

MM50



**die akkulturasie van die zoeloe-  
ondernemer in kwa-zulu**



001.3072068 . HSRC  
MM 50

**raad vir geesteswetenskaplike navorsing**

Klasnr./Class No.	Registrernr./No.
001.3072068 HSRC MM 50	25383/9

**RGN**

**RAAD VIR  
GEESTESWETENSKAPLIKE  
NAVORSING**

RAAD V  
Privaatsak  
Telefoon: 48-

**BIBLIOTEEK  
LIBRARY**

President: Dr.  
Vise-president  
Sekretaris: M

**HSRC**

**HUMAN  
SCIENCES RESEARCH  
COUNCIL**

W.P. 809 7/69

**Institute van die RGN**

- Geskiedenisnavorsing
- Inligting en Spesiale Dienste
- Kommunikasienavorsing
- Mannekragnavorsing
- Navorsingsontwikkeling
- Wetenskaplike Navorsing
- Psigologiese Navorsing
- Demografiese, Demografiese en Kriminologiese Navorsing
- Navorsing
- Kuns

koördineer navorsing op die gebied  
die Regering en ander instansies  
navorsingsbevindings en versprei  
groepe.

SLAATSREKASSE RAAD VIR (LIOTE  
 NAFASING BRAR' ENSKAPLIKE

**DIE AKKULTURASIE VAN DIE ZOELOE-ONDERNEMER  
 IN KWA-ZULU**

*L. R. MEIJ, B.A. Hons.*

*F. STRAUSS, M.A.*

**INSTITUUT VIR MANNEKRAAGAVORSING**

**DIREKTEUR: W. VERHOEF**

0000000000



**PRETORIA**

**1974**

erslagnr. **MM-50**

Kopiereg voorbehou

Prys: R1,85

001.3072068 HSRC MM 50



**ISBN 0 86965 183 8**

VOORWOORD

Die ontwikkeling van 'n doeltreffende groep ondernemers is vir ekonomiese ontwikkeling van die Bantoetuislande onteensiglik van groot belang.

Hierdie ondersoek na die mate van akkulturasie wat die ondernemer in Kwa-Zulu ondergaan het, werp meer lig op die bestaande ondernemerskorps. Daar word vertrou dat die inligting vir die ontwikkelingsbeplanning van Kwa-Zulu van belang sal wees.

Aan al die ondernemers wat inligting verstrekket, die Instituut vir Statistiese Navorsing wat die rekenaarverwerkings en die Instituut vir Inligting en Spesiale Dienste wat redaksionele werk verrig het, 'n hartlike woord van dank.

*Am. Leunke*  
PRESIDENT

RGN			BIBLIOTEK LIBRARY		HSRC	
1-12-1974						
STANDKODE		REGISTERNUMMER				
001.3672068		HSRC MM50 25383				
BESTELNUMMER				9		
G						



## INHOUD

	BLADSY
SUMMARY/OPSOMMING	v
1 INLEIDING	1
1.1 Probleemstelling	1
1.2 Doel	3
1.3 Metode	3
2 ENKELE ALGEMENE KENMERKE VAN DIE ONDERNEMERS EN HUL ONDERNEMINGS	5
2.1 Geslag, huwelikstaat en ouderdom	5
2.2 Tipe onderneming	5
2.3 Besigheidservaring	6
2.4 Ander onderneming	7
2.5 Aanvang van ondernemersaktiwiteite	8
2.6 Omset	8
2.7 Toekomsplanne	8
3 DIE AKKULTURASIE VAN DIE ZOELOE-ONDERNEMER	9
3.1 Opvoedkundige peil	9
3.2 Godsdienst	10
3.3 Verstedeliking	13
3.4 Blootstelling aan en gebruik van massakommunikasie= media	14
3.5 Houdinge, waarde en gewoontes	17
4 AKKULTURASIE EN SUKSESVOLLE ONDERNEMERSKAP	25
4.1 Inleiding	25
4.2 Akkulturasie en welslae	28
4.3 Gevolgtrekkings	41
5 VERDERE ONTLEDINGS EN VRAE	42
5.1 Empatie	42
5.2 Dra van vrou se pakkies	43
5.3 Bantoereg	44
5.4 Vertroue in medemens	44
5.5 Grootte van gesin	45
6 SAMEVATTING	45
7 SYNOPSIS	47
LITERATUURLYS	49
BYLAE : VRAELYS	50

TABELLE

BLADSY

2.1	OUDERDOMSVERSPREIDING VAN DIE ONDERSOEGGROEP	5
2.2	TIPE ONDERNEMINGS	6
2.3	DUUR VAN BESIT VAN BESIGHEID	6
2.4	VORIGE BESIGHEIDSERVARING	7
2.5	ANDER BESIGHEDE VAN ONDERNEMERS	7
2.6	BESIGHEIDSBEGIN	8
2.7	OMSET	8
2.8	TOEKOMSPLANNE	9
3.1	OPVOEDKUNDIGE PEIL VAN DIE ONDERSOEGGROEP	9
3.2	OPVOEDKUNDIGE PEIL VAN DIE EKONOMIES BEDRYWIGE BANTOEBEVOLKING VAN NATAL IN 1960	10
3.3	KENNIS VAN ENGELS EN AFRIKAANS	10
3.4	GODSDIENSTIGE VERBAND VAN DIE ONDERNEMERS TEENOR DIE VAN DIE EKONOMIES BEDRYWIGE BANTOEBEVOLKING VAN NATAL IN 1960	11
3.5	KERKBESOEK VAN ONDERNEMER	13
3.6	VERBLYFPLEK GEDURENDE KINDERJARE	14
3.7	VERBLYFPLEK GEDURENDE LATER JARE	14
3.8	GEREELDHEID VAN KOERANTLEES	15
3.9	KOERANTE WAT GELEES WORD	15
3.10	HOE DIKWELS WORD NA DIE RADIO GELUISTER	16
3.11	NUUSLUISTER	16
3.12	LOBOLA VIR DOGTERS	17
3.13	HOUDING TEENOR LOBOLA	17
3.14	BEHOORT VADER MET KINDERS TE SPEEL	19
3.15	MOET KIND OF VOLWASSENE EERSTE GROET	19
3.16	HLONIPIA BY DIE PASGETROUDE VROU	20
3.17	GELUK IN BESIGHEID	22
3.18	FINANSIËLE HULP AAN VERWANTE	23
3.19	VOORKEURE TEN OPSIGTE VAN GROND, VEE EN GELD	23
3.20	HOOFFUNKSIE VAN VEE	24
3.21	SKIELIKE RYKDOM	24



	BLADSY
3.22 NASTREEF VAN SUKSES	25
4.1 OMSET EN TYDPERK VAN BESIT	26
4.2 OMSET EN OPVOEKUNDIGE PEIL	28
4.3 OPVOEKUNDIGE PEIL VAN GOEIE EN SWAK ONDERNEMERS	29
4.4 HOÛ OMSET EN GODSDIENSTIGE VERBAND	30
4.5 MATE VAN SUKSES EN GODSDIENSTIGE VERBAND	30
4.6 MATE VAN SUKSES EN VERBLYFPLEK GEDURENDE VOLWASSE LEWE	31
4.7 OMSET EN VERBLYF GEDURENDE VOLWASSE LEWE	31
4.8 OMSET EN KOERANTLEES	32
4.9 OMSET EN SOORT KOERANT	32
4.10 OMSET EN RADIOLUISTERGEWOONTES	32
4.11 OMSET EN NUUSLUISTERGEWOONTES	33
4.12 MATE VAN SUKSES EN KOERANTLEES	34
4.13 MATE VAN SUKSES EN VOORKEURE TEN OPSIGTE VAN LOBOLA VIR EIE DOGTER	34
4.14 OMSET EN LOBOLA VIR EIE DOGTER	35
4.15 HOUDING TEENoor LOBOLA EN MATE VAN SUKSES	35
4.16 OMSET EN HOUDING TEENoor LOBOLA	35
4.17 OMSET EN MENING TEN OPSIGTE VAN VRAAG OF VADER MET KINDERS BEHOORT TE SPEEL	36
4.18 OMSET EN MENING TEN OPSIGTE VAN VRAAG OF KIND OF VOLWASSENE EERSTE MOET GROET	36
4.19 HOÛ OMSET EN HOUDING TEENoor HLONIPHA	37
4.20 MATE VAN SUKSES EN HOUDING TEENoor HLONIPHA	37
4.21 HOÛ OMSET EN DIE EET VAN AMAKHUBALO	38
4.22 GELOOF IN KRAG VAN OFFERANDE	38
4.23 MATE VAN SUKSES EN HULP AAN FAMILIELEDE	39
4.24 HOÛ OMSET EN HULP AAN FAMILIELEDE	39
4.25 OMSET EN HOUDING TEENoor FINANSIËLE STEUN AAN FAMILIE	40
4.26 MATE VAN SUKSES EN HOUDING TEENoor FINANSIËLE STEUN AAN FAMILIE	40

	BLADSY
4.27 OMSET EN HOUDING TEENoor BESITTINGS	41
5.1 OMSET EN EMPATIE	43
5.2 MATE VAN SUKSES EN EMPATIE	43
5.3 OMSET EN DIE DRA VAN DIE VROU SE PAKKIES	44
5.4 OMSET EN HOUDING TEENoor DIE TRADISIONELE REGSTELSEL	44
5.5 OMSET EN VERTROUE IN DIE MEDEMENS	45
5.6 OMSET EN KINDERTAL	45

## SUMMARY

This study deals with the acculturation of 130 Zulu entrepreneurs in Kwa-Zulu. The aim is to investigate the degree of acculturation, the deviation from the traditional culture and movement in the direction of Western culture, and the differences in the degree of acculturation between successful and unsuccessful entrepreneurs.

## OPSOMMING

Hierdie studie handel oor die akkulturasie van 130 Zoeloe-ondernemers in Kwa-Zulu. Die doel is om die mate van akkulturasie, die afwyking van die tradisionele kultuur en beweging in die rigting van die Westerse kultuur en die verskille in die mate van akkulturasie tussen suksesvolle en onsuksesvolle ondernemers te ondersoek.



# 1 INLEIDING

## 1.1 PROBLEEMSTELLING

Die Zoeloe van Natal het maar betreklik onlangs eers begin om sy hand aan Westerse tipe ondernemerskap te waag. 'n Dekade of twee gelede het relatief min Zoeloes voldoen aan Katzin se definisie van 'n entrepreneur as "an independent self-employed manager, who carries the risk and claims the gains of an enterprise conducted with the object of obtaining money profits" (Katzin, 1964, p. 182). Ondernemersaktiwiteit in die Zoeloetuislande was meesal in die hande van ðf Blankes ðf Asiate, en alhoewel daar darem 'n paar Zoeloes was wat 'n winkel, 'n huurmotor of 'n busdiens besit het, het die algemene prentjie eerder getuig van entrepreneuriële apatie.

Die afgelope dekade is egter gekenmerk deur 'n opvallende verandering van hierdie prentjie. Die meeste Blankes en Asiate het hul ondernemings in die tuislande aan ðf die Bantoe-Belegingskorporasie ðf direk aan een van 'n steeds groeiende klas van entoesiastiese Zoeloesakemanne verkoop. Besigheidsondernemings in stedelike Bantoe woonbuurtes het geweldig toegeneem en begin reeds tekens van diversifikasie toon. Die entrepreneur, as dryfkrag agter ekonomiese ontwikkeling, begin as't ware sy Zoeloe-identiteit ook vind.

Westerlinge besef miskien nie altyd wat die implikasies van ondernemerskap vir 'n nie-Westerling is nie. Die verskynsel dat 'n persoon op eie inisiatief 'n onderneming aanpak met die oog op winsbejag, is iets wat maar selde binne die raamwerk van die tradisionele Zoeloe-kultuur voorgekom het. Intendeel, die ou stamstelsel het voorsiening gemaak vir kommunale eerder as individuële prestasie en die gesin was die basis van ekonomiese aktiwiteit. As uitsondering op hierdie reël kan moontlik die ystersmid genoem word, wat eenkant en in afsondering sy amp beoefen het, en moontlik ook die toordokter (inyanga). Die deursnee-Zoeloe het egter groot geword binne 'n kulturele raamwerk wat nie stimulerend vir ondernemersaktiwiteit in Westerse sin was nie.

Hierdie kulturele raamwerk staan vandag in die teken van verandering. 'n Proses van akkulturasie, waar verskeie nouverwante kulture van twintigste eeuse Westerse volke die Zoeloe-kultuur beïnvloed, is besig om sig te voltrek. Dit is daarom sinvol om te beweer dat ook die kulturele klimaat wat ondernemerskap in die hand werk, vir die Zoeloe gunstiger word. Dit volg verder dat, indien hierdie bewering waar is, die ondernemer self 'n toonbeeld sal wees van hierdie veranderende klimaat, met

ander woorde, 'n mens kan verwag dat die Zoeloe-ondernemer minder stamgebonde en meer verwesters sal wees as die meeste ander Zoeloes. Hierdie verwagting hou verband met die verskynsel dat daar tydens 'n proses van akkulturasie sommige individue is wat van die tradisionele gouer afsterf en die nuwe vinniger aanvaar as ander, sodat nie alle draers van die veranderende kultuur hul dus op dieselfde punt op die "akkulturasieskaal" bevind nie.

Die verdwyning van tradisionele kultuurelemente en die ontstaan van nuwes kan egter plaasvind sonder dat daar noodwendig sprake van akkulturasie is. Kultuurverandering sou in teorie kon plaasvind bloot as gevolg van die inwerking van faktore wat binne die kultuur en sy draers self gegenereer word. Eers wanneer 'n ander kultuur aandadig is aan die verval van tradisionele en die ontstaan of oorname van nuwe kultuurelemente, kan ons praat van akkulturasie. Dit is egter soms moeilik om te bepaal of 'n nuwe houding of gebruik toegeskryf moet word aan die direkte inwerking van spesifieke kultuurelemente en of dit 'n sekondêre gevolg is van 'n breër proses van kultuurverandering en die gepaardgaande heroriëntasie ten opsigte van waardes. Die vraag ontstaan of, in 'n akkulturatiewe situasie, alle beweging weg van die tradisionele af, by primitiewe volke nie per se verband hou met die inwerking van die vreemde kultuur nie. Veral waar daar oënskynlik nie oorname van 'n nuwe kultuurelement plaasvind nie, maar bloot die verval van 'n ouer een, ontstaan die vraag of so 'n verval of dekultrasie nie toegeskryf moet word aan die inwerking van reeds-geïnternaliseerde norme en waardes wat op hul beurt deur 'n proses van akkulturasie tot stand gekom het nie.

Dekultrasie, om Bidney se term te gebruik (Bidney, 1953) kan dan dus as 'n belangrike indikator van kultuurverandering beskou word. Dit kan dus gestel word dat belangrike insigte in die proses van kultuurverandering by die Zoeloe-ondernemer verkry kan word deur nie alleen na te gaan in hoeverre hy reeds sekere Westerse gebruike, waardes, gelowe en houdinge sy eie gemaak het nie, maar ook in hoeverre hy afwyk van die tradisionele.

'n Verdere aspek wat van belang is vir hierdie studie, is die moontlikheid van verskille in die akkulturasie van Zoeloe-ondernemers onderling. Daar kan naamlik verwag word dat suksesvolle Zoeloe-ondernemers 'n groter mate van akkulturasie ondergaan het, nie alleen as ander Zoeloes nie maar ook as onsuksesvolle Zoeloe-ondernemers. Indien hierdie verwagting empiries korrek blyk te wees, kan dit implikasies inhou vir die opstel van tegnieke waarvolgens potensieel suksesvolle ondernemers vooraf uitgeken kan word.

'n Laaste aspek wat van belang is vir hierdie studie is die metodologiese. 'n Behandeling van die metodologiese probleme wat met enige akkulturasiestudie gepaard gaan, sou te omvangryk wees om hier te behandel. In hoofsaak gaan dit om die volgende:

(a) Die bepaling, aan die hand van die teoretiese begrip "akkulturasie" van meetbare, empiriese veranderlikes wat 'n sinvolle aanduiding van die mate van akkulturasie sal gee.

(b) Die vind van vergelykende empiriese gegewens, verbandhoudend met die veranderlikes genoem in (a) hierbo, oor die ideëeltipiese "tradisionele" en "Westerse" kulture.

In hierdie verband kan daar ook net op gewys word dat studies van hierdie aard nog nie dikwels onderneem is nie en dat navorsers gevolglik in die reël ook metodologies eksperimenteel te werk moet gaan wanneer so 'n studie aangepak word.

## 1.2 DOEL

Die doel met hierdie studie (in die lig van die voorafgaande) is om

(a) die mate van akkulturasie wat die Zoeloe-ondernemer ondergaan het, met verwysing na sowel afwyking van die tradisionele kultuur as beweging in die rigting van die Westerse kulture, en

(b) moontlike verskille in die mate van akkulturasie wat suksesvolle en onsuksesvolle Zoeloe-ondernemers ondergaan het, te ondersoek.

## 1.3 METODE

### 1.3.1 Die ondersoekgroep

'n Steekproef van 130 Zoeloe-ondernemers met sake-ondernemings in Kwa-Zulu is met hierdie opname betrek. Ten minste 2 ondernemers is in elke distrik met 'n Bantoetuislandgedeelte betrek en in twee distrikte, te wete die stedelike Umlazi en die plattelandse Mtunzini, is 20 ondernemers per distrik betrek. 'n Meer gedetailleerde beskrywing van die ondersoekgroep word in hoofstuk 2 gegee.

### 1.3.2 Onderhoude

Gegewens is ingesamel deur middel van gestruktureerde onderhoude met die Zoeloe-ondernemers gedurende Februarie 1969.

'n Vraelys (kyk bylae A) het as basis vir hierdie onderhoude gedien, en is deur Blanke veldwerkers toegepas. Die volgende aspekte is in die vraelys gedek:

(a) Biografiese gegewens soos ouderdom, geslag, huwelik= staat, opvoedingspeil en kerkverband.

(b) Gegewens oor die ondernemersaktiwiteite van die respondent, byvoorbeeld die tipe onderneming, ouderdom van die onderneming, omset en toekomsplanne.

(c) Sosio-kulturele en persoonlike gegewens, byvoorbeeld blootstelling en deelname aan massakommunikasiemiddele, kerkby= woning, kindertal, houding teenoor tradisionele en Westerse ge= bruike, gelowe, norme en waardes.

### 1.3.3 Vergelyking met Tswana-ondernemers

Resultate van die studie oor die Bantoe-ondernemer in die Tswana-tuisland sal, waar dit moontlik is, by die interpre= tasie van die gegewens betrek word. Dié ondersoek is in 1969, deur die RGN (Redelinguys, 1969) gedoen. Die vernaamste oog= merk met die vergelyking van die gegewens is om vas te stel of die verskynsels wat met ondernemerskap by die Zoeloe gepaard= gaan, ook by Bantoe-ondernemers in ander tuislande aangetref word al dan nie.

Daar moet egter vermeld word dat die oogmerke van Redelinguys se ondersoek van dié van die onderhawige ondersoek verskil. Eersgenoemde poog nie om die Tswana-ondernemer ten opsigte van die graad van verwestering wat hy ondergaan het, met die deursnee-Tswana te vergelyk nie. Hy gee slegs 'n beskrywing van die ondernemers aan die hand van 'n aantal basiese verander= likes soos geslag, ouderdom, huwelikstatus, vorige sake-ervaring en opvoedingspeil, sonder om dit met die deursnee Bantoe in Bophuthatswana te vergelyk. Hy behandel egter ook 'n aantal faktore wat 'n moontlike invloed op die welslae van die ondernemer kan uitoefen. Sommige daarvan staan in verband met die graad van verwestering wat ondernemers ondergaan het. Op hierdie punt is daar dus 'n geleentheid om die resultate van die twee ondersoeke met mekaar te vergelyk.

Daar moet egter op die feit gewys word dat die norme vir sakewelslae in die twee ondersoeke verskil. In die onder= soek in Bophuthatswana word slegs van die omset van die onder= neming gebruik gemaak terwyl die subjektiewe oordeel van die veldwerker in die onderhawige ondersoek as aanvullende kriterium naas die omset gedien het. Die gebruik van hierdie kriterium het egter nie 'n aanmerklike verskil aan die verdeling van die ondernemers volgens die omset-kriterium alleen gemaak nie en daarom kan aanvaar word dat die resultate van die twee onder= soeke tot op 'n redelike hoogte vergelykbaar is.



## 2 ENKELE ALGEMENE KENMERKE VAN DIE ONDERNEMERS EN HUL ONDERNEMINGS

### 2.1 GESLAG, HUWELIKSTAAT EN OUDERDOM

Die meeste (87,7%) van die ondernemers in hierdie studie was manlik (114 manlik, 16 vroulik) en getroud (124 getroud, 3 ongetroud, 2 wewenaars en 1 geskei).

Die meeste was verder in hul veertigerjare, en slegs enkeles was jonger as 30 of ouer as 70, soos blyk uit die ouderdomsverspreiding wat in tabel 2.1 gegee word.

TABEL 2.1  
OUDERDOMSVERSPREIDING VAN DIE ONDERSOEGGROEP

Ouderdom	Getal	%
20 - 29	5	3,8
30 - 39	21	16,2
40 - 49	45	34,6
50 - 59	33	25,4
60 - 69	18	13,8
70 +	8	6,2
TOTAAL	130	100

### 2.2 TIPE ONDERNEMING

In die praktyk beoefen die meeste Zoeloe-ondernemers een of ander vorm van handel, terwyl slegs enkeles hul hand waag aan iets anders, soos vervaardiging, haresny, motorherstelwerk, fotografie en karweiwerk. Die steekproef van ondernemers wat met die huidige opname betrek is, weerspieël hierdie situasie, soos duidelik blyk uit tabel 2.2, waarvolgens slegs 6 (4,6%) van die 130 proefpersone nie handel gedryf het nie.

TABEL 2.2  
 TIPE ONDERNEMINGS

Onderneming	Getal	%
Algemene handelaar	93	71,5
Slagter	10	7,7
Kafee, eethuis, ensovoorts	10	7,7
Drankwinkel	6	4,6
Ander handelaars <sup>1)</sup>	5	3,8
Vervaardiging <sup>2)</sup>	3	2,3
Ander <sup>3)</sup>	3	2,3
TOTAAL	130	100

1) Bv. groentewinkels, smouse.

2) Meule, sweiswerke, skrynerker.

3) Haarkapper, motorhawe, fotograaf.

### 2.3 BESIGHEIDSERVARING

Die ondernemers wat in hierdie opname betrek is, kan as redelik gevestig beskou word. Vyftig (38,5%) van die ondernemers het hul hoofonderneming reeds vir langer as 9 jaar besit en slegs 4 het hul onderneming nog nie vir langer as 6 maande besit nie (kyk tabel 2.3).

TABEL 2.3  
 DUUR VAN BESIT VAN BESIGHEID

Duur van besit	Getal	%
Minder as 6 maande	4	3,1
6 maande - 1 jaar	14	10,8
1 - 2 jaar	11	8,5
3 - 4 jaar	22	16,9
5 - 6 jaar	18	13,8
7 - 8 jaar	11	8,5
Meer as 9 jaar	50	38,5
TOTAAL	130	100

Aan die ander kant het 58 (44,6%) geen besigheidservaring gehad toe hul met hul onderneming begin het nie, en van die 72 wat wel vorige besigheidservaring gehad het, het 50 of bietjie

meer as een-derde dit by Blankes opgedoen, volgens tabel 2.4.

TABEL 2.4  
VORIGE BESIGHEIDSERVARING

Soort ervaring	Getal	%
Geen	58	44,6
By Blanke	46	35,4
By Bantoe	16	12,3
By Blank en Bantoe	4	3,1
Ander	6	4,6
TOTAAL	130	100

2.4 ANDER ONDERNEMING

Die meeste onderneemers het slegs èen onderneming besit ten tye van die opname, alhoewel 'n aantal onderneemers (34, of 26% van die proefpersone) meer as een onderneming behartig het, soos blyk uit tabel 2.5 waarin hierdie aspekte aangedui word. Die persentasie wat reeds voorheen ander ondernemings besit het is ongeveer dieselfde as dié wat tans ander ondernemings het.

TABEL 2.5  
ANDER BESIGHEDE VAN ONDERNEMERS

Aard van ander besighede	Onderneemers wat tans meer as een onderneming besit		Onderneemers wat voorheen ander ondernemings besit het	
	Getal	%	Getal	%
Geen ander besigheid	96	73,8	97	74,6
Algemene handelsaak	5	3,8	12	9,2
Slaghuis	1	0,8	2	1,5
Kafee, eethuis, ens.	3	2,3	4	3,1
Ander handelsaake	8	6,2	6	4,6
Bus, huurmotor, ens.	5	3,8	1	0,8
Ander	5	3,8	8	6,2
Meer as een ander besigheid	7	5,4		
TOTAAL	130	100	130	100

## 2.5 AANVANG VAN ONDERNEMERSAKTIWITEITE

Die meeste van die ondernemers, naamlik 94 (72,3%) het hul onderneming van meet af aan opgebou. Slegs enkeles het dit by iemand anders gekoop, of geërf of by die B.B.K. oorgeneem, volgens tabel 2.6.

TABEL 2.6  
BESIGHEIDSBEGIN

Wyse van begin	Getal	%
Self begin	94	72,3
Gekoop	13	10,0
Geërf	5	3,8
B.B.K.	18	13,8
TOTAAL	130	100

## 2.6 OMSET

Die tipe onderneming wat met hierdie opname betrek is, was meesal kleinerige eg-plattelandse ondernemings soos dan ook duidelik blyk uit tabel 2.7 waarin die gemiddelde maandelikse omset van die ondernemings aangetoon word. Soveel as 58 (44,7%) van die ondernemings se omset was minder as R500 per maand, terwyl slegs 8 (6,1%) die relatief hoë omset van meer as R5000 per maand kon handhaaf.

TABEL 2.7  
OMSET

Maandelikse omset in Rand	Getal	%
Minder as R100	21	16,2
R100 - R499	37	28,5
R500 - R999	22	16,9
R1000 - R4999	42	32,3
Meer as R5000	8	6,2
TOTAAL	130	100

## 2.7 TOEKOMSPLANNE

Volgens tabel 2.8 het 41 (31,5%) van die ondernemers geen toekomsplanne gehad nie, terwyl 1 van plan was om uit die onderneming te tree. Wat die res betref, wou 56 (43,1%) van die to-

tale groep hul ondernemings vergroot, terwyl 32 (24,6%) met ander ondernemings wou begin.

TABEL 2.8  
TOEKOMSPLANNE

Toekomsplanne	Getal	%
Wil bestaande onderneming uitbrei	56	43,1
Ander ondernemings	32	24,6
Geen	41	31,5
Verlaat sakewêreld	1	0,8
TOTAAL	130	100

### 3 DIE AKKULTURASIE VAN DIE ZOELOE-ONDERNEMER

In hierdie hoofstuk sal daar nagegaan word of die Zoeloe-ondernemer betekenisvol van die deursnee-Zoeloe verskil vir sover dit die mate van akkulturasie betref. Die verwagting sal steeds wees dat die ondernemer in die meeste opsigte veel nader aan die Westerse kulture en verder weg van die tradisionele Zoeloekultuur staan as sy gemiddelde stamgenoot.

#### 3.1 OPVOEDKUNDIGE PEIL

'n Mens sou verwag dat ondernemers 'n goeie skoolopleiding as basis het of dat hul ten minste sal kan lees en skryf. Hierdie verwagting word ondersteun deur tabel 3.1 waarvolgens slegs 5 van die ondernemers ongeletterd was, terwyl amper die helfte, 60 (46,2%) ten minste hul primêre skoolopleiding voltooi het. 'n Aansienlike getal, naamlik 55 (42,3%), beskik oor kwalifikasies hoër as primêre skoolopleiding.

TABEL 3.1  
OPVOEDKUNDIGE PEIL VAN DIE ONDERSOEGGROEP

Opvoedkundige peil	Getal	%
Ongeletterd	5	3,8
Lees en skryf	10	7,7
Primêre skool	60	46,2
Sekondêre skool	40	30,8
Diploma	14	10,8
Graad	1	0,8
TOTAAL	130	100

Bovermelde patroon staan in skerp kontras tot dié van die ekonomies bedrywige Bantoebevolking van Natal, vir wie die ongeletterdheidsyfer volgens tabel 3.2 in 1960 so hoog as 65,6% was.

TABEL 3.2

OPVOEDKUNDIGE PEIL VAN DIE EKONOMIES BEDRYWIGE BANTOEBEVOLKING VAN NATAL IN 1960\*

Opvoedkundige peil	Getal	%
Geen	438533	65,6
Primêre skool	174872	26,2
Sekondêre skool	45943	6,9
Diploma, graad, ens.	6490	1,0
Ongespesifiseer	2259	0,3
TOTAAL	668097	100

\*Bevolkingsensus 1960. Boekdeel 3.

Die meeste van die ondernemers het ten minste 'n gebruiks-kennis van Engels, wat dié besigheidstaal van Natal veral is (vergelyk tabel 3.3).

TABEL 3.3

KENNIS VAN ENGELS EN AFRIKAANS

Vlak van kennis	Afrikaans		Engels	
	Getal	%	Getal	%
Praat slegs	19	14,6	22	16,9
Lees, skryf, praat	22	16,9	88	68,9
Geen	89	68,5	20	15,4
TOTAAL	130	100	130	100

Dit is duidelik dat, oor die algemeen gesproke, vir sover dit hul skolastiese opvoeding betref die groep ondernemers veel meer verwesters as hul gemiddelde stamgenote is.

### 3.2 GODSDIENS

Volgens tabel 3.4 was 50 persent van die ondernemers in hierdie opname lede van een of ander Protestantse geloof teenoor die 22,1 persent van die ekonomies bedrywige Bantoebevolking

van Natal. Die Bantoe-seperatistiese kerke het ook 'n relatief sterk aanhang onder die ondernemers, naamlik 38 (29,2%) terwyl die Rooms-Katolieke die derde sterkste aanhang het, met 15 (11,5%) aanhangers. Die relatief hoë voorkoms van Protestante is opvallend. Slegs een persoon gee sy godsdiens as "tradisioneel" (verering van die voorvadergeeste) aan.

TABEL 3.4

GODSDIENSTIGE VERBAND VAN DIE ONDERNEMERS TEENOOR DI& VAN DIE EKONOMIES BEDRYWIGE BANTOEBEVOLKING VAN NATAL IN 1960<sup>1)</sup>

Godsdienstige verband	Ondernemers		Ekonomies bedrywige bevolking	
	Getal	%	Getal	%
Protestants	65	50,0	147753	22,1
Christelik sektaries	8	6,2	29136	4,4
Rooms-Katoliek	15	11,5	77585	11,6
Bantoe-Seperatiste (Sioniste en Ethiopiese kerke)	38	29,2	127934	19,1
Tradisioneel (voorvadergeeste)	1	0,8	284780	42,6
Ander (moslem, ateis)	3	2,3	955	0,1
TOTAAL	130	100	668143	100

<sup>1)</sup>Bevolkingsensus 1960. Boekdeel 3.

Dit is egter nodig om die gegewens wat in tabel 3.4 vermeld word, met die nodige versigtigheid te betrag. Daar is naamlik goeie rede om te vermoed dat formele godsdienstige verband by die Bantoe nie noodwendig 'n korrekte weerspieëling is van godsdienstige geloof of selfs godsdienstige gedrag nie, met ander woorde, om 'n belydende Christen te wees, beteken nie noodwendig om die geloof in en selfs verering van die voorvadergeeste prys te gee nie.

Hierdie vermoede word ondersteun deur die antwoorde wat talle van die ondernemers gegee het op die vraag "What do you think about religion? God? The amadlozi?" (Die spesifieke vraag is aan slegs 40 proefpersone - in die distrikte Umlazi en Mtunzini gevra). Enkele voorbeelde van antwoorde op hierdie vraag is die volgende:

'n Lid van die Sweedse Kerk:

"I believe that Jesus Christ died for me on the cross. I also believe in the amadlozi. I slaughter oxen for the amadlozi. My relative must come and eat."

n Lutheraan:

"We honour the amadlozi, but it's difficult to say what the amadlozi are. God has given them that custom. It is born in man. I don't think God would hide Himself and our forefathers believed in Him. I slaughter an ox for them at times."

n Anglikaan:

"I believe in the Christian faith. I believe a little bit in the amadlozi. I respect them. I slaughter only away from town."

n Metodis:

"I don't sleep without praying. I believe in dreaming. But not in amadlozi. I believe in witchcraft though. I believe in vomiting and isiphandla (gelukbringers). When I opened the shop I killed two beasts to thank God."

Die ambivalensie wat uit hierdie antwoorde spreek, kom nog selfs meer na vore by lede van seperatistiese kerke, waar die vermenging van Christelike en tradisionele godsdienstelemente juis kenmerkend is. Die vergelyking blyk uit die volgende antwoord van 'n ondernemer wat lid is van die "Nazareth Church" : "I believe in the amadlozi, honour them. I pray for them because they are near God. I also believe in Jesus Christ."

In der waarheid het hierdie ondersoek die vermoede versterk dat die verering van die voorvadergeeste deur die Zoeloe van Natal nog taamlik algemeen voorkom. Van die 40 persone aan wie die vraag oor godsdienste gestel is het 25 erken dat hul die voorvadergeeste nog op een of ander wyse vereer, en dit ten spyte van die feit dat 26 van hierdie 40 persone lede was van een of ander Christelike (Protestantse, Rooms-Katolieke en Christelike sektariese) kerk. Dit moet terselfdertyd egter genoem word dat slegs 45 (34,6%) van die totale groep onderneemers van mening was dat die dooies enige direkte invloed het oor die lewendes (vraag 35 van die vraelys) terwyl 13 (10%) nie 'n uitspraak hieroor wou gee nie.

Die vraag ontstaan òf die hoë voorkoms van Protestante onder die groep onderneemers dan nou niksseggend is, want dit wil voorkom of die meeste van hulle afgesien van kerkverband, nie as Protestante in die ware sin van die woord beskou kan word nie.

Die antwoord moet aan die een kant gesoek word in die dualisme van die situasie: so min as wat die diepgaande invloed van die voorvadergeeste op die lewe van die Zoeloe ontken kan



word, net so min kan die invloed van die Christendom (en veral die Protestantisme) ontken word. Hierdie feit spreek vanself uit die akkulturatiewe situasie waarin die Zoeloe hom bevind, en dit blyk ook uit die huidige ondersoek (vergelyk tabel 3.4). Die gegewens dui op 'n beweging weg van die tradisionele ten spyte van die onmiskenbare invloed van die voorvadergeeste.

Wat die godsdienstige toewyding van die ondersoekgroep betref, skyn daar geen twyfel te wees nie, indien kerkbesoek as 'n aanduiding beskou sou word, tensy ook tabel 3.5 dalk nie die volle waarheid weerspieël nie.

TABEL 3.5  
KERKBESOEK VAN ONDERNEMER

Besoekkatgorie	Getal	%
Elke Sondag	83	63,8
Elke 2de of 3de Sondag	23	17,7
Nou en dan	20	15,4
Nooit	4	3,1
TOTAAL	130	100

Dit blyk dan dat hierdie groep onderneemers op godsdienstige gebied veel nader aan die Christendom staan as die deursnee-Zoeloe en dat daar dus sprake is van 'n groot mate van akkulturasie op godsdienstige gebied. Dit blyk verder dat hierdie akkulturasie veral in die rigting van die Protestantisme is.

### 3.3 VERSTEDELIKING

Die meeste, naamlik 106 (81,5%) van die ondernemings wat betrek is, was in plattelandse gebiede (d.w.s. nie in Bantoe-dorpe nie, maar in die distrik) geleë. Ongelukkig kan nie te veel uit hierdie feit afgelei word nie, daar die Natalse Bantoe-tuislande in ieder geval hoofsaaklik uit plattelandse gebiede bestaan. Die stedelike komponent van die ondersoekgroep bestaan dan ook hoofsaaklik uit onderneemers in die Umlazi-Bantoe-dorp (20 van die oorblywende 24).

'n Verdere ontleding toon dat die meeste, naamlik 106 (81,5%) van die onderneemers groot geword het in die platteland (kyk tabel 3.6), maar dat verskeie van hul in een of ander stadium ook in stedelike gebiede woonagtig was (kyk tabel 3.7).

TABEL 3.6  
 VERBLYFPLEK GEDURENDE KINDERJARE

Verblyfplek	Getal	%
Slegs stad	15	11,5
Slegs platteland	106	81,5
Meesal stad	4	3,1
Meesal platteland	5	3,8
TOTAAL	130	100

TABEL 3.7  
 VERBLYFPLEK GEDURENDE LATER JARE

Verblyfplek	Getal	%
Slegs stad	23	17,7
Slegs platteland	63	48,5
Meesal stad	17	13,1
Meesal platteland	23	17,7
Albei dieselfde	4	3,1
TOTAAL	130	100

Daar kan net op gewys word dat 12,4 persent van 0-14-jarige Bantoebevolking van Natal in 1960 in stedelike gebiede gewoon het. (Departement van Statistiek, 1970). Wat volwassenes (bo 15 jaar) betref, het 24% van die Bantoebevolking van Natal in 1960 in stedelike gebiede gebly.

#### 3.4 BLOOTSTELLING AAN EN GEBRUIK VAN MASSAKOMMUNIKASIEMEDIA

Volgens tabel 3.8 lees 17 (13,1%) van die 130 respondente nooit koerant nie. Hierdie verskynsel is te verstane as 'n mens na tabel 3.1 kyk, waarvolgens 5 van die ondernemers heeltemal ongeletterd is. Daar kan verder net op gewys word dat 'n verdere 10 geen formele skoolopleiding gehad het nie maar darem (volgens hulself) kan lees en skryf.

TABEL 3.8  
GEREELDHEID VAN KOERANTLEES

Gereeldheid van koerantlees	Getal	%
Elke dag	26	20,0
1 of 2 keer per week	43	33,1
Soms	44	33,8
Nooit	17	13,1
TOTAAL	130	100

Van die ondernemers lees 26 (20%) elke dag koerant, maar dan moet onthou word dat die meeste ondernemers in ieder geval in die platteland woonagtig is, waar koerante nie op dieselfde gereelde basis as in die stad bekom kan word nie. Daar kan waarskynlik aanvaar word dat diegene wat een of twee keer per week koerant lees, dit meer gereeld sou doen indien dit moontlik sou wees. Daar kan dus gesê word dat ten minste 69 (53,1%) van die ondersoekgroep gereelde lesers van koerante is. Indien egter op die opvoedkundige peil van die Zoeloebevolking gelet word (kyk tabel 3.2) moet hierdie syfers waarskynlik as hoog beskou word in vergelyking met die algemene bevolking.

Verdere interessante gegewens in verband met koerantlees is soos volg:

Heelwat ondernemers, naamlik 54 (41,5%) lees Engelse (en soms ook Afrikaanse) koerante en onder dié 54 is selfs 'n groepie van 18 (13,8%) wat slegs Engelse/Afrikaanse koerante lees: (Kyk tabel 3.9). Die meeste ondernemers, naamlik 95 (73,1%) lees egter Bantokoerante (en 59 van hierdie 95 lees slegs Bantokoerante).

TABEL 3.9  
KOERANTE WAT GELEES WORD

Soort koerant	Getal	%
Slegs Bantokoerant	59	45,4
Slegs Blanke (Afr. of Eng.) -koerant	18	13,8
Blanke- en Bantokoerant	36	27,7
Geen	17	13,1
TOTAAL	130	100

Wat radio-luistergewoontes betref, bestaan daar ongelukkig ook geen gepubliseerde empiriese gegewens in verband met die Zoeloebevolking nie, en vergelyking met die ondersoekgroep is dus nie moontlik nie. Interessantheidshalwe egter, word die luistergewoontes van die ondersoekgroep in tabelle 3.10 en 3.11 gegee en kortliks bespreek.

TABEL 3.10  
HOE DIKWELS WORD NA DIE RADIO GELUISTER

Gereeldheid van radioluister	Getal	%
Nooit	10	7,7
Elke dag	94	72,3
1 of 2 keer per week	12	9,2
Nou en dan	14	10,8
TOTAAL	130	100

Oit is duidelik dat die meeste ondernemers elke dag na die radio luister. Hier kan net bygevoeg word dat die meeste Bantoe-winkeleienaars in elk geval 'n radio, ingestel op 'n Bantoeastase, so hard moontlik laat speel in hul winkel "to entertain the clients" (soos een dit gestel het) en 'n winkel naby Mtunzini was selfs met buite-luidsprekers toegerus. Hierdie praktyk is terloops nie bevorderlik vir doeltreffende onderhoudvoering nie.

TABEL 3.11  
NUUSLUISTER

Gereeldheid van nuusluister	Getal	%
Nooit	16	12,3
Soms	37	28,5
Gereeld	77	59,2
TOTAAL	130	100

Die meeste ondernemers, naamlik 77 (59,2%) luister gereeld na die nuus. Daar moet egter in gedagte gehou word dat iemand wat in elk geval na die radio luister (soos dié winkeliers wat die radio gereeld vir kliënte in die winkel laat speel) amper nie anders kan as om na die nuusuitsendings ook te luister nie. Of hier dus sprake is van doelbewuste instelling op die nuus, is moeilik om te bepaal. Aan die ander kant dui dit tog op 'n hoë blootstelling aan nuus en dus waarskynlik ook op 'n bewustheid ("awareness") van wat in die wêreld plaasvind.

### 3.5 HOUDINGE, WAARDE EN GEWOONTES

#### 3.5.1 Lobola

In die tradisionele Zoeloe-kultuur kon geen huwelik gesluit word sonder dat daar gelobola is nie. In die twintigste eeu is hierdie gebruik nog steeds belangrik en word selfs vry algemeen deur Christen-Zoeloes nagevolg. 'n Sekere mate van verandering het egter ook intussen plaasgevind in die houding teenoor lobola. Die oorhandiging van trougoedere kry deesdae soms 'n "kommersiële" kleur. Dit blyk ook uit die feit dat daar van tyd tot tyd polemieke in die briewekolomme van Zoeloe-koerante (en ander Bantoe-koerante) oor die wenslikheid al dan nie van die lobolagebruik is. Dit blyk ook in 'n mate uit sommige van die resultate van hierdie ondersoek. Van die ondernemers wil byvoorbeeld 108 (88,1%) nog lobola hê vir hul dogters (of potensiële dogters) maar volgens tabel 3.13 spreek slegs 99 (76,2%) hul ten gunste van die lobolagebruik uit.

TABEL 3.12  
LOBOLA VIR DOGTERS

Keuse ten opsigte van lobola	Getal	%
Wil lobola hê vir dogters	108	83,1
Wil nie lobola hê nie	14	10,8
Weet nie	8	6,2
TOTAAL	130	100

TABEL 3.13  
HOUDING TEENoor LOBOLA

Houding	Getal	%
Vir	99	76,2
Teen	26	20,0
Weet nie	5	3,8
TOTAAL	130	100

Dit wil voorkom of die tradisionele opvattinge ten opsigte van lobola besig is om uit te sterf by verskeie van hierdie ondernemers. In enkele gevalle is die verwerping van die lobolagebruik selfs heftig: "It enslaves the wife!" en "How can I sell my daughter?"

Waar die gebruik ondersteun word, is dit meesal op grond van die feit dat dit die gebruik is, dat die voorvaders so ge= maak het of dat die meeste mense buitendien so maak. Dit ver= klaar die verskil tussen die gegewens van tabelle 3.12 en 3.13 ten opsigte van die entrepreneurs wat lobola wil hê en nogtans 'n ongunstige houding daarteenoor het. Verskeie ondernemers meen egter dat dit nuttigheidswaarde het vir sover 'n man nie maklik 'n vrou vir wie hy lobola moes gee, sal verlaat nie. Enkele onder= nemers het egter ook die finansiële voordeel van lobola vir die vader beklemtoon, byvoorbeeld "I must be compensated for what I gave to my daughter."

Streng gesproke is enige versaking van die lobolagebruik 'n afwyking van die tradisionele norm, en vir sover nie alle onder= nemers aan die gebruik wil meedoen of positief daarteenoor staan nie, kan 'n mens praat van "dekulturasie" in die sin dat dit 'n afsterwe van die ou tradisionele gebruik is.

Daar is onomstootlike bewyse dat ten minste die lewering van sekere trougeskenke deur Christen-Zoeloes verwerp word op grond van hul Christelike geloof. So byvoorbeeld wys Vilakazi daarop dat Christen-Zoeloes soms weier om umabo-geskenke (gesken= ke van die bruid se vader aan die oorlede oupa van die bruidegom) te gee, angesien dit sou neerkom op voorvaderverering (Vilakazi, 1965). Hy meld ook dat "The Christians have done away with imibondo\* and certain izibizo\* which are considered to be, signs of paganism. The imvulamomo (mouth-opener) is, however, still paid and the lobola is two or three times as high as among the heathens" (Vilakazi, 1965, p.69).

Dit is ook so dat daar van die kant van Blankes en veral geestelikes verskeie uitsprake teen die lobolagebruik was, hoof= saaklik omdat hulle lobola verkeerdelik as 'n ekonomiese transak= sie beskou het en nie as die gee van wat Krige "geInstitutionali= seerde geskenke" noem nie (Krige, 1936, p. 63).

---

\*Izibizo Huweliksgeskenke wat op verskillende stadia van die huweliksonderhandelinge deur die bruidegom se vader aan die bruid se familie gegee word.

\*Imibondo Die resiprokale geskenke van die izibizo, wat deur die bruid se vader aan die bruidegom en sy familie gegee word.

### 3.5.2 Verhouding tussen volwassenes en kinders

Volgens sowel Krige as Vilakazi is kinders van minder belang in die geselskap van volwasse mans by die tradisionele Zoeloe. Vaders moet bowe-al nie met kinders speel nie. Soos Vilakazi dit stel: "The husband plays a very minor part in the "growing" of a child. ... Even when he is at home, it is not considered proper for him, among the tradisionalists, to play with them, for that detracts from his isithunzi, i.e. dignity and personality." (Vilakazi, 1965, p. 37).

Indien Krige en Vilakazi korrek is, wyk die huidige onder=soekgroep in 'n aansienlike mate van hierdie norm af. Volgens tabel 3.14 is 96 (73,8%) van die ondernemers naamlik van mening dat hul met hul kinders behoort te speel. Hierdie ingesteldheid dui waarskynlik op beïnvloeding van die kant van die Wes=erse kulture in Suid-Afrika, aangesien die vader-kindverhouding by hierdie kulture relatief intiem is.

TABEL 3.14

#### BEHOORT VADER MET KINDERS TE SPEEL

Mening	Getal	%
Vader moet speel	96	73,8
Vader moet nie speel nie	34	26,2
TOTAAL	130	100

Die responsie op die vraag: "Moet 'n kind 'n volwassene eer=ste groet, of andersom?" was ook interessant. Volgens tabel 3.15 verkies die meeste naamlik 103 (79,2%) dat die kind eerste moet groet. In die tradisionele kultuur moet die kind die oë beskeie neergeslaan hou en wag totdat die volwassene groet (Vilakazi, 1965). Dan eers mag hy groet.

TABEL 3.15

#### MOET KIND OF VOLWASSENE EERSTE GROET

Kind moet eerste groet	Getal	%
Ja	103	79,2
Nee	24	18,5
Weet nie	3	2,3
TOTAAL	130	100

Dit is duidelik dat alhoewel daar ten opsigte van die vader-kind- en die kind-volwassene-verhouding ongetwyfeld by die ondersoekgroep 'n verandering plaasgevind het weg van die tradisionele en in die rigting van die Westerse tipe verhouding, die akkulturasieproses nie gelykmatig verloop nie.

Oor die feit van verandering in die rigting van die Westerse norm, is daar egter geen twyfel nie. Of hierdie neiging meer prominent is as by die deursnee-Zoeloe in die tuislande kan egter nie met sekerheid gesê word nie, alhoewel dit so wil voorkom as mens Vilakazi se beskrywing van die volwassene-kind-verhouding hiermee vergelyk (Vilakazi, 1965).

### 3.5.3 Hlonipha

Van die mees gedetailleerde hlonipha-gebruike (vermydingsgedragsreëls) by die Zoeloe is dié wat geld ten opsigte van die pasgetroude bruid. Ten einde 'n verdere aanduiding te verkry van hoe die ondernemers teenoor sekere tradisionele gebruike voel, is hul gevra of hul glo dat 'n pasgetroude bruid haar man se verwante behoort te hlonipha. Die resultaat getuig van 'n besondere tradisievastheid wat hierdie aspek betref aangesien verreweg die meeste ondernemers, naamlik 115 (88,5%) geglo het dat die bruid wel moet hlonipha (tabel 3.16).

TABEL 3.16  
HLONIPHA BY DIE PASGETROUDE VROU

Bruid moet hlonipha	Getal	%
Ja	115	88,5
Nee	14	10,8
Weet nie	1	0,8
TOTAAL	130	100

### 3.5.4 Amakhubalo

By die Zoeloe moet daar na die begrafnis van 'n gestorwe familielid sekere reinigingsmedisyne deur die agtergeblewenes geëet word. Soos Krige dit stel: "Death defiles the whole kraal; everybody is believed to be weak and to stand in some danger of being drawn after the deceased. Hence strengthening medicines must be taken in various ways after the burial is over." (Krige, 1936, p.163). Die ondernemers is gevra of hul hierdie amakhubalo (Krige, 1936; Vilakazi, 1965) eet as iemand begrawe is. Die antwoorde het daarop gedui dat hierdie gebruik in 'n groter mate verval het. Slegs 36 (27,7%) het erken dat hul



wel amakhubalo gebruik. Daar kan egter net bygevoeg word dat heelparty feitlik in dieselfde asem wat hul ontken het dat hul amakhubalo eet, bygevoeg het (of erken het, as hul daarom gevra is) dat hul meedoen aan ukubuyisasemonies; dit is 'n seremonie waar, na verloop van ongeveer 'n jaar na die begrafnis, die ooreledene se gees "huis toe gebring word" na 'n rondswerwe in die veld naby die graf (Krige, 1936).

### 3.5.5 Offerandes, medisyne en geluk

Die Mtunzini-Umlazi-groep is na aanleiding van 'n kort verhaaltjie (kyk vraelys, vraag nr.34(b)) gevra of hul glo dat 'n offerande aan die oupa van die bruidegom nodig was nadat 'n pasgetroude bruid wat nie vooraf umabo-geskenke gegee het nie, 'n miskraam gehad het. Van die 40 ondernemers in hierdie groep het 22 (55%) gemeen dat 'n offerande onnodig is, 13 (32,5%) het gemeen dis wel nodig en 5 (12,5%) het gesê hul weet nie.

Dit kan egter weer eens hier genoem word dat verskeie ondernemers (die presiese getal is nie aangeteken nie) daarop gewys het dat 'n offerande wel noodsaaklik is wanneer 'n besigheid geopen word. So byvoorbeeld het een ondernemer vertel hoedat hy 'n bck geslag het om te verseker dat sy besigheid suksesvol is. Hierdie ondernemer het selfs 'n armband wat van dié bok se vel gemaak is, as gelukbringer (isiphandla) om sy gewrig gedra. Die vraag ontstaan natuurlik ook of so 'n seremonie nie ook ter wille van die goeie verhouding met die klandisie plaasvind nie. Ons het hier natuurlik ook te doen met die snypunt tussen die "toorkrag" van sekere medisyne en die invloed van die voorvadergeeste op die Zoeloe se wel en wee. Die tradisionele Zoeloe glo naamlik dat die voorvadergeeste die mens se lewe ten goede of ten kwade kan beïnvloed, afhangeende daarvan of hul korrek vereer word al dan nie. Terselfdertyd glo hul ook aan die geluk- of doembringende krag van muthi (letterlik : "medisyne"). Geluk ("luck") is vir die Zoeloe 'n werklikheid. Die een mens word getref deur die ongeluk, die ander nie. En in die reël is dit die towerwerkende krag van een of ander medisyne wat daardie geluk of ongeluk bepaal. Jou vyand kan byvoorbeeld deur hierdie toorkuns vir jou oneindige ellende op die hals haal, wat slegs deur 'n teenmedisyne geneutraliseer kan word. Deesdae word die invloed van medisyne egter nie meer altyd in dieselfde lig as in vorige tye beskou nie, veral as gevolg van die veroordeling daarvan van die kant van die Christendom.

Met die oog hierop is die ondernemers gevra of hul glo dat sommige mense meer geluk ("luck") het in besigheid as ander. Volgens tabel 3.17 het 89 (68,5%) wel geglo dat geluk 'n rol speel. Daar bestaan egter twyfel oor respondente se interpretasie van hierdie vraag, aangesien "luck" ook as "success" geïnterpreteer kon gewees het.

TABEL 3.17  
GELUK IN BESIGHEID

Sommige mense het meer geluk in besigheid as ander	Getal	%
Ja	89	68,5
Nee	36	27,7
Weet nie	5	3,8
TOTAAL	130	100

### 3.5.6 Verwantskapsverpligtinge en besigheid

Die verwantskapstelsel van die Zoeloe het 'n onmiskenbare invloed op feitlik elke aspek van sy sosiale lewe. Dit word veral gemanifesteer in voorgeskrewe aanspreekvorms, gedragsreëls, vermydingshandelinge en verpligtinge van familielede (hetsy die engere familiëkring of ooms, tantes, neefs, niggies en selfs aangetroude familie) teenoor mekaar.

Verwantskapsverpligtinge geld ook ten opsigte van sekere materiële goedere (gewoonlik op resiprokale basis). Vaders moet byvoorbeeld seuns help en ooms moet selfs neefs help om lobola bymekaar te kry; terwyl vaders ook byvoorbeeld dogters van imibondo- en umabo-trougeskenke moet voorsien. Les bes word van familielede wat materiële goed daaraan toe is, verwag om minder goeie familielede materiële steun te gee as hul daarom vra.

Laasgenoemde verpligting het sekere implikasies vir die hele idee van entrepreneurskap, aangesien 'n entrepreneur veronderstel is om geld op rasonale gronde en met die oog op winsbejag te belê eerder as om dit liefdadigheidsgewys weg te gee.

Met die oog hierop is die ondersoekgroep gevra of hul glo dat dit 'n mens se plig is om familielede ("relatives") finansiële te help, en of hul dit self doen. Die antwoorde op hierdie vraag word in tabel 3.18 gegee.

Terwyl 86 (66,2%) van die ondernemers glo dat dit 'n mens se plig is om verwante finansiële by te staan, gee nog meer, naamlik 96 (73,8%) in die praktyk finansiële bystand aan verwante. Dit blyk dat verpligtinge teenoor verwante nog by die meeste ondernemers 'n belangrike rol speel. Of die feit dat daar by 31,5 persent van die ondernemers die neiging is om in hierdie opsig minder tradisioneel te wees as 'n betekenisvolle neiging beskou moet word, is egter moeilik om te sê, alhoewel dit waarskynlik op die geleidelike verandering van 'n diepgewortelde tradisie by dié ondernemers dui.

TABEL 3.18  
FINANSIËLE HULP AAN VERWANTE

Glo u dat dit 'n mens se plig is om verwante finansiëel te help?			Help u enige verwante finansiëel?	
	Getal	%	Getal	%
Ja	86	66,2	96	73,8
Nee	41	31,5	34	26,2
Weet nie	3	2,3		
TOTAAL	130	100	130	100

### 3.5.7 Houding teenoor besittings, rykdom, werk en sukses

Die tradisionele Zoeloe heg meer ekonomiese waarde aan vee (en veral beeste) as aan enige ander vorm van besitting. Alhoewel hy nie blind is vir die belangrikheid daarvan dat die stam grond moet besit nie, is grondbesit nie iets waaroor hy as individu veel sê het nie. Geld weer word beskou as glibberig (iyashelela) en daarom, volgens Vilakazi, "it is never equated in importance to cattle or any other form of livestock" (Vilakazi, 1965,p. 14).

Die ondersoekgroep is gevra wat hul verkies : grond, vee of geld. Die antwoorde op hierdie vraag (tabel 3.19) dui daarop dat die besit van geld deur 'n besonder groot groep 55 (42,3%) van die ondernemers verkies word. Hierdie is 'n duidelike beweging weg van die tradisionele norm. Dit is ook interessant dat so min ondernemers 18 (13,8%) vee verkies aangesien vee tradisioneel as die belangrikste soort besitting beskou is. Die waarde wat aan grond geheg word, dui daarop dat hierdie ondersoekgroep grond nie net as 'n stambesitting sien nie, maar ook as 'n bron van persoonlike welvaart. Dit is interessant dat Vilakazi ook gevind het dat Christen-Zoeloes neig om grond as 'n individuele eerder as 'n kommunale besitting te beskou (Vilakazi, 1965 ).

TABEL 3.19  
VOORKEURE TEN OPSIGTE VAN GROND, VEE EN GELD

Wat word verkies	Getal	%
Grond	56	43,1
Beeste	18	13,8
Geld	55	42,3
Weet nie	1	0,8
TOTAAL	130	100

’n Verdere interessante verskynsel is dat vee primêr as ekonomiese en nie as rituele goedere beskou word nie. Dit blyk uit tabel 3.20 waar antwoorde op die vraag, wat die belangrikste gebruik van vee is, gerapporteer word. Die meeste, naamlik 105 lede (80,8%) van die ondersoekgroep het die ekonomiese waarde bo die rituele waarde van vee gestel.

TABEL 3.20  
HOOFFUNKSIE VAN VEE

Funksie	Getal	%
Ritueel	13	10,0
Ekonomies	105	80,8
Ander	12	9,2
TOTAAL	130	100

’n Verdere interessante verskynsel is dat slegs 20 (15,4%) gemeen het dat hul sou aftree as hul ewe skielik sou ryk word (tabel 3.21). Die meeste 84 (64,6%) het gemeen dat hul sou aanhou werk of selfs nog ryker sou wou word. Enkeles, naamlik 25 (19,2%) het ook ander motiewe (bv. liefdadigheidsmotiewe) gehad met hul hipotetiese skielike rykdom.

TABEL 3.21  
SKIELIKE RYKDOM

Wat sou u maak as u ewe skielik ryk word?	Getal	%
Aftree	20	15,4
Aanhou werk	41	31,5
Ryker probeer word	43	33,1
Ander	25	19,2
Weet nie	1	0,8
TOTAAL	130	100

Die opvatting dat die Bantoe geneig is om net genoeg geld te maak om luilekker te kan terugsit, geld skynbaar nie vir dié groep ondernemers nie.

Hierdie verskynsel hou egter ook verband met Vilakazi se bevinding dat Christen-Zoeloes ’n Westers-georiënteerde houding het ten opsigte van werk, sodat hul byvoorbeeld sou verkies om aan te hou werk waar ’n tradisionele Zoeloe sou verkies om net genoeg te verdien om vir ’n ruk te kan gaan rus.

Tabel 3,22 werp verdere lig op hierdie saak, aangesien meer as die helfte, naamlik 76 lede (58,5%), van die ondersoek= groep die behaling van sukses belangriker geag het as 'n lang of 'n kommerlose lewe.

TABEL 3.22  
NASTREEF VAN SUKSES

Wat verkies u?	Getal	%
Ek wil die lewe geniet	16	12,3
Ek wil sonder bekommernis wees	19	14,6
Ek wil lank lewe	19	14,6
Ek wil suksesvol wees	76	58,5
TOTAAL	130	100

### 3.5.8 Samevatting

Die Zoeloe-ondernemer lyk oor die algemeen heelwat anders as sy tradisionele stamgenoot. Die beeld wat uit die voorafgaande opgebou word, is dié van 'n persoon wat ten minste kan lees en skryf en neig om relatief goed gekwalifiseerd te wees, wat neig om Christelik te wees sonder dat alle kontak met die animisme van die vadere verbreek is, wat redelik gereed aan die nuusmedia blootgestel word, in verskeie opsigte (veral wat ekonomiese waardes betref) soos 'n Westerling begin dink alhoewel alles wat tradisioneel is, nie summier afgesterf word nie.

## 4 AKKULTURASIE EN SUKSESVOLLE ONDERNEMERSKAP

### 4.1 INLEIDING

Dat die Zoeloe-ondernemer oor die algemeen 'n aansienlike mate van kultuurverandering in die rigting van die Westerse kultuur ondergaan het, blyk baie duidelik uit die voorafgaande hoofstuk. Die vraag ontstaan nou of daar ook 'n verband tussen suksesvolle ondernemerskap en die mate van akkulturasie is.

Empiriese staving vir hierdie hipotese is egter 'n netelige taak veral omdat 'n geldige norm vir sukses uiters moeilik bepaalbaar is. Wanneer is 'n ondernemer suksesvol? Hoë omset is byvoorbeeld geen waarborg teen bankrotskap nie, terwyl 'n onderneming wat solvent is, nie noodwendig genoeg winste toon om hom dinamies en sterk te maak nie. Goeie boekhouding is eweneens nie noodwendig sinoniem met solvensie en/of goeie winste nie, en dieselfde geld vir goeie verkoopstegnieke en beplanning.

Nogtans is 'n poging aangewend om te bepaal of daar enige verband is tussen sekere aspekte van wat gewoonweg as sukses in die besigheid beskou word en mate van akkulturasie.

Twee sulke indikaturs van sukses word in die ontleding wat volg, gebruik. Die eerste is omset; die tweede is 'n kombinasie van verskeie indikaturs.

(a) Hoër omset as indikator van sukses

Die mees algemene alhoewel gebrekkige norm waaraan besighedsukses gemeet word, is omset. Hierdie norm word in 'n mate deur die ondernemer self ook gebruik om sy besighedsprestasie te meet.

Daar is gevolglik nagegaan of dié ondernemers wie se besighede 'n gemiddelde omset van meer as R1000 per maand het, betekenisvol verskil van dié wie se omset minder as R1000 per maand was.

Aangesien die ouderdom van die besigheid 'n moontlike invloed op die omset kan uitoefen, is daar egter eers nagegaan of daar nie 'n positiewe verband tussen die ouderdom van die besighede en hul omset is nie (tabel 4.1).

TABEL 4.1  
OMSET EN TYDPERK VAN BESIT

Tydperk van besit van besigheid	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Minder as 1 jaar	12	15,0	6	12,0	18	13,8
1 - 4 jaar	16	20,0	17	34,0	33	25,4
5 - 8 jaar	20	25,0	9	18,0	29	22,3
Meer as 9 jaar	32	40,0	18	36,0	50	38,5
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

Dit blyk egter uit tabel 4.1 dat daar nie eintlik sprake van 'n verband tussen die tydperk van besighedsbesit en die omset van besighede is nie. So byvoorbeeld was 32 (40,0%) van die 80 besighede waarvan die omset minder as R1000 was, meer as nege jaar oud, terwyl 18 (36,0%) van die 50 besighede met 'n omset hoër as R1000 meer as nege jaar oud was.

In paragraaf 4.2 word nagegaan of daar 'n verband is tussen enige van dié veranderlikes wat moontlik 'n aanduiding van akkulturasie kan gee (kyk vorige hoofstuk) en omset.

(b) n Saamgestelde indikator van sukses

Daar is reeds op gewys dat omset geensins die finale norm vir sakewelslae is nie. Die vraag het gevolglik ontstaan of 'n beter norm vir sukses uit die beskikbare gegewens saamgestel kon word. Met die oog op hierdie vraag is besluit om verkenningsgewys 'n meer uitvoerige indikator vir sukses uit die beskikbare gegewens te probeer saamstel en dié aanvullend te gebruik by die ontleding van die verband tussen omset en akkulturasie. Vir hierdie doel is rekords van ondernemings wat minder as 3 jaar bestaan, nie gebruik nie. Hierdie voorsorgmaatreëls het later onnodig geblyk te wees in die lig van tabel 4.1; waar 'n onderhoud onbetroubaar was in die oë van die veldwerkers (iets wat op elke vraelys vermeld moet word) is die rekord nie gebruik nie.

Hierdie indikator is soos volg saamgestel:

(1) Baie goed, dit wil sê waar die onderneming se omset hoër as R5000 per maand was, waar die veldwerker die onderneming as "baie goed" (vraag 49) aangeslaan het en waar sy beoordeling van die ondernemer "gunstig" was (vraag 49).

(2) Baie swak, dit wil sê waar die omset laer as R1000 per maand en die veldwerker se opinie van die onderneming en ondernemer onderskeidelik "baie swak" en "ongunstig" was.

(3) Goed, dit wil sê 'n groep wat aan dieselfde vereistes as die "baie goed-groep" voldoen, behalwe dat die omset tussen R1000 en R4000 per maand is.

(4) Swak, dit wil sê 'n groep wat behalwe vir die omset, wat tussen R1000 en R4000 lê, identies is met die baie swak-groep.

Vir die doeleindes van hierdie verslag is groepe 1 en 3 en groepe 2 en 4 bymekaar gevoeg en word groepe 1 en 3 saam as "goed" en groepe 2 en 4 saam as "swak" beskou. Die indikator self kan as "mate van sukses" omskryf word. Wat ons dus wel in hierdie 4 groepe het, is twee uiterste groepe en twee tussengroepe wat elk in die rigting van die een of ander uiterste neig, maar geen ware middelgroep is nie. Dit behoort tot gevolg te hê dat alle moontlike verskille tussen baie goeies en goeies aan die een kant, en swakkes en baie swakkes aan die ander kant geaksentueer sal word.

Vervolgens sal gepoog word om met behulp van omset as indikator en wat sekere vrae betref, met behulp van mate van die indikator, aan te dui of daar 'n verband tussen die mate van akkulturasie waaraan die ondernemer onderhewig is, en die welslae van sy onderneming is.

## 4.2 AKKULTURASIE EN WELSLAE

### 4.2.1 Opvoedkundige peil

'n Duidelike neiging tot 'n positiewe verband tussen hoë omset en hoë opvoedkundige peil aan die een kant en lae omset en lae opvoedkundige peil aan die ander kant blyk uit tabel 4.2. So byvoorbeeld het slegs een (2%) van die 50 ondernemers wie se onderneming 'n hoë omset gehad het, geen formele skoolopleiding gehad nie (hy kan egter lees en skryf), terwyl 14 (17,6%) van dié in die lae omsetgroep geen formele skoolopleiding gehad het nie. Aan die anderkant het 32 (64%) van die hoë omsetgroep 'n sekondêre of hoër skoolopleiding gehad, teenoor die 23 (28,8%) van die lae omsetgroep.

In die lig van paragraaf 3.1 kan hierdie verskynsel vertolk word as sou die hoë omsetgroep op opvoedkundige gebied in 'n groter mate geakkultureerd wees as die lae omsetgroep ten opsigte van die Westerse norm.

TABEL 4.2

OMSET EN OPVOEDKUNDIGE PEIL

Opvoedkundige peil	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Ongeletterd	5	6,3			5	3,8
Lees en skryf	9	11,3	1	2,0	10	7,7
Primêre skool	43	53,8	17	34,0	60	46,2
Sekondêre skool	16	20,0	24	48,0	40	30,8
Diploma, graad, ens.	7	8,8	8	16,0	15	11,5
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

Daar is 'n soortgelyke neiging wanneer die opvoedkundige peil van swak en goeie ondernemers met mekaar in verband gebring word. Tabel 4.3 toon naamlik dat al 21 goeie ondernemers formele skoolopleiding gehad het terwyl 39 (88,7%) van die swakkes formele skoolopleiding gehad het. Verder het 14 (66,7%) van die goeie ondernemers teenoor slegs 17 (38,7%) van die swakkes 'n opleiding van sekondêre skool en hoër gehad.



In hierdie verband kan gelet word op die gegewens oor die Tswana-ondernemers. In daardie ondersoek is bevind dat daar geen werklike verband tussen opvoedkundige kwalifikasies en suksesvolheid van ondernemers bestaan nie. Dit is moeilik om 'n verklaring vir hierdie verskynsel te gee. Redelinghuys wys egter daarop dat jonger ondernemers van die Tswana-tuisland oor die algemeen meer welslae as ouer ondernemers behaal en dat hulle ook beter gekwalifiseerd is (Redelinghuys, 1969). Gegewens oor die verband tussen ouderdom en welslae enersyds en ouderdom en kwalifikasies andersyds is egter nie in hierdie ondersoek verkry nie, maar dit is moontlik dat die hoër gekwalifiseerde groep by die Zoeloe-ondernemers in die algemeen jonger as die laer gekwalifiseerde groep kan wees en dat die verskil in prestasie deur die ouderdomsverskil verklaar kan word. Indien dit wel so is, kan dit in 'n hoër mate van verwestering by die jonger ondernemers geleë wees.

TABEL 4.3  
OPVOEDKUNDIGE PEIL VAN GOEIE EN SWAK ONDERNEMERS

Opvoedkundige peil	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Ongeletterd			2	4,5	2	3,1
Lees en skryf			3	6,8	3	4,6
Primêre skool	7	33,3	22	50,0	29	44,6
Sekondêre skool	10	47,6	9	20,5	19	29,2
Diploma, graad, ens.	4	19,1	8	18,2	12	18,5
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

#### 4.2.2 Godsdiens

Die belangrikste feite wat blyk uit tabelle 4,4 en 4,5 waarin omset en mate van sukses met godsdienstige verband in verband gebring word, is die neiging dat daar heelwat meer Protestante onder goeie ondernemers as onder swakkes en moontlik ook dat daar meer Separatiste onder swak as onder goeie ondernemers is. Waar 13 (61,8%) van die goeie ondernemers Protestante is, is slegs 21 (47,7%) van die swakkes Protestante en waar 31 (62%) van die ondernemers met 'n omset van hoër as R1000 per maand Protestante is, is daar slegs 34 (42,5%) Protestante onder die groep wie se omset minder as R1000 per maand is. Verder is 18 (40,9%) van die swak ondernemers Separatiste teenoor die 5 (23,8%) Separatiste wat onder die goeies voorkom (tabel 4.5).

TABEL 4.4  
HOË OMSET EN GODSDIENSTIGE VERBAND

Godsdienstige verband	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Protestants	34	42,5	31	62,0	65	50,0
Christelik sektaries	8	10,0			8	6,2
Rooms-Katoliek	10	12,5	5	10,0	15	11,5
Seperatisties	25	31,3	13	26,0	38	29,2
Tradisioneel	1	1,3			1	0,8
Ander	2	2,5	1	2,0	3	2,3
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.5  
MATE VAN SUKSES EN GODSDIENSTIGE VERBAND

Godsdienstige verband	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Protestants	13	61,9	21	47,7	34	52,3
Christelik sektaries			1	2,3	1	1,5
Rooms-Katoliek	2	9,5	4	9,1	6	9,2
Seperatisties	5	23,8	18	40,9	23	35,4
Tradisioneel						
Ander	1	4,8			1	1,5
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

#### 4.2.3 Verstedeliking

Daar is 'n duidelike neiging dat suksesvolle ondernemers 'n groter deel van hul lewe in stedelike gebiede deurbring as onsuksesvolles. Dit blyk naamlik uit tabel 4.6 dat 9 (42,9%) van die goeie ondernemers die grootste deel van hul lewe in stedelike gebiede deurgebring het, teenoor 14 (31,8%) van die swakkes. Dit blyk verder uit tabel 4.7 dat 'n soortgelyke maar selfs meer prominente verband tussen hoë omset en mate van verstedeliking bestaan aangesien 20 (40%) van dié met 'n hoë omset teenoor 20 (25%) van dié met 'n lae omset die grootste deel van hul lewe in die stad spandeer het.

TABEL 4.6

## MATE VAN SUKSES EN VERBLYFPLEK GEDURENDE VOLWASSE LEWE

Verblyfplek	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
	Hoofsaaklik stad	9	42,9	14	31,8	23
Hoofsaaklik platteland	11	52,4	28	63,6	39	60,0
50-50	1	4,8	2	4,5	3	4,6
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

TABEL 4.7

## OMSET EN VERBLYF GEDURENDE VOLWASSE LEWE

Verblyfplek	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Hoofsaaklik stad	20	25,0	20	40,0	40	30,8
Hoofsaaklik platteland	58	72,5	28	56,0	86	66,2
50-50	2	2,5	2	4,0	4	3,1
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

In die verslag oor die Tswana-ondernemers is daar geen gegewens oor die mate van verstedeliking wat ondernemers self ondergaan het nie. Dit blyk egter dat daar 'n verband bestaan tussen suksesvolheid van ondernemers en die mate van kontak met familielede in die stede (Redelinghuys, 1969). Al wat dus hier gesê kan word is dat dit uit altwee ondersoeke wil voorkom asof die stedelike invloed gunstig op die welslae van die ondernemers inwerk.

4.2.4 Massakommunikasiemiddele

Hoë omset en 'n hoë blootstelling aan die massakommunikasiemiddele gaan blykbaar saam, volgens tabelle 4.8, 4.9, 4.10 en 4.11.

TABEL 4.8  
OMSET EN KOERANTLEES

Gereeldheid van koerant= lees	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Elke dag	6	7,5	19	38,0	25	19,2
1 of 2 keer per week	25	31,3	17	34,0	42	32,3
Soms	34	42,5	9	18,0	43	33,1
Nooit	15	18,8	5	10,0	20	15,4
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.9  
OMSET EN SOORT KOERANT

Soort koerant	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Slegs Bantokoerant	45	56,3	14	28,0	59	45,4
Slegs Blankekoerant	5	6,3	13	26,0	18	13,8
Blanke- en Bantokoerant	15	18,8	21	42,0	36	27,7
Geen	15	18,8	2	4,0	17	13,1
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.10  
OMSET EN RADIOLUISTERGEWOONTES

Gereeldheid van radio= luister	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Elke dag	56	70,0	38	76,0	94	72,3
1 of 2 keer per week	7	8,8	5	10,0	12	9,2
Soms	8	10,0	6	12,0	14	10,8
Nooit	9	11,3	1	2,0	10	7,7
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.11

## OMSET EN NUUSLUISTERGEWOONTES

Gereeldheid van nuus= luister	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Nooit	13	16,3	3	6,0	16	12,3
Soms	21	26,3	16	32,0	37	28,5
Gereeld	46	57,5	31	62,0	77	59,2
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

Slegs 5 (10%) van die ondernemers met 'n hoë omset het nooit koerant gelees nie, terwyl 36 (72%) van hulle ten minste een of meer keer per week koerant gelees het. Aan die ander kant het soveel as 15 (18,8%) van die ondernemers met 'n lae omset nooit koerant gelees nie, terwyl slegs 31 (38,8%) 1 of meer keer per week koerant gelees het. Dit is ook betekenisvol dat 'n veel groter persentasie van die hoë omsetgroep, naamlik 68 persent (34), as die lae omsetgroep, naamlik 25 persent (20) Blanke koerante lees, volgens tabel 4.9.

Dit blyk verder dat selfs wat radioluistergewoontes betref, diegene met 'n hoë omset die ander voor is. So byvoorbeeld is daar volgens tabel 4.10 slegs 1 (2%) ondernemer met hoë omset wat nooit na die radio luister nie, terwyl 9 (11,3%) van dié met lae omset nooit na die radio luister nie. Selfs wat nuusluistergewoontes betref is daar 'n verskil tussen dié twee groepe, aangesien slegs 3 (6%) van die hoë omsetgroep teenoor 13 (16,3%) van die lae omsetgroep nooit na die nuus luister nie (volgens tabel 4.11).

Suksesvolheid is slegs met gereeldheid van koerant lees vergelyk. Dieselfde neiging as met hoë omset het hom met hierdie indikator ook geopenbaar. Uit tabel 4.12 is dit naamlik duidelik dat 'n veel groter persentasie goeie as swak ondernemers gereeld koerant lees en 'n veel kleiner persentasie goeies as swakkes nooit koerant lees nie.

Dat die mate van blootstelling aan massakommunikasiemiddele veel groter is by suksesvolle as onsuksesvolle ondernemers, blyk baie duidelik uit die voorafgaande. Daar kan verder aanvaar word dat daar in hierdie verband van akkulturasie sprake is, veral in die lig van die resultate wat in tabel 4.9 gegee word.

TABEL 4.12  
MATE VAN SUKSES EN KOERANTLEES

Gereeldheid van koerantlees	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Elke dag	1	4,8	10	22,7	11	17,0
1 of 2 keer per week	9	42,8	6	13,6	15	23,0
Soms	7	33,3	15	34,0	22	33,8
Nooit	4	19,0	13	29,5	17	26,2
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

Gegewens oor koerantlees en radioluistergewoontes by die Tswana-ondernemers dui ook daarop dat daar 'n duidelike verband tussen suksesvolle ondernemerskap en blootstelling aan massakommunikasiemedia bestaan. Dit moet in verband met die bevindings oor stedelike invloede gesien word, aangesien massakommunikasie in 'n hoër mate vanuit die stedelike sentra uitgaan en gevolglik die stempel van die stedelike invloed dra.

#### 4.2.5 Houdinge, waardes en gewoontes

##### (a) Lobola

Daar is 'n neiging dat meer van die suksesvolle as van die onsuksesvolle ondernemers nie lobola vir hul dogters wil hê nie en negatief teenoor lobola staan. Uit tabel 4.13 blyk naamlik dat 5 (23,8%) van die goeie ondernemers teenoor slegs 3 (6,8%) van die swak ondernemers nie lobola vir hul dogters wil hê nie. Uit tabel 4.14 blyk weer dat slegs 6 (7,5%) van die ondernemers met 'n lae omset teenoor 8 (16%) van die met 'n hoër omset nie lobola wil hê nie.

Uit tabelle 4.15 en 4.16 blyk 'n soortgelyke neiging, naamlik dat suksesvolle ondernemers in 'n groter mate as onsuksesvolles negatief ingestel is teenoor lobola.

TABEL 4.13  
MATE VAN SUKSES EN VOORKEURE TEN OPSIGTE VAN LOBOLA VIR EIE DOGTER

Voorkeur	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Wil lobola hê	15	71,4	38	86,4	53	81,5
Wil nie lobola hê nie	5	23,8	3	6,8	8	12,3
Weet nie	1	4,8	3	6,8	4	6,2
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

TABEL 4.14  
OMSET EN LOBOLA VIR EIE DOGTER

Voorkeur	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Wil lobola hê	71	88,8	37	74,0	108	83,1
Wil nie lobola hê nie	6	7,5	8	16,0	14	10,8
Weet nie	3	3,8	5	10,0	8	6,2
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.15  
HOUDING TEENOR LOBOLA EN MATE VAN SUKSES

Houding	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Positief	15	71,4	36	81,8	51	78,5
Negatief	6	28,6	6	13,6	12	18,5
Weet nie			2	4,5	2	3,1
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

TABEL 4.16  
OMSET EN HOUDING TEENOR LOBOLA

Houding	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Positief	64	80,0	35	70,0	99	76,2
Negatief	11	13,8	15	30,0	26	20,0
Weet nie	5	6,3			5	3,8
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

(b) Verhouding tussen volwassenes en kinders

Daar is feitlik geen verskil tussen diegene met 'n hoë en 'n lae omset vir sover dit houding teenoor kinders betref nie (tabelle 4.17 en 4.18). Daar is wel effens meer persone in die hoë as in die lae omsetgroep wat van mening is dat die kind eerste moet groet (tabel 4.18). Dit is egter interessant dat, volgens 'n meer gedetailleerde ontleding wat nie hier in tabelvorm gegee word nie, al 8 die ondernemers wie se omset hoër as R5000 per maand was, van mening was dat die kind eerste moet groet, en dat slegs een van hulle gedink het dat die vader nie met sy kinders behoort te speel nie.

TABEL 4.17

OMSET EN MENING TEN OPSIGTE VAN VRAAG OF VADER MET KINDERS  
BEHOORT TE SPEEL

Mening	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Vader moet speel	59	73,7	37	74,0	96	73,8
Vader moet nie speel nie	21	26,3	13	26,0	34	26,2
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.18

OMSET EN MENING TEN OPSIGTE VAN VRAAG OF KIND OF VOLWASSENE  
EERSTE MOET GROET

Mening	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Kind moet eerste groet	61	76,3	42	84,0	103	79,2
Volwassene moet eerste groet	17	21,3	7	14,0	24	18,5
Weet nie	2	2,5	1	2,0	3	2,3
TOTAAL	80	100	50	100	130	100



(c) Hlonipha

Ook wat die hlonipha-gebruik betref vind ons 'n soortgelyke neiging as by al die voorafgaande aspekte : diegene met 'n hoë omset en dié wat as goed geklassifiseer is, verwerp die hlonipha-gebruik in 'n groter mate as die ander (vergelyk tabel 4.19 en 4.20).

TABEL 4.19

HOË OMSET EN HOUDING TEENOOR HLONIPHA

Houding	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Bruid moet hlonipha	75	93,8	40	80,0	115	88,5
Bruid moet nie hlonipha nie	4	5,0	10	20,0	14	10,8
Weet nie	1	1,3			1	0,8
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.20

MATE VAN SUKSES EN HOUDING TEENOOR HLONIPHA

Houding	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Bruid moet hlonipha	17	81,0	39	88,6	56	86,2
Bruid moet nie hlonipha nie	4	19,0	5	11,4	9	13,8
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

(d) Amakhubalo

Weer eens is dieselfde patroon as in die vorige paragrawe te bespeur : diegene wat suksesvol is, is ook meer geneig om nie aan tradisionele seremonies of gebruike deel te neem nie (kyk tabel 4.21).

TABEL 4.21  
HOË OMSET EN DIE EET VAN AMAKHUBALO

Gebruik van amakhubalo	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Ja	25	31,3	11	22,0	36	27,7
Nee	55	68,8	39	78,0	94	72,3
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

(e) Offerandes en geluk

Mtunzini-Umlazi-respondente met 'n hoë omset neig volgens tabel 4.22 om minder in die krag van offerande te glo as diegene met 'n lae omset (vergelyk paragraaf 3.5.5 vir 'n kort uiteensetting van die toepaslike vraag).

TABEL 4.22  
GELOOF IN KRAG VAN OFFERANDE

Geloof	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Glo in offerande	8	42,1	5	23,5	13	32,5
Glo nie in offerande nie	8	42,1	14	66,7	22	55,0
Weet nie	3	15,8	2	9,0	5	12,5
TOTAAL	19	100	21	100	40	100

Aangesien verskeie ander vrae wat in paragraaf 3.5.5 behandel word, onbetroubaar voorkom, word daar nie verder ingegaan op die moontlike verband tussen besigheidsukses en geloof en die krag van die bonatuurlike nie. Daar kan net gemeld word dat die vraag of sommige mense meer geluk het in besigheid as ander in ieder geval geen noemenswaardige verskil tussen diegene met 'n hoë en 'n lae omset opgelewer het nie, daar 57 (71,3%) van diegene met 'n lae omset gemeen het dat geluk wel 'n rol speel, teenoor die 32 (64%) van dié met 'n hoë omset.

(f) Verwantskapverpligtinge en besigheidsukses

Wat verpligtinge teenoor verwante betref, is daar 'n interessante neiging in die rigting van die tradisionele by suksesvolle ondernemers. Volgens tabelle 4.23 en 4.24 gee 19 (90,5%) van die goeies en 43 (86%) van dié met 'n hoë omset wel hulp aan familieledede, teenoor die ooreenstemmende persentasies van 32 (72,7%) vir swakkes en 53 (66,3%) vir diegene met 'n lae omset.

TABEL 4.23

MATE VAN SUKSES EN HULP AAN FAMILIELEDE

Word hulp gegee	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Ja	19	90,5	32	72,7	51	78,5
Nee	2	9,5	12	27,3	14	21,5
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

TABEL 4.24

HOË OMSET EN HULP AAN FAMILIELEDE

Word hulp gegee	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Ja	53	66,3	43	86,0	96	73,8
Nee	27	33,8	7	14,0	34	26,2
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

Dis egter interessant dat ten spyte van bogenoemde neiging, die persentasie persone wat hul teen die gee van sulke hulp uitspreek, feitlik dieselfde is vir suksesvolle en onsuksesvolle ondernemers (kyk tabelle 4.25 en 4.26). Dit dui waarskynlik daarop dat diegene met 'n hoër omset, dit makliker vind om finansiële steun aan familieledede te gee en dit dus maar gee, alhoewel hulle self nie in hul hart oortuig is dat hul dit moet doen nie.

TABEL 4.25  
OMSET EN HOUDING TEENoor FINANSIële STEUN AAN FAMILIE

Houding	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Moet finansieel steun	52	65,0	34	68,0	86	66,2
Moet nie finansieel steun nie	26	32,5	15	30,0	41	31,5
Weet nie	2	2,5	1	2,0	3	2,3
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

TABEL 4.26  
MATE VAN SUKSES EN HOUDING TEENoor FINANSIële STEUN AAN FAMILIE

Houding	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Moet finansieel steun	13	61,9	28	63,6	41	63,1
Moet nie finansieel steun nie	7	33,3	16	36,4	23	35,4
Weet nie	1	4,8			1	1,5
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

(g) Sukses en houding teenoor besittings, werk, rykdom, sukses

Daar is feitlik geen verskil tussen diegene met hoë en die met lae omset vir sover dit houding teenoor besittings betref nie, soos blyk uit tabel 4.27.

Die res van die vrae wat in paragraaf 3.5.7 behandel is, lewer dieselfde tendens as in tabel 4.27 wanneer diegene met 'n omset van minder en meer as R1000 met mekaar vergelyk word. Die orde van verskille tussen hierdie twee groepe is so gering dat 'n uitvoerige rapportering en bespreking hier nie sinvol sou wees nie.

Daar kan volstaan word deur te sê dat die ondernemers met 'n hoë en lae omset se houdinge teenoor besittings, werk, rykdom en sukses blykens hierdie studie ongeveer dieselfde is.

TABEL 4.27  
OMSET EN HOUDING TEENOR BESITTINGS

Wat word verkies	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Grond	34	42,5	22	44,0	56	43,1
Beeste	13	16,3	5	10,0	18	13,8
Geld	33	41,3	22	44,0	55	42,3
Weet nie			1	2,0	1	0,8
<b>TOTAAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>130</b>	<b>100</b>

### 4.3 GEVOLGTREKKINGS

Dit wil voorkom of suksesvolle ondernemers in die volgende opsigte minder tradisioneel en meer verwesters is as minder suksesvolle ondernemers:

- 1 Godsdienst (eintlik : meer Protestants)
- 2 Opvoedkundige agtergrond
- 3 Verstedeliking
- 4 Blootstelling aan en gebruik van massakommunikasie= media
- 5 Sekere houdinge, waardes en gewoontes, onder andere
  - (a) Houding ten opsigte van lobola
  - (b) Verhouding met kinders
  - (c) Houding teenoor die nakoming van die hlonipha-gebruik by pasgetroude vroue.
  - (d) Houding teenoor die gebruik van amakhubalo
  - (e) Houding teenoor die krag van die offerande.

Die leser sal merk dat die statistiese beduidendheid van verskille nie in die vorige paragrafe bereken is nie. Die rede is dat hier wel so 'n konstante neiging regdeur geopenbaar is, dat daar gesê kan word dat 'n tendens tot 'n minder tradisionele en meer Westerse inslag by die meer suksesvolle ondernemer bestaan. Hierdie tendens mag dalk nie baie groot of gebaseer wees op statisties beduidende verskille nie, maar is kenbaar aan die reëlmaat waarmee hy hom (al is dit hoe klein) in feitlik elke vraag openbaar.

## 5 VERDERE ONTLEDINGS EN VRAE

Enkele vrae wat in die vraelys voorgekom het, is uitgelaat in die voorafgaande bespreking. Die rede hiervoor is dat hierdie vrae òf nie logies ingepas het by die bespreking nie, òf dat die vrae nie aan hul beoogde doel beantwoord het nie. Hierdie vrae word vervolgens kortliks behandel.

### 5.1 EMPATIE

Lerner (1965) gebruik die begrip "empatie" in 'n heel besondere sin. Volgens hom is empatie "the capacity to see oneself in the other fellow's situation" en is dit 'n kenmerk van die sogenaamde "mobile personality" of ontwikkelingsgerigte persoonlikheid, wat eintlik as persoonlike lewenstyl net in die moderne samelewing voorkom. Die lede van tradisionele gemeenskappe is egter nie empaties geneigd nie. Wanneer empatie nou in 'n gemeenskap toeneem, word die moontlikheid tot ekonomiese ontwikkeling bevorder. 'n Onderzoek deur Lerner waarin die empatiese vermoë van die lede van vier Midde-Oosterse volke nagegaan word, ondersteun sy hipotese.

Na aanleiding van Lerner se begrip "empatie" is daar aan die 130 Zoeloe-ondernemers gevra : "If you were an important chief what is the first thing you'd do?" Hierdie vraag is feitlik dieselfde as een van Lerner se vrae "If you were the president what is the first thing you'd do?"

Die idee is nie om te kyk hoe intelligent die respondent op hierdie vraag reageer nie, maar of hy in staat is om hom in 'n president of koning of kaptein se posisie in te dink. Antwoorde is geklassifiseer volgens die skema hoë empatie/lae empatie/geen empatie.

Alhoewel slegs 57 (43,9%) van die respondente 'n vermoë tot empatie openbaar, toon 'n fyner ontleding van hierdie antwoorde 'n besondere ondersteuning van Lerner se basiese hipotese : meer persone met 'n hoë as 'n lae omset toon hoë empatiese vermoë. In der waarheid het slegs 19 (38%) van diegene met 'n hoë omset teenoor die 54 (67,5%) van dié met 'n lae omset 'n onvermoë tot empatie getoon.

TABEL 5.1  
OMSET EN EMPATIE

Empatiese vermoë	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Hoog	11	13,8	12	24,0	23	17,7
Laag	15	18,8	19	38,0	34	26,2
Geen*	54	67,5	19	38,0	73	56,2
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

\*Hierby is 3 persone geklassifiseer wat die vraag glad nie kon verstaan nie.

Dieselfde tendens openbaar hom wanneer 'n mate van sukses en empatie in verband gebring word met mekaar (vergelyk tabel 5.2).

TABEL 5.2  
MATE VAN SUKSES EN EMPATIE

Empatiese vermoë	Goed		Swak		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Hoog	3	14,3	13	29,5	16	24,6
Laag	8	38,1	5	11,4	13	20,0
Geen	10	47,6	26	59,1	36	55,4
TOTAAL	21	100	44	100	65	100

## 5.2 DRA VAN VROU SE PAKKIES

Daar is van die veronderstelling uitgegaan dat indien 'n ondernemer meen dat 'n man die vrou se pakkies moet dra as hul saam loop, dit 'n verdere aanduiding sou wees van akkulturasie. In die tradisionele Zoeloekultuur is die aansien van die vrou maar laag. Die vrou moet byvoorbeeld agter stap as sy saam met haar man stap.

Tabel 5.3 toon dat 117 (90%) gemeld het dat hul die vrou se pakkies dra en ook dat daar in dié verband ook nie veel verskil was in die persentasie ondernemers met 'n lae en hoë omset nie.

TABEL 5.3

## OMSET EN DIE DRA VAN DIE VROU SE PAKKIES

Gewoonte	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Dra vrou se pakkies	73	91,3	44	88,0	117	90,0
Dra nie vrou se pakkies nie	4	5,0	5	10,0	9	6,9
Geen antwoord	3	3,8	1	2,0	4	3,1
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

## 5.3 BANTOEREG

Die vraag "Do you believe in tribal law?" is gevra om te probeer vasstel hoe geheg die ondernemer nog aan die wette van die stam is. Die vraag is miskien te reguit gestel (en dit deur Blanke veldwerkers) om altyd eerlike antwoorde te verwag. Dit blyk ook uit die feit dat soveel as 12 persone hier geen antwoord wou gee nie. Nogtans 88 (67,7%) het gesê dat hul in "stamreg" glo, maar weer eens was die verskil tussen diegene met 'n hoë en 'n lae omset nie noemenswaardig nie (kyk tabel 5.4).

TABEL 5.4

## OMSET EN HOUDING TEENoor DIE TRADISIONELE REGSTELSEL

Glo u in die tradisionele regstelsel?	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Ja	54	67,5	34	68,0	88	67,7
Nee	18	22,5	12	24,0	30	23,1
Weet nie	8	10,0	4	8,0	12	9,2
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

## 5.4 VERTRouE IN MEDEMEMS

Een van die kenmerke van 'n entrepreneur behoort te wees dat hy in besigheid mense sal vertrou. Die vraag is dus aan ondernemers gevra of hul saamstem dat in besigheid 'n mens slegs familieleden en vriende kan vertrou. Die "korrekte" antwoord vir



die ondernemers sou dan natuurlik "nee" wees. Ongelukkig is die vraag volgens veldwerkers nie altyd goed verstaan nie. Die antwoorde op hierdie vraag word in tabel 5.5 gerapporteer.

TABEL 5.5  
OMSET EN VERTRoue IN DIE MEDEMENS

Kan slegs vriende en familie vertrou word?	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Ja	36	45,0	22	44,0	58	44,6
Nee	39	48,8	25	50,0	64	49,2
Weet nie	5	6,2	3	6,0	8	6,2
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

#### 5.5 GROOTTE VAN GESIN

Dit blyk uit tabel 5.6 dat die meer suksesvolle ondernemers ietwat kleiner gesinne het as die minder suksesvolles. Aangesien dit moontlik is dat hulle ook ietwat jonger is, word geen afleiding gemaak nie.

TABEL 5.6  
OMSET EN KINDERTAL

Kindertal	Omset					
	Minder as R1000 p.m.		Meer as R1000 p.m.		Totaal	
	Getal	%	Getal	%	Getal	%
Geen	1	1,3	1	2,0	2	1,5
1 - 3	15	18,8	15	30,0	30	23,1
4 - 6	29	36,3	17	34,0	46	35,4
6 +	35	43,8	17	34,0	52	40,0
TOTAAL	80	100	50	100	130	100

#### 6 SAMEVATTING

Die doel met hierdie studie is om (a) die mate van akkulturasie wat die Zoeloe-ondernemer ondergaan het, met verwysing na sowel afwyking van die tradisionele kultuur as beweging in die rigting van die Westerse kulture, en (b) moontlike verskille

in die mate van akkulturasie wat suksesvolle en onsuksesvolle Zoeloe-ondernemers ondergaan het, te ondersoek.

'n Steekproef van 130 Zoeloe-ondernemers met sake-ondernemings in Kwa-Zulu in 1969 is met hierdie opname betrek.

## 6.1 BELANGRIKSTE BEVINDINGS

(a) Die ondernemers wat met hierdie studie betrek is, staan in verskeie opsigte veel nader aan die Westerse kultuur en verder weg van hul eie kultuur as hul deursnee-stamgenote. Hierdie waarneming geld ten opsigte van opvoedingspeil, godsdiens (is meer Protestants), kontak met stedelike gebiede, blootstelling aan massakommunikasiemedia, houding teenoor sekere tradisionele gebruike, gelowe en gewoontes en houding teenoor sekere Westerse gebruike, gelowe en gewoontes.

(b) Suksesvolle ondernemers neig ook ten opsigte van die aspekte wat in (a) hierbo genoem is, nader aan die Westerse en verder weg van die tradisionele te staan as onsuksesvolle ondernemers. Die enkele tersaaklike bevindinge van 'n vorige ondersoek oor die ondernemers in die Tswana-tuisland, dui ook op 'n verband tussen verwestering en suksesvolle ondernemerskap.

## 6.2 SLOT

Wat navorsingsmetodes en navorsingsprobleme betref, het hierdie studie die volgende opgelewer:

(a) Vrae wat daarop gemik is om mate van akkulturasie aan te dui, moet gebaseer wees op bekende feitelike gegewens in verband met òf die tradisionele òf die beïnvloedende kultuur of kulture. Dus, die toestand soos wat dit in ten minste een van die kulture is, moet òf vooraf bepaal word òf deeglik geboekstaaf wees, ten einde sinvolle vergelyking moontlik te maak.

(b) Die verband tussen ondernemerskap en die volgende veranderlikes kan met vrug verder en meer deurdringend ondersoek word:

- (i) Opvoedkundige agtergrond
- (ii) Godsdienstige agtergrond
- (iii) Empatiese vermoë
- (iv) Akkulturasie ten opsigte van verskeie kultuuraspekte, en alhoewel dit nie noodwendig uit hierdie studie blyk nie, moet veral die waardestelsel hier beklemtoon word.

The aim of this study is to investigate (a) the degree of acculturation which the Zulu entrepreneur has undergone, with reference to deviation from the traditional culture as well as to movement in the direction of Western cultures and (b) possible differences in the degree of acculturation which successful and unsuccessful Zulu entrepreneurs have undergone.

A sample of 130 Zulu entrepreneurs with businesses in Kwa-Zulu in 1969 was involved in this survey.

#### 7.1 MOST IMPORTANT FINDINGS

(a) The entrepreneurs involved in this study are, in various respects, much closer to Western culture and further removed from their own culture than their average tribal fellows. This observation is valid as regards level of education, religion (which is more Protestant), contact with urban areas, exposure to mass communication media, attitude towards certain traditional customs, beliefs and habits and attitude towards certain Western customs, beliefs and habits.

(b) As regards the aspects mentioned in (a) above, successful entrepreneurs are, to a greater extent than unsuccessful ones, inclined to lean towards the Western way of life and move away from that which is traditional. The few relevant findings of a previous investigation on the entrepreneurs in the Tswana homeland also indicate a relationship between Westernization and successful entrepreneurship.

#### 7.2 CONCLUSION

With regard to research methods and research problems, this study yielded the following:

(a) Questions which are aimed at indicating the degree of acculturation should be based on well-known factual data in connection with either the traditional or the influencing culture or cultures. The state of affairs on at least one of the cultures should either be determined beforehand or recorded in detail in order to make meaningful comparison possible.

(b) It would serve a useful purpose to undertake a more detailed investigation into the relationship between entrepreneurship and the following variables:

- (i) Educational background
- (ii) Religious background
- (iii) Empathic ability
- (iv) Acculturation in respect of various cultural aspects. Although not necessarily apparent from this study, the system of values should be stressed in this regard.

## LITERUATUURLYS

- 1 BIDNEY, D. Theoretical Anthropology. New York, Columbia University Press, 1953.
- 2 COERTZE, P.J. Akkulturasie. In: Cronje, G. (red.) Kultuurbeïnvloeding tussen Blank en Bantoe in Suid-Afrika. Pretoria, Van Schaik, 1968.
- 3 DEPARTEMENT VAN STATISTIEK. Suid-Afrikaanse Statistiek 1970. Pretoria.
- 4 KATZIN, M. The role of the small entrepreneur. In: Herskovits, M.J. Economic transition in Africa. London, Routledge and Kegan Paul, 1964.
- 5 KRIGE, E.J. The social system of the Zulus. Pietermaritzburg, Shuter and Shooter, 1936.
- 6 LERNER, D.A. The passing of traditional society. New York, The Free Press, 1965.
- 7 REDELINGHUY, H.J. n Verkenningstudie oor die Bantoe-ondernemer in die Tswanatuïsland. Pretoria, Raad vir Geesteswetenskaplike Navorsing, 1969.
- 8 VILAKAZI, A. Zulu transformations. Pietermaritzburg, University of Natal Press, 1965.

BYLAE  
NATIONAL BUREAU OF EDUCATIONAL AND SOCIAL RESEARCH  
PRETORIA

The Acculturation of the Zulu entrepreneur

The purpose of this questionnaire is to learn more about the general background of Zulu men and women who are in business: what their interests are, their educational background, what church they belong to, etc. Answers will be regarded as STRICTLY CONFIDENTIAL

Questionnaire number

- 1 Are you the owner of this business? (Only owners should participate)
- 2 District
- 3 Rural area/Urban area
- 4 Male/Female
- 5 Are you married?
- 6 Ethnic group of owner and husband/wife?
- 7 Age?
- 8 Type of business?
- 9 How long have you had this business?
- 10 State what other business concerns you own at present or have owned previously
- 11 Were you ever employed in a White or Bantu-owned business?
- 12 Do you think your business is a success?
- 13 Do you like your work?
- 14 What is your average monthly turnover?
- 15 Did you start this business on your own?
- 16 Do you intend expanding this business or starting others soon? If "no plans", ask: Do you intend leaving the business field altogether?
- 17 Did you spend your childhood in a rural or urban area?

- 18 Where did you spend most of your later life?
- 19 Do you prefer living in an urban or rural area?
- 20 How far did you study? (What standard? Can you read and write?)
- 21 Can you read, write or speak Afrikaans or English?
- 22(a) What is your religion (church)?
- (b) What do you think about religion? God? The amadlozi? (Umlazi and Mtunzini)
- 23 How often do you go to church?
- 24 Do you read the newspapers? If so, how often?
- 25 Which newspapers do you read?
- 26 Do you listen to the radio? If so, how often?
- 27 Do you listen to the news?
- 28 How many children do you have?
- 29 Do you want lobola for your daughter(s)?  
(If you had daughters, would you want lobola for them?)
- 30 What do you think of the lobola custom?
- 31 (If owner is a man) : Do you play with your children?  
(If owner is childless or a woman) : Should a man play with his children?
- 32 Should a child greet a grown up first, or should he wait until he is greeted by the grown up?
- 33 Do you believe that a woman who has just been married should hlonipha her husband's relatives?
- 34(a) Do you eat amakhubalo after someone has been buried?
- (b) I want to tell you a little story: (Umlazi and Mtunzini)  
A boy's grandfather died when he was about 15. Later, when this boy was a young man, he decided to marry a certain girl. Since the girl's family was Christian, they told the boy's family that the bride (umakoti) would not give any umabo gifts to the deceased grandfather of the boy. "No", they said, "this would mean that we are honouring the amadlozi, and we are Christians! We cannot do it."

A few days after the marriage, the umakoti became very ill, and as she was already pregnant, there was a miscarriage (isisu siphumile). The old people said it was because the amadlozi were angry and asked the girl's father to give an ox.

- Now will you please tell me how you think the story ended?
- 35 Have the dead any power over the living? (Can a dead man's soul do something to me?)
- 36 Does prayer affect the outcome of things? (Can prayer change things?)
- 37 Do you carry your wife's parcels or suitcase when you walk together?
- 38 What would you rather want: R1000 worth of land/cattle/cash/something else?
- 39 Are some people less lucky in business than others?
- 40 Is it your duty to help your relatives financially?
- 41 Do you help any relatives at present?
- 42 Do you agree that in business one can only really trust relatives and friends?
- 43 What would you do if you became very rich suddenly?
- 44 What is the main use of cattle?
- 45 Do you believe in tribal law?
- 46 If you were an important chief what is the first thing you'd do? (If you were the big king...)
- 47 Which of the following sentences describes you best? (Only one)  
I want to enjoy life/I want to be without worries/I want to live long/I want to be successful
- 48 Which of the following sentences describes you best? (only one)  
I want to be a good person/I want to help my people/I want people to like me/I want to be the boss of other people
- 49 Field-worker's impressions  
Of business : Excellent/medium/mediocre  
Of entrepreneur as a businessman : Favourable/average/unfavourable



RGN-PUBLIKASIES SEDERT 1 JULIE 1973

HSRC PUBLICATIONS SINCE 1 JULY 1973

'n Volledige lys van RGN-publikasies is op aanvraag verkrygbaar.

Eksemplare van publikasies wat uit druk is, kan deur biblioteekdienste verkry word.

A complete list of HSRC publications is available on request.

Copies of publications which are out of print can be obtained through library services.

GESKIEDENIS/HISTORY

Genealogy Publication No. 2/Hiller, V.W./The descendants of Richard and Maria Peacock 1820 Settlers/1974/R3,15

Source Publication No. 2/Brits, J.P./Diary of a National Scout P.J. du Toit 1900-1902/1974/R5,30

INLIGTING/INFORMATION

IN-18/Geggus, C./Toekennings beskikbaar vir voorgraadse studie aan Suid-Afrikaanse universiteite vir Blankes Deel Een/1973/R1,55

IN-19/Geggus, C./Awards available for undergraduate study at South African universities for Whites Part Two/1973/R2,05

MANNEKRAG/MANPOWER

MM-40/Wolmarans, C.P./Fisici in die RSA/1973/R2,00

MM-41/Ebersohn, D./Chemici in die RSA/1973/R2,50

MM-42/Ebersohn, D./Die biologiese wetenskaplikes in die RSA/1973/R2,65

MM-45/Terblanche, S.S./Die werktevredenheid van Blanke natuurwetenskaplikes in die RSA/1973/R2,05

MT-13/Ackermann, P.L.S./Die voorspelling van matrieksukses met behulp van IK en biografiese gegewens/1973/R1,60

MT-15/Engelbrecht, S.W.B./Akademiese prestasie van intellektueel bogemiddelde leerlinge: Deel een/1973/R3,85

MT-17/Smith, F.B./Die ondergemiddelde leerling: Aanleg, persoonlikheid, aanpassing, belangstelling en skolastiese prestasie/1973/R2,10

MT-19/Engelbrecht, S.W.B. en Snyman, E.M./Skooltoetredingsouderdom/1973/R2,05

MT-20/Roos, W.L./Projek Talentopname: Navorsingsbevindinge - 1973/1974/R0,65

MT-20/Roos, W.L./Project Talent Survey: Research Findings - 1973/1974/R0,80

#### NAVORSINGSONTWIKKELING/RESEARCH DEVELOPMENT

NORD-3/Lätti, V.I./A survey of methods of futures research/1973/R1,70

#### OPVOEDKUNDE/EDUCATION

0-17/Strydom, A.E./Die doeltreffende beplanning en benutting van skoolterreine vir buitemuurse aktiwiteite Deel een/1973/R3,25

0-18/Strydom, A.E./Die doeltreffende beplanning en benutting van skoolterreine vir buitemuurse aktiwiteite Deel twee/1973/R6,10

#### PSIGOMETRIKA/PSYCHOMETRICS

P-7/Heinichen, F.W.O./An investigation into the validity of the tests of Arithmetic and English Language for Indian South Africans/1973/R0,70

#### SOSIOLOGIE, DEMOGRAFIE, KRIMINOLOGIE/SOCIOLOGY, DEMOGRAPHY, CRIMINOLOGY

S-22/Rip Colin M./The integration of Czechoslovakian refugees in Pretoria: An exploratory study/1973/R5,30

S-23/Van der Merwe, C.F./Die rookpatroon van Blanke mans tussen 40 en 64 jaar in die Republiek van Suid-Afrika/1973/R1,90

S-24/Du Plessis, I.K./Die rookpatroon van die Bantoe in Soweto/1973/R2,05

S-25/Van der Burgh, C./White blind persons in the Transvaal: A socio-economic survey of their living conditions/1973/R3,75

S-26/Mostert, W.P./Fertiliteit en gesinsbeplanning by Kleurlinge in die landelike gebied van Kaapland/1973/R1,85

S-27/Rip, Colin, M. en Schurink, W.J./Vryetydsaktiwiteite in 'n kleiner gemeenskap wat aan 'n groot stad grens/1974/R4,05

#### STATISTIEK/STATISTICS

WS-8/Van Tonder, J.L./Handleiding vir die trek van steekproewe in geesteswetenskaplike navorsing/1973/R0,75

WS-9/Van Rensburg, F.A.J./Graduation trends for Whites at South African universities 1956-1972, with projections to 1990/1974/R4,60

#### TAAL, LETTERE EN KUNS/LANGUAGES, LITERATURE AND ARTS

Gerda Fourie/Bronnegids vir Musiek/Source Guide for Music/1973/R5,95

Rosalie Botha/Bronnegids vir Toneel, Ballet, Rolprente en Hoorspele Nuwe reeks, deel II 1971 - Source guide for Drama, Ballet, Films and Radio Plays New series, volume II 1971/1974/R4,05

Yvonne Huskisson/The Bantu Composers of Southern Africa - Supplement/1974/R3,15

PUBLIKASIES WAT DEUR DIE RGN ONDERSTEUN WORD/PUBLICATIONS SUPPORTED BY THE HSRC

Botha, T.R./Dualiteit in die leerverhoudinge van die potensieële skoolverlater/RGN Publikasiereeks, nr. 28/N.G. Kerkboekhandel, 1973

Davies, D.H./Changes in land-use patterns in Central Cape Town, 1957 - 1964/University of the Witwatersrand, 1973

De Klerk, P./Geskiedenisvergelyking: Die gebruik van vergelykende metodes wat gerig is op generalisasie in die geskiedkunde/RGN Publikasiereeks, nr. 23/Pro Rege, 1973

Duncan, H.F./Study of pictorial perception among Bantu and White primary school children in South Africa/HSRC Publication Series, no. 31/Witwatersrand University Press, 1973

Engelbrecht, C.S./Samehang tussen liggaamsbeleving en leerprobleme by die kind; 'n ortopedagogiese studie/RGN Publikasiereeks, nr. 27/Van Schaik, 1973

Nienaber, P.J./Dr. O'kulis se oogdruppels vir nasionale siektes/RGN Publikasiereeks, nr. 36/Van Schaik, 1973

Pearse, R.O./Barrier of spears: Drama of the Drakensberg/Timmins, 1973

Terreblanche, S.J./Doelwit van 'n hoë ekonomiese groeikoers/RGN Publikasiereeks, nr. 34/Academica 1973

Van der Watt, P.B./Loedolff-saak en die Nederduitse Gereformeerde Kerk, 1862 - 1962; 'n kerkhistories-kerkregtelike studie/RGN Publikasiereeks, nr. 39/Tafelberg, 1973

Arkin, M./Storm in a Teacup/C. Struik (Pty)Ltd., 1973

Potgieter, M.C./Maatskaplike sorg in Suid-Afrika  
RGN Publikasiereeks, nr. 43/Universiteitsuitge-  
wers en -boekhandelaars, Stellenbosch 1973.

Van der Merwe, F.Z./Suid-Afrikaanse Musiekbiblio-  
grafie/Tafelberg, 1974

Esterhuysen, M./Gedenkpenninge ter ere van Presi-  
dent S.J.P. Kruger/Koöperasiepers van SA Bpk.,  
1973

Verhandelinge van die Klassieke Vereniging van  
Suid-Afrika/Proceedings of the Classical Asso-  
ciation of South Africa/ACTA CLASSICA/Volume  
XVI 1973/A.A. Balkema, Kaapstad

ROYAL CANADIAN MOUNTED POLICE  
BIBLIOTHEQUE PARLIAMENTAIRE



ISBN 0 86965 183 8