie, asook die uniekheid van die entrepreneursverskynsel, is entrepreneursontwikkeling op skoolvlak dus 'n prioriteitsaangeleentheid.

In die lig van hierdie kritieke aangeleentheid is 'n studie onderneem na die voorkoms van entrepreneurseienskappe, indien enige, onder sekondêre skoolleerlinge. Ten einde volle stukrag hieraan te verleen, is 'n literatuurstudie, bestaande uit vier teoretiese hoofstukke, onderneem:

Hoofstuk 2 handel oor "Entrepreneurskap in perspektief". 'n Definisie van die begrip "entrepreneur", 'n beskrywing van die identiteit van die ware entrepreneur, asook 'n ontleding van die verskillende tipes entrepreneurs word aangebied. Voorts word die impak van verskeie makro-omgewingsveranderlikes op die entrepreneursverskynsel onder die soeklig geplaas.

Algemene mites wat dikwels 'n wanbeeld van entrepreneurskap projekteer, word in hoofstuk 3 beskryf. Die entrepreneurspersoonlikheid en die vernaamste vaardighede waaraan skoolverlaters tekortskiet, word as integrale deel van entrepreneurs-ontwikkeling benader.

In hoofstuk 4 word die ontwikkeling van entrepreneurskap op skoolvlak ontleed. Spesifieke aandag word geskenk aan die ontwikkeling van 'n eg Suid-Afrikaanse entrepreneurskapsontwikkelingsmodel en -programme. Hierdie hoofstuk lei tot 'n bevestiging van die behoefte aan entrepreneursontwikkeling op skoolvlak.

Die bevordering van entrepreneurskap en sakevernuf onder die jeug word in hoofstuk 5 bespreek. Aandag word aan fundamentele probleme en moontlike aanpassings in die onderwysstelsel ter bevordering van entrepreneurskap geskenk. Die waarde van entrepreneurskapsopvoeding op skoolvlak en die bydrae van die vernaamste rolspelers, naamlik die ouergemeenskap, skool, sakesektor en media tot entrepreneurskapsontwikkeling word in detail geëvalueer.

Vir die doel van die empiriese ondersoek is skole in die Bloemfontein-gebied genader om inligting oor skoolleerlinge se persepsie van entrepreneurskap en die besigheids/-sakewêreld te verkry.

Aandag is ook geskenk aan die voorkoms van die vernaamste entrepreneurseien-skappe onder skoolleerlinge. Insiggewende resultate is uit die ondersoek verkry. Oor die algemeen blyk dit dat leerlinge negatief ingestel is en ook 'n mate van onsekerheid toon ten opsigte van entrepreneurskap as potensiële loopbaan-geleentheid. 'n Gebrekkige kennisraamwerk betreffende entrepreneurskap is algemeen, asook die wanopvatting dat entrepreneurskap sentreer rondom 'n kits-

"geldmaakproses" en die verwerwing van status. Voorts het die ondersoek ook aan die lig gebring dat die skool, en spesifiek voorligtingonderwyser(s) van die onbelangrikste bronne van inligting rakende entrepreneurskap verteenwoordig. Die ondersoek het egter ook getoon dat slegs geringe pogings tot dusver deur skole aangewend is om skoolleerlinge volledig in te lig betreffende hierdie kritieke aangeleentheid.

Op grond van die empiriese studie kon aanbevelings gemaak word wat met vrug deur die onderwysowerhede oorweeg kan word.