

**'N INTERVENSIEPROGRAM VIR BEVORDERING VAN  
INKOMSTEGENERERING IN 'N LANDELIKE GEMEENSKAPSENTRUM**

**Deur**

**Magdalena C. Langenhoven**

**Tesis ingelewer ter gedeeltelike voldoening aan die vereistes vir die  
graad van**

**Magister in Verbruikerswetenskap**

**aan die**

**Universiteit van Stellenbosch**



**Studieleier: Mev. M E van der Merwe**

**Mede studieleier: Mev. M J Botha**

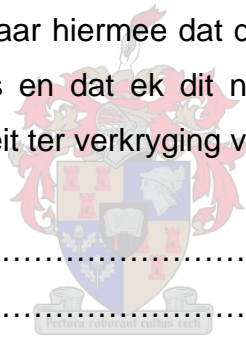
**Desember 2004**

*"Verklaring*

Ek die ondergetekende, verklaar hiermee dat die werk in hierdie tesis vervat, my eie oorspronklike werk is en dat ek dit nie vantevore in die geheel of gedeeltelik by enige universiteit ter verkryging van 'n graad voorgelê het nie

Handtekening: .....

Datum: ....."

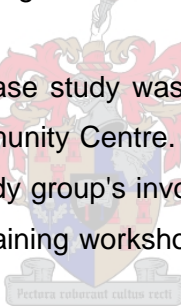


## SUMMARY

Rural areas in South Africa experience extreme levels of unemployment, and therefore are in dire need for skills training. In some rural areas this training takes place in community centres. Participants are empowered to generate an income. The activities mostly take place in a group context. In such a community centre a lack of the presentation of structured skills training programmes was identified. The aim of the study is to develop a skills training programme to help rural people in starting an income-generating project in a group context by means of intervention.

In the literature study the concept of community centres was discussed. The basic human needs and the needs for training were related to the concept of group work. Programme development for adult education, income-generation and interventions were described in detail. The development of creativity, empowerment, capacity building and sustainable development were briefly discussed as potential outcomes of skills training programmes for the generation of income.

For the purpose of this study a case study was undertaken of existing needlework groups in the Darling Focus Community Centre. A study group of 15 members was identified. The duration of the study group's involvement in needlework training was determined. The need for skills training workshops and the study group's interest in group work were established.

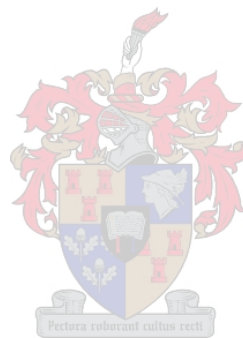


Although the activities of the study group take place in group context, very little evidence exist of co-operation towards the objective of income generation. A major shortcoming is the failure to pinpoint objectives in the group. Darling is a rural tourist attraction with a target market for the sale of handcrafted products. For this purpose the crafted products need to adhere to certain criteria. Despite the opportunity to market products to tourists, only the local market is being targeted. The requirements of these clients are not considered a priority in the manufacturing of products. Therefore the study group was considered a suitable case study in this research. An intervention programme was compiled and implemented in group context for the training of skills in the manufacturing, marketing and selling of products.

Surveys were done by self-administered questionnaires and unstructured interviews were conducted with important role players. Workshops were presented where skills

application was monitored through control lists. The application of business skills was established through a semi-structured interview. Throughout the process the researcher made observations and documented information.

Surveys indicated that the duration of the group members' involvement with needlework activities were between three and eleven years. A clear need for skills training as well as interest in group work was established and addressed. Self diagnoses of needs for skills training was done during visits to trade areas. A brainstorming session was conducted to generate ideas for the manufacturing of products to be sold. The skills in making these products were demonstrated during the workshops and practised during follow-up work sessions. A basic business skill workshop was conducted. After implementation of the intervention the results of the group work were evaluated at the hand of success criteria identified from literature. This list of criteria provides a guideline for similar training programmes.



## OPSOMMING

Landelike gebiede in Suid-Afrika gaan gebuk onder werkloosheid wat vaardighedsopleiding noodsaak. Sommige plattelandse dorpe het gemeenskapsentrums wat onder meer vaardighedsopleiding bied. Deelnemers aan die opleiding word bemagtig om 'n inkomste te kan genereer. Die aktiwiteite vind meestal in groepverband plaas. 'n Leemte, geïdentifiseer in so 'n gemeenskapsentrum, is die aanbieding van gestruktureerde vaardighedsopleidingsprogramme in groepverband wat mense in staat stel om 'n volhoubare inkomste te genereer. Die studie het ten doel om deur intervensie 'n vaardighedsopleidings-program te ontwikkel wat landelike mense help om 'n inkomstegenereringsprojek in groepverband te vestig.

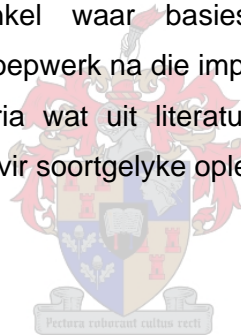
In die literatuuroorsig is die konsep van gemeenskapsentrums bespreek. Die basiese menslike behoeftes en behoeftes aan opleiding is in verband gebring met die konsep van groepwerk. Programontwikkeling vir volwassene-onderwys is uiteengesit en inkomstegenerering en –intervensies is volledig bespreek. Die ontwikkeling van kreatiwiteit, bemagtiging, kapasiteitsbou en volhoubare ontwikkeling is kortliks aangeraak as moontlike uitkomst van vaardighedsopleidingsprogramme vir die generering van inkomste.

Vir die doel van hierdie studie is 'n gevallestudie gedoen van bestaande naaldwerkgroepe gesetel in die Darling Fokus Gemeenskapsentrum. 'n Studiegroep van 15 lede is geïdentifiseer. Die tydperk wat die studiegroep by naaldwerkopleiding betrokke is, is bepaal asook die behoefte aan vaardighedsopleidingswerkswinkels. Verder is die studiegroep se belangstelling in groepwerk bepaal.

Hoewel die aktiwiteite van die studiegroep in groepverband plaasvind, is daar min bewyse van samewerking ten einde die doel van inkomstegenerering te bereik. 'n Groot leemte is dat doelstellings nooit deur die groep gestel was nie. Darling is 'n landelike toeriste-aantreklikheid met 'n teikenmark vir die verkoop van handwerkprodukte. Hiervoor moet produkte aan sekere vereistes voldoen. Ondanks hierdie geleentheid om produkte onder toeriste te bemark, word daar slegs op die plaaslike mark gemik. Die vereistes van hierdie kliënte is nie 'n prioriteit in die vervaardiging van produkte nie. Die studiegroep is daarom as 'n geskikte geval beskou vir hierdie studie. 'n Intervensieprogram is in groepverband vir die opleiding van vaardighede in die vervaardiging, bemarking en verkope van produkte saamgestel en geïmplementeer.

Opnames is gedoen deur selfgeadministreerde vraelyste en ongestruktureerde onderhoude is met belangrike rolspelers gevoer. Werkswinkels is aangebied waartydens vaardigheidstoepassing deur middel van kontrolelyste gemoniteer is. Die toepassing van besigheidsvaardighede is deur 'n semi-gestruktureerde onderhoud bepaal. Die navorser het deurentyd die waarneming gedoen en inligting gedokumenteer.

Opnames het aangedui dat die groeplede tussen drie en elf jaar by die naaldwerkaktiwiteite betrokke is. 'n Duidelike behoefte aan vaardighedsopleiding asook belangstelling in groepwerk is gevind en aangespreek. Selfdiagnose van behoeftes aan vaardighedsopleiding is tydens besoeke aan afsetgebiede gedoen. 'n Dinkskrum is gehou om idees te genereer vir die maak van produkte om te verkoop. Die vaardighede vir die maak van hierdie produkte is deur middel van werkswinkels gedemonstreer en in opvolgende werksessies deur die studiegroep ingeoefen. 'n Besigheidsvaardighedswerkswinkel waar basiese beginsels behandel is, is aangebied. Die resultate van groepwerk na die implementering van die intervensie is aan die hand van sukseskriteria wat uit literatuur geïdentifiseer is, geëvalueer. Hierdie stel kriteria bied 'n riglyn vir soortgelyke opleidingsprogramme.



## INHOUDSOPGAWE

<b>LYS VAN TABELLE</b>	<b>vi</b>
<b>LYS VAN FIGURE</b>	<b>vii</b>
<b>HOOFSTUK 1</b>	
<b>PROBLEEMSTELLING</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Inleiding en motivering</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Die oorkoepelende doelwit van die studie</b>	<b>3</b>
<b>1.3 Subdoelwitte voortspruitend uit die oorkoepelende doelwit</b>	<b>3</b>
<b>1.4 Die konseptuele raamwerk vir die navorsing</b>	<b>4</b>
<b>1.5 Werksdefinisies</b>	<b>5</b>
<b>1.6 Volgorde vir die rapportering van navorsing</b>	<b>7</b>
<b>HOOFSTUK 2</b>	
<b>LITERATUUROORSIG</b>	<b>9</b>
<b>2.1 Die konsep van gemeenskapsentrums</b>	<b>9</b>
<b>2.1.1 Die doel van 'n gemeenskapsentrum</b>	<b>10</b>
<b>2.1.2 Die funksies van 'n gemeenskapsentrum</b>	<b>11</b>
<b>2.1.3 Rolspelers by 'n gemeenskapsentrum</b>	<b>13</b>
<b>2.1.4 Probleme tipies aan gemeenskapsentrums</b>	<b>14</b>
<b>2.2 Behoeftes</b>	<b>15</b>
<b>2.2.1 Basiese menslike behoeftes</b>	<b>17</b>
<b>2.2.2 Behoeftes en opleiding</b>	<b>20</b>
<b>2.3 Groepwerk</b>	<b>22</b>
<b>2.3.1 Groepvorming</b>	<b>24</b>
<b>2.3.2 Faktore wat groepfunksionering beïnvloed</b>	<b>30</b>
<b>2.3.3 Groepdoelwitte</b>	<b>35</b>
<b>2.3.4 Groepproduktiwiteit en -effektiwiteit</b>	<b>38</b>
<b>2.3.5 Probleme met groepwerk</b>	<b>42</b>
<b>2.4 Programme</b>	<b>48</b>
<b>2.4.1 Die konsep van programontwikkeling</b>	<b>51</b>

<b>2.5</b>	<b>Inkomstegenerering</b>	<b>54</b>
<b>2.5.1</b>	<b>Die definiëring en doelwit van inkomstegenereringsintervensies</b>	<b>56</b>
<b>2.5.2</b>	<b>Rolspelers betrokke by inkomstegenereringsintervensies</b>	<b>57</b>
2.5.2.1	Die rol van die tussentreders	59
<b>2.5.3</b>	<b>Die subsidiëring van inkomstegenereringsintervensies</b>	<b>61</b>
<b>2.5.4</b>	<b>Inkomstegenereringsintervensies vir vroue</b>	<b>63</b>
2.5.4.1	Opleiding en finansiële hulp in inkomstegenereringsintervensies vir vroue	64
<b>2.5.5</b>	<b>'n Bemerkingsbenadering vir inkomstegenereringsintervensies</b>	<b>68</b>
<b>2.5.6</b>	<b>Die invloed van inkomstegenereringsintervensies</b>	<b>73</b>
<b>2.5.7</b>	<b>Faktore wat bydra tot die sukses van 'n inkomstegenereringsintervensie</b>	<b>75</b>
<b>2.5.8</b>	<b>Faktore wat die sukses van inkomstegenerering in 'n groep beperk</b>	<b>76</b>
<b>2.6</b>	<b>Ontwikkeling van kreatiwiteit</b>	<b>78</b>
<b>2.6.1</b>	<b>Kreatiwiteit in groepkonteks</b>	<b>82</b>
<b>2.7</b>	<b>Bemagtiging</b>	<b>83</b>
<b>2.7.1</b>	<b>Bemagtiging in groepe</b>	<b>88</b>
<b>2.7.2</b>	<b>Risiko's geassosieer met bemagtiging</b>	<b>90</b>
<b>2.8</b>	<b>Kapasiteitsbou</b>	<b>91</b>
<b>2.9</b>	<b>Volhoubaarheid van ontwikkeling</b>	<b>94</b>
<b>2.9.1</b>	<b>Konsepte relevant tot volhoubare ontwikkeling</b>	<b>97</b>
<b>2.10</b>	<b>Samevatting</b>	<b>99</b>
 HOOFSTUK 3		
	<b>NAVORSINGSPROSEDURE</b>	<b>102</b>
<b>3.1</b>	<b>Die konteks van die studie</b>	<b>103</b>
<b>3.2</b>	<b>Omgewingsverkenning en situasie-analise</b>	<b>104</b>
<b>3.2.1</b>	<b>Dokumentanalise</b>	<b>104</b>
<b>3.2.2</b>	<b>Opname</b>	<b>105</b>





<b>3.3</b>	<b>Die keuse van die studiegroep</b>	<b>107</b>
<b>3.3.1</b>	<b>Die vraelys oor die studiegroep</b>	<b>108</b>
<b>3.4</b>	<b>Die samestelling van 'n intervensieprogram</b>	<b>110</b>
<b>3.5</b>	<b>Meetinstrumente en data-insameling</b>	<b>113</b>
<b>3.5.1</b>	<b>Kontrolelyste vir die monitor van vaardigheidsvlakke</b>	<b>113</b>
3.5.1.1	Data-insameling vir die eerste monitering van naaldwerkvaardigheids- vlakke	114
<b>3.5.2</b>	<b>Deelnemer observasie</b>	<b>115</b>
<b>3.5.3</b>	<b>Selfdiagnose van behoeftes aan vaardighedsopleiding</b>	<b>116</b>
<b>3.5.4</b>	<b>Dinkskrum</b>	<b>118</b>
<b>3.5.5</b>	<b>Werkswinkels</b>	<b>121</b>
3.5.5.1	Data-insameling vir die tweede monitering van naaldwerkvaardigheids- vlakke	124
<b>3.5.6</b>	<b>Onderhoudskedule vir die monitering van die toepassing van besigheidsvaardighede</b>	<b>124</b>
3.5.6.1	Data-insameling oor die toepassing van besigheidsvaardighede	125
<b>3.6</b>	<b>Die sukseskriteria vir samewerking in groepverband</b>	<b>126</b>
<b>3.7</b>	<b>Die verwerking van data/dokumentering van inligting</b>	<b>130</b>
<b>3.8</b>	<b>Tekortkominge en bronne van foute</b>	<b>131</b>
 HOOFSTUK 4		
	<b>RESULTATE</b>	<b>132</b>
<b>4.1</b>	<b>Die konteks van die studie</b>	<b>132</b>
<b>4.2</b>	<b>Omgewingsverkenning en situasie-analise</b>	<b>133</b>
<b>4.2.1</b>	<b>Dokumentanalise</b>	<b>133</b>
<b>4.2.2</b>	<b>Opname</b>	<b>135</b>
<b>4.3</b>	<b>Bespreking van die studiegroep</b>	<b>139</b>
<b>4.3.1</b>	<b>Bespreking van opname oor die studiegroep</b>	<b>140</b>

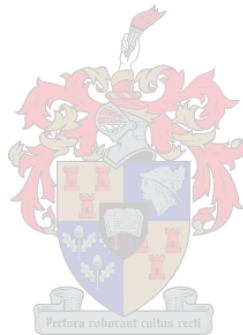
<b>4.4</b>	<b>Die intervensieprogram</b>	<b>141</b>
<b>4.5</b>	<b>Implimentering van meetinstrumente en data-insameling</b>	<b>142</b>
<b>4.5.1</b>	<b>Die bepaling van die vaardigheidsvlak van die studiegroep</b>	<b>142</b>
4.5.1.1	Eerste kontrole vir naaldwerkvaardighede	142
<b>4.5.2</b>	<b>Deelnemer observasie</b>	<b>143</b>
<b>4.5.3</b>	<b>Selfdiagnose van behoeftes aan vaardigheidsopleiding</b>	<b>144</b>
<b>4.5.4</b>	<b>Dinkskrum</b>	<b>147</b>
<b>4.5.5</b>	<b>Werkswinkels</b>	<b>149</b>
4.5.5.1	Tweede kontrole vir naaldwerkvaardighede	150
<b>4.5.6</b>	<b>Semi-gestruktureerde onderhoude oor toepassing van besigheidsvaardighede</b>	<b>151</b>
<b>4.6</b>	<b>Die sukseskriteria vir samewerking in groepverband</b>	<b>155</b>
HOOFSTUK 5		
	<b>BESPREKING EN INTERPRETASIE VAN RESULTATE</b>	<b>158</b>
<b>5.1</b>	<b>Die konteks van die studie</b>	<b>158</b>
<b>5.2</b>	<b>Omgewingsverkenning en situasie-analise</b>	<b>158</b>
<b>5.2.1</b>	<b>Dokumentanalise</b>	<b>159</b>
<b>5.2.2</b>	<b>Opname</b>	<b>159</b>
<b>5.3</b>	<b>Bespreking van die studiegroep</b>	<b>161</b>
<b>5.3.1</b>	<b>Die studiegroep se belangstelling in groepwerk</b>	<b>163</b>
<b>5.4</b>	<b>Die intervensieprogram</b>	<b>164</b>
<b>5.5</b>	<b>Implimentering van meetinstrumente en data-insameling</b>	<b>164</b>
<b>5.5.1</b>	<b>Eerste bepaling van naaldwerkvaardigheidsvlak</b>	<b>164</b>
<b>5.5.2</b>	<b>Deelnemer observasie</b>	<b>165</b>
<b>5.5.3</b>	<b>Selfdiagnose vir bepaling van behoeftes aan vaardigheidsopleiding</b>	<b>166</b>
<b>5.5.4</b>	<b>Dinkskrum</b>	<b>167</b>
<b>5.5.5</b>	<b>Werkswinkels</b>	<b>168</b>
5.5.5.1	Tweede kontrole van naaldwerkvaardighede	168
<b>5.5.6</b>	<b>Semi-gestruktureerde onderhoude oor die toepassing van besigheidsvaardighede</b>	<b>168</b>



<b>5.6</b>	<b>Die sukseskriteria vir samewerking in groepverband</b>	<b>170</b>
<b>HOOFSUK 6</b>		
	<b>GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS</b>	<b>173</b>
<b>6.1</b>	<b>Samevatting</b>	<b>179</b>
	<b>BRONNELYS</b>	<b>182</b>
	<b>ADDENDA</b>	
	<b>Addendum 1: Vraelyste vir omgewingsverkenning en situasie analise</b>	<b>192</b>
	<b>Addendum 1.1: Vraelys vir studiegroep om aantal jare betrokke, vaardigheidsbehoefte en belangstelling in vaardigheidswerkswinkels te bepaal</b>	<b>193</b>
	<b>Addendum 1.2: Vraelys oor deelnemers se terugvoer van die kwiltwerkswinkel en ervaring van groepwerk</b>	<b>194</b>
	<b>Addendum 2: Vraelys om ervaring van samewerking in groepverband vas te stel</b>	<b>195</b>
	<b>Addendum 3: Kontrolelys vir die eerste monitering van vaardigheidstoepassing</b>	<b>200</b>
	<b>Addendum 4: Werkswyse vir besoeke aan die afsetgebiede in en buite Darling</b>	<b>204</b>
	<b>Addendum 5: Uitdeelstuk van besigheidsvaardigheidswerkswinkel</b>	<b>207</b>
	<b>Addendum 6: Kontrolelys vir die tweede monitering van naaldwerkvaardigheidstoepassing</b>	<b>213</b>
	<b>Addendum 7: Semi-gestruktureerde onderhoudskedule vir die monitering van toepassing van besigheidsvaardighede</b>	<b>216</b>

## LYS VAN TABELLE

<b>Tabel 1:</b>	<b>Tydperk van lede se betrokkenheid</b>	<b>136</b>
<b>Tabel 2:</b>	<b>Belangstelling</b>	<b>136</b>
<b>Tabel 3:</b>	<b>Gemiddeld van prosesse vir eerste monitering van vaardigheidsvlakke</b>	<b>143</b>
<b>Tabel 4:</b>	<b>Gemiddeld van prosesse vir tweede monitering van vaardigheidsvlakke</b>	<b>151</b>



## LYS VAN FIGURE

<b>Figuur 1:</b>	<b>Konseptuele raamwerk</b>	<b>4</b>
<b>Figuur 2:</b>	<b>Sirkulêre proses van die verskillende fases van bemarking</b>	<b>68</b>



## HOOFSTUK 1

### PROBLEEMSTELLING

#### 1.1 Inleiding en motivering

In Suid-Afrikaanse landelike dorpe heers daar werkloosheid. Sommige van die dorpe beskik oor gemeenskapsentrums waar opleidingsprogramme aangebied word om vaardigheidsontwikkeling aan te spreek ten einde werkloosheid te bekamp.

Die Departement Verbruikerswetenskap aan die Universiteit van Stellenbosch het 'n program genaamd *Development and Advancement of Rural Entrepreneurship* (DARE) geloods met die doel om landelike gemeenskapsentrums by te staan in die aanspreek van werkloosheid.

Navorsing word gedoen om die werksaamhede van die DARE program te rugsteun (Bester, 2002: 131; Le Roux, 2003: 72 en Perold, 2003: 159). Navorsingsbevindinge in die studie van Bester (2002: 135) dui daarop dat entrepreneursvaardigheidopleidingsprogramme suksesvol is sover dit die aanleer van die vaardighede aangaan, maar dat daar 'n leemte bestaan in die toepassing daarvan ten einde op 'n volhoubare basis inkomste te genereer.

In navorsing van Perold (2003: 159) is daar tot die slotsom gekom dat sulke opleidingsprogramme 'n mate van sukses toon gedurende die tydperk wat die navorser betrokke is, maar dat alle aktiwiteite rondom die programme staak sodra die navorser of fasiliteerder uit die program onttrek. Die ondersteuningsraamwerk waarop deelnemers vertrou, is volgens Perold (2003: 160) die fasiliteerder van programme. Daarom is dit nodig om 'n program daar te stel met 'n ondersteuningsbasis wanneer die fasiliteerder die program verlaat. Iemand van die plaaslike gemeenskap moet opgelei word om as fasiliteerder in 'n program op te tree en die aktiwiteite van deelnemers te lei en ondersteuning aan hulle te bied. Deelnemers het iemand nodig waarop hulle kan steun, om hulle te help om gemotiveerd te bly om met die program voort te gaan. Sonder die motivering en ondersteuning van 'n leiersfiguur kan deelnemers belangstelling in die program verloor (Perold, 2003: 160).

Hieruit kan afgelei word dat daar 'n leemte bestaan in die volhoubaarheid van opleidingsprogramme wat in landelike gebiede aangebied word. Daar blyk ook 'n tekort te wees aan die identifisering van leiersfigure binne die gemeenskap.

Volgens Jennings (1994: 12) word 'n entrepreneur gedefinieer as 'n eienaar en bestuurder van 'n groot besigheidsonderneming wat nie op 'n ander plek werksaam is nie. Die verskil tussen 'n entrepreneur en die eienaar van 'n klein besigheid is dat die entrepreneur geïnteresseerd is daarin om sy besigheid uit te brei.

Huuskonen (1993: 44) bevind vanuit vorige navorsing deur Liles (1981) dat entrepreneurs gewoonlik beoog om of 'n groot suksesvolle firma of 'n kleiner firma te skep. Die outeur haal Mäkinen (1977; 1982) aan wat van mening is dat die hoof motief vir die skep van 'n eie firma is om onder meer outonomie en persoonlike vryheid te kry, asook selfvervulling, prestasie, trots op vaardigheid en geld. Daar is ook entrepreneurskap wat ontstaan uit 'n poging om werkloosheid te bestry.

Volgens Perold (2003: 160) beskik die meeste mense oor die algemeen oor 'n sekere vaardigheid of vaardighede wat hulle kan gebruik om inkomste te genereer. Dit beteken nie dat hulle eintlik daardie vaardigheid entrepreneurs gebruik nie. Baie mense sal ook nie waarde put uit entrepreneursprogramme nie.

Navorsing ten opsigte van die aanleer van entrepreneursvaardighede is deur Bester (2002: 131) te Darling, aan die Weskus van Suid-Afrika gedoen. Hierdie navorsing is in samewerking met Darling Fokus wat vanuit 'n gemeenskapsentrum funksioneer, gedoen. Die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is in 1999 ingewy. Dit is 'n meerdoelige sentrum waar mense ontwikkel en bemagtig word deur middel van vaardighedsopleiding. Hierdie gemeenskapsentrum het as 'n skakel tussen die navorser en die gemeenskap gedien.

Vorige navorsing beklemtoon dat Darling as toeristebestemming bekend is. Volgens Le Roux (2003) is daar verskeie toeristeaattraksies in Darling en die omliggende omgewing geïdentifiseer. In hierdie navorsing deur Le Roux (2003) is die plekke waar toeriste die graagste koop geïdentifiseer, asook die items waarin hulle die meeste belangstel. Kriteria waaraan artikels moet voldoen om deur toeriste gekoop te word, is ook identifiseer.

Volgens Le Roux (2003) is dit belangrik om toeriste se behoeftes aan artikels akkuraat te bepaal om sodoende geleenthede vir die generering van inkomste te ontgin. Die studie deur Le Roux (2003) dui aan dat handwerkartikels die gewildste item is wat deur toeriste by toerismebestemmings gekoop word. Toeriste stel belang in artikels wat uniek is aan die area wat hulle besoek. Hierdie bevindinge skep nuwe moontlikhede wat deur die inwoners van Darling ontgin kan word met die doel om inkomste te genereer. Met genoegsame ondersoek van moontlikhede kan die regte mark of markte gevind word, binne en buite die gemeenskap, om artikels te verkoop.

Op grond van bogenoemde feite is daar dus bewyse dat daar 'n paradigmaskuif moet plaasvind vanaf die ontwikkeling van entrepreneurskap na die ontwikkeling van vaardighede en die opbou van kennis onder groepe van die gemeenskap met die doel om inkomste te genereer. Voortspruitend uit sulke programme kan individue as entrepreneurs geïdentifiseer word en met verdere programme opgelei word om sodoende by te dra tot die volhoubaarheid van inkomstegenereringsprogramme.

Daar bestaan dus duidelik 'n probleem wat betref die funksionering van programme wat aangebied word vir die ontwikkeling van entrepreneursvaardighede. Die vraag ontstaan of hierdie probleem aangespreek kan word deur programme so aan te bied dat dit leemtes, wat deur navorsing geïdentifiseer is, oor die generering van inkomste in landelike gebiede, effektief kan aanspreek.



## **1.2 Die oorkoepelende doelwit van die studie**

Die studie het ten doel om 'n opleidingsprogram te ontwikkel wat 'n bestaande groep persone in 'n plattelandse omgewing toerus om 'n inkomstegenereringsprojek te vestig.

## **1.3 Subdoelwitte voortspruitend uit die oorkoepelende doelwit**

Uit die bogenoemde spruit die volgende as subdoelwitte:

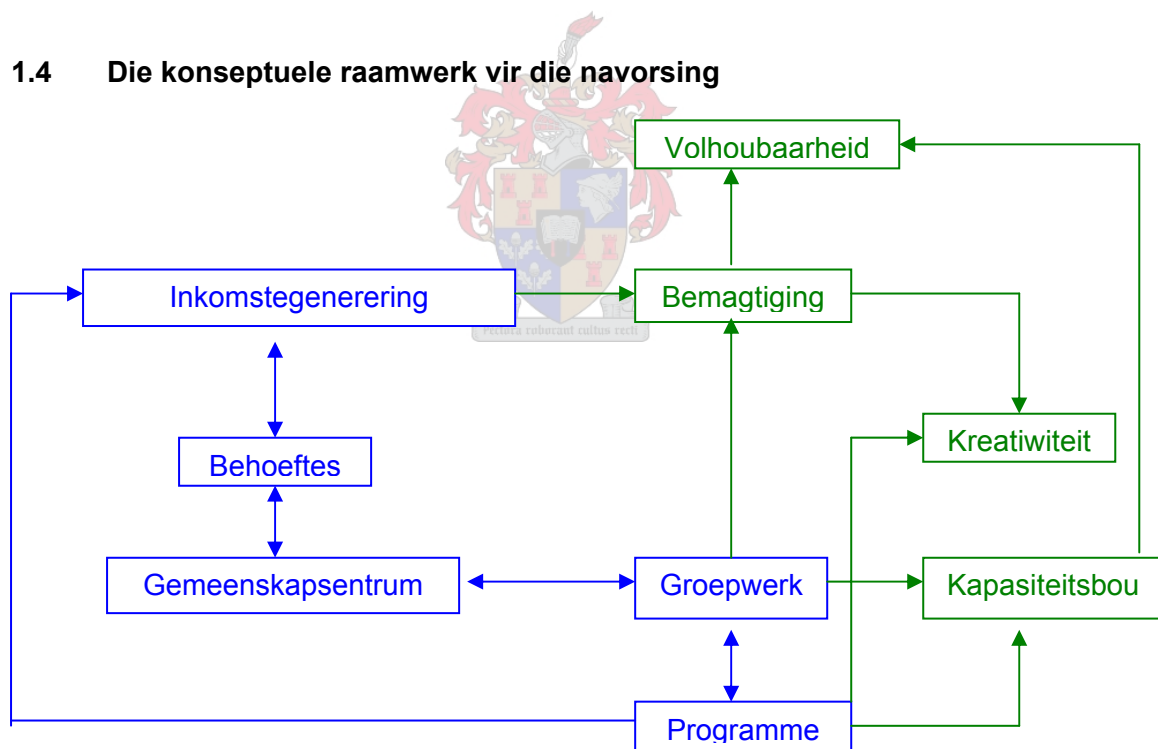
- 1.3.1 Om 'n opname te doen by 'n gevestigde naaldwerkgroep in 'n gemeenskapsentrum om te bepaal of daar 'n belangstelling is om as 'n groep 'n inkomstegenereringsprojek te vestig.



Indien hierdie belangstelling bevestig word, sal die volgende subdoelwitte ter sake wees:

- 1.3.2 om aan hierdie naaldwerkgroep die nodige vaardighede te leer om die vervaardiging, bemarking en verkoop van produkte te bestuur;
- 1.3.3 om standarde en kwaliteitseienskappe waaraan 'n produk moet voldoen ten einde 'n inkomste te genereer, aan die naaldwerkgroep uit te wys;
- 1.3.4 om die naaldwerkgroep bekend te stel aan die belangrikheid van marknavorsing en -benutting en hulle aan te moedig om die bestaande afsetgebiede in die omgewing te gebruik om 'n inkomste te genereer; en
- 1.3.5 om kriteria te identifiseer waaraan die sukses van samewerking in groepverband, in soortgelyke konteks, gemeet kan word;

#### 1.4 Die konseptuele raamwerk vir die navorsing



Figuur 1: Konseptuele raamwerk

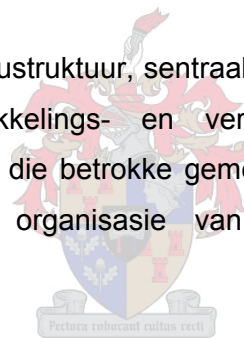
Die konseptuele raamwerk is opgestel om die hoofkonsepte wat in die navorsing van belang is in verhouding tot mekaar te verduidelik. Die konsepte is interverwant en kan soos volg verduidelik word. Die pogings wat mense aanwend om inkomste te genereer kan toegeskryf word aan hierdie mense se behoefte om 'n volwaardige lewe

te lei. Inkomstegenereringsaktiwiteite word dikwels ondersteun en bevorder deur verskeie vaardigheidsopleidings- en ontwikkelingsprogramme wat binne die raamwerk van gemeenskapsentrums plaasvind. Aktiwiteite wat deel uitmaak van die programme wat binne gemeenskapsentrums aangebied word vind dikwels in groepverband plaas. Deelname aan groepaktiwiteite is nie slegs vanuit die behoefte aan inkomste nie. Mense skakel dikwels in by groepaktiwiteite as gevolg van 'n behoefte aan sosiale interaksie en aanvaarding. Moontlike uitkomst van inkomstegenereringsaktiwiteite wat in groepverband binne gemeenskapsentrums plaasvind, is die bevordering van die kreatiwiteit van deelnemers, bemagtiging van deelnemers asook die volhoubaarheid van inkomstegenerering en die bou van kapasiteit van individue en gemeenskappe.

## **1.5 Werksdefinisies**

### **Gemeenskapsentrum**

'n Gemeenskapsentrum is 'n boustruktuur, sentraal geleë binne 'n gemeenskap, wat verskeie ontspanning-, ontwikkelings- en versorgingsaktiwiteite aanbied en akkommodeer waarby lede van die betrokke gemeenskap kan inskakel. Dit het 'n bestaande komitee wat die organisasie van hierdie aktiwiteite binne die gemeenskapsentrum behartig.



### **Behoeftes**

Doyal en Gough (1991: 51, 52) haal Harris (1987) en Weale (1983) aan in hul definiëring van behoefte. Dit word soos volg gedefinieer: behoeftes is dit wat nodig is vir 'n individu om die status as volwaardige lid van 'n gemeenskap te behou. Op grond van hierdie definisie word behoeftes vir die doel van die studie gesien as die dryfveer agter deelname aan groepwerk, vir die maak van produkte met die doel om 'n inkomste te genereer.

### **Groepwerk**

Groepwerk word beskryf as die samewerking tussen lede van 'n groep om 'n gemeenskaplike doel te bereik (onder meer die generering van inkomste) waarby die resultate van samewerking meer bevredigend en verrykend sal wees as individuele werk.

## **Program**

Volgens Dignan en Carr (1987: 5) word 'n program beskryf as 'n pakket van dienste, inligting of beide wat 'n sekere uitkoms ten doel het. Programme vereis spesifieke en duidelike doelwitte gekombineer met redelike en geskikte metodes om hierdie doelwitte te bereik en daardeur in die algemene doel te slaag. Evaluering en metodes vir die implementering maak 'n belangrike deel uit van die program.

Vir die doel van hierdie studie sal 'n intervensieprogram verwys na die raamwerk waarbinne die aktiwiteite, in die geval opleiding in handwerkvaardighede vir inkomstegenerering binne groepverband, wat by 'n gemeenskapsentrum aangebied, beplan, geïmplementeer en geëvalueer word.

## **Inkomstegenerering**

Die generering van inkomste word vir die doel van die studie beskryf as die uitvoer van aktiwiteite en die gebruik van moontlikhede wat bestaan (soos die toerismebedryf en bestaande afsetgebiede in die omgewing) om inkomste te verdien.

## **Kreatiwiteit**

Kreatiwiteit is die ontwikkeling van idees. Binne die konteks van hierdie studie word kreatiwiteit gesien as 'n eienskap wat lede van die groep moet ontwikkel sodat daar met innoverende idees na vore gekom kan word wat sal lei tot nuwe, interessante skeppings wat vir kliënte aantreklik en aanvaarbaar sal wees.

## **Bemagtiging**

Die definisie van bemagtiging behels die sielkundige gewaarwording van persoonlike beheer en die gemoeidheid met sosiale invloed, politieke mag en wetlike regte. Dit moet individuele beslisheid en gemeenskapsdeelname insluit. Bemagtiging is gemoeid met individuele waargenome en werklike vermoë om die rigting van hul eie lewe en die van die gemeenskap te bepaal (Albertyn, 2000: 32).

Bemagtiging word vir die doel van die studie beskryf as die proses waardeur individue al meer eienaarskap neem vir hul lewensomstandighede, asook die proses

wat bydra tot die verbetering van daardie omstandighede en die van ander, deur middel van eie inisiatief en inset.

### **Kapasiteitsbou**

Kapasiteitsbou kan in terme van hierdie studie beskryf word as die groeiende potensiaal van 'n groep individue om kreatiwiteit te ontwikkel en dit met inisiatief aan te wend sodat die uitkoms daarvan positiewe gevolge vir die lede van die groep en die lede van die gemeenskap inhou.

### **Volhoubaarheid**

Volhoubaarheid is die eienskap wat as wenslik geag word as uitkoms van 'n ontwikkelingsprogram wat in landelike areas aangebied word. Dit verwys na die volhouding van vaardighede wat aangeleer is, selfs nadat die fasiliteerder of inisieerder die program reeds verlaat het.

### **1.6 Volgorde vir die rapportering van navorsing**

In hierdie hoofstuk word 'n inleiding vir die studie sowel as die motivering vir die studie gegee. Die oorkoepelende doelwit en subdoelwitte word geïdentifiseer. Die konseptuele raamwerk wat vir die studie gebruik is, word geïllustreer en die werksdefinisies word beskryf.

In hoofstuk twee word 'n oorsig van die literatuur gegee wat verband hou met die studie. Die aspekte wat gedek word, is die konsepte voortspruitend uit die konseptuele raamwerk.

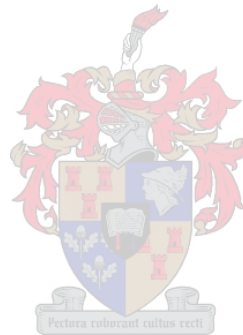
Hoofstuk drie gee 'n beskrywing van die navorsingsprosedure wat gevolg is. Dit sluit in die verkryging van toegang tot die veld, die keuse van die studiegroep, die situasie-analise, metodes van data-insameling wat nagevolg is tydens die aanspreek van die subdoelwitte, naamlik die bepaling van belangstelling in groepwerk (subdoelwit 1.3.1), die aanleer van vaardighede t.o.v. vervaardiging, bemarking en verkope (subdoelwit 1.3.2) deur middel van werkswinkels, selfdiagnose van behoeftes aan vaardighedsopleiding en 'n dinkskrum vir die aanspreek van subdoelwitte 1.3.2-1.3.4, die monitor van die toepassing van vaardighede deur die

werkswinkels aangebied deur middel van opnames, deelnemer observasie, kontrolelyste en 'n semi-gestruktureerde onderhoud.

Hoofstuk vier bevat die resultate van die navorsing. Dit sluit in die resultate van die opname vir die bepaling van die belangstelling om 'n inkomstegenereringsprojek in groepverband te vestig (subdoelwit 1.3.1) en selfdiagnose van behoeftes aan vaardigheidsopleiding, 'n dinkskrum asook die monitor van die toepassing van vaardighede deur werkswinkels aangebied (subdoelwitte 1.3.2-1.3.4) en die bestudering van literatuur vir die saamstel van sukseskriteria vir samewerking in groepverband (subdoelwit 1.3.5).

Hoofstuk vyf gee die bespreking weer van die resultate en die navorser se interpretasie daarvan.

Hoofstuk ses bevat die navorser se gevolgtrekkings en aanbevelings aangaande die studie.



## HOOFSTUK 2

### LITERATUUROORSIG

Die konsepte wat in die literatuur bespreek word, naamlik gemeenskapsentrums, behoeftes, groepwerk, programme, inkomstegenerering, kreatiwiteit, bemagtiging, kapasiteitsbou en volhoubare ontwikkeling is aspekte wat in hierdie studie 'n bydrae lewer tot die meer effektiewe ontwikkeling van 'n opleidingsprogram om mense in 'n plattelandse omgewing toe te rus om 'n inkomstegenereringsprojek in groepverband te vestig, soos geformuleer in die oorkoepelende doelwit. Ten einde hierdie konsepte soos dit in die studie van toepassing gemaak is te verstaan, word elkeen vervolgens bespreek.

#### 2.1 Die konsep van gemeenskapsentrums

'n Gemeenskapsentrum is 'n plek waar daar aktiwiteite vir die gemeenskap aangebied word, maar ook 'n plek waar die gemeenskap se werk, doelwitte, begeertes en planne kan realiseer. Dit is 'n instelling wat vir die gebruikers daarvan die geleentheid bied vir vermaak en onderrig en dit verryk hul gedagtes en gees (Viszket, 1997: 258). Die dienste wat by 'n meerdoelige gemeenskapsentrum gelewer word, word deur die gemeenskap self geïdentifiseer en daarom is elke gemeenskapsentrum in wese verskillend (Groenewald, 2000: 17).

Die konsep van gemeenskapsentrums is reeds in 1945 deur Campbell gedokumenteer. Die literatuur wat sedert 1997 gepubliseer is verwys nie terug na hierdie bron nie. Die kenmerke en probleme blyk egter ooreen te stem met die huidige omstandighede wat in latere bronne gemeld word en daarom word daar wel in hierdie studie na Campbell (1945) verwys.

Gemeenskapsentrums wat gesien word as vaardigheidsopleidingsentrums is meerdoelig. Aktiwiteite soos basiese onderrig, vaardigheidsopleiding soos houtwerk, leerwerk, weef, pottebakkerie en metaalwerk asook opleiding in landbou, word aangebied. Addisioneel word die deelnemers ook van kennis voorsien en in houdingsvaardighede opgelei vir effektiewe deelname aan die sosio-ekonomiese sake van die gemeenskap (Ghedai, 1997: 273).

Gemeenskapsentrums het soos enige ander instelling 'n sekere doelwit wat dit nastreef en spesifieke funksies wat dit binne die gemeenskap vervul. Daar is ook verskeie mense by gemeenskapsentrums betrokke, van opgeleide personeel tot vrywilligers wat 'n bydrae wil lewer. Die funksionering van 'n gemeenskapsentrum is egter nie sonder probleme nie. Vervolgens word die doel, funksies, betrokkenes by en probleme van 'n gemeenskapsentrum bespreek.

### **2.1.1 Die doel van 'n gemeenskapsentrum**

Die hoofdoel van 'n gemeenskapsentrum is om die mense wat betrokke is in staat te stel om hul aktiwiteite so te ontwikkel dat daar 'n gemeenskapsgevoel in 'n buurt geskep word (National Federation of Community Associations, 1969: 7). Benewens die akkommodering van aktiwiteite van die lede en groepe individue, moet die gemeenskapsentrum die kern van die lewe van die gemeenskap word. Die gemeenskapsentrum is dus die tuiste van 'n gemeenskapsgenootskap en daarom behoort dit op alle maniere te fokus op die area wat dit bedien.

Van Heerden (1998: 1) gee die doel van gemeenskapsentrums weer as om ontspanningsfasiliteite vir die lede van die gemeenskap daar te stel. Gemeenskapsentrums wat 'n meer holistiese benadering volg, konsentreer meer op die totale funksionering van die mense van 'n gemeenskap om sodoende die lewenskwaliteit van daardie mense te verbeter.

Die meeste gemeenskapsentrums het spesifiek ten doel om ontwikkeling te bevorder en die maatskaplike dienste toeganklik te maak vir alle lede van die gemeenskap. Hierdie doel word soms uitgebrei tot die aanbod van dienste deur die plaaslike, provinsiale en nasionale organisasies asook nie-regeringsorganisasies, gemeenskapsgebaseerde organisasies en dienste van die privaatsektor. Hierdie dienste kan mekaar komplementeer of in afhanklikheid tot mekaar uitgevoer word. 'n Gemeenskapsentrum het ten doel om die behoefte van 'n gemeenskap te identifiseer sodat die regeringsagente en die nie-regeringsorganisasies beter ingelig kan word om meer effektief te reageer op die geïdentifiseerde behoeftes. Die doel is om die kapasiteit van die plaaslike leiers te bou en binne die sentrum 'n netwerk te skep waar die publieke- en privaatsektororganisasies inligting kan deel (Groenewald, 2000: 17, 18).

Die uiteindelijke doelwit van 'n gemeenskapsentrum kan wees om die onderrig en kulturele aktiwiteite in 'n omgewing daar byeen te bring. Ghedai (1997: 279) vat onderrig saam onder geletterdheidsopleiding, vaardigheidsopleiding, onderrig in alledaagse probleemoplossing, opleiding in syfervaardighede, beroepsopleiding en die oplei van opleiers. Die gemeenskapsentrum dien nie net as die vergaderplek van organisasies binne en buite die gemeenskapsentrum nie, maar ook as 'n plek waar enige iemand van die gemeenskap raad en leiding ten opsigte van verskeie sake rakende sy persoonlike lewe kan kry. Die mening van Campbell (1945: 6) dat 'n gemeenskapsentrum so gemaklik en aantreklik moontlik ingerig en 'n aangename informele plek behoort te wees wat mense beide geskik en stimulerend vind, is vandag nog van toepassing.

Gemeenskapsentrums met 'n multifasettige ontwikkelingsbehoefte in gedagte moet die doelwitte en doelstellings van die opleiding- en ontwikkelingsprogramme diversifiseer en dit duidelik uitlig. Dit is belangrik om mense 'n algemene globale kennis te gee van belangrike sake wat verband hou met sosiale en kulturele aspekte, die omgewing, gesondheid, sake rakende die samelewing met onmiddellike behoeftes en probleme van die gemeenskap in gedagte. Dit is belangrik dat hierdie kennis lei tot houdings- en waardeveranderinge asook begrip van die fisiese en sosiale opset (Ghedai, 1997: 280).

### **2.1.2 Die funksies van 'n gemeenskapsentrum**

Die funksies van 'n gemeenskapsentrum verskil van plek tot plek na aanleiding van die verskeidenheid plaaslike behoeftes en omstandighede. Campbell (1945: 67) het reeds in 1945 'n fundamentele verskil tussen 'n sentrum wat dien as 'n agent vir verdere onderrig en een wat hoofsaaklik die voortgaan van bestaande aktiwiteite vergemaklik, geïdentifiseer. Die aanbod van 'n verskeidenheid van aktiwiteite kan gesien word as een van die primêre funksies van 'n gemeenskapsentrum. Van Heerden (1998: 1) verwys na Peres (1993: 5) wat van mening is dat die aktiwiteite wat by gemeenskapsentrums aangebied word varieer en afhanklik is van die behoeftes en waardes van die gemeenskap wat deur die sentrum bedien word.

Die *National Federation of Community Associations* (1969: 8) is dit eens dat 'n gemeenskapsentrum ingerig moet word met lokale waarin verskillende aktiwiteite kan plaasvind. Verenigings binne die gemeenskap word aangemoedig om die lokale van die gemeenskapsentrum vir hul aktiwiteite te gebruik, maar om ook saam daarin te



vergader en die behoeftes van die gemeenskap te verwoord as 'n verteenwoordigende stem van die gemeenskap. Die gemeenskapsentrum moet ook die dienste wat daar aangebied word, ontwikkel en mense aanmoedig om daarvan gebruik te maak. Daarom moet die nodige moeite gedoen word om mense tot deelname aan te moedig.

Volgens Campbell (1945: 22) is van die aktiwiteite wat by 'n gemeenskapsentrum aangebied kan word georganiseerde groepaktiwiteite, hulpverleningsaktiwiteite, omvattende werksaktiwiteite, geleenthedsaktiwiteite (aktiwiteite wat nie op die vaste program is nie) en aktiwiteite in samewerking met plaaslike hoërskole en ander instellings. Hierdie siening is steeds geldig aangesien Viszket (1997: 286) dit stel dat 'n gemeenskapsentrum aktiwiteite vir elke lewensfase moet akkommodeer soos byvoorbeeld die aanbied van forums, voorkomende programme, programme vir die beskerming van jongmense, aktiwiteite vir kinders, jongmense en volwassenes in verskillende lewensfasies asook kreatiewe groepbyeenkomste vir kunstenaars en die vergadering van klubs en groepe. Benewens die aktiwiteite wat 'n permanente plek binne die onderrig- en opleidingsprogram van die gemeenskapsentrum het, behoort daar ook periodiek korter kursusse en werkwinkels van ongeveer twee weke, vir grondvlakontwikkeling aangebied te word (Ghedai, 1997: 282).

Campbell (1945: 5, 6) het dit al gestel dat dit belangrik is dat die fasiliteerders van programme in 'n gemeenskapsentrum eerstehandse kennis van die gemeenskap opdoen om uit te vind watter onderrigbehoefte on vervul is en dat daar in die beplanning van die aktiwiteite van die gemeenskapsentrum daarvoor voorsiening gemaak word. In hierdie funksie moet die gemeenskapsentrum nie in kompetisie tree met die instellings wat reeds onderrig verskaf nie, maar liever die fasiliteite beskikbaar stel en waar moontlik hulp aanbied om die onderrig meer effektief te maak. Van die behoeftes wat reeds deur ander instansies soos kerke en maatskaplike dienste binne die gemeenskap aangespreek is, kan binne 'n gemeenskapsentrum verder uitgebrei en ontwikkel word. Terselfdertyd kan behoeftes waarvan die gemeenskapslede in die verlede nie ten volle bewus was, of in staat was om te definieer nie, deur die nodige leiding in die regte onderrigkanale gefasiliteer word. Hierdie standpunt word nog steeds gehuldig deur Groenewald (2000: 17, 18) wat die bogenoemde as een van die doelwitte van 'n gemeenskapsentrum beskryf.

Gemeenskapsentrums kan gemeenskappe inlig oor geleenthede wat verskaf word deur die regering, maatskaplike dienste, spesifieke veldtogte en regeringsbeleide en -aktiwiteite wat dit beïnvloed. Die gemeenskapsentrums dien ook as hulp in die identifisering van die inligtingsbehoefte van verskillende gemeenskappe en die tipe mediums wat vir hulle geskik is om die behoeftes aan te spreek (Groenewald, 2000: 17).

'n Gemeenskapsentrum se funksie is verder om fondse te soek vir die aanbieding van aktiwiteite en die aankoop van materiaal en toerusting. Baie van die aktiwiteite wat in vaardigheidsopleiding gebruik word, kan gerig word op die vervaardiging van items in aanvraag en die winste wat hieruit verkry word, kan oorgedra word na aktiwiteite wat nie sonder subsidiëring kan plaasvind nie. Die werwing van borge speel 'n groot rol in die finansiële situasie van enige gemeenskapsentrum (Viszket, 1997: 287).

Bykomend tot die aktiwiteite wat binne 'n gemeenskapsentrum aangebied word, kan addisionele dienste verskaf word. Sommige gemeenskapsentrums verskaf byvoorbeeld water aan die gemeenskap deur 'n opgaartenk waaruit die vroue van die gemeenskap water kan tap. Addisioneel kan ook stortkamers ingerig word waar mense kan stort (Ghedai, 1997: 276).

### **2.1.3 Rolspelers by 'n gemeenskapsentrum**

Vir die daaglikse funksionering van 'n sentrum kan van personeel wat besoldig word asook van vrywilligers gebruik gemaak word (Van Heerden, 1998: 1). Daar moet aan hierdie betrokkenes die tyd gegee word om die gemeenskap te leer ken en uit te vind presies wat die behoeftes van die gemeenskap is. Daar moet deeglike strukturele beplanning van programme wees wat gemik is daarop om die geïdentifiseerde behoeftes aan te spreek.

Ghedai (1997: 282) beveel aan dat 'n gemeenskapsentrum wat as vaardigheidsopleidingsentrum funksioneer, goed gekwalifiseerde en bevoegde akademiese kernpersoneel moet hê. Dit is onder meer sentrumkoördineerders, leerkragte, beroepskursusinstrukteurs en ander personeel insluitend finansiële beamptes, administratiewe assistente, stooropsigters, klerke, tiksters en wagte. Die instrukteurs moet periodiek tegniese of professionele opleiding kry om hul kennis en vaardighede op te gradeer. Hierdie siening is in ooreenstemming met die siening wat Campbell

(1945: 71) huldig naamlik dat die betrokkenes 'n werklike belangstelling in die sake van die gemeenskapsentrum moet hê en gewillig en in staat moet wees om te help wanneer hulp benodig word. Daar word in 'n mate ook van die werkers vereis om 'n standhoudende maar sensitiewe aanvoeling vir onderrigswaardes en onderwysvaardighede te ontwikkel.

'n Advieskomitee bestaande uit lede van regeringsagentskappe kan saamgestel word om die onderrigbehoefte van die gemeenskap te identifiseer en die doelwitte en doelstellings van basiese onderrig en vaardigheidsopleiding te hersien sodat dit by veranderende behoeftes en omstandighede aanpas. Sommige programme wat by gemeenskapsentrums aangebied word, word deur die advieskomitee geëvalueer en gemonitor en geskikte personeel en onderriggewers word gewerf en gekies om die programme suksesvol aan te bied. Die advieskomitee moedig plaaslike organisasies aan om saam te werk en analiseer die probleme van spesifieke groepe. Die toekenning van fondse en materiële insette word deur die advieskomitee van verskillende programme hanteer (Ghedai, 1997: 284).

#### **2.1.4 Probleme tipies aan gemeenskapsentrums**

In sekere lande word gemeenskapsentrums gebruik as vaardigheidsopleidingsentrums. Inligting oor van hierdie gemeenskapsentrums beklemtoon dat verskeie probleme by hierdie gemeenskapsentrums ondervind kan word. Daar is byvoorbeeld nie voldoende opgeleide personeel beskikbaar om basiese onderrig en vaardigheidsopleidingsprogramme aan te bied nie. Ander basiese leerbehoefte is nie gemik op die behoeftes van die gemeenskap nie en vaardigheidsopleidingskursusse is beperk tot spesifieke aktiwiteite. Die produkte wat gemaak word is van lae kwaliteit (Ghedai, 1997: 274). Probleme wat hierby aansluit en deur Viszket (1997: 290) geïdentifiseer is, sluit in dat die leermateriaal wat beskikbaar is, verouderd en nie altyd beskikbaar in die taal van onderrig is nie.

Volgens Ghedai (1997: 283) is die tekort aan ondersteuning vanuit die gemeenskap problematies. Fondse wat beskikbaar gestel word is dikwels onvoldoende en word volgens Viszket (1997: 286) verlaag sodra 'n gemeenskapsentrum in een fase self-ondersteunend word.

Uit bogenoemde kan afgelei word dat gemeenskapsentrums nie sonder probleme funksioneer nie, en dat die probleme net so divers is soos die aktiwiteite wat volgens

die behoeftes van die gemeenskappe aangebied word. Daar moet egter gepoog word om die probleme tot die minimum te beperk sodat gemeenskapsentrums hul volle potensiaal binne die gemeenskap kan verwesenlik.

Een van die belangrike doelwitte van 'n gemeenskapsentrum wat deur bogenoemde literatuur uitgewys is, is die identifisering van behoeftes binne die gemeenskap. Daar kan geredeneer word dat die behoeftes van die gemeenskap bepalend kan wees van die aktiwiteite wat by die gemeenskapsentrum aangebied word, deur wie dit aangebied word en hoe die aanbidding sal verloop. Vervolgens word behoeftes breedvoerig bespreek ten einde 'n aanduiding te gee van hoe dit die aktiwiteite binne 'n gemeenskapsentrum kan beïnvloed.

## **2.2 Behoeftes**

Alle mense het basiese menslike behoeftes. Dit is moontlik om hierdie universele behoeftes objektief te identifiseer en dit is die behoeftes wat vervul moet word ten einde die geleenthede van mense te optimaliseer (Doyal & Gough, 1991: 3).

Basiese behoeftes kan op verskillende maniere interpreteer word. Dit kan objektief gesien word in terme van die minimum gespesifiseerde middele soos kos, klere, skooling, water en sanitasie wat nodig is om swak gesondheid, ondervoeding en so meer te bekamp. Dit kan ook subjektief geïnterpreteer word as die bevrediging van verbruikers se begeertes soos deur hulself eerder as deur kenners waargeneem (Streeten, 1984: 3). Wanneer behoeftes geïdentifiseer word ten einde die aktiwiteite binne 'n gemeenskapsentrum te beplan, is dit belangrik om die interpretasie van behoeftes in ag te neem.

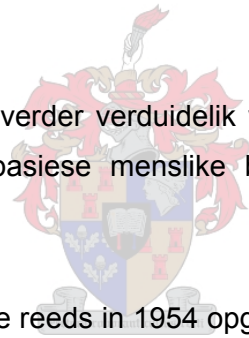
Volgens Ramsay (1992: 5) voer Miller (1976) aan dat daar nie gedink word aan 'n persoon se behoeftes, hetsy dit bewuste of onbewuste behoeftes is nie, maar eerder aan die gevolg daarvan naamlik dat 'n persoon dit ontbeer wat nodig is om 'n volwaardige lewe te lei. Daar word dus gedink aan die skade wat 'n persoon ly as daar nie voorsien word in bewuste of onbewuste behoeftes nie (Ramsay, 1992: 5).

Behoeftes word deur Ramsay (1992: 6) gedefinieer as die motiveerder om 'n sekere doel te bereik. Mense streef daarna om hul bewuste behoeftes te bevredig as dit daartoe kan lei dat hul lewensomstandighede verbeter en die doelwitte wat nagajaag word, realiseer.

Wanneer basiese behoeftes soos gesondheid, onderrig en opleiding on vervuld gelaat word verhinder dit mense om suksesvol te wees om verskeie doelwitte soos werkbywoning en verdere opleiding, te bereik. Daar kan afgelei word dat indien mense nie hulself kan help om hul behoeftes te bevredig nie, ander mense 'n bydrae kan lewer om die proses aan te help. Die proses waardeur mense se behoeftes bevredig word, bring mee dat ander behoeftes ontstaan wat as aansporing dien vir die bereiking van inisiële behoeftes. Wanneer die inisiële behoeftes vervul is, kry nuwe behoeftes in hul plek gestalte (Ramsay, 1992: 6; Swanepoel, 1997: 110).

Volgens Streeten (1984: 4) kan behoeftes gedefinieer word in terme van 'n mens se gevoel van onafhanklikheid wat betref die nie-ekonomiese en nie-materiële aspekte van die persoon se lewe. Hierdie gevoel van onafhanklikheid word omvat in die individu se deelname aan die formulering en implementering van projekte wat daarop gemik is om mense se bewuste behoeftes aan te spreek. Die aanspreek van nie-materiële behoeftes kan gesien word as 'n manier waarop materiële behoeftes aangespreek kan word.

Die konsep van behoeftes kan verder verduidelik word deur 'n bespreking van die hiërargie van behoeftes, die basiese menslike behoeftes en die behoefte aan selfstandigheid.



Maslow het die behoeftehiërargie reeds in 1954 opgestel en geformuleer. Die eerste vlak van hierdie behoeftehiërargie dui op fisiologiese behoeftes. Dit word opgevolg deur die tweede vlak naamlik veiligheidsbehoefte. Die derde vlak van behoeftes behels die behoefte aan liefde, aanvaarding en om êrens te behoort. Die vierde vlak behoeftes is dié van selfbeeld of selfwaarde van 'n individu. Die vyfde en laaste behoeftevlak is dié van selfaktualisering (Maslow, 1970).

Volgens Maslow (1970:38) word mense gemotiveer deur on vervulde behoeftes. Sekere laer behoeftes moet vervul word voordat hoër behoeftes vervul kan word. Behoeftes wat vervul moet word sodat mense onselfsugtig optree, word leemte-behoeftes genoem. So lank as wat mense gemotiveer is om hierdie behoeftes te vervul, beweeg hulle nader aan groei en selfaktualisering.

Na die vervulling van fisiese en veiligheidsbehoefte ontstaan die behoefte aan liefde, toenadering en om êrens te behoort (Maslow, 1970: 43). Dit kan vir sommige mense die motivering wees waarom hulle by 'n groep, ongeag watter groep, aansluit.

Mense wat deelneem aan groepaktiwitiete se motivering mag spruit uit die vervulling van die behoefte aan aanvaarding en om aan 'n groep te behoort.

Die volgende vlak van behoefte is die behoefte rakende die individu se selfbeeld. Hierdie behoefte kan in twee tipes geklassifiseer word. Eerstens is daar die behoefte aan prestasie, selfrespek wat lei tot selfvertroue, die bevoegdheid of bemeestering van 'n taak asook onafhanklikheid en vryheid. In die tweede plek is die behoefte aan status wat gedefinieer kan word as aandag en erkenning van ander asook belangrikheid en waardering (Maslow, 1970: 45). Mense wat by groepe aansluit om sekere vaardighede aan te leer of te verbeter, kan in hierdie vlak van behoeftevervulling ingedeel word. Dit kan aanvaar word dat die bemeestering van moeilike take selfbeeld sal bevorder. Net so sal uit die bemeestering van vaardighede, 'n behoefte aan erkenning spruit onder meer dat die persoon geskik geag sal word om 'n spesifieke werk te doen.

Die meeste mense streef na vervulling van die laaste behoeftevlak, naamlik selfaktualisering. Die behoefte aan selfaktualisering verwys na die begeerte na selfvervulling. Dit is die behoefte om die potensiaal wat in elke individu opgesluit is, te verwesenlik. Dit kan ook gestel word as die begeerte om te wees wie jy werklik is en om alles te word waartoe jy in staat is (Maslow, 1970: 46). Hieruit kan afgelei word dat persone wat die vlak selfaktualisering bereik het, moontlik bo ander in hul groep sal uitstyg en die rol van leier en inisieerder in 'n groep sal beklee. In hierdie geval behoort die leier in die groep die behoeftes van die groeplede in ag te neem en bydra tot die vervulling van onvervulde behoeftes sodat ander persone in die groep ook selfaktualisering kan ervaar.

### **2.2.1 Basiese menslike behoeftes**

Mense het sterk gevoelens oor wat hulle nodig het en hierdie gevoel wissel baie tussen kulture en oor tyd (Doyal & Gough, 1991: 49). Behoeftes kan volgens Doyal en Gough (1991: 51) gedefinieer word as dit wat nodig is vir 'n individu om met so min as moontlik beperking deel te neem aan die lewe waarin hy hom bevind. Dit behels ook dit wat 'n individu nodig het om besluite te neem wat onvoldoende lewensomstandighede verander. Behoeftes kan gesien word as dit wat nodig is vir 'n individu om sekere lewenskeuses as lid van die samelewing uit te voer en om die individu se status ten spyte van die keuses wat gemaak is, te beskerm. Behoeftes is

dit wat nodig is vir 'n individu om verantwoording te doen vir dit wat moreel wenslik is in die bevrediging van basiese menslike behoeftes.

Die Basiese Menslike Behoeftes benadering kan volgens Ghai, Khan, Lee en Alftan (1977: 3) gesien word as 'n logiese uitvloeisel van nuwe menslike ontwikkelingstrategieë. Dit is die konsep wat menslike ontwikkeling rondom sogenaamde nie-materiële behoeftes verbreed, armoede in terme van sommige basiese kernbehoefte spesifiseer, prioriteit aan die vervulling van die basiese behoeftes van alle gesinne in die kortste moontlike tyd gee, klem op die herverspreiding van inkomste, welstand en 'n gelykstellende gemeenskap lê en armoede teenwerk asook 'n analise van die magstrukture in gemeenskappe doen.

Crosswell (1981: 2), net soos Ghai *et al.* (1977), staan die Basiese Menslike Behoeftes benadering voor wat volg vanuit die aanname dat die uiteindelijke doelwit van enige ontwikkelingstrategie is om 'n volhoubare verbetering in die materiële welstand van individue te bereik. Hierdie benadering vestig volgens Crosswell (1981: 3) duidelik die skakels tussen die uiteindelijke doelwitte en onmiddellike doelwitte wat meer direkte implikasies het. Die Basiese Menslike Behoeftes benadering behels die huidige en toekomstige welsyn van individue. Die strategie fokus op die tasbare noodsaaklikheid van die lewe soos kos, water, kleding, behuising, gesondheid en opvoeding waarsonder mense min tot geen kans sou hê op 'n sinvolle bestaan nie. Die minder tasbare behoeftes soos 'n sin vir onafhanklikheid en self-realisering, word gesien as moeilik definieerbaar en ook moeiliker vervulbaar.

Daar kan geredeneer word dat die Basiese Menslike Behoeftes benadering soos dit deur Crosswell (1981: 3) uiteengesit is die aspekte van die behoeftehiërargie van Maslow (1970) omvat en dat hierdie hiërargie die basis vorm vir dié benadering. Soos afgelei kan word uit die aanhaling van Ghai *et al.* (1977: 3) skryf die Basiese Menslike Behoeftes benadering voor dat die aanspreek van behoeftes egter tot voordeel van al die mense van 'n gemeenskap behoort te wees.

Die basis van selfstandigheid is volgens Doyal en Gough (1991: 53) om die vermoë te hê om ingeligte keuses te maak oor wat om te doen en hoe om dit te doen. Dit behels dat die individu in staat is om doelwitte te formuleer en te glo dat dit bereik kan word en ook die vermoë het om die mate waarin behoeftes aangespreek is, te



evalueer. Selfstandigheid is 'n voorvereiste vir agting deur ander en die self, eerder as om iets te doen en daarvoor verantwoordelik gehou te word.

Die selfstandigheid van individue word uitgedruk in terme van die kapasiteit om doelwitte en strategieë te formuleer wat vir hulle van belang is en dit prakties te kan toepas in die situasie waarin hulle hulle bevind. Daar bestaan drie sleutelveranderlikes wat die vlakke van selfstandigheid beïnvloed. Eerstens die vlak van begrip wat 'n individu het vir die self, kultuur en wat van die individu verwag word. Tweedens word die kapasiteit wat 'n individu het om opsies te formuleer in ag geneem en laastens die geleentheid wat die individu het om hiervolgens op te tree (Doyal & Gough, 1991: 59, 60).

Doyal en Gough (1991: 55) is van mening dat onafhanklikheid saam met oorlewing, 'n fundamentele behoefte is. Dit verwys na die maniere waarop individue en groepe die bevrediging van beide onafhanklikheid en oorlewing op 'n praktiese manier kan behou en verbeter. Oorlewing is deur Ramsay (1992: 7) as 'n fundamentele menslike behoefte geklassifiseer, want dit is 'n noodsaaklike toestand vir enige aktiwiteit. Dit hou direk verband met die eerste vlak van Maslow se behoeftehiërargie. Daar word na hierdie twee faktore (onafhanklikheid en oorlewing) verwys as basiese behoeftes omdat beide tot 'n mate bevredig moet wees voordat aksies uitgevoer kan word. Die aksies wat in die toekoms uitgevoer kan word, hang af van die onafhanklikheid en oorlewing van individue wat die aksies wil uitvoer (Doyal & Gough, 1991: 55).

Die basiese onafhanklikheid van 'n individu is sigbaar in die mate waarin die intellektuele kapasiteit volgehou kan word om persoonlike doelwitte en waardes te formuleer wat algemeen is vir die manier van lewe en dit aan ander te kan kommunikeer. Die volgehoue selfvertroue wat 'n individu het om op te tree en deel te neem aan die lewe is 'n teken van selfstandigheid. Basiese selfstandigheid word bevorder as 'n individu se aksies gesien word as deur hom uitgevoer en nie deur iemand anders nie en as die individu die verantwoordelikheid vir sy aksies aanvaar. Selfstandigheid behels dat die individu die beperkinge op die behaal van sukses begryp (Doyal & Gough, 1991: 63).



## 2.2.2 Behoeftes en opleiding

Alle gemeenskapsontwikkelingsprojekte word beplan rondom behoeftes wat binne gemeenskappe ervaar word of wat die gemeenskap aangespreek wil hê. Mense werk in sulke gevalle formeel saam om 'n behoefte of probleem aan te spreek. 'n Formele, kollektiewe aksie is 'n projek en 'n projek neem 'n aanvang as daar 'n behoefte is. 'n Behoefte kan egter net aangespreek word as dit deeglik geïdentifiseer is en as mense wat aan 'n projek deelneem, in staat is om die behoeftes waarvan hulle bewus is, te formuleer. Mense het dikwels hulp nodig met die korrekte formulering van hierdie behoeftes. Dit is belangrik dat mense leiding ontvang in die identifisering, erkenning en formulering van behoeftes (Swanepoel, 1997: 108, 110).

Dit is reeds genoem dat individue dikwels hulp nodig het om hul behoeftes te bevredig. Die hulp kan in terme van opleiding geskied waardeur die mense in staat gestel word om self te werk en behoeftes te bevredig. Die aanspreek van behoeftes is nog altyd gesien as 'n belangrike beginsel in volwassene-onderrig. Relevantheid is 'n vereiste in die bevrediging van behoeftes. Die sleutel tot relevantheid is die identifisering van behoeftes (McMahon, 1970: 1).

Volgens Swanepoel (1997: 13) kan gemeenskapsontwikkeling nie plaasvind sonder die identifisering of persepsie van 'n behoefte nie. Daarom is die identifisering van behoeftes 'n voorvereiste vir enige aksie. 'n Behoefte, krisis of dringendheid moet aksie ontlok om betekenisvol te wees.

Volwassene-onderrig was nog altyd daarop gemik om inligting, vaardighede of prosesse te baseer op die behoeftes van die mense wat onderrig ontvang. 'n Belangrike rede vir die gaping tussen die prestasie en intensie van volwassene-onderrig lê daarin dat behoeftes nie akkuraat geïdentifiseer is nie. Dit is die gevolg van die hoeveelheid aandag wat geskenk word aan die metodes wat gebruik word om behoeftes te bepaal (McMahon, 1970: 1).

Dit is belangrik in gemeenskapsontwikkeling dat die fasiliteerder van 'n volwassene-onderrigprogram 'n eie begrip vorm van die verskil tussen wat die individue se behoeftes is en wat hulle graag wil hê. Die verband tussen wat die individue se opleidingsbehoefte en ander behoeftes is, moet ook verstaan word (McMahon, 1970: 9).

Doyal en Gough (1991: 51) is van mening dat die besluit van wat 'n persoon se behoeftes is, afhanklik is van die identifisering van die plan of doelwit vir die persoon se lewe. Daarna moet vasgestel word watter aktiwiteite essensieel is vir die plan of doelwit en laastens moet die omstandighede wat die aktiwiteite uitvoerbaar maak, ondersoek word.

Swanepoel (1997: 112) wys op die belangrikheid van die identifisering van behoeftes as 'n kritiese fase vir die gemeenskapsontwikkelingsproses. Hy verwys na twee belangrike aspekte naamlik dat daar konsensus moet wees oor die geïdentifiseerde behoefte en dat almal wat betrokke is, presies moet weet watter behoefte deur 'n voorgenome projek aangespreek sal word. Dit is belangrik om te weet wie die behoeftes vasstel: die individu, die gemeenskap of die gemeenskapswerker (McMahon, 1970: 9; Streeten, 1984: 1). Volgens Ghai *et al.* (1977: 20) kan die definisie van die omvang en inhoud van basiese behoeftes nie geskei word van die vraag deur wie en op watter manier die behoeftes bepaal is nie. Die onomwonde antwoord is dat die individue of gemeenskap self moet besluit oor die omvang, inhoud en prioriteit van hul eie basiese behoeftes.

Dit is onontbeerlik dat die mense wat by enige gegewe opleidingsprogram betrek word, voel dat die geïdentifiseerde behoefte hul eie is. Wanneer mense 'n behoefte nie sien as hul eie nie, ongeag van die realiteit van die behoefte, sal daardie mense nie maklik 'n bydrae lewer tot die program nie. In hierdie geval moet 'n gemeenskapswerker deur middel van die gevoelsbehoefte van die mense werk om die werklike behoefte te vervul (Swanepoel, 1997: 112).

Ghai *et al.* (1977: 6, 7) verwys na die *Declaration of Cocoyoc* (1974) wat te doen het met die omgewing, natuurlike hulpbronne en nasionale en internasionale ontwikkelingspatrone stel die volgende ten opsigte van basiese behoeftes: eerstens moet die doel van ontwikkeling herdefinieer word. Dit gaan nie oor die ontwikkeling van tasbare voorwerpe nie, maar oor die ontwikkeling van mense. Mense het basiese behoeftes soos voedsel, skooling, klere, gesondheid en opvoeding. Enige proses van groei wat nie lei tot die vervulling daarvan nie, of wat die vervulling daarvan bemoeilik, kan nie ontwikkeling genoem word nie. Ontwikkeling moet nie beperkend wees tot die vervulling van basiese behoeftes nie. Daar bestaan ook ander behoeftes, ander doelwitte en ander waardes by die mense wat daarby baat. Ontwikkeling sluit ook in die vryheid van uitdrukking en menings en die reg tot die gee en ontvang van idees en stimulering. Daar is ook 'n sosiale behoefte om deel te

hê aan die skep van die basis van 'n eie bestaan en om 'n bydrae te lewer tot die vorming van 'n toekoms. Ontwikkeling sluit bo alles in die reg om te werk – nie net om 'n werk te hê nie, maar om self-realiserings in die werk te vind. Selfvertroue word uitgelig as die sleutel tot ontwikkeling. Om daarby uit te kom, is verandering nodig in die ekonomiese, politieke en sosiale struktuur van 'n gemeenskap.

Dit is ook belangrik dat 'n fasiliteerder mense se abstrakte behoeftes in gedagte hou. Mense het gewoonlik 'n tekort aan selfaktualisering, selfvertroue, organisering-vaardighede en ander soortgelyke aspekte. Deur betrokkenheid by 'n gemeenskapontwikkelingsprojek, word die abstrakte behoeftes ook bevredig. Dit gebeur dikwels sonder dat die mense dit werklik besef. Die projek word so gefasiliteer dat die behoeftes aandag geniet (Swanepoel, 1997: 113).

Vanuit bogenoemde literatuur is dit duidelik dat behoeftes op verskillende vlakke bestaan en dat die aanspreek van behoeftes van vlak tot vlak geskied. Uit bogenoemde kan afgelei word dat die behoeftes wat ontstaan nadat die fisiese en veiligheidsbehoeftes aangespreek is, naamlik die behoeftes van aanvaarding en selfwaarde, individue se motivering kan wees om by groepaktiwiteite in te skakel. Die groepaktiwiteite kan deel uitmaak van die aanspreek van kennis- en vaardighedsbehoeftes om op die ou end die hoogste vlak van selfaktualisering te bereik. Die aktiwiteite wat by gemeenskapsentrums aangebied word, spreek nie net die geïdentifiseerde behoeftes ten opsigte van vaardighedsopleiding aan nie. Die aanbieding van aktiwiteite in groepverband skep ook die geleentheid vir individue om die vlak van aanvaarding en selfwaarde te bereik.

As gevolg van die belangrike deel wat groepe uitmaak van die aanbieding van aktiwiteite binne gemeenskapsentrums ten einde 'n verskeidenheid behoeftes aan te spreek, word groepwerk vervolgens in meer besonderhede bespreek ten einde die belangrikheid daarvan vir hierdie studie uit te lig.

### **2.3 Groepwerk**

Dit word aanvaar dat die opleidingsprogramme wat by gemeenskapsentrums aangebied word, die meeste van die tyd binne 'n groepkonteks gedoen word. Derhalwe is dit belangrik om te verstaan wat 'n groep is en watter motiverings vir die vorming van groepe bestaan, asook die faktore wat op groepe inwerk. Vervolgens word groepe in meer besonderhede bespreek deur dit te definieer en die vorming

van groepe, redes vir groepdeelname, faktore wat groepe beïnvloed, groepdoelwitte, die produktiwiteit en effektiwiteit van groepe asook probleme wat verband hou met groepwerk, uit te lig.

'n Groep is nie net die samevoeging van mense nie. Kommunikasie moet ontwikkel en 'n algemene doel vir die vorming van die groep moet na vore kom voordat individue 'n groep vorm. 'n Eenvoudige definisie vir 'n groep is 'n aantal mense wat in verhouding tot mekaar staan. Wanneer mense eers kommunikeer en 'n algemene doelwit het, ontwikkel daar 'n verhouding tussen individuele lede en tot die groep as geheel. Elke groep het sy eie 'gevoel'. 'n Groep is gedeeltelik die produk van die mense wat daaraan behoort, maar word ook beïnvloed deur die manier waarop die groep saamgestel is (Vernelle, 1994: 7, 8).

Johnson en Johnson (1997: 11) gee 'n enkele definisie van 'n groep as twee of meer individue wat algemene doelwitte nastreef, interafhanklik is, interaksie het met mekaar, norme deel aangaande sake van algemene belang en deelneem in 'n sisteem van interaktiewe rolle, mekaar beïnvloed, die groep lonend vind, hulself definieer en ander definieer as om aan die groep te behoort. Dus is 'n kleingroep twee of meer individue in aangesig-tot-aangesig interaksie, elk bewus van die positiewe interafhanklikheid soos hulle streef om wederkerige doelwitte te bereik, elk ook bewus van sy lidmaatskap in die groep en ook bewus van die ander wat aan die groep behoort. Daar mag wel groepe wees wat nie ten volle by hierdie definisie inpas nie, maar die meeste groepe pas wel in.

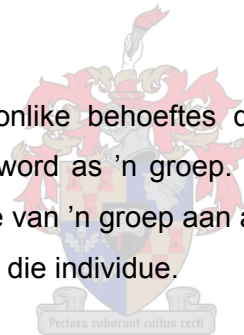
Hierdie definisie van groepe deur Johnson en Johnson (1997: 11) is formuleer vanuit 'n aantal eenvoudige definisies van groepe. Individue groepeer hulself om 'n spesifieke doelwit te bereik. 'n Groep is dus 'n sosiale eenheid waarin die lede hulself as deel van die groep sien. Johnson en Johnson (1997: 9, 10) haal Mills (1967: 2) aan wat sê kleingroepe is eenhede wat saamgestel is uit twee of meer mense wat in kontak kom vir 'n spesifieke doel of wat hul kontak sien as betekenisvol. Gemeenskaplike doelwitte is dus die rede vir die vorming van 'n groep. Volgens hierdie definisie is iemand nie deel van 'n groep tensy hulle hulself sien as deel van die groep nie. Die outeurs haal ook Bales (1950: 33) se definisie van 'n kleingroep aan as enige aantal persone wat met mekaar in interaksie betrokke is en waarin elke lid 'n indruk of waarneming van elke ander lid kry. Die indruk of waarneming moet so duidelik wees dat 'n persoon kan reageer op die ander lede as individue. Interaksie kan ook as rede gesien word vir die vorming van 'n groep.

Die lede van 'n groep is op een of ander manier interafhanklik van mekaar. Volgens hierdie definisie is individue nie deel van die groep tensy 'n gebeurtenis wat een persoon beïnvloed hulle almal beïnvloed nie (Johnson & Johnson, 1997: 9).

Wanneer die interaksie tussen mense deur 'n stel rolle en norme gestruktureer word, kan hulle as 'n groep definieer word. Johnson en Johnson (1997: 10) haal Sherif en Sherif (1956: 144) aan wat sê dat 'n groep 'n sosiale eenheid is wat bestaan uit 'n aantal individue wat in definitiewe rolverhoudinge tot mekaar staan en wat 'n stel waardes of norme van hul eie besit wat die gedrag van individuele lede, ten minste in sake van belang vir die groep, reguleer.

Johnson en Johnson (1997: 11) is van mening dat 'n groep 'n versameling individue is wat mekaar beïnvloed. Shaw (1976: 11) se stelling word deur Johnson en Johnson (1997: 11) aangehaal dat 'n groep twee of meer persone is wat interaksie het met mekaar op so 'n manier dat elke persoon die ander beïnvloed en ook deur die ander beïnvloed word.

Mense wat probeer om persoonlike behoeftes deur middel van 'n gesamentlike poging te bevredig kan gesien word as 'n groep. Johnson en Johnson (1997: 11) haal Bass (1960: 39) se definisie van 'n groep aan as 'n versameling individue wie se bestaan as groep lonend is vir al die individue.



### **2.3.1 Groepvorming**

Soos uit die definisies afgelei kan word, word groepe nie lukraak gevorm nie. Groepe vervul spesifieke behoeftes en voer spesifieke funksies uit. Die groepe waaraan mense behoort, weerspieël hul persoonlike besluite (Beebe & Masterson, 2000: 54).

Volgens Beebe en Masterson (2000: 55) bestaan daar interpersoonlike behoeftes wat 'n bydraende faktor is by die vorming van groepe. Dié outeurs bespreek hierdie faktor onder die opskrif "*Maslow Theory*" en verwys na Maslow (1982) se stelling dat alle mense basiese behoeftes het en hierdie behoeftes kan hiërargies opgestel word. Mense bemoei hulself nie met behoeftes van 'n hoër vlak totdat behoeftes van 'n laer vlak nie bevredig is nie. Dié hiërargie se twee basiese vlakke van behoeftes word die "fisiese-" en "veiligheidsbehoefte" genoem. Mense se fisiese behoeftes is beskryf as lug, water en kos. Veiligheidsbehoefte is omskryf as 'n behoefte aan

sekuriteit en beskerming. Hierdie twee vlakke noem Maslow (1982) die oorlewingsbehoefte. Bevrediging van hierdie behoeftes is belangrik vir 'n basiese menslike bestaan. As die oorlewingsbehoefte eers vervul is, word die behoeftes op 'n hoër vlak, wat Maslow (1982) sielkundige behoeftes noem (die behoefte om te behoort, die behoefte aan selfrespek en die behoefte aan selfaktualisering) meer belangrik. Hierdie behoeftes kan mense se deelname aan groepe deur hul hele lewe beïnvloed.

Die **behoefte om te behoort** verwys daarna dat mense die behoefte het om te voel dat hulle deel is van 'n groep. Dit begin in die kinderjare as deel van die gesin as 'n groep. Soos wat kinders ouer word, soek hulle na groepe buite die gesin om hierdie behoefte te bevredig.

**Die behoefte aan selfrespek** beteken dat as mense eers 'n gevoel van behoort ontwikkel het, het hulle volgens Maslow (1982) die behoefte aan respek of esteem. Dit is nie net die behoefte om te voel dat hulle aanvaar word nie, maar ook dat hulle vir ander die moeite werd en van waarde is. Die vorige behoeftes word deur Maslow (1982) die leemtebehoefte genoem omdat mense dit as 'n leemte sien wat gevul moet word deur van die ander mense as hulpbronne gebruik te maak (Beebe en Masterson, 2000: 55).

**Die behoefte aan selfaktualisering** verskil van die ander. Selfaktualisering word 'n bestaansbehoefte genoem. Dit behels dat mense probeer om alles te wees wat hulle kan wees en die lewe ten volle te leef.

Beebe en Masterson (2000: 57) het ook William Schutz (1958) se teorie onder interpersoonlike behoeftes as rede vir groepdeelname ingesluit, wat voorstel dat drie basiese menslike behoeftes individue beïnvloed soos wat hulle 'n groep vorm en interaksie het: insluiting, beheer en toenadering. Individue se behoeftes verskil, maar groepe skep dikwels die opset waarin die behoeftes bevredig kan word.

Soos Maslow (1982), volgens Beebe en Masterson (2000: 57), die behoefte aan behoort aanvoer, is Schutz (1958), volgens dieselfde outeurs, van mening dat mense aan groepe behoort om hul behoeftes aan insluiting te bevredig. Hulle het die behoefte om gesien te word as unieke individue en ook om verstaan te word. Wanneer mense probeer om iemand te verstaan, is die implikasie dat daardie persoon hul tyd en moeite werd is. In hierdie opsig is Schutz (1958) se omskrywing

van die **behoefte van insluiting** verwant aan Maslow (1982) se identifisering van die behoefte aan respek.

Die **behoefte aan beheer** is die behoefte aan status en mag. Mense het die behoefte om 'n mate van beheer oor hulself en ander te hê en om ander soms 'n mate van beheer oor hulle te gee soos wat hulle leiding en rigting soek.

Die **behoefte aan toenadering** dryf mense om emosionele warmte en nabyheid te gee en te ontvang. Groepe is dus meer as 'n versameling mense met algemene doelwitte. Dit is 'n omgewing waarin individue se behoeftes vervul word of onvervul bly.

Individue sluit by groepe aan omdat hulle op die langtermyn beter daaraan toe is as deel van 'n groep as wanneer hulle op hul eie is. Hoe beter die groep funksioneer, hoe beter is dit vir die individuele lede. Hoe beter die lede daaraan toe is, hoe meer kan hulle bydra tot die groeppogings en des te beter funksioneer die groep (Johnson & Johnson 1997: 119).

Beebe en Masterson (2000: 64, 65) gee twee redes vir mense se deelname aan groepe. Die eerste is interpersoonlike aangetrokkenheid tot mekaar en die tweede is aangetrokkenheid tot die groep.



**Interpersoonlike aangetrokkenheid** verwys daarna dat mense dikwels aangetrokke tot 'n groep is omdat hulle op 'n manier aangetrokke voel tot die lede van die groep. Hoewel daar verskeie faktore is wat interpersoonlike aangetrokkenheid kan beïnvloed, word vier faktore deur Beebe en Masterson (2000: 64) uitgesonder.

- Eendersheid is een van die faktore wat die sterkste invloed op interpersoonlike aangetrokkenheid het. 'n Moontlike verduideliking hiervoor is dat soortgelyke agtergronde, oortuiginge, houdings en waardes dit makliker maak om mekaar te verstaan en alle mense wil voel dat hulle verstaan word. Die eendersheidsfaktor hou wel gevaar in vir groeppvorming en dit is dat die geneigdheid om aangetrokke te wees tot mense wat soos jy is, daartoe kan lei dat 'n groep te homogeen is om 'n komplekse taak effektief te benader.
- Teenoorgestelde eienskappe kan mense soms aangetrokke laat voel tot mekaar. Die een persoon het kwaliteite wat die ander nie besit nie, maar wat hulle bewonder. Beebe en Masterson (2000: 64) meen dat volgens Schutz



(1958) se teorie waarna vroeër verwys is, is 'n persoon met 'n hoë behoefte aan beheer die aanpasbaarste by mense wat 'n hoë behoefte het om beheer te word. Dieselfde sal waar wees vir die behoefte om insluiting en toenadering te wys en te ontvang. Dit is eerder teenoorgestelde as soortgelyke behoeftes.

- Nabyheid, kontak en interaksie beïnvloed ook interpersoonlike aangetrokkenheid binne groepe. Mense neig om aangetrokke te voel tot ander wat fisies naby aan hulle is, wat saam met hulle leef of werk en met wie daar dikwels gekommunikeer word. Nabyheid, kontak en interaksie kweek familiariteit en dit het weer 'n positiewe invloed op interpersoonlike aantrekking. Interaksie met 'n ander persoon help om daardie persoon te leer ken en daardeur kan ooreenkomste uitgelig word asook maniere waarop interpersoonlike behoeftes bevredig kan word. Die werklike fisiese afstand tussen mense beïnvloed nie aantrekking nie, maar die interpersoonlike moontlikhede wat deur nabyheid, kontak en interaksie uitgelig word, beïnvloed dit wel.
- Fisiese aantreklikheid beïnvloed ook interpersoonlike aangetrokkenheid tussen mense. Mense neig om ander persone wat as fisies aantreklik beskou word, te aanvaar. Hierdie faktor verlaag egter oor tyd. Mense blyk later meer aangetrokke te wees tot mense wat hulle verstaan en hul persoonlikhede komplementeer as tot dié wat fisies aantreklik is. Dit is steeds 'n sterk invloed op mense se aanvanklike keuse tot groepdeelname (Beebe & Masterson, 2000: 65).

Die tweede rede vir mense se deelname aan groepe naamlik **aangetrokkenheid tot die groep** word deur Beebe en Masterson (2000: 65) uitgelig. Alhoewel mense aangetrokke voel tot 'n groep as gevolg van die lede van die groep, kan dit ook wees as gevolg van die groep self. Die aspekte wat onder meer hier van belang is, is groepaktiwiteite, die aangenaamheid van die groep, groepdoelwitte, groep-lidmaatskap self en die bevrediging van ander behoeftes.

- Mense wat belangstel in dieselfde groepaktiwiteite (byvoorbeeld vaardigheidsontwikkeling) neig om groepe te vorm. Die struktuur en menslike kontak wat deur die groep gegee word, is potensieel lonend in en van hulself (Beebe & Masterson, 2000: 65). Napier en Gerschenfeld (1993: 78) wys ook uit dat mense by groepe aansluit omdat die aktiwiteite wat in groepverband



deurgevoer word, aangenaam is, en haal O'Brien en Gross (1981) aan wat sê dat hoe meer byval 'n persoon vind by die aktiwiteite van die groep hoe groter is daardie persoon se potensiaal vir deelname aan die groep.

- Mense kan aanvanklik by 'n groep aansluit omdat hulle belangstel in die aktiwiteite van die groep en dan vind dat die ander lede van die groep aangenaam is. Om saam met aangename mense te wees, is nie die enigste rede vir deelname aan 'n groep nie, maar is 'n hoof faktor in die bepaling of 'n persoon die ervaring van groepdeelname as sinvol sien. 'n Aanhaling van Keyton (1988) dui aan dat die aantrekking om lid van 'n groep te word, genereer en bevestig word deur die positiewe eienskappe wat in ander mense waardeer word. Lidmaatskap sal behou word lank nadat die belangstelling in die aktiwiteite afgeneem het omdat deelname volgehou word vir die aangename persoonlike assosiasies wat daarin gevind word. Dit kan ook die geval wees dat 'n persoon oorspronklik by die groep aansluit vir die aangename persoonlike assosiasie en dan vind dat die aktiwiteite van die groep in werklikheid ook interessant is (Napier & Gerschenfeld, 1993: 78).
- Groepe word met 'n spesifieke stel groepdoelwitte gevorm. Die veelvuldige doelwitte hoef nie konstant gehou te word nie. Dit hoef ook nie met dieselfde mate van intensiteit in verskillende situasies volgehou te word nie. Die doelwitte is ondergeskik aan verandering, net soos wat faktore binne en buite die groep nie staties bly nie (Beebe & Masterson, 2000: 65).
- Soms is dit nie die groeplede, -aktiwiteite of -doelwitte wat mense aantrek nie, maar groeplidmaatskap self. Potensiële lede kan dink dat lidmaatskap in 'n eksklusiewe groep vir hulle agting, aanvaarding of professionele voordele buite die groep sal bied (Beebe & Masterson, 2000: 65). Dit kan ook gebeur dat die groep self nie 'n persoon se behoeftes bevredig nie, maar dat deelname aan die groep 'n doel is vir die bevrediging van ander behoeftes (Napier & Gerschenfeld, 1993: 78).

Die voorafgaande het die verskeie redes vir mense se deelname aan groepe uiteengesit en vervolgens gaan die verwagting van groeplede en die faktore wat die aantreklikheid van lidmaatskap aan 'n groep beïnvloed, beskryf word. Daar is verskeie ander faktore wat die aantreklikheid van die groep kan verhoog. Hoe meer aansien 'n persoon in die groep geniet, of hoe makliker dit bekombaar blyk te wees, hoe aantrekliker word groepdeelname. Vir mense wat in gesagsposisies oor ander in

die groep geplaas word, het die groep 'n groter aantrekking as vir die ondergeskiktes (Napier & Gerschenfeld, 1993: 89).

Napier en Gerschenfeld (1993: 89) verwys na Deutsch (1967) se siening dat 'n positiewe groepsklimaat die aantreklikheid van 'n groep verhoog en dat 'n samewerkende verhouding binne 'n groep groter aantrekking het as 'n kompeterende verhouding. In groepe wat as 'n span saamwerk om 'n produk of uitkoms binne die groep te bereik, is lede vriendeliker teenoor mekaar as in 'n kompeterende situasie. Wanneer lede op grond van individuele prestasie beoordeel word, is daar minder interpersoonlike verhoudings binne die groep, meer terughouding van inligting of die huiwering om inligting vrywillig oor te dra en ook minder pogings om die ander lede van die groep te beïnvloed (Napier & Gerschenfeld, 1993: 89).

Volgens Napier en Gerschenfeld (1993: 89) se aanhaling van Good (1971) en Homans (1950) lei verhoogde interaksie tussen die lede van die groep tot 'n verhoging in die aantreklikheid van die groep. Uitruiing ("give and take") tussen lede van die groep, om die lede van die groep te leer ken en vriendskappe te vorm, is 'n by-produk wat deelname aan 'n groep meer aantreklik maak. Die outeurs ondersteun Davis (1984) se bevinding dat die geografiese afstand wat 'n lid moet aflê na die groepbyeenkomste nie 'n beduidende invloed het op die aantrekking tot die groep nie (Napier & Gerschenfeld, 1993: 89).

Die grootte van 'n groep beïnvloed grootliks die lede se aantrekking tot die groep. Dit blyk dat klein groepe oor die algemeen meer aantreklik is vir lede as groot groepe volgens 'n aanhaling van Wicker (1969) deur Napier en Gerschenfeld (1993: 89). In 'n kleiner groep is dit makliker om die ander lede te leer ken, gedeelde belangstellings te ontdek, toewyding tot die saak te deel en 'n beduidende deelnemer in die groep te wees. Mense is meer geneig om by groepe aan te sluit of aan te bly wat suksesvol is in die volvoering van die doelwitte en aktiwiteite (Napier & Gerschenfeld, 1993: 89).

Uit die bogenoemde is dit duidelik dat verskeie faktore tot die aantreklikheid van groepdeelname bydra. In teenstelling hiermee bestaan daar ook faktore wat veroorsaak dat groepdeelname nie meer as aantreklik beskou word nie. Napier en Gerschenfeld (1993: 92) noem dat mense 'n groep sal verlaat as die redes vir aanvanklike deelname nie meer bestaan nie, wanneer die bevrediging wat daaruit

geput word, daal of wanneer groepdeelname minder geskik raak as manier om bestaande behoeftes te bevredig. Die redes hiervoor is dat:

- Die groep nie saam stem oor die manier van probleemoplossing nie.
- Die groep onredelike, buitensporige eise stel aan die lede en daar 'n gevoel van onvermoë ontstaan.
- Die aantreklikheid van die groep verlaag wanneer daar lede betrokke is wat domineer en onaangename gedrag openbaar.
- Deelname aan sommige groepe die bevrediging wat verkry kan word uit deelname aan aktiwiteite buite groepverband, beperk.
- Wanneer 'n persoon op grond van deelname aan die groep negatief evalueer word deur buitestaanders, verlaag die aantreklikheid van daardie groep.
- Lidmaatskap by een groep opgesê sal word vir lidmaatskap by 'n ander groep omdat die lidmaatskap by dié tweede groep 'n persoon se behoeftes beter bevredig of as beperkte tyd beskikbaar is vir deelname.
- Om verantwoordelik gehou te word vir die mislukkings binne die groep en as sondebok gesien te word, maak die lede van die groep minder goedgesind en verlaag dus die aantreklikheid van die groep.
- Wanneer lede van 'n groep streng eise van meerderes in die gesig staar, is daar dikwels 'n soeke na of skep van 'n sekondêre lidmaatskap in ondergrondse groepe binne die organisasie.

Die redes wat hier genoem word waarom groepdeelname nie meer so aantreklik is nie, kan van toepassing gemaak word op die werksaamhede van enige gemeenskapsentrum wat in groepverband funksioneer.

### 2.3.2 Die faktore wat groepfunksionering beïnvloed

Vernelle (1994: 7, 8, 9) bespreek die faktore wat die groepfunksionering kan beïnvloed en deur Golembiewski (1962) in drie kategorieë gedeel is:

- die **struktuur** van die groep bestaan onder meer uit die grootte; opset; reëls; vrywilligheid; geslote en oop toelating; patrone van kommunikasie; terugvoer; die taak van die groep; kontrakte met die lede;
- die **eienskappe van individue** in terme van die rolle wat hulle speel; gedragsverskille; status; reaksie op groepsdruk; houding teenoor gesag; verskuilde agendas; vorige groepservaring; en
- die **proses** waardeur die groep ontwikkel om te kan funksioneer.

Vervolgens word elk van die drie kategorieë afsonderlik bespreek. Die **struktuur** van die groep beïnvloed groepfunksionering. Wanneer die grootte van die groep bepaal word, is dit belangrik om in ag te neem dat groepe beter funksioneer as dit nie 'n getal van twaalf lede oorskry nie. Wanneer groepe te groot word, is die organisasie van die groep moeiliker en mag daar angstigheid en konflik binne die groep ontstaan oor die oplossing van probleme en wie daarvoor verantwoordelik is. In kleiner groepe moet lede 'n groter bydra lewer en so verbeter die vermoë van selfuitdrukking binne groeverband. Die grootte van 'n groep het dus 'n belangrike invloed op groepfunksionering en dit moet in gedagte gehou word by die strukturering van 'n groep (Vernelle, 1994: 9).

Die plek waar die groep vergader, is een van die determinante in groeontwikkeling. Die basiese vereiste van die vergaderplek is dat dit die geriewe verskaf vir gemaklike kommunikasie tussen die groeplede. 'n Aangename en gemaklike omgewing skep die gevoel van agting en respek tussen groeplede. 'n Vertrek moet privaatheid en vertroulikheid verseker as daar vertroue tussen die groeplede moet ontwikkel. Die vertrek moet ook geskik wees vir die spesifieke aktiwiteite van die groep. Dit is belangrik dat die ligging van die vergaderplek toeganklik is vir al die groeplede en dit moet die fisiese vereistes van elke lid kan akkomodeer (Vernelle, 1994: 10, 11).

Volgens Vernelle (1994; 11, 12) kan die reëls van 'n groep formeel en geskrewe wees of dit kan informeel binne die groep gestel word. Die reëls wat voorgeskryf word of wat binne die groep ontwikkel, is belangrik vir die manier waarop die groep ontwikkel. Reëls kan egter maklik rigied en onbuigbaar raak. 'n Persoon wat hierdie reëls uitdaag, kan as dislojaal teenoor die groep gesien word. Dit is belangrik dat daar ooreengekom word oor die basiese grondreëls van die groep omdat dit bydra tot die sukses van die groep en as dit geweier word kan dit die groep in sy wese omverwerp.

Aansluitend by die redes vir groeptideelname (Beebe & Masterson, 2000: 64, 65) kan die vrywilligheid om aan 'n groep te behoort, bepaal word deur die bydrae wat groeplede se eie keuse gespeel het in deelname in die groep (Vernelle, 1994: 13).

Lidmaatskap tot 'n groep kan oop of geslote wees. Oop groepe het lidmaatskap wat voortdurend verander. Omdat alle groepe deur hul lede beïnvloed word, is die verandering in lede van 'n groep 'n belangrike faktor. 'n Geslote groep word opgestel met lede van wie daar verwag word om lewenslank by die groep in te skakel. Dit

beteken selfs dat as lede die groep verlaat, niemand in sy plek gevra sal word nie. 'n Groep met 'n beperkte leeftyd is van kontinuïteit verseker wanneer die groep geslote is.

Kommunikasiepatrone is 'n belangrike aspek van die struktuur van groepe en verskil in twee opsigte: eerstens ten opsigte van die aantal skakels tussen groeplede, dit wil sê die aantal mense waardeur elke lid moet gaan om met 'n ander lid te kommunikeer; tweedens maak die belangrikheid van die persoon in die sentrale posisie ook 'n verskil. Die invloed van die verskille is sigbaar in die effektiwiteit waarmee 'n groep 'n taak voltooi en die bevrediging wat gekry word uit deelname in die groep. Die persoon wat die meeste inligting kry, word byna onvermydelik as leier van die groep aangewys. Hierdie persoon kan die inligting wat ander lede kry, beperk en doeltreffende werksvermoë beïnvloed (Vernelle, 1994: ,14, 15).

Hoe meer geredelik die lede van 'n groep in staat voel om oop en spontaan met die ander lede van die groep oor kommunikasie te wees, hoe beter is die wederkerige terugvoer wat gekry word. In kleiner groepe is die faktore wat terugvoer beïnvloed, die struktuur en die lede se manier van reageer op inligting (Vernelle, 1994: 16).

Elke groep het 'n doel en 'n taak om te verrig. Die aard en die belangrikheid van die doel of taak kan van buite op die groep afgedwing word of alternatiewelik self genereer word. Die afwesigheid van 'n duidelik geformuleerde doel of taak kan daartoe lei dat verskeie doelwitte op dieselfde tyd nagejaag word. Dit is belangrik dat die doel en taak van die groep van binne en van buite die groep ondersteuning kry (Vernelle, 1994: 17).

'n Kontrak is 'n ooreenkoms tussen die lede van 'n groep en die organiseerders van die groep. Beide hierdie partye het verwagtinge van mekaar wat in die kontrak uitgespel word. 'n Kontrak is egter ook van hulp om die struktuur van die groep woordeliks op skrif te stel (Vernelle, 1994: 17).

**Die eienskappe van individue in die groep** beïnvloed ook groeifunksionering. Persoonlikhede en maniere van optree verskil tussen die individue binne 'n groep en die groep word op belangrike wyse deur die gedrag van die individue beïnvloed. Die eienskappe van die individue in die groep word kortliks uiteengesit.

Die rolle wat deur die individue in 'n groep vervul word, gaan gepaard met sekere gedrag. Hierdie gedrag word deur die verwagtinge van die samelewing in die breë en die mense wat deur die rol beïnvloed word, voorgeskryf. In sommige rolle word dit toegelaat dat mense hul eie idees oor hoe die rol gespeel moet word, gee. 'n Spesifieke rol wat vervul word dra by tot 'n redelike raamwerk van ondervinding vir die persoon wat daardie rol vervul en dit help ook om persoonlikheid te vorm. 'n Groep wat goed funksioneer, is afhanklik van verskillende rolle wat deur lede van die groep vervul word. Dit is belangrik dat rolle binne 'n groep ook ondersteunend tot mekaar vervul word. Mense verskil in die rolle wat hulle vervul, maar die saak word bemoedig deur individue wat verkies om op die agtergrond te bly en te wag vir ander om die werk te doen. Dit is wel soms moeilik om die vaardighede vir 'n nuwe rol aan te leer en daarom bly individue verkieslik by dit waarmee hulle gemaklik voel. 'n Gevoel van onvermoë en ongemak ontstaan as daar van 'n persoon verwag word om meer as een rol te vervul. Daar bestaan duidelike voorkeur vir sekere rolle binne 'n groep. Dit is egter moeilik om te onderskei watter rolle deur 'n individu se voorkeur aangeneem word en watter rol deur die groep vereis word (Vernelle, 1994: 18, 19). Mense verskil in hul vermoë om sekere reaksies uit te lok en 'n groep het 'n mengsel van verskillende gedragstipes nodig soos dit ook verskillende rolle nodig het.

Alle mense besit 'n sekere status buite groepverband. 'n Aspek wat baie versigtig hanteer moet word, is die aanvaarding van elke persoon se status binne groepverband en dan veral die status van die leier van die groep. 'n Groep waar daar konsensus oor status bereik word, is meer doeltreffend as 'n groep waar daar verskille hieroor bestaan (Vernelle, 1994: 20).

Dit gebeur dikwels in groepverband dat die invloed wat 'n groep op individue uitoefen, die oordeel van daardie individue affekteer. In 'n situasie waar die lede van 'n groep saamstem oor 'n saak, word die individue wat nie saamstem nie geforseer om met die meerderheidstem saam te gaan. 'n Individu wat die meerderheidstem teengaan en voet by stuk hou kan egter ook aangemoedig word om sy standpunt vol te hou met die ondersteuning van een of twee ander lede van die groep. Dit blyk hieruit dat groepsdruk 'n magtige invloed kan uitoefen op individue se gedrag (Vernelle, 1994: 21, 22).

Daar bestaan by sommige mense 'n intense teenkanting teen gesag. Die eerste reaksie teen reëls is dan om dit te verbreek. Daar kan egter ook konformisties en rigied met reëls omgegaan word en sodoende oordeel uitspreek teen dit wat anders

as die norm is. Hierdie twee punte is twee uiterstes en die lede van 'n groep lê tussen hierdie pole (Vernelle, 1994: 23).

Binne groepe wat goed funksioneer, word die behoeftes van elke individu gerespekteer. 'n Vertrouensverhouding tussen die lede van 'n groep skep ruimte vir die bekendmaak van behoeftes asook vir die aanvoer van maniere vir die bevrediging van behoeftes. Probleme word ondervind as belangrike individuele behoeftes deur ander lede in die groep ignoreer word. Daar is by elke individu die behoefte dat spesifieke behoeftes deur die res van die groep in ag geneem word. Wanneer daar egter aangedring word op die bevrediging van persoonlike behoeftes bo die behoeftes van die groep, moet sulke verskuilde agendas uitgedaag word (Vernelle, 1994: 23, 24).

Negatiewe ervarings van vorige groepdeelname kan die gedrag van individue in groepverband beïnvloed. Om vas te hou aan die norme of standaard van vorige groepe kan 'n gevoel van teenstrydigheid by die res van die groep skep waar hierdie norme en standaard nie as relevant beskou word nie (Vernelle, 1994: 25).

**Die proses van groepsontwikkeling** is die laaste faktor wat bydra tot die funksionering van 'n groep. 'n Proses is 'n identifiseerbare volgorde van gebeure wat plaasvind oor 'n periode van tyd (Johnson & Johnson, 1997: 29). Daar kan veronderstel word dat daar binne groepverband ook 'n sekere volgorde van gebeure is wat in 'n bepaalde tyd afspeel en dit dra by tot die ontwikkeling van die groep. Beebe en Masterson (2000: 57) bevestig die veronderstelling met die stelling dat 'n groep gedurende die totale leeftyd van daardie groep deur ontwikkelingsfases vorder. Hierdie sikliese patroon van vorming en hervorming vind binne 'n groep plaas in die benadering van elke byeenkoms en keuse wat deur die groep gemaak word.

Volgens Johnson en Johnson (1997: 23) het Tuckman (1965) na 'n studie van terapie- en opleidingsgroepe tot die gevolgtrekking gekom dat groepe deur vyf voorspelbare ontwikkelingsfases beweeg. In elke fase is daar 'n fokus op spesifieke aspekte en hierdie fokus beïnvloed in 'n groot mate die groeplede se gedrag. In die vormingfase oriënteer individue hulleself ten opsigte van mekaar, vind daar aanvaarding plaas en word daar meer oor die groep geleer. In die stormagtigheidsfase konfronteer lede die verskille wat bestaan en die fokus is op die bestuur van konflik. In die standaardstellingsfase ontwikkel daar 'n mate van konsensus in die



groep oor die rolstrukture en 'n stel groepnorme ontwikkel en daar is ook 'n verhoging in groepskohesie. In die prestasiefase werk die groep as 'n eenheid om groepsdoelwitte te bereik. Die laaste fase, naamlik die verdagingsfase, behels die ontbinding van die groep.

Vanuit bogenoemde literatuur kan die waarskynlikheid van gemeenskaplike doelwitte tussen groeplede afgelei word. Vervolgens word groepsdoelwitte in meer besonderhede bespreek.

### **2.3.3 Groepsdoelwitte**

Die essensie van 'n doelwit is dat dit 'n ideaal is. Dit is die verlangde omstandighede waarvoor mense werk, 'n toedrag van sake wat mense van waarde ag. Die doelwitte van individue is deur middel van sosiale interafhanklikheid verwant aan mekaar (Johnson & Johnson, 1997: 75).

Daar bestaan twee tipes doelwitte naamlik operasionele doelwitte en nie-operasionele doelwitte (Napier & Gerschenfeld, 1993: 190, 191). Operasionele doelwitte is doelwitte waarvoor duidelike, spesifieke stappe tot die bereiking van die doelwitte sigbaar is. Operasionele doelwitte het goed gedefinieerde teikens, aksieplanne en evaluering wat vir spesifieke tye gestel is. Dit gee duidelike rigting vir die herkenning van wat dit sal behels om die oplossing of doelwitte te bereik. Die operasionele doelwitte kan egter konflik insluit indien individue verskillende idees bespreek en die verlangde uitkomstestrydig is. Dit behels ook die konsepte van sukses of mislukking, tydsbeperking en evaluering asook verantwoordelikheid en prestasie.

Nie-operasionele doelwitte is abstrak en die stappe tot die bereiking daarvan is moeilik indien nie onmoontlik nie. As die doelwitte wel bereik kan word, is die proses baie tydrowend en die doelwitte is gewoonlik vaag en wyd gestel. Daar is wel fundamentele akkoord tussen die lede en die onderwerp is veilig, maar daar is min aksies behalwe vae aanbevelings en algemene voornemens (Napier & Gerschenfeld, 1993: 190, 191).

Individue is gedurig gemoeid daarmee om persoonlike doelwitte te vervul. Daar kan dus onderskeid getref word tussen die doelwitte van individue en dié van groepe. Om by groepsdoelwitte uit te kom moet die groep eers as 'n eenheid gesien word en



dan moet gevra word na wat die huidige of toekomstige toestand is wat deur hierdie eenheid se betrokke lede verlang word. Die verlangde toestand is nie om 'n stryd te wen nie want die groep is 'n eenheid en nie deelnemers aan 'n stryd nie. Om dus na die doel van die groep as eenheid te verwys as die wen van 'n stryd is betekenisloos (Napier & Gerschenfeld, 1993: 83).

'n Groepdoelwit is 'n kombinasie van die individuele doelwitte van al die groeplede. Deelname aan 'n groep is dan as gevolg van sekere doelwitte en motiewe wat deur middel van groeplidmaatskap uitgedruk en vervul word. Groeplede probeer gewoonlik om beide individuele en groepdoelwitte te bereik en die mate waartoe dit bereik kan word deur dieselfde aktiwiteite uit te voer, bepaal hoe die groep sal slaag in hierdie doel (Johnson & Johnson, 1997: 77).

Die doelwitte van groepe word soms onbewustelik beplan en deur die groep self of deur die omgewing waarin die groep bestaan, gevestig. Dit blyk ook soms dat doelwitte natuurlik ontwikkel vanuit die interaksie tussen die lede van die groep (Napier & Gerschenfeld, 1993: 186).

Daar is volgens Johnson en Johnson (1997: 78) 'n aantal redes waarom groepdoelwitte so belangrik is. Doelwitte is riglyne vir aksie en dit is deur die groepdoelwitte dat die pogings van groeplede beplan en koördineer word. Rolle en verantwoordelikhede word toegeskryf aan lede op grond van wat gedoen moet word sodat groepdoelwitte bereik kan word. Die groepdoelwitte stel 'n visie van wat die groep kan en moet wees. In uitsonderlike gevalle begin 'n groep met die droom wat deur meeste lede gedeel word. Dit is die algemene visie wat 'n basiese sin van positiewe interafhanklikheid tussen lede skep. Die doeltreffendheid en bruikbaarheid van groepproedures word geëvalueer op grond van hoe dit die bereiking van die doelwitte fasiliteer. Die doelwitte moet dus nie net duidelik wees nie, maar die manier hoe dit bereik kan word moet ook duidelik wees. Groepdoelwitte is belangrik omdat konflik tussen groeplede opgelos kan word omdat hulle gesamentlik staatmaak op die hulpbronne wat gebruik word om die doelwitte te bereik. Die belangrikste is dat die groepdoelwitte die lede van die groep se gedrag rig en motiveer (Johnson & Johnson, 1997: 78).

Doelwitte rig die emosies van die groeplede tot 'n samewerkende poging. Hoe meer die doelwitte emosie uitlok, hoe meer verander dit in 'n visie van dit wat bereik kan word wanneer daar samewerking is. 'n Visie kan gedefinieer word as 'n ideaal en 'n

unieke beeld van die toekoms. Dit maak die doelwitte van die groep duidelik en dui aan hoe die waardes en belange van groeplede gedien sal word deur die doelwit waarna gestreef word, te vervul. Die doelwitte skep 'n groepsvisie wat fokus op die passie van elke lid en dit inspireer elkeen om 'n sinvolle bydra te lewer. Groepdoelwitte blaas lewe in die hoop en drome van die lede en gee 'n aanduiding van die moontlikhede wat gesamentlike pogings bied (Johnson & Johnson, 1997: 76).

Die gedeelde groepsvisie skep die kapasiteit binne die groep om saam te werk tot die bereiking van groepdoelwitte. Die samewerking tussen groeplede geskied onbewustelik binne hierdie raamwerk en word nie doelbewus so beplan nie (Napier & Gerschenfeld, 1993: 186).

Daar word dikwels na groepgeoriënteerde doelwitte verwys as altruïstiese motiverings of taakoriëntering. Wanneer 'n individu aan 'n groep behoort omdat die belange van die groep (groepgeoriënteerde motief) belangrik is, word daar gekonformeer aan die groep se doelwitte, selfs al hou dit geen persoonlike voordeel in om daardie doelwitte te bereik nie. Daar is tevredenheid met die resultate wat die groep as 'n eenheid bevoordeel. Persoonsgeoriënteerde motiewe is selfsugtige motiewe of egosentriese oriëntasies en hierdie persone dink in terme van persoonlike voordeel. Wanneer die hoofoorweging van 'n individu eie belange (persoonsgeoriënteerde motief) is, is daardie individu meer geneig om die voorgestelde groepdoelwit te oorweeg in terme van die persoonlike voordeel wat dit inhou (Napier & Gerschenfeld, 1993: 185, 186, 187).

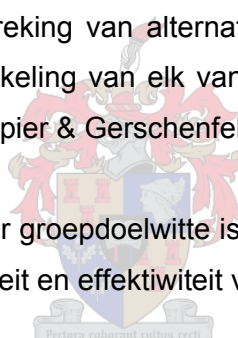
Lede se verbintenis tot die bereiking van groepdoelwitte hang af van faktore soos hoe graag die doelwitte deur die lede van die groep bereik wil word; die waarskynlikheid dat die groep die doelwitte sal bereik; hoe 'n groot uitdaging die doelwitte is; wanneer gesê kan word dat die doelwitte bereik is; die verwagte bevrediging in die bereiking van die doelwitte; hoe samehorigheid tussen die lede sal plaasvind terwyl gewerk word tot die bereik van die doelwitte en die mate waartoe die lede betrokke is in die stel van die doelwitte (Johnson & Johnson, 1997: 79).

Die verhoging in motivering om die groepdoelwitte te bereik, kom gedeeltelik daarvan dat deelname meebring dat die groepdoelwitte beter by die motiewe van die groeplede inpas. Dit bring beter aanvaarding mee, 'n beter begrip vir die groeppaksies wat nodig is om die doelwitte te bereik en bewys dat beter waardering

gegee moet word aan hoe individue se gedrag bydra tot die nodige groepaksie (Johnson & Johnson, 1997: 79).

Die ideaal is dat elke lid van die groep die geleentheid het op 'n eie opinie. Die ander groeplede luister, oorweeg die inligting en besluit wat die mees effektiewe metode sal wees om die situasie te hanteer. Die besluit waartoe die groep kom, word aanvaar as die mees verenigbare met die individuele belange van die meerderheid. Die ideaal gebeur egter selde. In meeste gevalle word die kriteria van regverdigheid en volle deelname in die opstel van doelwitte nie bereik nie. Vir sommige beteken 'n poging tot regverdigheid 'n verlaging in doeltreffendheid. Daar word geglo dat die tyd wat gebruik word om by die doelwitte uit te kom, beter gebruik kan word om die doelwitte te bereik. Dit is egter moontlik dat die voorafgaande verenigbaar is. Dit is moontlik om deelname in die opstel van die doelwitte te verbeter, die groep beter te fokus op die bereiking van die doelwitte en deur verhoogde deelname die doelwitte meer effektief te bereik. 'n Probleemoplossingsbenadering tot die bereiking van groepdoelwitte behels die bespreking van alternatiewe keuses, die ondersoek van hulpbronne van lede, die ontwikkeling van elk van die alternatiewe en die bepaling van moontlikhede op sukses (Napier & Gerschenfeld, 1993: 187, 188).

Dit is dus duidelik dat indien daar groepdoelwitte is, dit die aksies van die groepe sal rig. Vervolgens word produktiwiteit en effektiwiteit van groepwerk bespreek.



#### **2.3.4 Groepproduktiwiteit en -effektiwiteit**

Volgens Napier en Gerschenfeld (1993: 199, 200) is groepdoelwitte veronderstel om rigting vir aksie aan te dui. Dit is die standaard om die toereikendheid van groepprestasie te beskryf in terme van effektiwiteit (taakoriëntering), die mate waartoe die groep suksesvol is in die bereiking van die taak, verwante doelstellings en doeltreffendheid (onderhoudoriëntering) en die mate waartoe die groep die behoeftes van die lede bevredig.

Daar is elemente wat groepproduktiwiteit beïnvloed. Dit is onder meer positiewe interafhanklikheid, individuele of persoonlike verantwoordbaarheid, bevorderende interaksie, sosiale vaardighede, groepproessering en groepskohesie.

**Positiewe interafhanklikheid** verwys daarna dat die sukses van een persoon afhanklik is van die sukses van 'n ander. Positiewe interafhanklikheid tussen

groeplede bestaan wanneer almal insien dat skakeling met 'n ander gebeur omdat sukses nie onafhanklik bereik kan word nie. Die pogings van die groeplede word met mekaar gekoördineer sodat die taak voltooi kan word. Dit is belangrik dat groeplede die verantwoordelikheid aanvaar om persoonlike produktiwiteit te verbeter asook die produktiwiteit van al die ander groeplede (Johnson & Johnson, 1997: 25).

**Individuele of persoonlike verantwoordbaarheid** verwys daarna dat vir 'n groep om produktief te wees, al die lede van die groep 'n regverdige deel van die werk moet doen. Die groeplede se sin vir persoonlike verantwoordbaarheid vir die bydrae tot die bereiking van groepdoelwitte is naas positiewe interafhanklikheid 'n sleutelveranderlike. Dit behels dat lede verantwoordelikheid aanvaar vir die voltooiing van take as individuele lede van die groep, die take van ander groeplede fasiliteer en die pogings van ander groeplede so min as moontlik versteur. Individuele verantwoordbaarheid bestaan dus wanneer die prestasie van elke lid bepaal word en die resultate aan die groep en die individu gekommunikeer word (Johnson & Johnson, 1997: 25).

**Bevorderende interaksie** kan gedefinieer word as individue wat mekaar se pogings om die taak te voltooi, aanmoedig en fasiliteer, sodat die groepdoelwitte bereik kan word. Bevorderende interaksie word gekenmerk deur

- lede wat aan mekaar doeltreffende en effektiewe hulp en bystand verleen;
- die nodige hulpbronne met mekaar uitruil;
- die terugvoer wat lede aan mekaar gee om die daaropvolgende prestasie op toegeskrewe take en verantwoordelikhede te verbeter;
- mekaar se gevolgtrekkings en redenering uit te daag om hoër kwaliteit besluitneming en groter insig in probleme wat oorweeg word, te bevorder;
- mekaar se pogings te beïnvloed om wederkerige doelwitte te bereik;
- op vertroulike en betroubare maniere op te tree;
- gemotiveer te word om te streef na wederkerige voordeel; en
- minder angstigheid en spanning te ervaar.

**Sosiale vaardighede** beïnvloed groepproduktiwiteit en prestasie in die sin dat groeplede interpersoonlike vaardighede moet bemeester en gemotiveer word om dit te gebruik. Sosiale vaardighede dra by tot die bou van meer positiewe verhoudings tussen groeplede (Johnson & Johnson, 1997: 25).



**Persoonlikhede binne die groep** word deur die aard van die taak wat deur die groep uitgevoer moet word, beïnvloed. 'n Groepdoelstelling wat die probleem van verskillende emosies in groepsverhoudinge uitdruk, moet dit vir die groeplede maklik maak om uitdrukking aan hul gevoelens te gee. 'n Projek wat klem lê op beheer binne die groep, bemoeilik dit vir groeplede wat sukkel om aanduidings te volg of 'n taak wat afgedwing is, te voltooi. Oor die algemeen is daar 'n aanduiding dat groepe met lede wat meer formele verhoudinge verkies wanneer daar aan 'n taak gewerk word, meer produktief is. Groepe wat saamgestel is uit lede wat meer persoonlike verhoudinge verkies, is nie noodwendig minder produktief nie. Die afleiding kan gemaak word dat groepe wat bestaan uit soortgelyke tipe mense (taakgeoriënteer of verhoudinggeoriënteer) meer produktief is as groepe wat uit meer diverse tipe lede saamgestel is (Napier & Gerschenfeld, 1993: 200, 201).

Die volgende aspekte is faktore wat 'n rol speel in die effektiwiteit van 'n groep. Dit is die invloed van produktiwiteit op die effektiwiteit van die groep en die vlak van vertroue tussen die groeplede.

**Produktiwiteit beïnvloed die effektiwiteit van die groep.** 'n Groep het werklike en praktiese kennis oor die hulpbronne wat aan die groep beskikbaar is. As 'n groep eers saam gewerk het, is die lede bekend aan mekaar en weet hulle wat om van die ander te verwag. Die groep kry meer ervaring in die manier waarop die lede saam werk en dit verhoog die produktiwiteit. Die lede raak ervare in die bepaling van doelwitte, die insameling van nodige inligting en het 'n bewustheid van die vaardighede wat nodig is om 'n spesifieke taak te voltooi. Die proses waardeur take suksesvol voltooi word bring nuwe prosedures en norme na vore wat die produktiwiteit van die groep verbeter. Dit bring groeplede tot die besef dat effektiwiteit kan verbeter as sekere prosedures hersien word (Johnson & Johnson, 1997: 128).

'n Hoë vlak van **vertroue tussen groeplede** is 'n essensiële voorwaarde vir groep-effektiwiteit. Die onderverdeling van hulpbronne, hulpverlening, regverdige werksverdeling en positiewe bydrae tot die bereiking van doelwitte, dra by tot die effektiwiteit van die groep. Dit kom na vore wanneer daar onderlinge vertroue tussen groeplede bestaan. 'n Hoë vlak van vertroue binne die groep maak voorsiening dat groeplede hul gedagtes, gevoelens, reaksies, opinies, inligting en idees meer openlik met die groep deel. 'n Laer vlak van vertroue veroorsaak dat probleme soos

vermyding, oneerlikheid en onnadenkendheid kop uitsteek (Johnson & Johnson, 1997: 129).

Die vergelyking tussen suksesvolle en minder suksesvolle groepe kan getref word in terme van verbintenis tot groepdoelwitte, openlike kommunikasie en die koördinerings van aktiwiteite wat spesifiek gemik is op die bereiking van die doelwitte (Napier & Gerschenfeld, 1993: 202).

Daar is verskeie redes waarom die pogings van 'n groep om doelwitte te bereik, misluk. Dit gebeur dikwels dat groeplede wat minder bevoegd is die opdragte oorlaat aan die ander lede in die groep en dus nie 'n positiewe inset lewer nie. Dit skep die "free-rider"-effek waar hierdie persoon op die rug ry van die ander groeplede wat die werk verrig. Die teenoorgestelde hiervan word die "sucker"-effek genoem. Die meer bevoegde lede vervul dikwels die belangrike leierskaprolle en kan die posisie gebruik tot persoonlike voordeel ten koste van minder bevoegde groeplede, die ryk-word-ryker effek. Dit is belangrik dat groepe wat streef na effektiwiteit, bogenoemde lokvalle identifiseer en pogings aanwend om dit ten alle koste te vermy (Johnson & Johnson, 1997: 18, 19).

Vervolgens word literatuur ten opsigte van probleme wat binne groepe kan voorkom, bespreek.



### **2.3.5 Probleme met groepwerk**

Vanuit bogenoemde beredenering oor die definiëring van groepe, die redes vir deelname aan groepe, die faktore wat groepe beïnvloed, groepdoelwitte en groepproduktiwiteit en groepeffektiwiteit kan afgelei word dat as gevolg van die dinamika van groepe, daar sekere probleme bestaan wanneer daar met groepe gewerk word. Waar dit die groep as 'n sisteem behels, omvat dit die probleme wat verband hou met verskeie aspekte binne die groep.

Dit is vanuit die literatuur duidelik dat groepe saamgestel is uit groeplede en daarom, in essensie, is verskeie probleme wat binne 'n groep bestaan, verwant aan die lede van daardie groep. Die probleme wat ontstaan met betrekking tot die groeplede kan verdeel word in die probleme wat direk of indirek ontstaan as gevolg van die tipe mense wat die groeplede uitmaak en probleme wat ontstaan as gevolg van aksies van groeplede wat die groepprosesse beïnvloed.



Die probleme wat direk of indirek verband hou met die tipe mense wat die groeplede is, is biografiese kenmerke, persoonlikhede en houdings, vermoëns, hulpbronne, status, doelwitte en doelstellings (Douglas, 1991: 28).

Die biografiese faktore van groeplede is dit wat 'n essensiële deel uitmaak van hulle lewensgeskiedenis soos onder meer sosiale klas, kultuur, sosiale posisie, houdings en ervarings. Die probleme wat met die biografiese faktore verband hou, het te doen met verskille of diversiteit. Meeste groepe ontstaan rondom die probleme wat die lede van die groep in die gesig staar. Die keuse aan groepdeelname kan dus 'n versameling individue byeenbring wat behalwe vir ooreenkomste aangaande probleme, so divers is soos 'n moderne samelewing. Diversiteit tussen groeplede kan 'n hulpbron in die groep wees. Wanneer diversiteit dus produktief aangewend word, kan dit 'n positiewe bydrae lewer. Die probleem lê in die ontdekking van die hulpbronne in terme van kennis, ervaring, begrip en vaardighede en om dit dan aan die groep bekend te maak en ook om die metodes om dit te gebruik, aan te wys. Diversiteit of die verskille tussen mense kan egter ook baie destruktief of inhiberend binne 'n groep wees. Dit gebeur wanneer die verskille belangriker raak as die eintlike doel waarvoor die groep gestig is (Douglas, 1991: 29, 30, 32).

Die persoonlikheid en houdings van die groeplede lok mense met ooreenstemmende persoonlikhede en houdings na die groep. Wanneer onverklaarbare probleme rondom die huidige situasie binne die groep ontstaan, kan sulke probleme dikwels aan die persoonlikhede of houdings van die mense wat die oorsaak van die probleem is, toegeskryf word. Persoonlikheid en houding word byna onvermydelik as negatief gesien. Dominerende persoonlikhede is 'n opvallend algemene probleem. Net so is apatiese lede wat geen bydrae tot die groep maak nie, maar steeds na die byeenkomste gaan (Douglas, 1991: 37, 38).

Die bevoegdhede van groeplede verwys na hulpbronne van kennis, vaardighede en begrip waartoe ander groeplede toegang het. Status is 'n gevolg van die mate waarin 'n individu se bydrae beslissend is vir die sukses en aansien van die groep, hoeveel mag die individu het en die mate waarin die persoon oor bewonderenswaardige eienskappe beskik. Status word as bevoegdheid ingesluit omdat mense met hoë status groot waarde vir die groep het (Douglas, 1991: 46). Hul bydrae volgens Johnson en Johnson (1997: 21) bepaal die sukses en aansien van die groep. Hulle besit meer mag binne en buite die groep en hul persoonlike



eienskappe is vir ander lede bewonderenswaardig. Om hierdie redes word meer hulpbronne aan hierdie mense beskikbaar gestel en die vermoë om dit te gebruik, is beter. Hierdie onderskeid skep probleme wanneer mense se bevoegdhede ontdek moet word en dit tot voordeel van die groep beskikbaar gestel moet word (Douglas, 1991: 46).

Status word volgens Napier en Gerschenfeld (1993: 36) gedeeltelik bepaal deur groepprolle. Individue met hoë status word volgens dié outeurs beter aanvaar en dit hou vir hulle die voordeel van meer spreekbeurte in. Lede met laer status het nie dieselfde aanvaarding van die groep nie en daar word nie met hulle geassosieer nie. Die lede met mag en status praat met mekaar en die res van die groeplede is passiewe toehoorders. Wat mag lyk soos vrywillige stilte kan ongemerk deur die groep afgedwing word.

In elke groep is die hulpbronne vir die groeplede lank onbekend totdat die groep voor 'n reeks probleme te staan kom en die hulpbronne binne die groep gebruik word om die probleme op te los. Die hulpbronne en vermoëns word op 'n stadium bekend gemaak omdat dit gebruik is as reaksie op 'n sekere behoefte of om 'n sekere situasie te hanteer. Hierdie eienskappe van lede kan slegs deur middel van ervaring na vore kom (Douglas, 1991: 46, 47,).

Die gekompliseerde aard van doelwitte en doelstellings binne die groep mag gedeeltelike konflik en onaanpasbaarheid teweeg bring. Die doelwitte is nie noodwendig konstant binne verskillende situasies nie en dit is ook ondergeskik aan verandering (Douglas, 1991: 56).

'n Tweede groep probleme, naamlik dié wat verband hou met die optrede van groeplede en sodoende 'n invloed op die groep uitoefen, sluit in die prestasie en gedrag van groeplede, die onderskeie rolle wat in die groep vervul word en kommunikasie en konflik tussen die lede van die groep.

Dit wat sigbaar is van 'n groep is die gedrag van die groeplede. Die prestasie van die groep is die maatstaf vir die bepaling van die sukses in die voltooiing van die taak. Dit moet ook die manier waarop die sake behartig word en die situasies hanteer word, insluit. Daar is kategorieë van die gedrag van groeplede wat almal verwant is aan die versteuring van groep funksionering naamlik magkonflikte,

steurende gedrag, sake rakende verantwoordelikheid, probleme met bywoning en 'n soeke na 'n sondebok (Douglas, 1991: 64, 65).

'n Rol is 'n sosiale funksie wat deur individue uitgevoer word. Dit geld ook binne groepverband en neig om beperk te word deur reëls, maar bied sekere geleenthede vir optrede. Dit is dus 'n patroon van verwagte gedrag wat versterk word deur sanksies wat die individu se vryheid van uitdrukking beperk. Soos verwag kan word, is dit wat in die rolle van groeplede as probleme gesien kan word, dit wat die leier se konsep van die rol uitdaag of dit wat gesien word as beperkend tot die vordering van die groep (Douglas, 1991: 76, 77).

Alle kommunikasie binne 'n groep is interpersoonlike kommunikasie. Interpersoonlike kommunikasie word oor die algemeen definieer as 'n boodskap wat deur 'n persoon na 'n ontvanger gestuur word met die bewustelike doel om die ontvanger se gedrag te beïnvloed. Kommunikasie het effektief plaasgevind as die ontvanger die boodskap interpreteer op dieselfde manier as die persoon wat dit gestuur het (Johnson & Johnson, 1997: 140, 141, 143). Kommunikasiepatrone ontwikkel in die beginstadium van 'n groep. Die tyd wat aanvanklik en periodiek spandeer word aan die verbetering van die kommunikasieproses, sal vrugte afwerp in terme van beter werksdoeltreffendheid (Napier & Gerschenfeld, 1993: 36).

Daar bestaan verskeie faktore wat die kommunikasie binne 'n groep kan beïnvloed (Napier & Gerschenfeld, 1993: 35). Hierdie faktore is die grootte van die groep, groepskohesie, tyd vir openlike kommunikasie en die groepsgevoel. Hierdie faktore word vervolgens kortliks bespreek.

- Die **grootte van die groep** is van belang in groepsverhoudings omdat 'n toename in groepgrootte die aantal moontlike verhoudinge wat tussen groeplede kan ontstaan, vermeerder. As gevolg hiervan neig 'n groot groep om op te deel in kleiner groepe. Kommunikasie vind dan in 'n nader dimensie plaas soos groeplede hulself met die ander lede vereenselwig. Groepgrootte beïnvloed ook lede se selfbewustheid en manier van optree voor die ander groeplede. In kleiner groepe is mense meer selfbewus en meer geneig om optrede te reguleer. Die teenoorgestelde is waar vir groter groepe. Die grootte van die groep bepaal die hoeveelheid interaksie tussen die groeplede.
- Die **groepskohesie** hou ook verband met die hoeveelheid interaksie tussen groeplede. Hoe meer interaksie tussen die lede plaasvind, hoe hoër is die

groepskohesie (Beebe & Masterson, 2000: 126). Interaksie binne die groep neem af soos wat die getalle in die groep toeneem. Die produktiwiteit van die groep blyk ook te verswak soos wat die groepgrootte toeneem omdat swakker kwaliteit keuses uitgevoer word as gevolg van minder interaksie en kommunikasie.

- Soos die grootte van die groep toeneem, verlaag die **tyd vir openlike kommunikasie** gedurende byeenkomste. Die sosiale verhoudings wat deur elke lid onderhou moet word, is meer kompleks en die hulpbronne wat gebruik kan word, is meer beperk. In groter groepe is daar dikwels 'n paar individue wat al die praatwerk doen. Die groeplede is bewus van die beperkings en ervaar dus dikwels 'n gevoel van bedreiging of inhibering. Toename in die grootte van 'n groep lei tot 'n afname in die deelname van groeplede (Beebe & Masterson, 2000: 126).
- Daar is 'n verskeidenheid faktore wat bydra tot die skep van 'n **groepsgevoel** of spesifieke atmosfeer binne die groep. Onderlinge kommunikasie tussen groeplede met wie daar gekommunikeer word en hoe dikwels daar gekommunikeer word beïnvloed die tevredenheid van die groeplede. Die atmosfeer binne 'n groep kan maklik as verdedigend ervaar word en dit is 'n teenproduktiewe situasie. Die sleutel tot die bou van 'n ondersteunende klimaat lê nie noodwendig in wat daar gekommunikeer word nie, maar in hoe dit gekommunikeer word. Sekere boodskappe kan oorgedra word op 'n manier wat ondersteuning of verdediging uitlok. Kommunikasie wat daarop gemik is om ander te beheer, kan sterk verdedigende gedrag onder groeplede laat ontstaan. Hierdie tipe gedrag plaas die self bo die belange van die groep en lei nie tot die mees effektiewe manier van probleemoplossing nie.

Wanneer die lede van 'n groep iemand ervaar wat werklik strewe na 'n oplossing vir 'n probleem wat almal betrokke sal bevoordeel, sal 'n probleemoriëntasie bydra tot 'n ondersteunende klimaat, groter kohesie en verhoogde produktiwiteit. Mense skep 'n ondersteunende klimaat binne 'n groep wanneer daar 'n gewilligheid is om deelnemende beplanning met wederkerige vertroue en respek binne te gaan (Beebe & Masterson, 2000: 106-112). Daar is verskeie maniere waardeur spanning en verdedigende gedrag binne groepverband vererger word en sodoende kommunikasie belemmer. Wanneer sekere groeplede ander lede van die groep verhinder om hul eie idees in die groep uit te druk, skep dit 'n mate van ondraaglikheid vir sekere groeplede. Die dominerende deur 'n paar luidrugtige groeplede met ander wat passief toelister, skep spanning binne die groep. Die

optrede van sekere groeplede wat onveranderd bly in hul opinies, plaas ook spanning op die groep. Die gevoel in die groep word egter net soveel bepaal deur die aktiewe lede as die passiewe lede. In enige groep is daar dikwels die gevoel onder groeplede dat hulle deur die ander lede geëvalueer word. 'n Persoon wat as aanstellerig ervaar word en 'n selfgemaakte superieure posisie beklee, kan maklik deur die ander verkleineer word as nie so wonderlik nie. Daar is dus 'n verhoging in verdedigende gedrag by iemand wat voel daar word geoordeel en onnodige beheer uitgeoefen (Napier & Gerschenfeld, 1993: 30, 31).

Konflik ontstaan wanneer groeplede verskil oor twee of meer opsies om 'n keuse uit te voer, 'n probleem op te los of 'n doel te bereik. Konflik vind ook plaas as individuele doelwitte onaanpasbaar by die doelwitte van ander is. Een waarde van konflik is dat dit veroorsaak dat 'n groep idees en uitdagings sal toets. Konflik kan egter ook skadelik wees vir groepinteraksie en besluitneming. Konflik het veral 'n negatiewe impak op die groep as dit die groep verhoed om take te voer, inmeng met die kwaliteit van die groepsgebesprek of produktiwiteit en die bestaan van die groep bedreig (Beebe & Masterson, 2000: 268, 269).

Die konflik wat binne groepe plaasvind, is in 'n groot mate konflik van belange. Johnson en Johnson (1997: 335) skryf die bestaan van konflik van belange toe aan die aksies van een persoon wat poog om die persoonlike behoeftes en voordele te maksimeer en daardeur die aksies van ander wat dieselfde wil doen voorkom, daarmee inmeng of dit minder effektief maak. Die konflik van belange kan gebaseer wees op verskillende behoeftes, waardes en doelwitte, die skaarsheid van sekere hulpbronne en mededinging. Konflik van belange is 'n algemene verskynsel omdat dit óf natuurlikerwys ontstaan óf omdat dit met opset geskep kan word.

Napier en Gerschenfeld (1993: 324-326) beskryf bronne waaruit konflik kan voortkom en voer aan dat vir elke potensiële besluit daar twee potensiële bronne van spanning of konflik is. Die eerste is dat wanneer die besluit die keuse tussen twee alternatiewe behels, die verlies- en winsfaktor in ag geneem moet word. Die tweede bron van natuurlike spanning en konflik word geskep nadat die groep of individu 'n besluit geneem het. Dit kom van die behoefte om met die besluit saam te leef en dit gedurig by die groep en ander te regverdig.

In die bogenoemde literatuur is die faktore wat die funksionering van groepe beïnvloed duidelik uiteengesit. Hieruit kan afgelei word dat groepe 'n vaste struktuur

het, deur sekere vormingsprosesse gaan en spesifieke doelwitte formuleer. Die aktiwiteite waaraan groepe deelneem behoort ook volgens 'n vasgestelde patroon te verloop. Programme word saamgestel ten einde te verseker dat 'n groep se behoeftes en doelwitte doeltreffend aangespreek word. Daarom neem programme ook 'n vaste struktuur aan waarvan beplanning, ontwerp en implementering, evaluering en verantwoordbaarheid belangrike aspekte is.

## 2.4 Programme

Die programme wat aangebied word binne die raamwerk van instellings soos gemeenskapsentrums, is van groot belang in die ontwikkeling van vaardighede en opleiding. Dit is belangrik dat programme beplan word in terme van behoeftes of probleme wat by individue of binne die gemeenskap waargeneem is en dat die implementering en monitering deurentyd en na afloop van die program geëvalueer word. Die programme binne die raamwerk van 'n gemeenskapsentrum word meestal binne groepkonteks gefasiliteer en moet ook daarin slaag om die samewerking van die groep suksesvol te laat geskied.

Die doelwit van volgehoue onderrig deur programme is om individue en gemeenskappe voor te berei op uitdagings. Die onderrig behels die toegang tot kennis en geleenthede om te groei en in elke fase van die lewe te ontwikkel (Boyle, 1981: 3).

Onderrig- en opleidingsprogramme kan gebruik word om lede van die gemeenskap van hulp te wees om krisisse binne die gesin te identifiseer, te voorkom en op te los. In hierdie opsig help die programme met berading vir mense wat krisisse beleef. Onderrig- en opleidingsprogramme is daarop gemik om kleinsake-eienaars en bestuurders te help met bestuursvaardighede, finansiële analise, markuitvoerbaarheidstudies, kontantvloei en besigheidsbeplanning. Onderrig- en opleidingsprogramme is ook spesifiek daarop gemik om vroue en minderheidsgroepe te help om gelyke geleenthede te kry en die wetlike aspekte rondom sekuriteit, welsyn, eiendom en egskedding te verstaan. Binne gemeenskapsorganisasies en munisipale regering help onderrig- en opleidingsprogramme om probleemoplossingsvaardighede te verbeter (Boyle, 1981: 4).

Volgens Epstein en Tripodi (1977: 5) benodig die programbeplanner van 'n nuwe program geldige en betroubare inligting rakende die potensiele teikengroep se

eienskappe en behoeftes. Bestaande programme wat hierdie behoeftes aanspreek en die ligging van bestaande hulpbronne wat die huidige en nuwe programme verbeter, moet aan die programbeplanner bekend wees. Spesifieke intervensie-strategieë, tegnologie of dienste wat bekend is vir die effektiewe aanspreek van behoeftes van die teikengroep, is belangrike aspekte in enige nuwe program. Die vaardighede van die personeel van die organisasie wat die program aanbied moet geskik wees vir die betrokke program. Die inligting aangaande hierdie aspekte is soms beskikbaar, maar dikwels moet die programbeplanner die data insamel.

Die term program is verwarrend omdat dit gebruik word om verskeie uiteenlopende gedagtes, idees en praktyke te kommunikeer. Program word dikwels gelyk gestel aan kurrikulum soos met verwysing na formele skoolsituasies. Die definisie van 'n program is breër as die definisie van kurrikulum. 'n Program is die produk van al die programontwikkelingsaktiwiteite waarin die professionele onderriggewer en leerder betrokke is (Boyle, 1981: 5). Omdat programme entiteite met minder afgebakende grense is, beskryf Dale (1998: 20) 'n program as 'n minder gespesifiseerde en algemeen meer omvattende langtermyn en/of diverse intervensie.

Een benadering tot die verstaan van die konsep program is om te poog om die verskillende tipes programme te klassifiseer. 'n Begrip van verskillende tipes programme is belangrik omdat die tipe program en die spesifieke doelwitte daarvan implikasies het vir die aard en ontwerp van die leergeleentede wat geskep word, die hulpbronne wat nodig is om dit te bereik en die rol wat die programbeplanner in die programontwikkelingsproses speel. Drie verskillende tipes programme is geïdentifiseer naamlik ontwikkelingsprogramme, institusionele programme en inligtingsprogramme (Boyle, 1981: 7).

**Ontwikkelingsprogramme** spreek die hoofprobleme van individue, gemeenskappe en dele van die samelewing aan. Die program word ontwikkel om dié mense te help om hul probleme suksesvol op te los of te hanteer. Hierdie programme word belangriker namate veranderinge in die samelewing toeneem. Die basis van ontwikkelingsprogramme is 'n voortdurende rigtingwysing en aanpassing by verandering. Die individu, groep en gemeenskap kom gedurig te staan voor 'n reeks probleme wat 'n mate van verandering behels. Ontwikkelingsprogramme begin dikwels in twyfelagtige omstandighede. Daar is dikwels duidelike herkenning van 'n behoefte, maar die probleem is gewoonlik nie goed gedefinieer nie en prioriteite is ook nie vasgestel nie. Dit skep oop, onafgebakende situasies waarin die volle reeks

programbeplanningsaktiwiteite uitgevoer moet word. Die enigste herkenbare aspek in so situasie is dat die situasie moet verander om meer aanvaarbaar te word. In hierdie geval word besluit oor die proses wat in die ontwikkelingsprogram gevolg gaan word. Dit behels om die probleem of die aspek van die probleem waarop gefokus word, te identifiseer asook die doel. Die doelwitte ontwikkel vanuit 'n uitgebreide analise van die situasie. Dit is belangrik dat al die belanghebbendes van die begin af betrokke is. Die gesamentlike kennis word gebruik om by te dra tot die oplos van die probleem of die aanspreek van 'n behoefte. Die oordra van kennis en die bemeestering van vaardighede vind gewoonlik plaas binne 'n ontwikkelingsprogram en dit is belangrik vir die effektiwiteit van die program en die manier waarop oplossings vir probleme gevind word. Die sukses van die program word geëvalueer op grond van die oplossings wat vir die probleem gevind word (Boyle, 1981: 8).

**Institusionele programme** hou verband met die missie van die spesifieke instelling en die fokus van die ontwikkelingsprogram. Die fokus van institusionele programme is om groei en verbetering teweeg te bring in die basiese vermoëns van individue soos denke en kommunikasie. Die verdere ontwikkeling van individue geskied deur die onderrig van die inhoud van 'n dissipline of dele van verskeie dissiplines. Institusionele programme se doelwit is nie primêr die aanspreek van behoeftes wat deur die individu herken word nie, maar liever die algemene ontwikkeling van kennis in die veld van die dissipline. Die vlak van ontwikkeling en behoeftes van die leerder het 'n belangrike invloed op die doelwitte van 'n program en vestig ook die vlak waarop die program begin. Die evaluering geskied in terme van die mate waartoe die inhoud bemeester is en dit word gebruik as hoofkriteria om die resultate te bepaal (Boyle, 1981: 10-11).

**Inligtingsprogramme** behels die uitruil van inligting tussen die fasiliteerder, programbeplanner en die deelnemer. Die doel is om inligting aan die deelnemer te verskaf. Die doelwitte word ontwikkel vanuit die beskikbaarheid van nuwe, essensiële en gewenste inligting. Die fokus val hier veral op die verspreiding van hierdie nuwe inligting. Die evaluering van die sukses van die program berus op die mate waarin inligting aan mense beskikbaar is en die mate waarin hulle daarvan gebruik maak.

Die terugvoermeganisme van die bogenoemde sal verskil en dit is 'n belangrike aspek van die ontwikkeling van individue en die ontwikkeling van institusionele programme. In die geval van institusionele programme is die spesifieke behoefte of



probleem bekend en duidelik; dit is die behoefte aan inligting. Die fasiliteerder kan feitelik korrekte antwoorde gee en moet slegs die inligting oordra (Boyle, 1981: 11). Vanuit die bespreking van die drie tipes programme is dit belangrik om te noem dat daar oorvleueling van die programme kan wees.

#### **2.4.1 Die konsep van programontwikkeling**

Boone (1985: 4, 5) voer aan dat daar verskeie aannames gemaak word oor die ontwikkeling van programme wat help om die proses van programontwikkeling te definieer en te beskryf. Boyle (1981: 5) definieer programontwikkeling as die doelbewuste aksies en besluite van die programontwikkelaars en verteenwoordigers van die potensiële deelnemers. Die aanname kan gemaak word dat die ontwikkeling van programme 'n gesamentlike poging is tussen die organisasie wat die onderrig en opleiding verskaf en die mense wat aan die program deelneem. Boyle (1981: 5) voer aan dat die gesamentlike poging van die betrokke partye gemik is op die ontwikkeling van 'n organisatoriese struktuur waardeur die probleme en situasies van die deelnemers geanaliseer, interpreteer en besluite daar rondom geneem word.

Die ontwikkeling van programme is dus 'n besluitnemingsproses waarin die deelnemers geïdentifiseer word en hul behoeftes bepaal en analiseer word. Hierdie behoeftes word dan omgesit in programdoelwitte en strategieë word daarna ontwikkel vir die implementering en evaluering van die program (Boone, 1985: 4). Die ontwikkeling van programme is 'n sisteem met dele (konsepte en prosesse) wat interverwant is aan mekaar, georganiseer word en 'n samehangende geheel vorm. Boyle (1981: 5) beklemtoon die belangrikheid van die identifisering van hulpbronne en ondersteuning vir programme en dat die hulpbronne effektief gebruik word. Die gesamentlike ontwikkeling van programme is die effektiwste manier waarop die organisasie wat die program aanbied, terugvoer kan kry (Boone, 1985: 5).

Die ontwikkeling van programme vir onderrig en opleiding is 'n konsep met 'n breë basis wat primêr ten doel het om gedragsveranderinge in die deelnemer te laat plaasvind. Opsommenderwys kan die ontwikkeling van programme gesien word as 'n uitgebreide, sistematiese en proaktiewe proses wat al die beplande, gesamentlike pogings van die organisasie wat die program aanbied, die fasiliteerder, verteenwoordigers van die deelnemers en die deelnemers self, insluit en op 'n doelgerigte manier ontwerp is om die gewenste verandering in die deelnemers en die omgewing waarin hulle leef, teweeg te bring (Boone, 1985: 41).



Die drie subprosesse in die ontwikkeling van programme is interverwante konsepte naamlik beplanning; ontwerp en implementering; evaluering en verantwoordbaarheid (Boone, 1985: 64). Vervolgens word elk van die subprosesse in meer detail bespreek.

**Beplanning** is 'n doelbewuste, rasionele, voortdurende reeks aktiwiteite waardeur die fasiliteerder onder meer 'n deeglike begrip kry van die verbintenis tot die organisasie wat die programme aanbied se funksies, struktuur en prosesse. Die fasiliteerder doen ook kennis op en verbind homself tot die konseptuele raamwerk vir die ontwikkeling van programme, voortdurende hernuwing binne die organisasie en skakeling tussen die organisasie en die publiek. Daar is twee verskillende dimensies in die definisie van beplanning: die eerste dimensie is die organisasie en die hernuwingsproses en die tweede is die skakel van die organisasie met die teikengroepe deur bestudering, analise en plasing van die groepe binne die organisasie se funksies. Die leiers van die teikengroepe word geïdentifiseer en daar word met die leiers en groepe wat deelneem, geskakel om saam behoeftes te identifiseer en te analiseer. Aannames ten opsigte van beplanning is dat dit 'n toekomsgerigte aktiwiteit is. Die beplanningsgedrag is proaktief eerder as reaktief en dit verhoog die effektiwiteit van die organisasie wat die program aanbied. Beplanning is ook opeenvolgend of stapsgewys en begin met die hernuwingsproses van die organisasie, volg met die proses van skakeling en eindig met die identifisering en analisering van behoeftes. Beplanning is samewerking tussen al die betrokke partye (Boone, 1985: 64).

Die proses van beplanning word gevolg deur die proses van **ontwerp en implementering**. Ontwerp en implementering het drie onderskeibare dimensies naamlik die beplande program, die planne van aksie en die aksiestategieë. Die beplande program is die meesterplan of langtermyn vooruitsig vir gedragsverandering waarop die fasiliteerders hul pogings rig. Dit bestaan uit die stel van die belangrikste behoeftes, die stel van die oorkoepelende doelwitte wat gekoppel is aan die behoeftes, die spesifisering van die algemene strategieë vir die aanspreek van die behoeftes en die spesifisering van die oorkoepelende uitkomst van die beplande program. Die planne van aksie, wat korttermyn van aard is, behels die spesifieke planne wat ontwerp is om die pogings van die fasiliteerders te rig in die aanspreek van behoeftes en die bereiking van die langtermyn doelwitte wat vervat is in die beplande program. Aksiestategieë wat ingesluit is in die implementering van die planne van aksie behels die bemaking, verkryging, ontwikkeling en gebruik van

hulpbronne (menslik en materieel), die monitor van aktiwiteite wat plaasvind, versterking van die deelnemers en fasiliteerders en die gebruik van terugvoer om aktiwiteite te wysig om die maksimum uitkomste of uitsette te bereik. Die programontwerp en implementering is logies en operasioneel verwant. Dit is logies in die sin dat dit rondom die taak van die strukturele behoeftes van die deelnemer beplan is en operasioneel in die sin dat, na die vasstelling van behoeftes, die volgende fase is om die behoeftes aan te spreek deur 'n effektiewe programontwerp (Boone, 1985: 68, 69).

Die proses van **evaluering en verantwoordbaarheid** behels die verantwoording doen vir die keuses en besluite wat in die proses van programontwikkeling gemaak is. Dit is een van die hoofuitdagings vir die organisasie wat die program aanbied. Om dit te bereik, moet die organisasie 'n gegronde evaluerings- en verantwoordbaarheidsproging as geïntegreerde deel van die totale programontwikkelingsproses hê. Verskeie moeilike en verwante aksies moet in die program ingebou wees om die lewensvatbaarheid van die organisasie te onderhou terwyl dit die behoeftes van die individue, groepe en gemeenskap in die algemeen aanspreek. Die evaluering en verantwoordbaarheid wat gemeid is met die vorming van oordele oor die effektiwiteit van die beplande program en die planne van aksie, is gebaseer op vasgestelde kriteria en waarneembare bewyse. Dit is dus 'n duidelike manier waarop die organisasie sy besluite kan regverdig en daarvoor verantwoording kan doen. Die drie komponente van evaluering en verantwoordbaarheid is i) die bepaling van programinsette en meet van programuitsette, ii) die gebruik van evalueringsbevindinge vir die hersiening van programme en organisatoriese vernuwing en iii) verantwoordbaarheid van fasiliteerders, deelnemers, die organisasie, finansiële bronne en ook die beheerliggaam (Boone, 1985: 73, 75).

Sommige programme waarvolgens aktiwiteite by gemeenskapsentrums in groepverband aangebied word, het ten doel om die groeplede die nodige kennis en vaardighede te leer om 'n inkomste te kan genereer. Dit is vir baie individue die motivering om by die groepaktiwiteite van 'n gemeenskapsentrum in te skakel. Ten einde 'n program te beplan wat die behoefte aan die generering van inkomste effektief aanspreek, is dit nodig om al die fasette van inkomstegenerering in oënskou te neem.

## 2.5 Inkomstegenerering

Die betekenis van die woord inkomste word deur Allen (1990: 598) soos volg beskryf: dit is die geld of ander bates wat binne 'n tydsbestek of binne 'n jaar vanuit 'n besigheid, landery, arbeid of belegging verdien word.

Volgens Peterson (1962: 32) bevat al die definisies van inkomste die idee dat inkomste 'n vloeibare verskynsel is. Met vloei word bedoel dat dit iets is wat oor tyd gemeet word. Dit impliseer dus dat inkomsteverdiensle nie 'n eenmalige gebeurtenis is nie, maar dat dit telkemale herhaal. Hieruit spruit dus die aanname dat die generering van inkomste 'n proses is wat vir 'n tydperk volgehou word.

'n Inkomstegenereringsaktiwiteit is een of ander vorm van werk waar deelnemers betrokke is by aktiwiteite met die doel om hul inkomste te kry of verhoog. 'n Persoon neem deel aan hierdie aktiwiteit vanuit eie motivering en die voordele neem toe vir die persoon wat items verkoop vir geld, homself in diens laat neem teen 'n loon of deur die vervaardiging van meer produkte om meer geld te verdien. Om die deelname aan inkomstegenereringsaktiwiteite aan te moedig, word verskeie projekte in verskillende lande geloods. Die tipe projekte verskil tussen lande afhangend van die omstandighede van 'n spesifieke land (Biswalo & Baartjies, 2001: 91).

Daar kan geredeneer word dat binne die konteks van gemeenskapsontwikkeling, inkomstegenerering 'n groter rol begin speel in die aanleer en gebruik van vaardighede en kennis wat ten doel het om mense se bestaande lewensomstandighede op 'n praktiese manier te verbeter. Terme soos: “bemarking”, “promosie”, “mark georiënteer”, “onderneming”, “entrepreneur”, “verbruikerstevredenheid”, en “verkope” kan gesien word as belangrike konsepte wat bydra tot suksesvolle inkomstegenerering, maar gee ook volgens Warner en Leonard (1992: 1) aan inkomstegenerering 'n meer gespesialiseerde betekenis.

Volgens Remenyi (1991: 3) kan mense in die Derde Wêreld wat behoort aan huishoudings met 'n laer inkomste as die algemene gemiddeld en nie grondeienaars is nie, beskryf word as ekonomies behoeftig of van 'n laer sosio-ekonomiese vlak.

Sosio-ekonomiese vlak word dikwels gemeet in terme van indiensneming en inkomste. Mense is werkloos as hulle in staat is om te werk of van werkende ouderdom is en nie formeel as werkend geregistreer is nie, of voltydse opleiding

ontvang. Alhoewel baie mense uit 'n laer sosio-ekonomiese groep 'n inkomste verdien in die informele sektor, is dit belangrik om te beseef dat nie almal wat in die informele sektor werk, behoeftig is nie. Daar is groot verskille tussen inkomste wat binne dié sektor genereer word. Dié mense wat kapitaal besit en mense in diens neem maar nie hul besigheid registreer, of nie voldoen aan arbeidsregulasies nie, is dikwels meer welvarend (Hurley, 1990: 6).

Dit is vir die meeste mense uit laer sosio-ekonomiese groepe van primêre belang om hul eie inkomste te verdien. Hierdie inkomste kan verdien word in terme van die loon wat verkry word daaruit om vir 'n werkgewer te werk of self 'n werkgewer te wees; die wins wat verkry word uit die besit van kapitaal of bates wat in produktiewe aktiwiteit gebruik word; die verhuring van eiendom; en geld wat verkry word uit die uitbuiting van magsverhoudinge (Hurley, 1990: 10).

Mense uit laer sosio-ekonomiese groepe wat nie deur ander in diens geneem is nie, kan op verskeie maniere 'n inkomste genereer. Hulle kan formeel of informeel vir hulself werk, byvoorbeeld deur 'n eienaar van 'n kleinbesigheid te wees, mede-eienaarskap van ondernemings in die dienstesektor te hê en vervaardiging of herstelwerk op klein skaal te doen (Hurley, 1990: 11).

Daar is verskeie faktore wat mense uit laer sosio-ekonomiese groepe daarvan weerhou om hul lewenstandaard te verbeter. Daar bestaan ook magtige prosesse wat sommige mense swakker maak as ander in die stryd om binne en verder as die beperkinge van die huishouding, te bestaan.

Vir mense wat in laer sosio-ekonomiese huishoudings gebore is, is die ontwikkeling van vaardighede en ervaring om hul kanse op suksesvolle inkomstegenerering te verbeter, moeilik. Dié wat beter daaraan toe is, ontvang gewoonlik 'n vlak van formele onderrig en kan in spesifieke vaardighede soos woordverwerking, handwerk, houtsnee of landboutegniese opgelei word. Hulle leer ook dikwels heelwat oor inkomstegenerering in hul huislike omgewing (Hurley, 1990: 12).

Mense uit lae sosio-ekonomiese groepe is bewus van hul onmiddellike omstandighede en die tyd en hulpbronne wat vir hulle beskikbaar is om in 'n nuwe projek te kan inploeg. Die ekonomiese omgewing en die menigte en komplekse beperkings wat kan veroorsaak dat spesifieke inisiatiewe misluk, is egter ook aan hulle bekend. Wanneer hierdie persone die geleentheid gegee word om hierdie

omstandighede en beperkings te identifiseer, kan hulle belangrike inligting en idees gee vir die vestiging van 'n projek wat lewensvatbaar sal wees (Hurley, 1990: 26).

Dit is duidelik dat mense uit laer sosio-ekonomiese groepe kennis het van die situasie waarin hulle hul bevind. In meeste gevalle is die uitweg onduidelik in terme van opleiding, indiensneming en die generering van inkomste. Vervolgens is dit van belang om die definiëring van inkomstegenereringsintervensies uiteen te sit.

Die begrip inkomstegenereringsintervensies gaan onder meer verder uitgebrei word deur die bespreking van faktore soos die definiëring en doelwit van inkomstegenereringsintervensies, die mense wat daarby betrokke is, die verhouding wat bestaan tussen die beoogde bevoorreedes en die tussentreders, die rol van die tussentreders in inkomstegenereringsintervensies en die subsidiëring van inkomstegenereringsintervensies.

### **2.5.1 Die definiëring en doelwit van inkomstegenereringsintervensies**

Inkomstegenereringsintervensies is meganismes wat as instrumente gebruik kan word om 'n bydrae te lewer tot ontwikkeling in die algemeen. Inkomstegenereringsintervensies kan gedefinieer word as ontwikkelingsintervensies wat uitkoms bied in die ekonomiese aspek van mense se lewens (Hurley, 1990: vi).

Die onmiddellike inisiatief vir inkomstegenereringsintervensies is afkomstig van mense binne die huishoudings uit laer sosio-ekonomiese groepe wat verantwoordelik is vir die inkomste van daardie huishoudings. Die idees vir ekonomiese aktiwiteit word gebore uit hierdie omstandighede, hoe stremmend dit ookal mag wees. Daar is in baie Derdewêreldlande die neiging tot 'n hoër vlak van bewustelike intervensie in die veld van inkomstegenerering deur regerings- en nie-regeringsorganisasies (Hurley, 1990: 23).

Die doelwit van meeste inkomstegenereringsintervensies is om gratis ondersteuning aan mense uit laer sosio-ekonomiese groepe te bied. Dit is egter belangrik dat die geskikte tipe ondersteuning vir die geskikte tydspanne gebied word. Om te erken dat die prioriteite van 'n intervensie oor tyd kan verander en dat die hulpbronne daarvoor beskikbaar beperk is, is ook belangrik (Hurley, 1990: 51).

'n Inkomstegenereringsintervensie kan om sosiale redes en vir die verbetering van mense se ekonomiese prestasie, ook sosiale doelwitte by die doelwitte van die inkomstegenereringsintervensie inkorporeer. Sosiale doelwitte is onder meer om by mense 'n bewustheid van hul omgewing en geleenthede te kweek, mense se vertrouwe te bou en hulle in vaardighede op te lei. Dit is volgens Hurley (1990: 64) belangrik dat die bereiking van ekonomiese lewensvatbaarheid die prioriteit bly van inkomstegenereringsintervensies en nie afgeskeep word deurdat ander doelwitte voorkeur kry nie.

Inkomstegenereringsintervensies behels die verhouding tussen twee tipes rolspelers naamlik die beoogde bevoordeelde en die tussentredende party (individue of organisasies) wat probeer om die bevoordeeldes behulpsaam te wees in die verbetering van hul inkomste. Vervolgens word rolspelers wat betref die intervensies bespreek.

### **2.5.2 Rolspelers betrokke by inkomstegenereringsintervensies**

Enige intervensie in mense se inkomstegenereringsaktiwiteite behels die verhouding wat rondom 'n spesifieke balans in die mag van die bogenoemde partye gebou word. Soms kan 'n persoon of 'n organisasie by inkomstegenereringsintervensies om persoonlike belang betrokke raak. Situasies waar die persoonlike belange en prioriteite van tussentredende individue of organisasies voorkeur bo die belange van die eintlike bevoordeeldes het, is baie algemeen. Die tussentredende partye is meer gefokus op politieke of persoonlike voordeel as op die behoeftes van die mense wat deur hulle gehelp word (Hurley, 1990: 24, 25).

Meeste inkomstegenereringsprojekte word dus rondom 'n spesifieke groep mense ontwerp. Hierdie mense mag dalk reeds die vaardighede besit wat hulle tot voordeel kan gebruik of hulle kan spesifieke produkte in gedagte hê wat hulle wil maak en verkoop. Hulle kan byvoorbeeld 'n tradisionele handwerkitem maak of 'n produk uit die roumateriaal wat in die omgewing beskikbaar is. Die persone wat as tussentreders of projekbeplanners optree se werk is om inkomstegenereringsprojekte so te beplan dat soveel as moontlik van die beskikbare vaardighede en roumateriale gebruik word en artikels gemaak word om te verkoop teen pryse wat 'n redelike inkomste vir die vervaardigers sal inbring (Malick, 1985: 11).

Volgens Hurley (1990: 3) is die groot oorsaak van probleme wat met inkomstegenereringsintervensies ondervind word dat die bevoordeeldes en die tussentreders dikwels van mekaar verskil en verskillende doelwitte en agendas het. Die mislukking om verantwoording te doen vir die basiese doelwitte van die deelnemers kan vir enige inkomstegenereringsintervensie probleme skep. Dit is van fundamentele belang dat die doelwitte van die begin af geïdentifiseer en in volgorde van prioriteit gestel word, selfs al kan dit later nog verander.

Dit is belangrik dat die bevoordeeldes en die tussentreders gesprek voer oor die doelwitte van die intervensie en dat prioriteit gegee word aan die behoeftes, doelwitte en opinies van die deelnemers. Daar moet soms bewustelik gepoog word om die groter invloed wat die tussentreders binne die verhouding het, teen te staan. Die hele proses van intervensie moet, vanaf die identifisering van die doelwitte tot en met die implementering daarvan, in 'n oop en gelyke gesprek tussen die bevoordeeldes en die tussentreders bespreek word. Beide groepe moet die geleentheid gegun word om idees, opinies en kritiek te lug sodat ontwikkeling en verandering oor tyd kan plaasvind. Dit help ook om die relevansie van die intervensie aan die bevoordeeldes uit te wys en hulle tot volle deelname aan te moedig. Die intervensie kan verbeter word deurdat die tussentreders kennis opdoen van die plaaslike geleenthede, markte en beperkinge en so word die ontwikkeling van 'n paternalistiese verhouding tussen die bevoordeeldes en die tussentreders, wat die bevoordeeldes se vertroue en vermoë om vir hulself te dink en op te tree ondermyn, teengestaan (Hurley, 1990: 23, 26).

Dit is hieruit duidelik dat albei partye betrokke by inkomstegenereringsintervensie 'n belang het by die besluite wat geneem word en die doelwitte wat gestel word. Daar kan egter tot die gevolgtrekking gekom word dat die behoeftes en doelwitte van die bevoordeeldes minder voorrang het as wat die ideaal is en dat tussentreders dikwels met vooropgestelde idees en vasgestelde doelwitte die intervensie betree. Die belange van die twee partye stem van die begin af dus nie noodwendig ooreen nie en dit kan die verhouding laat skadelig en wantrou by die deelnemers teenoor die motiewe van die tussentreders laat ontstaan.

Die vooropgestelde idees, aannames en ideologieë van die tussentreders moet in die lig van die realiteit van die lewens van die deelnemers en hul doelwitte en opinies bepaal en uitgedaag word. Die tussentreders moet die praktiese bereiking van



doelwitte saam met die deelnemers vasstel en so die mense van 'n laer sosio-ekonomiese vlak bystaan in hul stryd teen armoede (Hurley 1990: 33).

Die tussentreders moet eers eie persepsies oor die lewens van behoeftiges herken en uitdaag voordat hulle die realiteit en kompleksiteit van armoede sal begin begryp. As intervensieagente poog om armoede te verlaag deurdat mense gehelp word om hul inkomste te verbeter, is dit belangrik om 'n akkurate begrip te hê van die proses wat verbeteringe kan teëwerk (Hurley, 1990: 4, 12).

#### 2.5.2.1 Die rol van die tussentreders

Die tussentreders wat betrokke is by inkomstegenereringsintervensies moet dit vermy om spesifieke intervensies in isolasie te sien. Hulle moet te alle tye bewus wees van die sosiale en politieke konteks waarin hulle werk. Tussentreders moet aandag gee aan die doelwitte van die generering van 'n ekstra inkomste en dit balanseer met die inagneming van die sosiale, politieke en ekonomiese impak wat die intervensie moontlik op die huishouding, groepe en gemeenskappe waaruit die deelnemers kom, mag hê. Dit is net so belangrik om die impak op die deelnemers in die intervensie in ag te neem asook dat die intervensie die verspreiding van werk, mag en voordele tussen mense beïnvloed (Hurley, 1990: 38).

Dit is nie die verantwoordelikheid van die tussentreders om vir laer sosio-ekonomiese huishoudings 'n inkomste te genereer nie. Dit is hierdie huishoudings se eie verantwoordelikheid. Tussentreders se rol is om die hindernisse of beperkinge wat pogings belemmer, te verminder. Sodoende word die mense van 'n laer sosio-ekonomiese groep gehelp om hul vermoë tot die skep van 'n beter bestaan, te ontwikkel. Op die ou end moet hierdie mense op hul eie pogings kan staatmaak om te oorleef en ontwikkelingsintervensies moet op die langtermyn 'n bydrae lewer tot die sukses van hul stryd. Professionele ontwikkelingswerk moet uiteindelik streef na die verlaging van die afhanklikheid van liefdadigheid (Hurley, 1990: 54).

Die rol van die tussentreder, hetsy 'n gemeenskapswerker, onderriggewer, maatskaplike werker of ander vrywilliger, kan volgens Swanepoel (1997: 40, 41, 42) in vyf kategorieë gedeel word. Dit behels dat hulle die volgende rolle inneem:

- As 'n gids: tussentreders se sienings en perspektiewe is dikwels wyer en meer langtermyn van aard as die mense met wie hulle werk. Hulle ken die uitkomst van sekere aksies en weet watter slaggate en hindernisse bestaan.



Hul taak is dus om die mense met wie hulle werk deur hierdie hindernisse te lei na die bereiking van die opgestelde doelwitte. Die tussentreders weet egter nie alles nie en hul posisies moet nooit die deelnemers van hulle afhanklik maak nie. Swanepoel (1997: 40) se siening stem ooreen met dié van Hurley (1990: 54) naamlik dat daar nie leiding gegee moet word asof daar met magtelose mense gewerk word nie, maar dat hulle soos metgeselle is op die pad na suksesvolle ontwikkeling.

- As 'n raadgever: omdat tussentreders meestal meer kennis en wyer sieninge het, moet hulle ook raadgewend optree. Die raad wat gegee word is belangrike inligting wat deelnemers aan die intervensieprogram gebruik vir die moontlike keuses wat uitgevoer moet word asook wat die moontlike gevolge van die keuses kan wees. Raadgewing is nie bevele aan deelnemers oor wat gedoen en nie gedoen moet word nie. Die verantwoordelikheid van besluitneming moet by die deelnemers bly. Omdat tussentreders as inligtingskanale dien, moet hulle altyd seker maak van die geldigheid van hul inligtingsbronne. Hierdie rol word ook deur Boshoff (1992: 35) beklemtoon met verwysing na die bronne vir spesifieke opleiding om inkomstegenereringsaktiwiteite te begin.
- As 'n "advokaat": tussentreders het kontak met organisasies buite die gemeenskap wat deelnemers gewoonlik nie het nie en tussentreders weet watter kanale om te volg om ondersteuning vir die intervensieprogram te kry. Hulle ken die owerhede en gesaghebbendes en weet waar en met wie hulle moet praat om goedkeuring en vergunning te kry. Hulle werk nie onafhanklik nie en is slegs die kanaal waardeur mense hul boodskappe na die eksterne organisasies kan bring.
- As 'n bemagtiger: tussentreders poog om mense in staat te stel om hul abstrakte menslike behoeftes te vervul, hul leerprosesse te verbeter en hulle te help om betekenisvol bemagtig te word. Volgens Boshoff (1992: 35) moet tussentreders wat betrokke is, help om mense op te lei om vaardighede te ontwikkel wat hulle in staat stel om kwaliteit produkte of diens te lewer wat verkoop kan word teen 'n wins. Dit bemagtig die deelnemers op so manier dat hulle 'n inkomste kan genereer. Tussentreders is dus primêr teenwoordig om mense te help om te doen wat gedoen moet word ten einde hul behoeftes te bevredig en hul doelwitte te bereik. In hierdie rol moet tussentreders hindernisse verwyder, probleme vermy en mense die kennis gee wat hulle in staat stel om op te tree. Die belangrikste is dat tussentreders die klimaat

daarstel vir mense om op te tree. Dit wil sê die tussentreder se aksies is bemagtigend eerder as vervullend en hulle skep geleenthede sonder om dit af te dwing.

- As 'n fasiliteerder: die primêre rol van die tussentreder is om mense te help om rasonale besluite te neem, om hulle in staat te stel om met oorgawe deel te neem, hulle te help om inisiatief te neem, hulle te help om hul hulpbronne te ontdek en hulle te help om te beplan en op te tree. Fasilitering beteken dus niks meer as hulp, bystand en bemagtiging nie.

Volgens Boshoff (1992: 35) is dit belangrik dat die tussentreders die behoeftes van die gemeenskap ken en saamwerk met sake-instellings en opleidingsentrums binne die gemeenskap om in staat te wees om suksesvol op te tree in die hoedanigheid as koördineerder van 'n intervensieprogram.

In die vervulling van bogenoemde rolle sal die tussentreder waarskynlik ook as bemiddelaar vir finansiële ondersteuning optree. Vervolgens word die subsidiëring volledig beskryf.

### **2.5.3 Die subsidiëring van inkomstegenereringsintervensies**

Hurley (1990: 50) gee die definisie van subsidie as enigiets wat die omset of opbrengs van die verkoop van goedere of dienste kunsmatig verhoog of die koste van produksie verlaag. Dit is die verskaffing van gratis of goedkoop kapitaal, die betaal van salarisse vir die bestuur van 'n projek, gratis opleiding of raadgewende dienste of die gratis gebruik van 'n tussentreder se tyd as raadgewer, opleier of fondsinsamelaar. Hierdie is alles maniere waarop tussentreders ekonomiese aktiwiteite effektief kan subsidieer.

Tussentreders en deelnemers moet eerstens die doel van subsidie bespreek, hoe lank dit volgehou kan word en bepaal hoe dit bydra tot die bereik van ekonomiese doelwitte. As ekonomies lewensvatbare inkomstegenerering gedefinieer word as die prioriteitdoelwit van 'n intervensie, dan moet 'n subsidie wat die vordering tot hierdie doelwit vertraag, versigtig bepaal en moontlik stopgesit word. Wanneer konsensus bereik is oor die doelwitte van 'n subsidie, moet die tydraamwerk opgestel word waarbinne die doelwitte bereik moet word. As hierdie perk nie bereik word nie, moet die doelwitte hersien word en moet die voortsit of afsluiting van die subsidie krities bepaal word (Hurley, 1990: 51).

Daar is voortdurende debatte in ontwikkelingsgeledere oor die volhoubaarheid van hulp en die tydperk wat skenkers kan of moet volhou met subsidies of befondsing vir programme. 'n Sentrale doel van intervensies wat as inkomstegenerering geprioritiseer word, moet wees dat die ekonomiese aktiwiteit uiteindelik in staat is om heeltemal onafhanklik van hulp of subsidie van enige aard, te oorleef. So nie sal die intervensie altyd 'n welsynsuitgawe wees wat deelnemers afhanklik hou van die tussentreders en lei tot die staking van hulp. Dit ondermyn beide die ekonomiese en sosiale doelwitte van intervensies (Hurley, 1990: 50).

Dit mag wees dat gesubsidieerde hulp soos die geletterdheidsopleiding of rekeningkundige vaardigheid nie die uitkoms van die intervensie onmiddellik sal verhoog nie, maar uiteindelik tog vordering sal wys deur meer effektiewe werk. Aan die ander kant kan 'n subsidie gegee word om sosiale doelwitte, wat nie tot inkomstegenerering sal bydra nie, te bereik. Subsidieëring kan uiteindelik volhoubare ekonomiese afhanklikheid vertraag deur hulpbronne te gebruik wat aangewend sou kon word om ekonomiese prestasie te verbeter (Hurley, 1990: 51).

In sommige gevalle word subsidies voortgesit as gevolg van die begeerte om aan die deelnemers 'n "inkomste" te gee, wat enige moeite om tot langtermyn lewensvatbare inkomstegenerering te werk, oorskry. Die intervensie word dan niks anders as 'n versteekte kanaal van liefdadigheid nie. Dit maak deelnemers afhanklik van die tussentreders vir inkomste. Dit kan die beheer wat mense oor hul eie lewens het, ondermyn. Dit sal ook hul selfvertroue verlaag en hul pogings tot ekonomiese lewensvatbaarheid ontmoedig. Uiteindelik is die mense wat betrokke is asook hul ekonomiese aktiwiteite meer wankelig as die tussentreder uiteindelik die ondersteuning wegneem (Hurley, 1990: 51).

Subsidies moet verkieslik aangeteken en as rekeninge weergegee word sodat uitgawes realisties bereken kan word en vals optimisme aangaande die lewensvatbaarheid van die onderneming vermy kan word. Dit is altyd belangrik om eerlik en realisties te wees met die deelnemers aangaande die volhoubaarheid van fondse. Dit is belangrik om tydsbepelings daar te stel, maar dit moet gebaseer wees op redelike skattings wat saam met die deelnemers van individuele programme gedoen word (Hurley, 1990: 52).

#### 2.5.4 Inkomstegenereringsintervensies vir vroue

Vroue is as gevolg van hul sosiale posisie geneig om op 'n laer sosio-ekonomiese vlak te bly omdat hulle die verantwoordelikheid van verskeie take in die huishouding alleen dra en ook nie dieselfde geleenthede as mans gegun word in terme van inkomstegenerering nie. Hierdie dubbele las maak vroue dikwels die armste, mees onbevoordeelde en meer kwesbare lede van enige samelewing (Hurley, 1990: 19).

Die deelname aan inkomstegenereringsaktiwiteite is van allergrootste belang vir vroue in die ontwikkelende wêreld. Vroue neem deel aan daardie aktiwiteite wat hulle dink 'n hoër inkomste sal gee, wat hulle kan gebruik om by te dra tot dit wat beskikbaar is of deur hulle eggenote ingebring word. In sommige gevalle is vroue egter die broodwinners in die gesin (Biswalo & Baartjies, 2001: 89-90).

Ten spyte daarvan dat baie huishoudings afhanklik is van die vrou se inkomste, is vroue minder geneig as mans om die vaardighede te leer en opleiding te kry wat nodig is vir suksesvolle inkomstegenerering. Die posisie van vroue in die meeste samelewings is ook so dat hul geleentheid om kontantinkomste te verdien tot 'n groot mate beperk is (Hurley, 1990: 19).

Baie vroue in die landelike areas van Suid-Afrika het min of geen toegang tot hulpbronne nie en met min hoop om ooit in die formele sektor in diens geneem te word. Die vroue is gretig om deel te word van groepe wat inkomste genereer deur die maak van byvoorbeeld naaldwerk- en handwerkkunsitems. Daar word al hoe meer van hierdie groepe in landelike areas gevind. Die mees beskeie inkomste wat op die manier genereer word is, in baie gevalle die enigste inkomste wat baie huishoudings onderhou (Trollip, 1997: 2).

Die primêre verantwoordelikheid van vroue naamlik kindersorg, is byna universeel en dit verlaag hul werksopsies en forseer hulle om by huiswerk te bly terwyl hulle 'n baie groter kulturele beperking ervaar in wat hulle toegelaat word om te doen as mans. In baie kulture word dit nog aangeneem dat meisies sal trou en hul rol dan sal wees om hul mans as hoof van die huis en hoof-inkomstegenererder te ondersteun. Daarom word vroue nie werklik toegerus in terme van opleiding om inkomste buite die huis te verdien of die rol van hoofbroodwinner te vervul nie (Hurley, 1990: 19, 21).

Die generering van inkomste is die hoofmotivering in werkskeppingspogings maar 'n belangrike bykomende aspek is die beheer van voordele. Dit gebeur wanneer vroue die meeste werk doen, maar mans die meeste voordeel daaruit trek omdat vroue geen inspraak het in die keuse of leiding van die projek of die gebruik van die voordele nie. Dit gebeur ook dat die vrou haar inkomste huis toe bring en die man die besluite neem oor hoe die geld spandeer word. Hierdie tipe probleme kan verlig word deur projekte wat deelnemers (in dié geval vroue) toelaat om materiële goedere te kies en te ontvang in stede van geld, as die beheer van geld hulle ontsê word (Biswalo & Baartjies, 2001: 91).

Daar is groot voordeel in die verbetering van vroue se inkomsteverdienstekapasiteit veral wanneer die vroue ekonomiese aktiwiteite beheer of waar hulle groot waarde in die arbeidsmark het. Om werklik ekonomies onafhanklik te wees, is vir baie vroue van laer sosio-ekonomiese vlak sentraal tot hul bemagtiging (Hurley, 1990: 60).

Landelike vroue het nie soos mans wat aan die hoof van huishoudings staan dieselfde toegang tot tegnologie, tegniese opleiding, regte om grond te besit en te gebruik, krediet en kapitaal, huishoudelike tegnologie, landelike arbeidsmarkte, loon-indiensneming, formele kommunikasiekanale en raadgewende dienste nie (Mtshali, 1998: 23).

Die opleiding van vroue kan 'n beduidende rol speel in die verbetering van die effektiewe funksionering van 'n onderneming en daardeur dus ook in die ekonomiese opbrengs. Verder versterk dit selfvertroue, vaardighede, begrip sowel as die wederkerige ondersteuning tussen vroue (Hurley, 1990: 62).

#### 2.5.4.1 Opleiding en finansiële hulp in inkomstegenereringsintervensies vir vroue

Vroue moet in staat gestel word om hul prioriteitsbehoefte deur 'n proses van deelnemende konsultasie, te identifiseer en om saam met die tussentreders na 'n realistiese manier te soek om daardie behoeftes te vervul.

Effektiewe opleiding is 'n stadige en 'n duur proses. Die opleiding vir die ontwikkeling van vaardighede kan veral in twee opsigte duur wees naamlik die direkte koste verbonde aan die befondsing van die mense as opleiers en opgeleides en in terme van die impak op die effektiwiteit van aktiwiteite in 'n onderneming, veral aan die begin. As opleiding nie bewustelik gemik is op die verbetering van inkomste-

generering nie, sal dit net toevallig wees as dit wel so 'n uiteinde het (Hurley, 1990: 62).

Habib (1999: 155-156) reken dat vroue om verskeie redes gekies word as die sleutelgroep vir gemeenskapsontwikkeling en inkomstegenereringsprogramme.

- Vroue word die meeste onderdruk en is die mees afgeskepte groep in die gemeenskap. Vir vroue om hul status te verhoog moet hulle toegang hê tot kennis, instrumente van analise en dus ook die vermoë om teenoor onregverdigheid op te tree.
- Deurdadig vroue die geleentheid om te leer en onafhanklik te wees ontnem is, het hulle geen vertroue in hul vermoëns nie. Om 'n sielkundige en sosiale deurbraak te bewerkstellig is dit belangrik om vroue se persepsie oor onderrig en ook oor hulself, te verander.
- Onderrig vir gendergelykheid is nodig om die stereotipiese konsepte van die rolle van mans en vroue uit die weg te ruim. Genderanalise help om hierdie doelwit te bereik.
- Tensy vroue 'n basis het om kollektiewe aksie tot verandering in hul lewens te beding, sal dit moeilik wees om op te tree volgens die alternatiewe bewustheid wat gebou is. Die nuwe benadering tot volwassene-onderrig bied so 'n basis aan vroue waarin hulle kan streef na ekonomiese en persoonlike onafhanklikheid.
- Onderrig kan 'n spiraal van verandering in vroue se lewens genereer. 'n Bemagtigde vrou kan 'n positiewe invloed op haar kinders en die gemeenskap rondom haar hê.
- 'n Onderrigprogram wat vroue teiken, kan indirek ook die gesondheid en welsyn van hul gesinne verbeter.

In die geval van vroue moet die prioriteite van die intervensie ook voortdurend in ag geneem word in 'n vry en oop gesprekvoering tussen deelnemers en tussentreders (Hurley, 1990: 64).

Volgens Biswalo en Baartjies (2001: 90) het vroue, vir dieselfde rede as mans, lenings nodig om in staat te wees om inkomstegenereringsaktiwiteite uit te voer of daaraan deel te neem. Een van die hoofredes vir vroue se deelname aan inkomstegenereringsaktiwiteite is om die gesin se inkomste te verhoog en om die gesin se welsyn te bevorder. Vroue was en is steeds baie betrokke in landelike

produksie en het krediet nodig om hul produktiwiteit en inkomste te verhoog. Die aanvraag van vroue vir krediet verhoog soos wat landelike ontwikkelingskemas vroue se produktiwiteit verbeter.

In meeste Derdewêreldlande is vroue bekend daarvoor dat hulle deelneem aan informele kredietmarkte. Sommige is ook betrokke by formele lenings. Nie baie vroue leen of belê egter in moderne geldinstellings nie. Vroue se toegang tot formele krediet is meer beperk as dié van mans, veral in meeste Derdewêreldlande. 'n Groot hindernis vir vroue is kollateraal, soos huise, grond en ander eiendom. Die probleem is dat byna al dié bates op die man wat aan die hoof van die huishouding staan, se naam is. Vroue het die goedkeuring van die man nodig om 'n lening te bekom. Die tweede grootste hindernis is dat baie finansiële instellings nie die leningsprogram het wat die tipe werk wat deur vroue gedoen word, aanspreek nie. Dit sluit inkomstegenereringsaktiwiteite in. Hierdie en ander probleme wat vroue se kapasiteit om geld te leen beperk, het gelei daartoe dat vroue ander maniere moet vind om geld te leen. Dit sluit informele leningsisteme in, waar vroue informeel krediet van verwante, geldleners en pandjiesbase, groothandelaars en middelmannen en self-geïnisieerde roteringsassosiasies bekom. Die self-geïnisieerde roteringsassosiasies is een van die mees interessante skemas waarby 'n groep mense, wat bereid is om 'n gereelde bydrae tot 'n fonds te maak, betrokke is. Die fondse wat verkry word, is op roterende basis die eiendom van elke bydraer (Biswalo & Baartjies, 2001: 92).



Vroue ervaar wêreldwyd probleme om lenings te bekom. Finansiële instellings wat vroue se finansiële behoeftes wil aanspreek kan die volgende aspekte in gedagte hou. Lenings kan in kleiner bedrae op korttermyn aan vroue beskikbaar gestel word vir handeldryf deur byvoorbeeld groente te verkoop, diensverskaffing byvoorbeeld voedselvoorbereiding en vervaardiging van produkte soos handwerkitems. Die lenings wat aangebied word kan volgens seisoengebonde besigheidskedules aangepas word en verhoog word as vorige lenings bevredigend terugbetaal word. Die vereistes wat gestel word om 'n lening toe te ken kan hersien word en beamptes kan aangestel word om met die invul van vorms en die lees van moeilike terme te help (Biswalo & Baartjies, 2001: 94).

Mtshali (1998: 30) haal Rogers (1980) aan wat een groot probleem stel naamlik dat landelike ontwikkelingsagente daarna neig om vroue se deelname in besigheidsondernemings uitsluitlik in terme van huishoudkunde gebaseer op die Westerse



wêreld se model, te sien. Huishoudkundige programme wat poog om vroue by inkomstegenereringsprojekte te betrek, neig om te konsentreer op die ontwikkeling van handwerk wat slegs deur die vooraanstaande huishoudings in landelike en stedelike areas gebruik word. Naaldwerk, borduurwerk en kussingmaak word beklemtoon omdat dit gesien word as vroulike aktiwiteite. Sulke huishoudkundige programme is irrelevant vir die behoeftes van landelike vroue, veral in terme van die tekort aan hulpbronne wat vir hulle beskikbaar is. Hierdie programme laat vroue minderwaardig voel en moedig hulle aan om 'n lewenstandaard te bekom wat hulle moontlik nie sal kan volhou nie.

Die geneigdheid van programme vir landelike vroue is om hulle aan westerse middelklasvaardighede en -aktiwiteite bekend te stel wat beide hul werkslading en finansiële uitgawes verhoog. Hierdie landelike ontwikkelingsinisiatiewe is nie geskik nie en domineer steeds en oorheers in programme wat aangebied word vir vroue as inkomstegenereringsaktiwiteit (Mtshali, 1998: 25).

Vroue wat hul eie ondernemings begin, is dikwels nie in staat om die tegnologie te vind wat hul besigheidsondernemings sal verander in betekenisvolle, winsgewende ondernemings nie. Die inkomste wat deur vroue in produktiewe ondernemings verdien word, word ook dikwels op die huishouding se behoeftes spandeer eerder as om dit te herinvesteer in die besigheid (Mtshali, 1998: 30, 31).

'n Laaste probleem wat by bogenoemde aansluit, word deur Trollip (1997: 9) uitgelig dat groepe dikwels in isolasie funksioneer en nie weet waar en hoe om aansoek te doen vir hulp nie. Trollip (1997: 9) gee egter ook die moontlike oplossing vir die probleem aan as dat netwerke 'n tweeledige funksie in dié geval sal vervul. Dit sal die isolasie van groepe verbreek asook die isolasie van fasiliteerders wat reeds onafhanklik in die veld werk.

Ten spyte van die bogenoemde probleme met ontwikkelingsprogramme wat as inkomstegenereringsprojekte in landelike gebiede aangebied word, is daar bestaande benaderings wat gevolg kan word om die inkomstegenereringsaktiwiteite van vroue suksesvol te maak.



## 2.5.5 'n Bemerkingsbenadering vir inkomstegenereringsintervensies

Baie van die huidige denke oor inkomstegenereringsintervensies is gemoeid met die praktiese aspekte soos bemerking, vaardigheidsopleiding of die organisering van 'n kredietskema. Die mense wat aan 'n inkomstegenereringsprojek deelneem, kort die nodige bestuurservaring of die vaardighede om 'n projek te begin. As geen opleiding gegee word nie, is die persone afhanklik van buitestaanders om hierdie bestuurstake uit te voer (Hurley, 1990: 24, 28).

Wanneer 'n inkomstegenereringsprojek vanuit die bemerkingsbenadering beplan word, is daar sekere aspekte wat bekend moet wees voordat die projek beplan kan word naamlik die teikenmark, die beskikbare roumateriale, die vaardighede van die potensiële vervaardigers en/of die opleiding wat die vervaardigers nodig het. Dit is belangrik dat die produkontwerp, die roumateriale en beskikbaarheid van vaardighede, asook die potensiële kliënte gekoördineer word. Voordat die produkkeuse gefinaliseer word, moet hierdie faktore bekend wees (Malick, 1985: 10). Hurley (1990: 84) voer aan dat die potensiële uitsetmark vir 'n produk die belangrikste en mees afgeskepte aspek van inkomstegenereringsprojekte is. Die verhouding tussen die potensiële kopers van die produk is fundamenteel vir winsgewende verkope en die deeglike bepaling van die kliënte is essensieel vir alle ondernemings. Aspekte wat bekend moet wees, is die potensiële kliënte (teikenmark), die prys, moontlike markte (plaaslik of elders) en afsetgebiede (winkels, stalletjies of tuisverkope).

Die bemerkingsaktiwiteite van 'n inkomstegenereringsprojek werk nie onafhanklik van mekaar nie. Daar bestaan volgens Malick (1985: 11) 'n definitiewe verhouding tussen die stadia van bemerking en dit kan soos volg uiteengesit word:



Figuur 2: Sirkulêre proses van die verskillende fases van bemerking (Malick, 1985: 11).

Wanneer een kritieke stap uitgelaat word, kan die einddoel van inkomstegenerering nie realiseer nie (Malick, 1985: 11).

Die verbruiker vorm 'n kritiese komponent van enige inkomstegenereringsprojek. Die identifisering van 'n teikenmark kan egter een van die moeilikste aspekte van enige projekbeplanning wees. Dit word dikwels nagelaat of geïgnoreer totdat die produk gereed is om te verkoop. Wanneer die identifisering van 'n teikenmark tot op die verkoopstadium uitgestel word, is dit moeilik en soms onmoontlik om kopers vir die produkte te kry. Markuitvoerbaarheid is 'n bemarkingstegniek wat waardevolle inligting in die beplanningstadium gee vir die identifikasie van 'n mark. Dit behels dat die voorgestelde mark besoek word en daar vasgestel word of die produk sal verkoop. Dit word gedoen deur waarneming te doen en onderhoude te voer met die kopers en verkopers van dieselfde of soortgelyke produkte. Dit kos egter baie en is nie altyd vir die ontwikkelende wêreld relevant nie en word daarom selde gebruik. Dit kan egter die verskil beteken tussen sukses en mislukking en kan maklik aangepas word by die behoeftes van die ontwikkelingsproses (Malick, 1985: 12).

Hurley (1990: 76) beklemtoon ook die belangrikheid van marknavorsing. Die winsgewendheid en lewensvatbaarheid van alle ekonomiese aktiwiteite word deur die bestaande markte bepaal.

Malick (1985: 13, 14) stel dat wanneer die uitvoerbaarheid van 'n projek bepaal word, daar vrae rondom die vervaardiging en verkoop van die produk gevra moet word. Dit behels onder meer die produk, roumateriaal, plaaslike en ander markte en die prys. Die beplanning van 'n projek gee die raamwerk van die bemarkingskomponente van die projek en behels komponente wat in die markuitvoerbaarheidstudie ondersoek moet word. Malick identifiseer hierdie komponente as produkontwikkeling, markdoel-treffendheid, produksie, verspreiding, verkope en selfvoorsienbaarheid.

In die meeste gevalle begin 'n projek met die ontwikkeling van 'n idee eerder as 'n mark. Die fout wat in baie inkomstegenereringsprojekte gemaak word is dat die produkidee ten volle ontwikkel word voordat ernstige oorweging aan die mark waar dit verkoop gaan word, gegee word (Malick, 1985: 15).

Volgens Hurley (1990: 76, 77) is die bepaling van die toepaslikheid van 'n spesifieke produk of diens vir 'n beskikbare mark slegs een aspek van bemarking wat aandag verdien. Dit is verder belangrik om te kyk na die nie-ekonomiese vorme van

markbeperinge wat ekonomiese prestasie ernstig kan beïnvloed. 'n Bemerkingsbenadering help om sulke nie-ekonomiese beperkinge, wat andersins nie opgemerk sou word nie, te identifiseer.

Volgens Malick (1985: 15) is daar drie belangrike aspekte wat by produkontwikkeling in ag geneem moet word. In die eerste plek speel die beskikbaarheid van roumateriale 'n bepalende rol in die tipe produk wat vervaardig sal word. Die produk kan gebaseer wees op roumateriale wat plaaslik of by 'n verafgeleë verskaffer beskikbaar is. Selfs as materiale plaaslik beskikbaar is, moet die inset wat nodig is om dit te gebruik in ag geneem word. Tweedens sal die vaardigheidsvlak van die vervaardigers die ingewikkeldheid van die produk beïnvloed. Tradisionele produkte het gewoonlik 'n hoë vlak van beskikbare vaardigheid. Nuwe produkte kan gebaseer wees op reeds bekende vaardighede of daar kan besluit word op 'n totaal nuwe produk wat heeltemal nuwe vaardighede benodig. Dit is belangrik om die vaardigheidsvlakke van die deelnemers te evalueer en dat die deelnemer self ook 'n inset lewer in die besluitnemingsproses oor die produk. Derdens sal die bemarkbaarheid van die produk bepaal of die produk in aanvraag is of nie. Die interaksie wat plaasvind tussen die ontwikkeling van die produkte en die identifisering van die mark moet 'n idee kan gee van waar die goedere verkoop sal word.

Markdoeltreffendheid is ook 'n belangrike komponent in die beplanning van 'n inkomstegenereringsprojek. Verskeie aspekte van 'n doeltreffende mark word kortliks bespreek. Die mark moet onder meer maklik bereikbaar wees, daar moet 'n behoefte bestaan vir die produk en daar moet 'n goeie kans hê wees vir kompeterende kwaliteite en pryse. Die afstand vanaf die produkfasiliteite speel 'n rol. Hoe nader die produkfasiliteite aan die mark is, hoe minder tussengangers moet gebruik word. 'n Inkomstegenereringsprojek wat minder tussengangers het, skep 'n groter geleentheid vir die deelnemers om self aktief betrokke te wees by die bestuur en bemerking en hulle kan dus 'n groter deel van die verkoopprijs uitkry. Die ideaal is om 'n plaaslike mark te hê. Die grootte van die mark, naamlik die potensiële kopers, is belangrik. Wanneer die potensiële verkoopsarea geïdentifiseer is, moet daar bepaal word of dit 'n genoegsame kooppopulasie het wat redelike verkope kan verseker. Dit sal in 'n groot mate afhang van die tipe produk. Die huidige markomgewing moet ondersoek word vir dieselfde of soortgelyke produkte om die versadigingsvlak van die mark te bepaal. Dit sal 'n idee gee van die behoefte wat daar is vir nuwe intrede tot die mark en ook rofweg 'n idee gee van die verkooppotensiaal wat gebaseer word op die huidige verkope van dieselfde of

soortgelyke produkte. Die markskakels tussen produksie en die verkoop van goedere is onder meer die verkoops persone, die vervoer, die bemarkings-organisasie, winkels of afsetgebiede en die middelmannen wat gebruik word. Die verkoops potensiaal van die produk moet in ag geneem word veral in terme van die toekomstige uitbreiding van die produk, die kwaliteit en prys (Malick, 1985: 15, 17).

Produksie sowel as die fisiese fasiliteite en toerusting wat beskikbaar is, is ook 'n komponent van 'n inkomstegenereringsprojek. Die aspekte wat belangrik is om van kennis te dra is die werkslokaal, die behoefte aan opleiding, die omset wat gelewer word, kwaliteitskontrole, die kapasiteit van uitset en die prys.

Die persone wat die lokaal vir vervaardiging beskikbaar stel en waar die lokaal geleë is, bepaal wie aan die projek gaan deelneem. Die mate van opleiding wat nodig is word deur die vaardigheidsvlak van die vervaardigers bepaal. Wat betref die produkte gebaseer op tradisionele vaardighede, is opleiding in sekere vaardighede steeds nodig. Die vlak van bevoegdheid onder die vervaardigers sal verskil en sommige mag moontlik nie die vaardigheid hê nie. 'n Produk wat gebaseer is op vaardighede wat nie reeds bestaan nie sal 'n volskaalse vaardighedsopleiding insluit. Dit is belangrik om 'n opleidingsplan saam te stel waarin die vereistes en verwagtinge van die opleier en die persone wat opgelei word, duidelik uiteengesit word. Selfs al is dit net vir die opgradering van vaardighede.



Die omset van vervaardigers in inkomstegenereringsprojekte, veral dié van vroue, is dikwels hoog en dit het 'n impak op die projek, die produk asook die opleidingsprogram. In baie gevalle moet die opleiding 'n aaneenlopende eenjaarlikse of tweejaarlikse program wees. Uiteindelik moet die deelnemers self die opleiding oorneem en poog om 'n span bestaande uit permanente vervaardigers te kry. Kwaliteitskontrole is belangrik in die vervaardiging van alle produkte. Dit is belangrik dat die kwaliteit aanvaarbaar is vir die koper. Die vlak van kwaliteitsvereistes sal egter, afhangend van die teikenmark, wissel.

Die kapasiteit van uitset sal deur verskeie faktore in die onderneming bepaal word. Die aanvanklike produkuitset verteenwoordig nooit die maksimum kapasiteit nie. Die meeste projekte begin op 'n meer konserwatiewe vlak totdat die ervaring van die deelnemers sal wys tot op watter vlak die uitset realisties is. Daar is twee belangrike hoof faktore wanneer die prys van 'n produk in ag geneem word: i) die koste van produksie wat die lone van die vervaardigers insluit en ii) die kompetisie in die mark.

Daar moet van die begin af akkuraat rekord gehou word van die produksieproses, uitgawes en voorraad. Die persoon wat by die rekordhouding betrokke is, moet betroubaar wees. Hurley (1990: 92, 95) voer aan dat die hou van rekords die interne proses van verantwoordbaarheid in groepe aanhelp. 'n Duidelike stel verslae kan die lede of werknemers wys of die fondse eerlik en effektief gebruik is. Kontantstate en voorraadboeke gee 'n dag-tot-dag verslag van die kontant, voorraad en ander bates sodat diefstal en korrupsie vermy kan word. Die gebruik van finansiële verslae van inkomstegenereringsprojekte in groepe misluk dikwels. Hierdie probleem kan egter grootliks voorkom word deur meer te fokus op die ontwikkeling van die nodige vaardighede ten opsigte van rekordhouding van die mense wat betrokke is.

Die verspreiding, oftewel die fisiese beweging van produkte van die tyd dat dit voltooi is tot by die finale verbruiker of kliënt, is nog 'n komponent wat volgens Malick (1985: 21) van belang is vir die ontwikkeling van 'n inkomstegenereringsprojek. Die vinnigste verspreiding is wanneer die vervaardigde produkte direk aan die verbruiker verkoop word. Twee belangrike aspekte in dié verband is die vervoer en stoor van produkte. Vervoer is 'n belangrike skakel tussen die vervaardiger en die verbruiker. Die beskikbaarheid en koste van vervoer sal in 'n groot mate die keuse van die mark en die produkte beïnvloed. Stoorplek vir produkte moet vooraf beplan word.

Die verkoop van die produk is volgens Malick (1985: 22) nog 'n belangrike komponent in die ontwikkeling van 'n inkomstegenereringsprojek. Dit is belangrik dat die bestelling, produksie en die lewering van produkte goed gekoördineer is. Dit is die ideaal as die vervaardigers al die dinge wat met die mark te doen het self hanteer. Dit is egter nie altyd moontlik nie. Soms is dit nodig om 'n middelman te hê. Die keuse van die middelman moet met omsigtigheid gedoen word om moontlike uitbuiting te voorkom. Die middelman moet simpatiek wees teenoor die doelwitte van die projek en moet verkieslik met die projek skakel. Ongeag van die omstandighede is dit belangrik dat vervaardigers opgelei word in al die funksionele aspekte van 'n projek. Die kontantvloesituasie, dit wil sê hoe en wanneer betalings gedoen moet word, moet reeds by die beplanning ingesluit word. Nog twee aspekte van belang is die verkooppunte wat as afsetgebied gekies word en die bestellings wat kliënt plaas. Die persoon wat die bestellings neem is die direkte skakel tussen die verbruiker en vervaardiger en moet bekend wees met die produk, die kapasiteit, skedule en vervoer wat beskikbaar is. Vereistes waaraan nie voldoen kan word nie, moet van die begin af duidelik gemaak word.

Die laaste komponent wat Malick (1985: 23) as van belang sien in die ontwikkeling van 'n inkomstegenereringsprojek is die selfvoorsienbaarheid van die projek. Die hele idee van 'n inkomstegenereringsprojek is om 'n selfvoorsienende organisasie te skep wat uiteindelik al die funksies of ten minste die meeste van die funksies van die projek, kan hanteer. Daar moet dus in die programbeplanning 'n metode ingebou word wat deelnemers oplei om die verskillende aspekte van die program te bestuur. Elke projek het potensiële beperkinge wat betref die bereiking van volle selfvoorsienbaarheid. Daar moet egter nie aangeneem word dat mense wat nog nooit iets gedoen het, nie geleer kan word om iets te doen nie.

'n Bemerkingsbenadering is nie net nodig aan die begin van 'n projek nie. Regdeur die leeftyd van enige ekonomiese onderneming moet daar 'n voortdurende proses van die terugvoer van inligting aangaande die mark, verbruiker en kopers wees. Terugvoer word gegee oor die kwaliteit en ontwerp van die goedere en dienste wat verkoop word asook produkeenheid en reaktiewe verandering van die produkeenheid om die winsgewendheid van die onderneming te onderhou. Die aanpassingsproses van die produksie-beplanning in verhouding tot die verandering van die markte buite, is belangrik om die oorlewing van die onderneming te verseker. Sonder wins is dit onmoontlik om 'n inkomste te onderhou. Dit moet eers aanvaar word vir deelnemers om die skakel tussen die kwaliteit van hul werk, paslikheid tot die mark en gevolglike winsgewendheid van die onderneming te besef. Die lokaas om die standaard van hul werk te ontwikkel en te behou word sodoende in verhouding met die markaanvraag versterk (Hurley, 1990: 83).

Vanuit die voorafgaande bespreking is dit duidelik dat die ontwikkeling, vooruitgang en sukses van 'n inkomstegenereringsprojek sekere opleidingsgeleenthede aan deelnemers gee. Die opdoen van kennis en opleiding in vaardighede kan verskeie invloede hê op die deelnemers. Vervolgens word die invloed van inkomstegenereringsintervensies kortliks bespreek.

### **2.5.6 Die invloed van inkomstegenereringsintervensies**

Selfs as inkomstegenereringsintervensies die deelnemers suksesvol bevoordeel, mag dit 'n negatiewe ekonomiese effek op ander mense van lae sosio-ekonomiese groepe hê deur die mededinging wat plaaslik daardeur geskep word. Dit is dus van noodsaaklike belang om die plaaslike mark te verstaan en te ondersoek en

sodoende te bepaal of daar 'n sterk negatiewe impak op ander mense van lae sosio-ekonomiese groepe sal wees.

Inkomstegenereringsinisiatiewe kan in 'n groot mate ook 'n invloed hê op die sosiale en politieke situasie in die plaaslike arena en op ander ontwikkelingspogings wat binne die gemeenskap bestaan. Dit is veral belangrik om die ander ontwikkelingsprosesse wat reeds in die gemeenskap geskep is in ag te neem. Dit kan ondermyn of versterk word deur die inkomstegenereringsintervensie. Die tussentreders en deelnemers moet beide hiervan bewus wees en dit begryp en probeer om op die gevestigde strukture, filosofieë en metodes van die gemeenskapsorganisasies te bou. Die belangrikste wat altyd in ag geneem moet word, is die hoeveelheid mense wat deur die intervenisie bevoordeel word en hoe ver die invloed daarvan deur die gemeenskap sal versprei (Hurley, 1990: 39-41).

Die sosiale voordele vir die deelnemers as gevolg van inkomstegenereringsintervensie moenie oorgesien word nie. Daar word sterk klem gelê op die uiteindelijke prestasie van volhoubare verbeterde inkomste, onafhanklikheid van ondersteuning van buite en die maksimering en onderhouding van die ekonomiese en sosiale voordeel van die deelnemers. Inkomstegenereringsintervensies het volgens Hurley (1990: 43), 'n redelike sukses in die verhoging van die deelnemers se tegniese en persoonlike vaardighede en begrip in die bou van selfvertroue en die aanmoediging van wederkerige ondersteuning. Dit kan ander ontwikkelingsinisiatiewe wat reeds bestaan, versterk.

Sosiale organisasies wat aangemoedig en opgebou word in 'n inkomstegenereringsprojek kan 'n belangrike ondersteuning en versterkingsmeganisme in die bereik van ekonomiese lewensvatbaarheid wees. Dit kan ook die geesdrif en inisiatief wat in die proses gevorm word onderhou as die onderneming ekonomies misluk. Op hierdie wyse kan die mense wat betrokke is ondersteun word om die mislukking te hanteer (Hurley, 1990: 43).

Opleiding vir inkomstegenereringsprojekte kan in vyf tipes verdeel word naamlik die opleiding in basiese vaardighede; beroepsopleiding; vakleerlingskap; opleiding in besigheidsbestuur en opleiding in organisatoriese of groepsvaardighede.

Opleiding moet verband hou met die spesifieke kategorie van vaardigheid wat ontwikkel word. Daar is geen sin daarin om mense op te lei in 'n vaardigheid



waarvoor die mark reeds versadig is nie. 'n Mate van besigheidsopleiding sal altyd help in die konteks van inkomstegenereringsinisiatiewe. Die mate van opleiding kan wissel, afhanklik van die grootte van die betrokke onderneming, van eenvoudige berekening van kostes tot meer komplekse sisteme soos byvoorbeeld die projektering van toekomstige koste en opbrengs op kapitaal. Eerder as om 'n omvattende reeks vaardighede aanvanklik te dek, is dit verkieslik dat besigheidsvermoëns opgebou word soos die behoefte ontstaan (Hurley, 1990: 117, 118, 119).

### **2.5.7 Faktore wat bydra tot die sukses van 'n inkomstegenererings-intervensie**

Dit is moeilik om die faktore wat tot suksesvolle inkomstegenerering bydra, te identifiseer en van mekaar te onderskei. Warner en Leonard (1992: 8) identifiseer hierdie faktore as inkomstegenereringsverifiëring, marknavorsing, strategie, ondernemingskultuur, profiel, finansiële prosedures en praktyke, die neem van risiko's, taktiek en besparing.

Inkomstegenereringsverifiëring verwys daarna dat voordat enige groep begin kyk na die geleentheid om inkomste te genereer deelnemers deeglik bewus moet wees van dit wat daaruit geput kan word in terme van beide menslike en fisiese hulpbronne. Daar is nie sin daarin om blindweg die mark te betree met 'n diens om te verskaf of 'n kontrak aan te bied as dit nie uiteindelik gelewer kan word nie. Mislukking is 'n seker uiteinde as 'n verwagting geskep word waaraan nie voldoen kan word nie. Inkomstegenerering moet gebaseer wees op mense se sterk punte en die ideaal dat daardie sterk punte die mense in 'n unieke posisie sal stel om iets te lewer. Dit is veral voordelig as die mense deel is van die plaaslike gemeenskap.

'n Voorwaarde wat uit die bogenoemde inkomstegenereringsverifiëring afgelei kan word is die behoefte wat bestaan om eksterne marknavorsing te doen. Nadat die deelnemers se sterk punte asook die potensiële mark bepaal is moet 'n vasgestelde strategie ontwikkel word wat verband hou met inkomstegenerering. Almal wat by die inkomstegenerering betrokke is moet hulself tot die strategie verbind.

'n Ondernemingskultuur moet in die groep wat betrokke is by inkomstegenerering, geskep word en verandering moet as 'n geleentheid en nie 'n bedreiging gesien word nie. Wanneer 'n groep dink dat hulle goed doen en niks meer nodig het nie, loop dit



die gevaar om te misluk. Die profiel wat vasgestel word vir openbare verhoudinge is belangrik en vereis 'n goeie projek wat professioneel uitgevoer word. Aspekte wat belangrik is in die bou van goeie openbare verhoudinge sluit in die ontwikkel van 'n sigbare identiteit, 'n fisiese omgewing wat verwelkomend is, goeie verbruikersdiens asook goeie mediaverhoudinge. Hieruit kan afgelei word dat effektiewe inkomstegenerering slegs moontlik is met 'n sterk promosiestrategie.

Die finansiële prosedures en praktyke behels dat die inkomste wat uit suksesvolle inkomstegenerering verkry word, regverdig verdeel moet word en in ooreenstemming moet wees met die doelwitte wat vooraf gekies is. Van die inkomste moet gaan aan dié wat die eintlike lewering van produkte gedoen het. Dit hoef nie noodwendig in geldelike terme te wees nie, maar kan ook gebruik word vir die verbetering van die werksomstandighede byvoorbeeld die aankoop van beter toerusting of toebehore. 'n Deel van die inkomste moet teruggaan na die sentrum waarin aktiwiteite plaasvind om in die toekoms weer ondersteuning vir projekte te bied. Die finansiële prosedures moet duidelik, presies en verstaanbaar wees en burokrasie van enige aard moet beperk word. Uitgawes en fooie moet so gou as moontlik aan die belanghebbendes uitbetaal word. Daar moet sover wetlik gepoog word om die mense wat die produkte lewer se belastingverpligtinge so laag as moontlik te maak.

Risikoneming is belangrik in alle inkomstegenereringsaktiwiteite waar kapitaalbeleggings 'n vereiste is. Alle beleggings toon egter nie 'n omset nie, maar verhoog die natuurlike voordele vir die groep. Die deelnemers moet liewer kyk na die hoeveelheid wat gewen kan word en moenie verwag om in alles suksesvol te wees nie. Die ondersteuning vir sukses is baie, maar ondersteuning word ook teruggehou as moontlike mislukking verwag word. Inkomstegenereringsaktiwiteite is nie suksesvol sonder die regte taktiek en projek nie. Buiten al die aspekte wat gemeoid is met die inbring van geld, kan 'n veldtog vir effektiwiteit geloods word wat gemik is op die besparing van bestaande geld. Al die prosedures en praktyke moet sistematies herevalueer word. Dit wat nie meer die doelwitte van die groep bereik of ondersteun nie, moet verwerp word (Warner & Leonard, 1992: 8-11).

### **2.5.8 Faktore wat die sukses van inkomstegenerering in 'n groep beperk**

Die faktore wat die sukses van inkomstegenerering in groepe beperk, is deur Trollip (1997: 7) geïdentifiseer as onvoldoende fondse, vervoer en die afstand vanaf die

mark en roumateriale, toegang tot goedkoper roumateriale, menslike hulpbronne, materiële hulpbronne, kennis van die mark en die interne groepstruktuur.

Faktore wat tot onvoldoende fondse bydra, is min of geen fondse van eksterne bronne, die fondse vir toerusting en aanvanklike voorraad is gegee sonder verdere bystand in die gebruik daarvan, die bestuur is onervare in hul hantering van finansiële hulpbronne en die inkomste wat verkry word, is te min om al die uitgawes te dek.

Vervoer en die afstand van die mark en voorraad word deur verskeie faktore beïnvloed naamlik dat groepe in afgeleë landelike areas met swak infrastruktuur werk, dat groepe geen private vervoer het nie en dat publieke vervoer duur is. Toegang tot goedkoper voorraad word beïnvloed deur beperkte fondse wat die grootmaataankope teen goedkoper pryse inhibeer en ook die feit dat groepe nie kontak het met groothandelaars nie.

Menslike hulpbronne dui op die lede van die groep wat aan die inkomstegenereringsprojek deelneem. Menslike hulpbronne word negatief beïnvloed deur die tekort aan vaardighede onder lede om die toerusting effektief te gebruik. Verder is vaardighede vir die maak van produkte nie op standaard nie, lede kort die nodige bemarkingsvaardighede en lede het nie die nodige vaardighede vir produkontwikkeling en kwaliteitskontrole nie. Materiële hulpbronne behels faktore soos 'n tekort aan voldoende akkomodasie en die toerusting wat, as gevolg van onbedrewe hantering en swak onderhoud, nie altyd in werkende toestand is nie.

Onvoldoende kennis van die mark beperk die sukses van inkomstegenerering in 'n groep. Onvoldoende produkkennis veroorsaak dat produkte nie op standaard is nie of nie die kwaliteit het om te verkoop of in die mark te kompeteer nie. Die produkkeuse en styl is dikwels nie geskik vir die teikenmark nie. Interne groepstruktuur beperk die sukses van die groep in inkomstegenerering deurdat daar geen toeskrywing van take volgens lede se vaardigheid en vermoëns is nie, die groepleier geen bestuursvaardighede het nie, onrealistiese doelwitte deur die groep gestel is en projekte nie volgens gegronde besigheidspraktyke bestuur word nie. Alhoewel die lys eindeloos lyk, is dit 'n maatstaf vir ontwikkeling. Die lede word in 'n mate gedwing om 'n minimum vlak van vaardigheid te bereik, selfs al word geen inkomste gegenereer nie. Ongelukkig is die bogenoemde beperking van so aard dat die projek verbrokkel (Trollip, 1997: 7).

Wanneer programme by gemeenskapsentrums in groepverband aangebied word, hetsy dit is vir vaardighedsopleiding of inkomstegenreringsintervensie, is daar die verwagting dat die deelnemers in verskeie fasette sal ontwikkel om meer inisiatief en kreatiwiteit aan die dag te lê wanneer daar na maniere gesoek word om behoeftes te bevredig.

## 2.6 Ontwikkeling van kreatiwiteit

Vorige navorsing bevestig dat alhoewel die aanleer van vaardighede vir entrepreneurskap suksesvol mag wees, die toepassing daarvan vir volhoubare inkomstegennering, tekort skiet. Hierdie tekort kan volgens Bester (2002: 135) moontlik toegeskryf word aan 'n gebrek aan kreatiewe vermoëns om die regte manier te vind om die behoeftes wat die inkomstegenneringsprojekte moet aanspreek, te vervul.

Mense beskik oor die vaardighede om inkomste te genereer, maar hierdie vaardighede word nie noodwendig op 'n entrepreneuriese wyse toegepas nie (Perold, 2003: 160). Dat 'n entrepreneur oor sekere vaardighede moet beskik, kan beredeneer word. Een van hierdie vaardighede kan kreatiewe denke behels wat die entrepreneur help om voortdurend voor te bly met wat die behoefte van die mark is waarin sy produkte verkoop word en hoe om die regte produkte daar te stel om hierdie behoeftes te bevredig.

  
Pectora roburant cultus recti

Kreatiwiteit omskryf 'n verskeidenheid verskynsels. Verskillende uitgangspunte word gebruik om 'n duidelike begrip daarvan te kry. Die gevolg is dat die begrip van kreatiwiteit wissel afhangend van die doel van die beskrywing en die dissipline waaraan die persoon wat dit omskryf, behoort. Volgens die manier waarop die woord kreatiwiteit in die alledaagse taal gebruik word, moet dit eienskappe insluit soos oorspronklikheid, vrugbaarheid, verrassing, bevoegdheid of korrektheid en in 'n sin ook oorlegpleging (Brinck, 1997: 5). Kreatiwiteit beteken verder 'n persoon se vermoë om nuwe of oorspronklike idees, insigte, strukture, uitvindings of kunsartikels te skep wat deur kundiges aanvaar word as van wetenskaplike, estetiese, sosiale of tegniese waarde (Saari, 1997: 56).

Die konsep kreatiwiteit word intrinsiek geëvalueer. Dit dui daarop dat die mening dat iets interessant is, verskil van persoon tot persoon en ook verskillend is binne kontekste (Boden, 1997: 2).

Om kreatief te wees gebruik mense dit wat reeds bestaan en beskikbaar is en verander dit op 'n onvoorspelbare manier. Kreatiwiteit is 'n manier waarop mense hulself losmaak van die beperkinge van gekondisioneerde reaksies en alledaagse keuses. Kreatiwiteit beteken egter nie net om oorspronklik te wees en onbeperkte vryheid te hê in denke en aksies nie. Kreatiwiteit skryf ook beperking voor. Kreatiewe denke gebruik ander metodes as gewone denke, maar die metodes moenie in stryd met mekaar wees nie. Dit wil sê, kreatiwiteit kan ook deur mense wat op gewone maniere dink oor dinge, verstaan, aanvaar en waardeer word (Arieti, 1976: 4).

Kreatiwiteit span beskikbare hulpbronne in om iets nuuts te skep en dit is nie oordadigheid nie. Die sukses van 'n kreatiewe produk word eerder bepaal deur die feit dat dit aan mense se smaak en voorkeure voldoen.

Brown (1997: 36) is van mening dat alle mense oor 'n mate van kreatiwiteit beskik. Hoe meer kreatief daar oor iets nagedink word, hoe meer word kreatiewe denke daarvoor ontwikkel en volgehou. Kreatiwiteit is dus verwant aan normale denkprosesse. Kreatiwiteit vereis dat iets nuuts geskep word wat deur ander gesien word as die produk van 'n talentvolle, oorspronklike of begaafde mens.

Kreatiwiteit is inderdaad 'n multifasettige verskynsel. Daar is minstens **vier hoofaspekte** van kreatiwiteit wat aandag vereis naamlik die kreatiewe proses, die kreatiewe produk, die kreatiewe persoon en die kreatiewe situasie (Mackinnon, 1970: 20).

Die **kreatiewe proses** begin by die identifisering van 'n probleem. Die basis van kreatiwiteit lê in die bewuswording dat daar iets verkeerd is of dat iets afwesig is (Mackinnon, 1970: 20). Arieti (1976: 6) beskou die kreatiewe proses as 'n manier om die soeke na 'n nuwe produk, toestand of ervaring, wat nie maklik verkry word nie, te vervul. Hierdie soeke is dikwels nie net sigbaar in die kreatiewe proses nie, maar ook in die kreatiewe produk self. Daar kan dus geredeneer word dat 'n spesifieke behoefte aan 'n produk kan lei tot die stimulering van kreatiwiteit wat uiteindelik 'n bydrae kan lewer tot die volhoubare generering van inkomste.

Die term kreatiewe proses is opsommend van 'n stel kognitiewe, motiverende en emosionele prosesse. Hierdie prosesse is in alle mense teenwoordig. Daar bestaan

wel 'n duidelike verskil in die kwaliteit van die prosesse asook die mate waarin mense kreatief is (Mackinnon, 1970: 21).

Die hoogtepunt in die proses van kreatiwiteit is die “kreatiewe skuif” waartydens 'n individu agterkom dat daar 'n ander manier is om na dinge te kyk. 'n “Kreatiewe skuif” kan plaasvind in die persepsie van 'n individu wat alleen of as lid van 'n groep optree. Die voordele van groepdeelname is dat die ander lede van die groep 'n individu kan aanmoedig om spontaan en kreatief te wees. As die “kreatiewe skuif” eers plaasgevind en geverbaliseer of uitgevoer is, kan die ander lede van die groep die nuwe idee bevestig en oordra sodat die dit eindelijk deur ander aanvaar word (Hare, 1982: 157, 158).

'n Afleiding wat hieruit gemaak word, is dat alle mense in 'n meer of mindere mate kreatief is. Dit kan 'n positiewe bydrae maak om die probleem wat in 'n groep geïdentifiseer is, op te los. Die lede van die groep kan elk 'n positiewe bydrae maak tot die ontwikkeling en toepassing van die oplossing.

Die **kreatiewe produk** is die tweede hoofaspek waaraan aandag gegee word. Dit verwys na enigiets wat deur mense ervaar of gemaak word. Vir die kreatiewe produk om 'n egte skepping te wees, moet dit aan sekere kriteria voldoen. 'n Kreatiewe produk is oorspronklik. Wanneer die kreatiwiteit van produk beoordeel word in terme van nuutheid of oorspronklikheid, is dit altyd relatief tot ander soortgelyke produkte. Die kreatiewe produk pas aan by die realiteit, dit wil sê dit moet 'n gegewe probleem oplos, die behoefte van 'n spesifieke situasie vervul of 'n herkenbare doelwit bereik. Die kreatiewe produk moet vervaardig kan word. Die oplossing wat daardeur gebied word, moet dus volgehou, geëvalueer, uitgebrei, ontwikkel en gekommunikeer word. 'n Kreatiewe produk is eg en esteties mooi. Die produk skep nuwe voorwaardes vir die menslike bestaan. Dít is die hoogste kriteria waaraan 'n kreatiewe produk kan voldoen (Mackinnon, 1970: 24, 25). Enige kreatiewe produk moet veral vanuit twee uitgangspunte beskou word. Die kreatiewe produk moet gesien word as 'n eenheid op sigself en ook as deel van 'n spesifieke of algemene menslike kultuur (Arieti, 1976: 5).

Hieruit kan die afleiding gemaak word dat die kreatiewe produk uniek moet wees ook binne die omgewing waarin dit geskep is. Dit kan ook die uniekheid van die area weerspieël wat dit vir individue wat nie uit daardie area kom nie, anders sal maak.

Die derde hoofaspek van kreatiwiteit is die **kreatiewe persoon**. Mackinnon (1970: 31, 32) verwys na verskeie eienskappe wat in die persoonlikheid van kreatiewe persone opgemerk kan word. Onafhanklikheid van denke en aksies, nuuskierigheid wat uit 'n waarnemende houding na vore kom, oordeelkundigheid en moed is van die eienskappe van 'n kreatiewe persoon. Arieti (1976: 346) verwys na Gilford (1950) wat die gewaarwording van 'n probleem sien as 'n voorvereiste vir kreatiwiteit. Dit verwys na die insig om agter te kom dat alles nie reg is nie en dat sekere doelwitte nie bereik is nie, en ook na die vloeiendheid van denke of die ontwikkeling van idees. 'n Kreatiewe persoon is buigbaar, sy idees verwerp die ou manier van dink en hy gebruik nuwe denkpatrone. Casti (1997: 117) haal Gardner aan wat skryf, "n kreatiewe individu is een wat gereeld probleme oplos, produkte skep en/of nuwe vrae vra in 'n gebied, op 'n manier wat aanvanklik as nuut beskou is, maar uiteindelik in ten minste een kulturele opset, aanvaar is". Om kreatiwiteit te bepaal word persone onder meer getoets vir die teenwoordigheid van die volgende veranderlikes naamlik vaardigheid, buigbaarheid, oorspronklikheid en deeglikheid.

Om markgerigte handwerkprodukte te vervaardig en 'n volhoubare inkomste te genereer, is vaardigheid, buigbaarheid, oorspronklikheid en deeglikheid belangrike eienskappe wat in individue ontwikkel moet word. Dit kan gedoen word deur die regte opleidingsprogramme aan te bied en mense bewus te maak van die moontlikhede wat in hul onmiddellike omgewing bestaan.

Die vierde en laaste hoofaspek van kreatiwiteit is die **kreatiewe situasie**. Alle situasies in die menslike bestaan ontlok sekere gedrag by individue. Volgens Hare (1982: 156) noem Getzels (1975: 338) dat kreatiewe gedrag die gevolg is van vyf interaktiewe elemente, naamlik menslike samestelling, persoonlikheid, sosiale instelling, groepsinvloed en kulturele waardes.

Dit is dus duidelik dat kreatiwiteit tot 'n mate oorgeërf kan word. Dit kan ook deur die vormingsjare in die persoonlikheid van 'n individu neergelê word. Dit kan dus na alle waarskynlikheid aangeleer of ontwikkel word. Wat egter hier van belang is, is dat 'n sosiale instelling soos die gemeenskapsentrum waar onderrig- en opleidingsprogramme aangebied word, kreatiwiteit stimuleer by die persone wat by die aktiwiteite van die sentrum inskakel. Samewerking in groepe kan ook positiewe uitkoms gee aan die uitleef van kreatiewe gedrag deurdat groeplede mekaar inspireer, aanmoedig en ondersteun. Kulturele waardes is ook belangrik vir kreatiewe gedrag in dié opsig dat dit as inspirasie kan dien vir kreatiewe idees. Dit

kan egter ook lei tot die inhibering van kreatiwiteit as gevolg van die druk van kulturele rolle.

Gowan, Khatena en Torrance (1981: 21) verwys na Bruner (1962) se siening dat alle vorme van kreatiwiteit uit 'n kombinasie van aktiwiteite groei. Vervolgens verwys Gowan *et al.* (1981: 21) na Arnold (1959) wat hierdie kriteria sien as die kombinerings van vorige ervaring en nuwe patrone wat op een of ander manier beide die persoon wat skep en die gemeenskap tevrede stel.

### **2.6.1 Kreatiwiteit in groepkonteks**

Kreatiwiteit kan ontwikkel en verbeter word. Alle individue is tot 'n sekere mate kreatief, maar sommige het 'n groter natuurlike aanleg vir kreatiwiteit as ander. Sommige mense het ook opgegroeï en is onderrig in 'n omgewing wat hulle aangemoedig het om hul kreatiwiteit te ontwikkel. Vir ander is die proses moeiliker omdat hulle nie positief versterk is nie. As hulle dus kreatief wil wees, moet hulle leer hoe om die kreatiewe proses te implementeer (Kuratko & Hodgetts, 1989: 37-38).

Dit kan geredeneer word dat daar in die groepkonteks dus positiewe versterking behoort te wees wat individue tot kreatiwiteit aanmoedig. Daar kan ook sekere fasette in die beplanning van 'n opleidingsprogram ingesluit word wat die kreatiwiteit van die groeplede ontwikkel, verbeter en stimuleer. Die aanbieding van verskillende programme en aktiwiteite binne 'n gemeenskapsentrum is 'n poging om die mense van daardie gemeenskap betrokke te kry en hulle te bemagtig tot sinvolle ontwikkeling en gebruik van hul vaardighede.

Hierdie aanname stem ooreen met August (1999: 24) wat van mening is dat deelname aan opleidingsaktiwiteite een manier is om mense te bemagtig. Die ontwikkeling van vaardighede en vermoëns stel mense in staat om te onderhandel met sisteme wat ontwikkelingsprogramme aanbied om die beste daaruit te kry en/of hulself toe te rus om hul eie keuses te maak in terme van hul ontwikkelingsbehoefte en die realiteit waarmee hulle te kampe het.

Volgens Arieti (1976: 345) is die voorwaardes van kreatiewe denke soos volg beskryf:



Eerstens is kreatiwiteit ontvanklikheid. Mens kry nie kreatiewe idees deur daarvoor te soek nie, maar as daar ook nie ontvanklikheid daarvoor is nie, sal dit ook nie gekry word nie. In kort kan uit bogenoemde afgelei word dat daar die wil moet bestaan om uitdagings te sien en dit te ontgin en grense te verbreed deur verder as die alledaagse te kyk.

Die tweede voorwaarde waarna Arieti (1976: 346) verwys is die bestudering van die onderwerpe waarin kreatiwiteit bereik wil word. Dit gee nie net die agtergrond vir denke nie, maar maak die moeilikheidsgraad van 'n probleem bekend.

'n Laaste voorwaarde is die vermoë om die regte vrae te vra en om vorige foute positief te gebruik.

Die afleiding kan dus gemaak word dat sekere kennis verwerf moet word aangaande die omvang van die probleem en al die moontlike oplossings wat vir die probleem bestaan. Elke aspek van wat dit behels om die probleem op te los, moet volledig verstaan word.

Dit is duidelik dat kreatiwiteit 'n belangrike konsep is in die ontwikkeling van nuwe idees en produkte. In hierdie studie word die generering van inkomste ondersoek. Die aanbod van opleidingsprogramme is een van die hoofmetodes wat gevolg sal word om mense die vaardighede te leer wat sal bydra tot die generering van inkomste. Die programme behoort 'n positiewe bydrae te lewer tot die stimulering van kreatiwiteit. Die generering van inkomste kan 'n bydra lewer tot die bemagtiging van individue wat hul selfvertroue en behoefte aan selfaktualisering sal verhoog. Dit kan lei tot beter uitlewing van kreatiwiteit. Kreatiwiteit behoort uiteindelik ook 'n bydrae te lewer in die volhoubaarheid van inkomstegenereringsprojekte deurdat nuwe idees voortdurend ontgin kan word om tred te hou met die toerismemark van die omgewing en ou idees voortdurend met nuwe idees vervang kan word.

## **2.7 Bemagtiging**

Bemagtiging word gedefinieer as die manier waarop individue, groepe en/of gemeenskappe in staat gestel word om beheer te neem van hulle omstandighede en eie doelwitte te bereik. Daardeur word hulle in staat gestel om hulself en ander te help om die kwaliteit van hul lewens te verhoog (Adams, 1997: 5).



Oakley (1991: 9) het twee benaderings tot die konsep van bemagtiging geïdentifiseer. Die eerste definieer bemagtiging as die ontwikkeling van vaardighede en vermoëns wat mense in staat stel om beter bestuur en onderhandeling ten opsigte van ontwikkelingsisteme toe te pas. Die tweede definieer bemagtiging as die proses wat gemoeid is daarmee om mense toe te rus om besluite te neem en op te tree binne die konteks van hul eie ontwikkelingsbehoefte.

Volgens Albertyn (2000: 33) word bemagtiging gedefinieer as 'n proses waardeur 'n persoon die gevoel van sy eie werksaamheid bevorder deur omstandighede te identifiseer wat onbemagtiging onderhou. Bemagtiging word beskryf as die manier waarop mense leer om magtiger te word, waar mense leer om meer selfbewustelik en met meer selfvertroue op te tree asook om meer selfgeldend, effektief en dinamies te wees om beter op te tree binne die sisteem eerder as om dit te verander.

Die Woordeboek van Maatskaplike Werk (Thomas & Pierson, 1995: 134, 135) definieer bemagtiging as die manier waarop mense kollektiewe beheer oor hul lewens verkry om sodoende die belange van die groep te verwesenlik. Dit koppel bemagtiging aan selfhelp. Dit verwys dus na die deelname aan dienste en die selfhelpbeweging in die algemeen waarin groepe vir hulself, in samewerking of onafhanklik van regeringsdienste, aksie neem (Adams, 1997: 4).

Albertyn (2000: 33) beskryf bemagtiging as die mag wat verkry word van nuwe kennis en vaardighede, aksies wat uitgevoer is en innerlike sterkte wat vloei uit die ervaring van onderrig en opleiding. Hierdie mag behels ook die voortdurende proses van wederkerige respek, kritiese refleksie, sorg en groepdeelname wat sentraal behoort te wees tot die plaaslike gemeenskap. Deur hierdie proses kan mense wat tekort het aan die gelyke verdeling van hulpbronne groter toegang en beheer oor daardie hulpbronne bekom.

Daar kan aanvaar word dat bemagtiging een van die hoofuitkomst van enige onderrig- en opleidingsprogram is. Die deelname aan hierdie programme en die prestasie wat individue en groepe bereik deur eie inset, bou selfvertroue en selfbeeld. Dit moedig mense aan om oplossings vir hul probleme te soek en nie die slagoffers daarvan te wees nie.

Verandering vind plaas wanneer mense bemagtig word deur 'n verhoogde bewustheid om ander alternatiewe raak te sien. Die proses van bemagtiging kan nie

met sukses uitgevoer word as die bewustheidsvlak van mense nie verhoog word nie. Kritiese verhoging van bewustheid en gesprekvoering is die sleutelmetodes tot bemagtiging. Hierdie metodes help mense om vir hulself te dink en op te tree (Lee, 1994: 14, 15).

Die tekort aan bemagtiging onder individue is gebaseer op verskeie faktore wat ekonomiese onsekerheid, die afwesigheid van ondervinding, die afwesigheid van toegang tot inligting, die tekort aan opleiding in kritiese en abstrakte denke, fisieke en emosionele spanning en die aspekte van 'n persoon se emosionele of intellektuele wese wat verhoed dat die moontlikhede wat bestaan aktualiseer, insluit (Lee, 1994: 12).

Mag is onbeperk, gegrond op energie, sterkte en kommunikasie. Dit is kollektief en insluitend en nie individualisties en uitsluitend nie (Lee, 1994: 113). Volgens Swanepoel (1997: 6) gaan mag en deelname hand aan hand. Swanepoel (1997: 6) voer aan dat Arnstein reeds in 1969 gestel het dat deelname sonder mag 'n leë en frustrerende proses is vir dié wat nie-bemagtig is.

Volgens 'n aanhaling van Hayakawa (1962) en Lee (1991) waarna Lee (1994: 11) verwys, het die woord bemagtiging algemene taal geword in populêre en maatskaplike werkkringe. Bemagtiging word gebruik om alles te beskryf wat in maatskaplike werk en ander bydraende professies gedoen word, alhoewel alles wat gedoen word nie bemagtiging is nie. Presiese definisies kan die denke en praktyke rondom bemagtiging rig.

Die woord bemagtiging word beskryf as die gee of oordra van mag om iets te kan doen; om iemand die vermoë te gee, in staat te stel of toe te laat om iets te doen (Marckwardt, Cassidy & McMillan, 1976: 415; Allen, 1990: 384). Hierdie definisies impliseer dat mag aan 'n ander gegee kan word. Dit is egter selde die geval. Volgens Lee (1994: 13) word die weergawe dat bemagtiging die proses is van mag bekom, mag ontwikkel, mag oorwin of mag fasiliteer of toelaat, deur Parsons (1991) ondersteun. Bemagtiging is 'n proses wat slegs geïnisieer en onderhou kan word deur die mense wat na mag streef of vasberadenheid toon. Die bemagtigingsproses berus dus by die individu en nie by die helper nie. Albertyn (2000: 34) stel dit dat alle mense bemagtig is. Bemagtiging kan nie aan mense gegee word nie. Dit is nie om aan mense verantwoordelikheid te gee sonder die bykomende ondersteuning of

hulpbronne nie. Dit is nie net dat 'n persoon sal goed voel oor homself nie en dit word nie beperk tot persoonlike verandering nie.

Die definisie van Mancoske en Hunzeker (1989: 14, 15) verwys daarna dat bemagtiging die gebruik is van intervensies om die mense met wie gewerk word, meer in beheer te plaas van interaksies en uitruilings en in staat te stel om dit wat die persoon se lewensruimte beïnvloed, vir eie voordeel te gebruik (Lee, 1994: 13).

Selfhelp is die aktiwiteit waarop bemagtiging gebou word. Die definisie van selfhelp is die proses, groep of organisasie wat mense bymekaar bind, of 'n ervaring of probleem deel met die siening dat individuele en/of wederkerige voordeel bereik kan word. Dit kan dus as 'n soort bemagtiging gesien word (Adams, 2003: 19). Vanuit die definiëring van bemagtiging kan die konsep van selfhelp beter begryp en toegepas word (Singh & Titi, 1995: 6).

Die konsep van bemagtiging is sentraal tot die herkonseptualisering van ontwikkeling asook die ontwikkeling van strategieë vir die verligting van armoede, veral in landelike areas (Singh & Titi, 1995: 6). Binne die ontwikkelingspraktyk beteken bemagtiging 'n ineengeskakelde dubbele proses van organisasie en leer (Tandon, 1998: 85).

Die bemagtigingskonsep moet gedurig herdefinieer en herskep word deur die professionele persone wat daarby betrokke is, maar ook deur die optrede van mense wat meer beheer wil hê oor die dienste wat hulle kry. Die egtheid van bemagtiging moet gevestig wees in die omstandighede van die mense wat die dienste gebruik en nie die mense wat die dienste lewer nie (Adams, 2003: 3).

Bemagtiging is die proses waardeur volgehoue verbetering in die prestasie van 'n organisasie of groep bereik word deur die ontwikkeling en uitbreiding van die bekwaamheid van individue oor al die areas wat hul prestasie en die prestasie van die totale organisasie of groep kan beïnvloed. Die definisie van bemagtiging wat gegee word deur Kinlaw (1995: 69) fokus op die uiteindelijke doel van bemagtiging en dit is om die prestasie van 'n individu te verbeter. Bemagtigingswerk het volgens Lee (1994: 9) ten doel om saam te span met mense, die sogenaamde kliënte, om hulle te help om toegang te kry tot die mag binne hulself, binne en onderling tot mekaar en in die sosiale, ekonomiese en politieke omgewing.

Volgens Adams (2003: 9) het bemagtigingswerk ten doel om, soos die eise van die mense wat bedien word, verandering te soek deur mag te kry sodat mense wat magteloos is beheer kry oor dit wat met hulle gebeur, maar ook om mag te transformeer. Die doel wat volgens Kinlaw (1995: 59) gestel word vir bemagtiging is van belang om die dimensies van bemagtiging tot volle reg te laat kom. Die beste moontlike verstandelike hulpbronne moet ontwikkel word om elke gebied waarin iets bereik kan word, te verbeter.

Die drie dimensies van bemagtiging is die ontwikkeling van 'n meer positiewe sin van die self; die bou van kennis en kapasiteit vir 'n meer kritiese begrip van die sosiale en politieke realiteite van die omgewing; en die ontwikkeling van hulpbronne en strategieë of bevoegdhede om persoonlike en kollektiewe doelwitte te bereik (Lee, 1994: 13). Voorts vereis bemagtiging volgens Gran (1983: 146) drie belangrike aksies deur individue: om te beweeg van 'n posisie van afhanklikheid na een van optrede wat doelwitte definieer, hulpbronne beheer en die prosesse beheer wat 'n impak het op die individu.

Die konsep van bemagtiging gaan verder as die idee van demokrasie, menseregte en deelname om die bemagtiging van mense in te sluit om die realiteit van hul omgewing te begryp, na te dink oor die faktore wat hul omgewing vorm en die nodige stappe te neem wat die situasie kan verbeter (Singh & Titi, 1995: 13). Die konsep van bemagtiging dui aan dat deelname 'n manier is om 'n demokratiese reg uit te leef. Hiervolgens is deelname die natuurlike uitvloeisel van bemagtiging. Dit is nie die middel tot die doel nie, maar die doelwit van ontwikkeling. Bemagtiging omvat dus meer as die mag om besluite te neem. Dit vereis die kennis en begrip om die regte keuses te maak. Die fasiliteerder moet aan individue die nodige inligting gee om die regte keuses te kan uitvoer. Mense moet uiteindelik ingeligte keuses kan maak (Swanepoel, 1997: 6).

Die term bemagtiging kan ook misleidend wees. Bemagtiging beteken nie dat mense fasiliteite moet kry wat hulle voorheen geweier is óf nie vir hulle beskikbaar was nie óf om aan hulle vaardighede te leer wat hulle nie het nie. Bemagtiging beteken die verkryging van mag en die vermoë om dit te gebruik. Hierdie mag is nie 'n vormlose of ondefinieerbare entiteit nie. Dit manifesteer in groepe mense wat saamwerk (Swanepoel, 1997: 7).

Bemagtiging kan 'n instrument wees vir ontwikkeling indien dit as 'n strategie dien vir die verligting van armoede. Dit moet die mobilisering van hulpbronne en mense se kapasiteite om die oorgang na volhoubare ontwikkeling binne te gaan, insluit. Op hierdie manier word bemagtiging 'n instrument vir ontwikkeling (Singh & Titi, 1995: 14).

### **2.7.1 Bemagtiging in groepe**

Groepe bevorder ontwikkeling en groei, kollektiewe probleemoplossing en sosiale verandering. Dit het 'n groot impak op die identiteit en selfkonsep van individue. Verskillende groepe het die mag om sosialisering en die lede se kapasiteit om te verander, te beïnvloed. Groepe het 'n verskeidenheid invloede op lede soos dat dit leer bevorder, waardes skep en verander, oortuiginge en gedrag inisieer en die lede help om nuwe rolle aan te neem en die uitvoering daarvan te verbeter. Groepe is om hierdie redes die optimale medium vir bemagtiging op alle vlakke (Lee, 1994: 208, 209).

Wanneer die proses van bemagtiging in organisatoriese of groepkonteks aangemoedig word, kan die Bemagtigingsproses-bestuursmodel van Kinlaw (1995: 25) as riglyn gebruik word vir die stappe wat in so 'n proses gevolg moet word. Die eerste stap is om die betekenis van bemagtiging aan elke deelnemer in 'n groep te verduidelik. Verder moet die deelnemers vir hulself doelwitte en strategieë stel wat die organiserende raamwerk vir alle deelnemers sal wees soos wat pogings onderneem word om bemagtiging uit te brei en te versterk. Die derde stap behels dat mense opgelei word om hul nuwe rolle te vervul en te funksioneer ooreenkomstig die doelwitte wat gestel is. Die vierde stap is die aanpassing van die organisasie of groep se struktuur sodat die bestuur daarvan vlot verloop en groter onafhanklikheid en vryheid om op te tree, geskep word. As vyfde stap word die organisasie of groep se sisteme (soos beplanning, bevordering, vergoeding, opleiding en meer) aangepas om die bemagtiging van mense te bevorder. Die laaste stap behels die evaluering en verbetering van die proses van bemagtiging deur te bepaal hoe die groep verbeter het en persepsies van deelnemers te bepaal.

Volgens Lee (1994: 15) sien Gutiérrez (1991) en Parsons (1989) groepwerk as krities tot bemagtigingswerk. Die outeur definieer bemagtiging as 'n uitkoms en 'n proses wat ontstaan deur die evaluering van portuurgroepe en 'n persepsie van gemeenskaplikheid.

Groepdeelname gee ondersteuning aan individue, verlaag die risiko van isolasie, gee 'n konteks waarbinne persoonlike vaardighede ontwikkel en beoefen kan word en ook 'n manier waarop 'n individu met 'n verhoogde bewustheid kan werk tot die vervulling van verhoogde persoonlike verwagtinge (Adams, 2003: 77).

Die groepe wat deur 'n proses van bemagtiging gaan, maak voorsiening vir individue om hul behoeftes deur groepprosesse aan te spreek. Vir bemagtiging om plaas te vind, moet die groep sy eie mag en kohesie as entiteit opbou. Groepmetodes, tegnieke en vaardighede wat die groep se mag ontwikkel terwyl dit ook aan die behoeftes van die individuele lede aandag gee, is bemagtigend in die proses en uitkoms van die groepaktiwiteite. Die groep wat deur die proses van bemagtiging gaan, gebruik die beginsels, kennisbasis en vaardighede van die bemagtigingsbenadering en verwys na bemagtiging as die doel, inhoud, proses en uitkoms van die groep se werk (Lee, 1994: 213, 224).

Die bemagtigingsbenadering is gebaseer op waardes, beginsels en vaardighede wat in die konseptuele raamwerk van bemagtiging ingewef word (Lee, 1994: 9). Die beginsels van die bemagtigingsbenadering word deur Lee (1994: 27-28) weergegee. Nie-bemagtiging en onderdrukking vernietig die lewens van mense en moet uitgedaag word deur die persone wat binne die gemeenskap werk. Dit is belangrik dat fasiliteerders 'n holistiese beeld van die situasie behou en die wyer geheel asook elke individu se prentjie in gedagte hou. Mense bemagtig hulself en die gemeenskapswerker verleen slegs bystand in die proses. Mense wat iets in gemeen het benodig mekaar om bemagtiging te bereik. Die fokus is op die kollektiewe mag in die proses van bemagtiging en die hulp wat groepe in die verband bied. Mense moet aangemoedig word om te sê wat hulle op die hart het. Dit gebeur dikwels dat mense wat lank in die skadu van iemand anders geleef het, hul eie denke onderdruk en die denke van die dominante persoon aangeneem het. Dit is belangrik dat mense hul eie beperkinge besef en aangemoedig word om dit wat hulle voel, te kommunikeer.

Volgens Kinlaw (1995: 69) werk bemagtiging binne die raamwerk van ontwikkeling, omdat die proses in harmonie is met bekende eienskappe van menslike gedrag. Die eienskappe kan soos volg opgesom word: mense het die natuurlike begeerte om hul invloed uit te oefen en sal dit bewys as hulle die geleentheid kry. Mense wil sekere bedoelinge by ander skep en die uitkoms daarvan beheer. Die bewys dat 'n persoon invloed oor ander kan uitoefen gee vir homself terugvoer wat lei tot beter prestasie.

Dit is dus self-belonend en self-versterkend en lei tot meer selfvertroue. 'n Verhoging in selfvertroue verhoog die strewe om meer vaardig te wees en meer invloed uit te oefen. Meer vaardigheid en invloed bied groter fisiese en verstandelike vryheid en stimuleer nuuskierigheid, weetgierigheid, leer en aksie.

Dit kan geargumenteer word dat die proses ook sekere risiko's kan inhou. Vervolgens is literatuur oor dié aspek bestudeer.

### **2.7.2 Risiko's geassosieer met bemagtiging**

Adams (2003: 15-17) verwys na verskeie risiko's wat met bemagtiging geassosieer kan word. Daar lê eerstens 'n teenstelling daarin om ander mense se bemagtiging te fasiliteer sonder om iets vir hulle te doen. Net soos wat Lee (1994: 13), Parsons (1991) en Simon (1990) aangehaal het, voer Adams (2003) aan dat daar weg beweeg moet word van die persepsie dat bemagtiging iets is wat aan iemand gedoen word of wat 'n persoon aan homself doen en dan aan ander oordra. Dit kan ook gebeur dat deur die bemagtigingsproses, een persoon bemagtig word en 'n ander persoon meer onbemagtig gelaat word. Omdat die proses op verskillende vlakke van die samelewing (individu, groep, gesin, organisasie en gemeenskap) en persoonlike sektore van mense se lewens plaasvind, sal mense verskillende idees hê oor die betekenis van bemagtiging. Verder loop bemagtiging die gevaar om afgewater te word tot bloot die instaatstelling van mense om sekere dinge te kan doen. Daardeur word die omvang waartoe mense se omstandighede verbeter kan word, kleiner gemaak. Dit is ook 'n risiko dat wanneer te veel groepe op 'n tyd vir bemagtiging geteiken word, dit dikwels gebeur dat nie 'n enkele groep effektief bereik word nie en dat bemagtiging sodoende relevantheid verloor vir die belange van die eintlike groep wat daardeur geraak moet word. Laastens bestaan 'n teenstrydige verband tussen selfhelp en bemagtiging. Daar is wel 'n verband tussen die twee konsepte, maar eersgenoemde word in die praktyk dikwels onderskat. Deurdat mense gelei word tot selfhelp kan hulle hulself en ander mense bemagtig. Die fokus van die gemeenskapswerker moet op elke individu as 'n oorwinnaar en nie as slagoffer van hul omstandighede wees nie en die fokus moet bly op sosiale verandering (Lee, 1994: 28).

Wanneer 'n program beplan word ten einde bemagtiging teweeg te bring, moet dit terselfdertyd ook die kapasiteit van die deelnemers bou. Die kapasiteit van individue



kan gebou word deur behoeftes wat suksesvol aangespreek is en die prestasie wat bereik is deur vaardighede te bemeester.

## 2.8 Kapasiteitsbou

Die UNDP (*United Nations Development Programme*) erken dat kapasiteitsbou 'n langtermyn, aaneenlopende proses is. Die *Capacity 21* inisiatief van die UNDP definieer kapasiteitsbou as die som van pogings wat nodig is om die vaardighede van mense te erken, te verbeter en te gebruik om te vorder tot volhoubare ontwikkeling (James, 1998: 234).

Die ontwikkeling van kapasiteit is die proses waardeur individue, groepe, organisasies en samelewings hul vermoëns verbeter om die uitdagings van ontwikkeling op 'n volhoubare basis te identifiseer en daaraan te voldoen. Vir die pogings van enige ontwikkelingsprogram om effektief te wees, is dit afhanklik van plaaslike kennis en energie (Qualman & Bolger, 1996).

Die doel van onderrig en opleidingsprogramme is om die nodige omstandighede te skep wat mense in staat stel om op te tree op vlakke wat hul persoonlike effektiwiteit verhoog en ook voordeel vir die groep of gemeenskap as geheel inhou (McLennan & Schütte, 2001: 3). Ontwikkeling van individue en groepe ten opsigte van verskeie vaardighede en kennis is opsigself saamgestel uit 'n stel aspekte wat die sukses of mislukking daarvan verseker

Kapasiteitsbou word gekonseptualiseer as voortdurende verbetering van die vermoëns van individue om die kragte wat teen hulle is, te beheer en dit tot hul voordeel aan te wend. Dit het te doen met die ontwikkeling van die vaardighede en kennis van individue om die materiële toestand te kan verbeter. Kapasiteit is dus 'n mengsel van individue binne 'n gemeenskap se bestuurs-, wetenskaplike, tegnologiese, entrepreneurs- en instellingsvaardighede. In hierdie konteks van gemeenskap behels kapasiteitsbou die voortdurende opgradering van hierdie vaardighede sodat die gemeenskap die strewe na die ideaal om almal in staat te stel om produktiewe en vervulde lewens te lei, aktualiseer. Die toenemende vaardighede en kennis wat verkry word in eenvoudige probleemoplossing, lei tot selfvertroue om komplekse sosio-ekonomiese probleme aan te spreek. Die oorkoepelende doel met kapasiteitsbou is om die vermoë van die gemeenskap as geheel te verbeter sodat dit



kan voldoen aan die behoeftes van individue en hul lewenskwaliteit kan verbeter (James, 1998; 235).

Dit is reeds beklemtoon dat individue moet deelneem aan hul eie ontwikkeling en dat dit veral nodig is wanneer kapasiteitsbou bereik wil word. August (1999: 24) ondersteun Rahman (1993) se siening van deelname as 'n aktiewe proses waarin deelnemers inisiatief en aksie neem wat gestimuleer is deur hul eie denke en oorweging en waaroor hulle effektiewe beheer kan uitoefen. Oakley (1991) sien deelname as 'n manier waardeur mense bemagtig word deur die ontwikkeling van vaardighede en vermoëns om hulle in staat te stel om met die mense wat ontwikkeling inisieer, te onderhandel en hulself toe te rus om keuses te maak in terme van hul eie ontwikkelingsbehoefte en realiteite (August, 1999: 24).

Wanneer daar van kapasiteitsbou gepraat word, word daar gepraat van die kapasiteit van mense, die wat voorheen die voorwerpe en ontvangers van ontwikkeling was, om die meesters van hul eie ontwikkeling te word. Die kapasiteitsboup paradigma is nou gekoppel aan, en ontwikkel saam met die debat van deelname in ontwikkeling: 'n debat wat oor gemeenskapsontwikkeling, basiese behoeftebenadering, deelnemende ontwikkeling, mensgesentreerde ontwikkeling en ander ontwikkeling span (De Beer, 1997: 21, 22).

Volgens James (1998: 235) berus kapasiteitsbou op sekere sleutelkonsepte wat ontwikkeling moontlik maak. Die implikasie daarvan is dat kapasiteitsbou nie in isolasie gesien of onderneem kan word nie. Dit is ingebed in die sosiale, ekonomiese en politieke omgewing en hierdie omgewing moet begryp word sodat die tekort aan kapasiteit van sommige mense in enige gegewe konteks verstaan kan word asook die rede vir die tekort en waarom dit belangrik is. Alle individue het kapasiteite. Dit is nie noodwendig sigbaar vir die mense self of vir buitestaanders nie, maar kan ontgin word as die regte prosedures gevolg word. Individue se kapasiteite en behoeftes is afhanklik van baie faktore wat mense van mekaar onderskei en identiteite, verhoudings en lewenservaring vorm.

Kapasiteitsbou is veronderstel om verandering teweeg te bring alhoewel projek-gebaseerde intervensie plaasvind in wyer prosesse van transformasie. Dit is daarom belangrik om buigbaar genoeg te wees om te reageer op 'n veranderende situasie en steeds 'n sin vir rigting te behou. Kapasiteitsbou is nie net ontwikkeling nie en dit is ook nie vry van risiko's nie. Kapasiteitsbou impliseer 'n langtermyn belegging in

mense en organisasies en 'n verbintenis tot die onderskeie prosesse waardeur die kragte wat hul lewens beïnvloed gevorm word.

In programme is die klem op hulpverlening in kapasiteitsbou en nie kapasiteitsbou as sodanig nie. Die hulp moet deel wees van die leerproses wat gekenmerk word deur buigbare, volgehoue, ervaringsgerigte aksie wat gebaseer is op die kapasiteitsbou-benadering. Die mense wat hulp verleen is net so deel van die leerproses as dié wat geleer word (De Beer, 1997: 22).

Volgens Qualman en Bolger (1996: 4, 5) is die interverwantskappe tussen komponente in die konsep van kapasiteitsbou net so belangrik soos die individuele komponente daarvan. Die funksies van kapasiteitsbou verwys na die aktiwiteite wat uitgevoer moet word om spesifieke take te verrig. Daar moet ooreenstemming wees oor die sleutelfunksies wat versterk moet word. Dit sluit beleidsanalise en -vorming, netwerkvorming, strategiese beplanning, leer en besluitneming in. Die akteurs van kapasiteitsbou verwys na die spesifieke agente wat spesifieke take of funksies verrig. Hulle is die individue, formele organisasies, netwerke van organisasies en informele instellings. Die hulpbronne van kapasiteitsbou is die insette wat saam met die akteurs gekombineer word om kapasiteit te ontwikkel. Menslike hulpbronne, inligtingshulpbronne, finansiële hulpbronne en tegnologiese hulpbronne is dit wat in dié geval impliseer word. Die normatiewe konteks verwys na die visie, waardes en beleide wat die benadering tot kapasiteitsbou vorm. Die gemeenskapskonteks sluit in die omstandighede en kragte binne 'n gemeenskap waarop kapasiteitsbou-programme of projekte moet reageer. Die komponente op verskillende vlakke is globaal, nasionaal en streeksvlak.

Bogenoemde komponente van kapasiteitsbou skep 'n goeie idee van wat kapasiteitsbou behels en watter aspekte 'n rol speel daarin. Daar is egter verskeie voorbeelde van kapasiteitsbou wat nie instrumente van ontwikkeling is nie.

Eade (1997: 32) gee die voorbeelde soos volg weer: kapasiteitsbou moet nie afhanklikheid skep nie omdat verhoogde afhanklikheid en vatbaarheid vir afhanklikheid die teenoorgestelde van kapasiteitsbou impliseer. Kapasiteitsbou is nie 'n verswakkende toestand nie; dit is intendeel 'n versterkende toestand. Kapasiteitsbou is nie 'n afsonderlike, onafhanklike en selfomvattende aktiwiteit nie en word nie in die plek van ondersteuning en opleiding gedoen nie. Ontwikkeling steun net soveel op hoe dinge gedoen word as op wat gedoen word. Kapasiteitsbou is nie

net gemoeid met finansiële volhoubaarheid nie, maar dit moet wel volhoubaarheid verbeter.

Kapasiteitsbou is duidelik nie die einde van 'n proses nie, maar die middel tot die sukses van 'n proses. Die einddoel van kapasiteitsbou is die ontwikkeling van mense. Daarom staan kapasiteitsbou nie apart nie, maar maak dit 'n integrale deel uit van die ontwikkelingsproses. Dit stel mense in staat om hul grense te verskuif en hul sieninge te verbreed en dit maak ontwikkeling op die end volhoubaar. Daar word nie 'n belegging in mense gedoen nie, maar mense word in staat gestel om in hulself te belê. Kapasiteitsbou is die "in-staat-stellende" benadering tot ontwikkeling (James, 1998: 235).

Uit bogenoemde literatuur is dit duidelik dat kapasiteitsbou 'n belangrike aspek is in die sukses van individue se ontwikkeling. Daardeur word individue in staat gestel om hul eie en ander se omstandighede te verbeter en sodoende die proses van ontwikkeling vol te hou.

## **2.9 Volhoubaarheid van ontwikkeling**

Die woord volhoubaar word beskryf as die onderhoud, behoud of voortduur van 'n poging (Allen, 1990: 1229). Daar kan gesê word dat dit die uiteindelige gevolg van 'n suksesvolle ontwikkelingsprogram moet wees. Nadat die fasiliteerder aan die program onttrek het, moet die program in die gemeenskap of groep onderhou word en voortgaan deurdat die vaardighede en kennis deur die mense wat dit eerstehands opgedoen het, oorgedra word. Singh en Titi (1995: 40) se aanhaling van Conway (1988) verwys na volhoubaarheid as die vermoë om produktiwiteit te onderhou. Volgens Treurnicht (1997: 31) beaam Lélé (1991) volhoubare ontwikkeling as juis dit, dat ontwikkeling vir 'n beperkte of onbeperkte periode van tyd volgehou kan word.

Daar is nog geen standaard gevind om tussen tussen korttermyn, mediumtermyn en langtermyn volhoubaarheid te onderskei nie. Beplanners en praktisyns van programme moet probeer om ten minste tussen drie tydsdimensies in hul gebruik van die term volhoubaarheid te onderskei. Korttermyn volhoubaarheid is die onmiddellike weerstand teen die impak van probleme of krisis. Mediumtermyn volhoubaarheid hou verband met die normale beplanning wat moontlik is vir dit wat gewoonlik oor 'n 5- tot 10- jaarperiode kan gebeur en soms vir 'n mens se leeftyd kan

aanhou. Langtermyn volhoubaarheid hou verband met die oordrag en veranderinge oor mense-generasies heen (Thin, 2002: 15).

Volhoubare ontwikkeling is nie 'n nuwe ontwikkelingsteorie nie. Dit het juis ontstaan omdat die bestaande ontwikkelingspraktyke nie volhoubaar is nie (Munslow, 2001: 497).

Die konsep volhoubare ontwikkeling beteken verskillende dinge vir verskillende mense. Die Brundtland Kommissie (1987) se definisie van volhoubare ontwikkeling, naamlik dat dit ontwikkeling is wat die behoeftes van die hede aanspreek sonder om die vermoë van toekomstige generasies om hul behoeftes aan te spreek, in te boet, word algemeen aanvaar (Ul Haq, 1995: 77; Singh & Titi, 1995: 40; Treurnicht, 1997: 31; Thin, 2002: 146; Munslow, 2001: 498).

Die Brundtland Kommissie (1987) verwys volgens Singh en Titi (1995: 40) daarna dat volhoubare ontwikkeling 'n proses is waarin die uitbuit of gebruik van hulpbronne, die rigting van belegging, die oriëntering van tegnologiese ontwikkeling en institusionele verandering in harmonie moet wees en dat dit die huidige en toekomstige potensiaal van menslike behoeftes en aspirasies moet aanspreek. Hierdie konsep impliseer 'n proses van verandering wat huidige en toekomstige behoeftes reflekteer (Singh & Titi, 1995: 40).



Singh en Titi (1995: 40, 41) verwys na Bartelmus (1987) se definisie as dat volhoubare ontwikkeling 'n spesifieke vlak van inkomste kan onderhou deur die bewaring van hulpbronne wat daardie inkomste aanhelp naamlik 'n voorraad van mensgemaakte en natuurlike kapitaal. Die outeurs wys daarop dat daar binne die raamwerk van volhoubare ontwikkeling, verskille bestaan oor wat onderhou moet word, die vlakke waarop volhoubaarheid belangrik is en dat daar verwys word na die volhoubare vlakke van produksie en die volhoubare vlakke van verbruik.

Cannon (1999: 12) kategoriseer die definisies van volhoubaarheid in drie tipes. Die **volhoubaarheid van voordele** verwys na die voortsetting van voordele wat die gevolg is van 'n spesifieke aktiwiteit, met of sonder die programme of organisasies wat die voordeel in die eerste plek gestimuleer het. **Organisatoriese/institusionele volhoubaarheid** beskou die bou van volhoubare organisasies om volhoubare ontwikkelingsvoordele te bereik, as belangrik. Finansiële volhoubaarheid kan as 'n komponent van organisatoriese volhoubaarheid gesien word. Dit het te doen met 'n

organisasie se vermoë om hulpbronne van 'n verskeidenheid bronne in te samel. Dit moet 'n verhoging in die hoeveelheid plaaslike befondsing en verdiende inkomste insluit wat die organisasie minder afhanklik maak van skenkers van buite. **Gemeenskapsvolhoubaarheid** is die direkte of indirekte doelwit van baie nie-regeringsorganisasies. Dit beteken dat die gemeenskap nie op die langtermyn afhanklik raak van die nie-regeringsorganisasie vir die verskaffing van dienste nie, maar bemagtig sal word om gemeenskapsgebaseerde organisasies te skep wat dienste verskaf, die regering effektief bearbei om dienste te verskaf en om dienste binne die privaatsektor te skep.

Volgens Treurnicht (1997: 30) is daar 'n breër interpretasie van volhoubare ontwikkeling. Volgens hierdie interpretasie beteken volhoubare ontwikkeling dat die ekonomie en die sosiale en ekologiese sisteme onderhou word. Kultuur het 'n belangrike plek binne hierdie interpretasie. Volhoubare ontwikkeling beteken daarom ook dat ruimte gelaat moet word vir verskillende kulture en kennissisteme om saam in 'n wederkerige verhouding te bestaan.

Thin (2002: 13) het vanuit die analise van 'n verskeidenheid definisies van volhoubare ontwikkeling en verwante konsepte, vier kern elemente van die volhoubare ontwikkelingsdoelwitte saamgevat:

- Vordering – die verbeter van lewenskwaliteit (multi-dimensioneel en beter as die basiese minimum).
- Regverdigheid (universele menseregte vir huidige en toekomstige generasies en meer algemene gelykheid).
- Bestendigheid (bereik vordering wat onderhoubaar is en nie die opsies van toekomstige generasies beperk nie).
- Stabiliteit (om aanpasbaar te wees en uitermatige wisseling te voorkom, herstel vinnig van die impak van probleme of krisis).

Op die praktiese, operasionele vlak beteken volhoubare ontwikkeling die versekering van selfonderhoudende verbetering in die produktiwiteit en kwaliteit van die lewe van die gemeenskap, insluitend die toegang tot basiese behoeftes soos onderrig, gesondheid, voeding, skooling en sanitasie asook werk en genoegsame voedselinname. Tweedens beteken dit die versekering dat produksieprosesse nie die dra-kapasiteit en produktiewe kapasiteit van die natuurlike hulpbronnabasis uitbuit en die kwaliteit van die omgewing inboet en dus die opsies vir minder gegoedes

beperk vir huidige en toekomstige generasies nie. Dersens beteken dit die versekering dat mense basiese menseregte het en die vryheid het om deel te neem in politieke, ekonomiese, sosiale en omgewingsfere van die gemeenskap (Singh & Titi, 1995: 8).

### **2.9.1 Konsepte relevant tot volhoubare ontwikkeling**

Volhoubare ontwikkelingsbeleide en –strategieë, binne die konteks van landelike areas in die Derde Wêreld, behels volhoubare landbou, volhoubare armoede-verligtingsaktiwiteite, volhoubare menslike ontwikkeling, inkomstegenererings-aktiwiteite, gemeenskapsbemaagtiging deur deelname en volhoubare institusionele verandering vir kapasiteitskepping en –bou (Mashinini & De Villiers, 2001: 66-67).

Vanuit bogenoemde is die konsepte van volhoubare menslike ontwikkeling, inkomstegenereringsaktiwiteite, gemeenskapsbemaagtiging deur deelname en volhoubare institusionele verandering vir kapasiteitskepping en kapasiteitsbou van belang en word dit vervolgens kortliks as van die belangrike konsepte van volhoubare ontwikkeling bespreek.

Volhoubare ontwikkeling is 'n mensgesentreerde konsep (Thin, 2002: 139). UI Haq (1995: 78, 79) voer aan dat die menslike lewe die belangrikste aspek is wat volhou moet word. As die basiese konsep volhoubare menslike ontwikkeling is, moet elke generasie se behoeftes aangespreek word sonder om onbetaalbare skuld te skep. Daar moet vir opvolgende generasies die kapasiteit geskep word om ten minste dieselfde vlak van welstand te geniet en verder te ontwikkel as die huidige generasie. Die konsep van volhoubare menslike ontwikkeling lê dus nie net in die toekoms nie, maar ook in die hede.

Binne die konteks waarin 'n groep saamwerk sou volhoubare ontwikkeling kon behels dat die hulpbronne tot beskikking van die huidige groep nie uitgeput word en kennis uitgedien raak saam met die ontbinding van die groep nie. Die hulpbronne behoort op so manier 'n ontgin te word dat opvolgende groepe ook waarde daaruit kan put en dat die huidige kennis oorgedra word aan opvolgende groepe en deur hulle ontwikkel en in stand gehou en weer oorgedra word.

Volwassene-onderrig word beskou as een van die belangrike pilare van volhoubare menslike ontwikkeling. Dit is omdat die leerproses voortduur in elke mens se lewe.

Onderrig moet op alle vlakke bevorder word vir menslike ontwikkeling om volhoubaar te wees (Olinga & Lubyayi, 2002: 46). Of dit nou formeel, informeel of nie-formeel is, onderrig en opleiding bring direkte ekonomiese voordele aan individue en gemeenskappe deur verhoogde produktiwiteit, inkomste en beroepsmobiliteit (Singh & Titi, 1995: 82). Volgens *The Final Declaration of the Venro-Conference* (2000: 48) is onderrig 'n onvervangbare voorvereiste vir die bevordering van volhoubare ontwikkeling. Alle velde van onderrig moet mense ondersteun en aanmoedig om op 'n realistiese manier betrokke te raak in die vorming van ontwikkeling sodat die gemeenskap 'n volhoubare toekoms kan hê.

Volhoubare ontwikkeling kan ook die bevordering van huishoudelike inkomstegenereringsaktiwiteite behels wat die gemeenskappe toegang gee tot volhoubare voedselsekureit en die verligting van minder gegoede omstandighede (Mashinini & De Villiers, 2001: 70).

Volhoubare ontwikkeling is afhanklik van gemeenskapsbemaagtiging deur die aktiewe deelname in besluitneming, beplanning, implementering en die deel van voordele (Mashinini & De Villiers, 2001: 70). Die proses van bemaagtiging vir volhoubare ontwikkeling beteken om aan hulle en hul gemeenskappe die ware kapasiteit te gee om die veranderende omgewing te hanteer soos wat hulle strewende na meer volhoubare patrone van ontwikkeling, naamlik die kapasiteit van sosiale bewustheid, hoër vlakke van sosiale en ekonomiese deelname en die gebruik van nuwe insigte op die ekologiese prosesse van verandering en selfhenuwing. Om dit te bereik, vereis die versterking van die betekenis en realiteit van die beginsels van insluiting, deursigtigheid en verantwoordbaarheid wat enige prosesse en besluite wat geneem word geldig maak (Singh & Titi, 1995: 178). Bemaagtiging ontwikkel mense se kapasiteit om die veranderende omgewing te hanteer soos gemeenskappe die oorgang na volhoubare ontwikkeling binnegaan. Hierdie oorgang vereis groeiende maatskaplike bewustheid, hoër vlakke van sosiale deelname en die gebruik van nuwe insig op ekologiese prosesse van verandering en vernuwing (Singh & Titi, 1995: 18).

Volhoubare ontwikkeling behels die skep van kapasiteit deur institusionele hervorming en verandering op plaaslike en nasionale vlak en netwerkvorming (Mashinini & De Villiers, 2001: 70). Institusionele verandering gaan oor die herkenning van instellings as voortdurend in die prosesse van verandering na



volhoubare of nie-volhoubare vorme van ontwikkeling. Instellings is nie staties nie (Singh & Titi, 1995: 175).

Dit is belangrik dat volhoubare ontwikkelingsprojekte vir gemeenskappe versigtig saamgestel word om die plaaslike kulturele praktyke, oortuigings en houdings in ag te neem sowel as die hulpbronne (finansieel en menslik) wat die gemeenskap beskikbaar het. Alhoewel die deelname van die gemeenskap in die implementering van volhoubare ontwikkelingsprojekte gesien word as die grootste suksesfaktor van volhoubare ontwikkeling, verseker dit nie ten alle tye die sukses daarvan nie, omdat die gemeenskap nie altyd gewillig is om aan te pas by die opofferings en kompromieë wat gemaak moet word in die proses van ontwikkeling nie (Mashinini & De Villiers, 2001: 71).

Die konsepte wat in die literatuuroorsig bespreek is, naamlik gemeenskapsentrums, behoeftes, groepwerk, programme, inkomstegenerering, kreatiwiteit, bemagtiging, kapasiteitsbou en volhoubare ontwikkeling, word as belangrik beskou in hierdie studie. Die studie is spesifiek gemik op die ontwikkeling van 'n program om mense in 'n landelike area toe te rus om 'n inkomstegenereringsprojek in groepverband te vestig. Gemeenskapsentrums wat ten doel het om die behoeftes van die gemeenskap aan te spreek, speel 'n groot rol in die huisvesting van sulke programme. Die moontlike uitkomst van so 'n program is die ontwikkeling van kreatiwiteit, bemagtiging en kapasiteitsbou van individue en groepe wat kan lei tot volhoubare ontwikkeling.

## **2.10 Samevatting**

Die bestudeerde literatuur kan soos volg saamgevat word. Dokumentering van die konsep van gemeenskapsentrums het so vroeg as 1945 plaasgevind. Dit word omskryf as 'n plek waar aktiwiteite vir die gemeenskap aangebied word met spesifieke doelwitte wat nagstreef en funksies wat daardeur vervul word. Daar is verskeie rolspelers by gemeenskapsentrums betrokke en die funksionering van gemeenskapsentrums is nie sonder probleme nie.

Gemeenskapsentrums ontstaan rondom die behoeftes van 'n gemeenskap wat op verskeie maniere interpreteer kan word. Wanneer mense se behoeftes nie vervul word nie, word hulle verhinder om suksesvol te wees en persoonlike doelwitte na te streef. Maslow (1970) se behoeftehiërargie werp lig op die ontstaan van behoeftes.



Mense het sekere basiese behoeftes wat vervul moet word ten einde aan hulle die vermoë te gee om selfstandige besluite te neem en onafhanklik te kan wees. Mense het dikwels hulp nodig om hul behoeftes korrek te kan formuleer. Hulp geskied in meeste gevalle in terme van opleiding wat mense in staat stel om hul eie behoeftes te bevredig.

Opleidingsprogramme wat binne gemeenskapsentrums plaasvind ten einde die behoeftes van die gemeenskap aan te spreek vind meestal in groepverband plaas. Die manier waarop groepe gevorm word speel 'n belangrike rol in die funksionering daarvan. Die definiëring van groepe word uit verskeie definisies saamgevat. Verskeie behoeftes kan aanleiding gee tot mense se deelname aan groepe. Die faktore wat die funksionering van groepe beïnvloed kan in kort saamgevat word as die groepstruktuur, die eienskappe van individuele groepelede en die prosesse binne die groep. Die groepdoelwitte speel ook 'n rol in groepfunksionering en kan dikwels lei tot konflik binne die groep ten opsigte van persoonlike en groep behoeftes. Groepproduktiwiteit en -effektiwiteit word deur groepprosesse beïnvloed. Groepprosesse wat onvoldoende deurgevoer word lei tot probleme binne die groep wat die doeltreffende funksionering van 'n groep in die wiele ry.

Programme wat in groepkonteks aangebied word moet beplan word in terme van geïdentifiseerde behoeftes. Die implementering van programme moet voortdurend gemonitor word en na afloop daarvan geëvalueer word. Onderrig- en opleidingsprogramme wat binne die konteks van 'n gemeenskapsentrum plaasvind word gewoonlik in groepverband aangebied. Die ontwikkeling van programme behels dat deelnemers betrek word by besluitneming ten opsigte van behoeftes wat deur die program aangespreek word.

Inkomstegenereringsaktiwiteite word aangebied om mense se behoefte aan inkomste aan te spreek. Deelname aan hierdie aktiwiteite is vanuit eie motivering. Inkomstegenerering speel 'n belangrike rol in gemeenskapontwikkeling waar dit die aanleer en gebruik van vaardighede en kennis aangaan ten einde lewensomstandighede te verbeter. Dit is meestal mense vanuit lae sosio-ekonomiese groepe wat by inkomstegenereringsaktiwiteite inskakel. Die rol van tussentreders en hul verhouding met deelnemers is belangrik, veral om ooreenstemming te bereik oor die doelwitte van inkomstegenereringsaktiwiteite. Die subsidiëring van inkomstegenereringsaktiwiteite moet nie vooruitgang ten opsigte van onafhanklike inkomstegenerering strem nie. Die faktore wat lei tot die sukses en

beperking van inkomstegenereringintervensies moet in ag geneem word by die beplanning en implimentering daarvan.

Mense kan hulself losmaak van hul beperkinge en alledaagse keuses uitdaag om hulpbronne op nuwe maniere te gebruik deur kreatief te wees. Kreatiwiteit omvat verskeie aspekte wat van belang is om nuwe dinge te kan skep en te aanvaar. Kreatiwiteit word bevorder deur 'n kombinasie van aktiwiteite wat in groepkonteks aangemoedig word. Die verskeie programme en aktiwiteite wat binne gemeenskapsentrums aangebied word dien as 'n poging om die mense van die gemeenskap te bemagtig en aan te moedig om vaardighede te ontwikkel en op kreatiewe maniere aan te wend. Deur bemagtiging word mense in staat gestel om beheer te neem oor hul omstandighede en hul doelwitte te kan bereik. Bemagtiging kan as een van die hoofuitkomste van onderrig- en opleidingsprogramme gesien word. Verandering tree in as mense bemagtig is om alternatiewe raak te sien en die proses van bemagtiging word bevorder deur mense se deelname en pogings om hulself te help om hul situasie op volgehoue basis te verbeter.

Die verbetering van mense se vermoë om die uitdagings wat ontwikkeling inhou op volhoubare basis te identifiseer en daaraan te voldoen kan as kapasiteitsbou gesien word. Dit behels die ontwikkeling van mense se vaardighede en kennis ten einde hul omstandighede te verbeter. Deur mense se kapasiteit te bou word hulle in staat gestel om hul eie ontwikkeling oor te neem. Dit geskied oor 'n lang termyn en vereis die volle verbintenis van al die partye wat daarby betrokke is. Die volhoubaarheid van ontwikkeling lê daarin dat die behoeftes van huidige generasies aangespreek word sonder om die vermoë van toekomstige generasies om hul behoeftes aan te spreek, in te boet. Volhoubare ontwikkeling is bevorderend, regverdig, bestendig en stabiel in verskeie kontekste van gemeenskapsontwikkeling.

Vervolgens word die prosedure wat in die studie gevolg is, volledig uiteengesit.

## HOOFSTUK 3

### NAVORSINGSPROSEDURE

Na die bespreking van die literatuur wat verband hou met die studie en wat dien as 'n teoretiese raamwerk, word die prosedure wat gedurende die studie gevolg is, bespreek. Hierdie prosedure verwys na die verloop van die studie, metodes en tegnieke wat gevolg is om die oorkoepelende doelwit naamlik die ontwikkeling van 'n opleidingsprogram wat persone in 'n plattelandse omgewing toerus om in groepverband 'n inkomstegenereringsprojek te vestig, te bereik.

Die navorsing vir die ontwikkeling van 'n opleidingsprogram wat persone in 'n plattelandse omgewing toerus om in groepverband 'n inkomstegenereringsprojek te vestig, is kwalitatief en beskrywend van aard. Kwalitatiewe navorsing word gedefinieer as 'n multiperspektief-benadering (wat verskillende kwalitatiewe tegnieke en data-insamelingsmetodes gebruik) tot sosiale interaksie wat daarop gemik is om die interaksie te beskryf, sin daaruit te maak en dit te interpreteer of herkonstrueer in terme van die betekenis wat die studiegroep daaraan heg (Schurink, 1998: 240).

Die tipe kwalitatiewe ontwerp wat vir die studie gebruik is, kan as gevallestudie gedefinieer word. Volgens Mouton (2001: 149) kan hierdie navorsingsontwerp beskryf word as studies (kwalitatief van aard) wat daarop gemik is om 'n diepgaande beskrywing te gee van 'n klein hoeveelheid gevalle, gewoonlik minder as vyftig. De Vos en Fouché (1998: 80) voer aan dat die gevallestudie-navorsingsontwerp ook deur waarneming gekenmerk word. In die geval van dié betrokke studie kan die naaldwerkgroep van Darling Fokus Gemeenskapsentrum as 'n geval beskou word.

Volgens De Vos en Fouché (1998: 80) is die hoofmetode van data-insameling in 'n gevallestudie-ontwerp die waarneming van die deelnemers. Mouton (2001: 150) gee daarby ook semi-gestruktureerde onderhoude en die gebruik van dokumentêre bronne en ander bestaande data weer as bronne van data-insameling. Dié bronne van data-insameling pas in by kwalitatiewe navorsing (De Vos & Fouché, 1998: 89). Om data te kan insamel is een of ander meetinstrument of 'n verskeidenheid van meetinstrumente nodig. Mouton (2001: 100) verwys na instrumente soos vraelyste, waarnemingskedules, onderhoudskedules en sielkundige toetse. 'n Vraelys kan gedefinieer word as 'n groep geskrewe vrae wat gebruik word om inligting van

respondente te kry en dit word gesien as die mees algemene instrument vir die insameling van data in die sosiale wetenskap (Kanjee, 1999: 293). Volgens Leedy (1993: 187) is dit 'n onpersoonlike ondersoek en daarom is dit belangrik dat die vrae wat gevra word in duidelike taal uiteengesit word. 'n Vraelys moet ook saamgestel word met 'n spesifieke doel in gedagte. Daar bestaan basies twee opsies vir die insameling van data. Die eerste is deur gebruik te maak van bestaande instrumente en die tweede opsie is om eie instrumente te ontwerp (Mouton, 2001: 100). Vir die doel van hierdie studie is alle vraelyste self saamgestel.

Vraelyste is saamgestel en gebruik om die deelnemers se belangstelling in groepwerk te bepaal. Kontrolelyste is saamgestel om die toepassing van vaardighede te monitor. Volgens De Vos en Fouché (1998: 89) is beide hierdie metodes van data-insameling kwantitatief van aard. Volgens Leedy (1993: 143) kan die kwalitatiewe en kwantitatiewe benaderings in navorsing gekombineer word en dit staan bekend as triangulering. Triangulering is in die onderhawige studie gedoen deur gebruik te maak van dokumentêre bronne, opnames en onderhoude asook groeps gesprekke ten einde die omgewing te verken en situasie-analise te doen, en om die studiegroep te beskryf. Daar is dus van verskeie kwalitatiewe en kwantitatiewe data-insamelingsinstrumente gebruik gemaak in die navorsing.

Die prosedure van die studie word in ooreenstemming met die volgorde van verskillende fases van die navorsing beskryf. Inleidend word die konteks van die studie omskryf gevolg deur die omgewingsverkenning en situasie-analise, die keuse van die studiegroep, die samestelling van 'n geskikte intervensieprogram, die samestelling van meetinstrumente wat tydens die program gebruik is en die implementering van die program.

### **3.1 Die konteks van die studie**

Sedert 1997 is daar samewerking tussen die Darling Fokus Gemeenskapsentrum en die Departement Verbruikerswetenskap: Voedsel, Kleding en Behuising van die Universiteit van Stellenbosch. Die samewerking tussen die twee instellings gee aan studente van die Departement elke jaar die geleentheid om die Darling Fokus Gemeenskapsentrum te besoek en sodoende vaardighedsopleidingsprogramme wat met die studieveld volwassene-onderwys verband hou, aan belangstellendes van Darling aan te bied.

Die Departement Verbruikerswetenskap het teen die einde van 1999 die *Development and Advancement of Rural Entrepreneurship* (DARE) program geloods wat ten doel het om landelike gemeenskappe by te staan in die aanspreek van werkloosheid deur middel van die verskaffing van opleiding en ondersteuning aan potensiële plaaslike entrepreneurs. Na samesprekings tussen die program-koördineerders van DARE en die bestuur van Darling Fokus in 1999, is 'n ooreenkoms bereik vir die fasilitering van programme by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum. Om sinvol tot effektiewe programme by te dra, maak navorsing deel uit van die DARE program. Die bestuur van Darling Fokus het toestemming gegee tot die navorsing. Die doel met opleiding is om individue in die praktiese en besigheidsvaardighede wat nodig is om 'n besigheid te begin, te onderrig (Bester, 2002: 59).

Sekere aktiwiteite maak deel uit van die werksaamhede wat op 'n weeklikse basis, onafhanklik van DARE, by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum aangebied word. Een van hierdie aktiwiteite is byeenkomste van twee naaldwerkgroepe wat twee keer per week plaasvind. Hierdie spesifieke navorsing is daarop gemik om 'n intervensie-program te implementeer wat 'n inkomstegenereringsprojek binne groepverband vestig. Die naaldwerkgroepe van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is ideaal aangesien hulle reeds die basiese vaardighede om handwerkprodukte te maak, bemeester het. Die sentrum beskik ook oor die nodige infrastruktuur en apparaat. Vir hierdie rede is die groepe genader vir samewerking en gewilligheid om by die navorsing betrokke te wees.

### **3.2 Omgewingsverkenning en situasie-analise**

Die omgewingsverkenning en situasie-analise het 'n dokumentanalise asook opnames ingesluit. Die opnames is met behulp van vraelyste en ongestruktureerde onderhoude vir die inwin van inligting, gedoen.

#### **3.2.1 Dokumentanalise**

'n Dokumentanalise is gebruik as tegniek vir data-insameling gedurende die situasie-analise om inligting oor die ontstaan, doelwit en aktiwiteite van Darling Fokus Gemeenskapsentrum in te win. Hierdie inligting is gebruik om 'n oorsig te gee van die konteks waarbinne die naaldwerkgroepe funksioneer. Die dokumente wat geanaliseer is, is die Darling Fokus Inligtingstuk (2002) oor die aktiwiteite wat by die

gemeenskapsentrum aangebied word en Die Grondwet van Darling Fokus (1998). Weens die breedvoerige bespreking van geografiese en demografiese inligting van Darling en die Swartland in vorige navorsing deur Bester (2002: 69-71) en Le Roux (2003: 88), wat deel uitmaak van die oorkoepelende navorsingsprogram, is dit nie nodig geag om dit in hierdie studie weer te gee nie.

Volgens Swanepoel (1997: 73) het die kontakmaakfase van 'n gemeenskapsontwikkelingsprojek drie hoofdoelwitte. Die mense van die gemeenskap moet die gemeenskapswerker leer ken en aanvaar, die gemeenskapswerker moet die mense en hul omstandighede leer ken en die mense van die gemeenskap en die gemeenskapswerker moet sekere behoeftes identifiseer en beskryf wat deur die gemeenskapsontwikkeling aangespreek kan word. As deel van die omgewingsverkenning en situasie-analise is ongestruktureerde onderhoude en groepbesprekings gevoer en opnames gemaak tydens die eerste twee skakelings met die naaldwerkgroepe. Twee belangrike rolspelers is vir die onderhoude genader, naamlik die gemeenskap se maatskaplike werker (wat 'n kantoor op die perseel van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum het en in die bestuur van die sentrum dien) asook die koördineerder van 'n bestaande afsetgebied in Darling (sy is al etlike jare met die naaldwerkgroepe se werkswyse bekend en ken die meeste van die lede persoonlik). Die rolspelers is betrek ter wille van die triangulasie van data.

Die groepbesprekings is met die naaldwerkgroepe gevoer. Hiervoor is die vrae wat hulle as individue in die opname ingevul het as riglyn gebruik sodat enige onduidelikhede opgeklaar kon word.

### **3.2.2 Opname**

'n Opname is tydens die eerste ontmoeting met beide die naaldwerkgroepe op 26 April 2002 met behulp van 'n self-geadministreerde vraelys (sien Addendum 1.1) gedoen. Die tydperk wat die groeplede by die aktiwiteite van die naaldwerkgroepe betrokke is, is bepaal (vraag 1). Die doel is om vas te stel hoe gevestig die groep reeds is. Daarna word vasgestel watter artikels al deur die lede van die naaldwerkgroepe gemaak is (vraag 2) om sodoende 'n idee te kry van die vaardighede waarvoor die groeplede reeds beskik. Die belangstelling van die lede van die naaldwerkgroepe word vasgestel (vraag 3 en 4) en hierdeur kan die navorser leemtes of behoeftes identifiseer wat aangespreek moet word. Die lede van die

naaldwerkgroep se belangstelling in die bywoon van 'n vaardigheidswerkswinkel, in die geval spesifiek 'n kwiltwerkswinkel, word bepaal (vraag 5 en 6).

Gemeenskapswerk kan nie plaasvind sonder die bepaling van 'n behoefte nie. Die identifiseer van behoefte is 'n voorvereiste vir aksie (Swanepoel, 1997: 13). Die behoeftes rakende naaldwerkvaardighede is in dié kort vraelys op twee maniere identifiseer: eerstens deur uit te vind wat die groeplid graag wil leer maak en tweedens deur vas te stel met watter aspekte van naaldwerk die groeplid probleme ervaar. Die doel van die opname kan vergelyk word met die doelwitte van 'n gemeenskapswerker wat vir die eerste keer met die gemeenskap waarbinne 'n gemeenskapsontwikkelingsprojek sal plaasvind, skakel.

Op dieselfde dag as wat die vraelys ingevul is, is inligting ingewin deur ongestruktureerde onderhoude met die maatskaplike werker en 'n ander rolspeler, die koördineerder van 'n plaaslike afsetgebied, wat vertrou is met die sentrum en die groepe se normale aktiwiteite. Dit verskaf die bykomende inligting rakende die behoeftes en probleme wat ten opsigte van die funksionering van die naaldwerkgroepe waargeneem word. 'n Informele gesprek is gevoer met die lede van die naaldwerkgroep oor hulle behoeftes om meer ingewikkelde vaardighede aan te leer en oor die maak van spesifieke items.

Die tweede ontmoeting met die lede van die naaldwerkgroepe het plaasgevind op 10 en 11 Junie 2002 tydens 'n kwiltwerkswinkel wat by die Departement Verbruikerswetenskap, Universiteit van Stellenbosch aangebied is. 'n Kenner op die gebied van kwilts het die kwiltwerkswinkel aangebied. Die kwiltwerkswinkel is spesifiek beplan en deurgevoer om groeplede bloot te stel daaraan om in groepverband 'n goeie kwaliteit handwerkprodukt te beplan, te vervaardig en te koop aan te bied. Die onderliggende beginsels om 'n produksielyn te vorm en kosteberekening te doen, is aangespreek. Kreatiwiteit en oorspronklikheid vir die ontwerp van die produk is aangemoedig.

Na afloop van die werkswinkel is weer 'n opname gedoen deur middel van 'n kort gestruktureerde, self-gedadministreerde vraelys (sien Addendum 1.2) wat terugvoer van die lede van die naaldwerkgroepe vra ten opsigte van die werkswinkel asook hul ervaring van die samewerking in groepverband. Hierdeur kan die navorser bepaal of die respondente 'n positiewe of negatiewe gesindheid teenoor die opset en funksionering van groepwerk openbaar en op grond hiervan besluit om 'n



intervensieprogram saam te stel. Terugvoer oor die waarde van die kwiltwerkswinkel vir die groeplede word gevra (vraag 1 en 2) en die groeplede se ervaring van saamwerk in groepe word bepaal (vraag 3 tot 6).

Na aanleiding van die bestaande groep se behoefte aan vaardigheidsopleiding en positiewe ervaring ten opsigte van samewerking in groepverband is besluit om die naaldwerkgroepe van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum as studiegroep te gebruik.

### **3.3 Die keuse van die studiegroep**

Die naaldwerkgroepe by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is een van vele groepe wat by die sentrum betrokke is. Dit stem ooreen met die siening van Swanepoel (1997: 31) dat daar in meeste gemeenskappe groepe is wat besig is met een of ander vorm van 'n gemeenskapsontwikkelingsprojek. Die groepe is gewoonlik gekoppel aan 'n spesifieke gemeenskapsinstelling met sekere gemeenskapsleiers. Vir die doel van enige gemeenskapsprojek moet 'n groep binne die groter gemeenskap of onderlinge gemeenskappe identifiseer word (Swanepoel, 1997: 31, 33).

Daar is besluit dat alle individue betrokke by die aktiwiteite van die twee naaldwerkgroepe die studiegroep vorm en dat hulle vir die doel van die program as een groep gaan funksioneer. 'n Gerieflikheidsteekproef is dus gedoen omdat die groepe beskikbaar was vir deelname en die deelname vrywillig is. Volgens Leedy (1993: 200) maak 'n gerieflikheidsteekproef nie aanspraak daarop om verteenwoordigend van die populasie te wees nie. Dit neem eenhede soos dit op die toneel verskyn of soos dit toevallig aan die navorser voorgestel word. Alle aktiwiteite met die studiegroep is by Darling Fokus en die omliggende omgewing uitgevoer en tydens al die sessies wat aangebied is, het die twee naaldwerkgroepe as een groep gefunksioneer.

As beskrywing van die studiegroep is 'n self-geadministreerde vraelys (sien Addendum 2) deur die navorser saamgestel vir die inwin van data aangaande die naaldwerkgroepe se belangstelling om deur groepwerk 'n inkomstegenereringsprojek te vestig (subdoelwit 1.3.1). Die vraelys is opgestel na aanleiding van bestudeerde literatuur.



### 3.3.1 Die vraelys oor die studiegroep

Die vraelys om die studiegroep se ervaring van samewerking in groepverband (sien Addendum 2) vas te stel, bevat onder meer vrae wat die groep se belangstelling in groepwerk en groepsamewerking toets. (Vrae 1.11-1.16; 2-7). In die meeste gevalle word groepe gevorm rondom 'n gemeenskaplike doelwit van die groeplede. Die groep se vordering tot die bereiking van die doelwit is afhanklik van die bydrae van elke groeplid en hul kapasiteit om as 'n groep saam te werk. Die lede moet nie net kan saamwerk nie, maar moet ook die doelwitte waarna gewerk word verstaan en aanvaar. Die gemeenskaplike aanvaarding van die doelwit en take van die groep, deur al die lede van die groep, hou verband met die groep se prestasie. Wanneer daar wederkerige verwagtinge en konsensus is oor die maniere waarop die groep die doelwitte kan bereik, word die groep se funksionering en die lede se tevredenheid en motivering positief beïnvloed (Preston-Shoot, 1987: 8). Laasge-noemde outeur voer verder aan dat groepwerk 'n proses is van navraag doen en ontdekkings maak waarby al die lede gereed moet wees om betrokke te raak. Dit is dus 'n gedeelde poging tot die oplossing van probleme of omstandighede wat deur die deelnemers as eg en dringend ervaar word. Daar is verskeie aannames wat op grond hiervan gemaak word. Die lede van 'n groep het die vermoë om hulself te rig en het die verantwoordelikheid om hul pogings om te leer en te verander, te rig. Dit behels dat die groeplede seggenskap het oor hul lewens en die kapasiteit het om hul eie behoeftes te bepaal en vanuit 'n reeks moontlike oplossings te kies. Die vorige ervarings van die lede van die groep is belangrik en moet deur alle ander lede van die groep gerespekteer word. Die lede van 'n groep het belangrike invloed, vaardighede, kennis en vermoëns om aan mekaar te bied as hulpbronne waaruit die groep ondersteuning, leer en gesamentlike aksie kan verkry (Preston-Shoot, 1987: 25, 26).

Die verbruiker is 'n kritiese komponent van enige inkomstegenereringsprojek (Malick, 1985: 12). Die belangrikheid van die kliënt vir die lede van die studiegroep word bepaal ten einde vas te stel wat hul se siening is van wie die mees gereelde kliënte is en of die vereistes wat kopers aan die handwerkartikels wat gemaak word stel, as belangrik gesien word in die vervaardigingsproses. Daar is dus ook in die vraelys (sien Addendum 2) klem gelê op die groeplede se begrip van die belangrikheid van die kliënt se behoeftes ten opsigte van handwerkartikels. Vrae 1.7-1.10 en 10-15 handel oor die kliënt en kliëntebehoefte/-vereistes. Wanneer mense beoog om hul eie besigheid te begin of inkomste te genereer deur die vervaardiging en/of verkoop

van produkte is dit belangrik dat die kliënte aan wie die produkte voorsien word geïdentifiseer word en die spesifieke behoeftes en begeertes van die kliënte ook vasgestel word (Clarke, 1995: 13). Wanneer produkte aan kliënte verkoop word, moet die kliënt ooreed word dat die produk wat aangekoop word tot sy/haar voordeel sal strek.

Die kliënt sal nie 'n produk koop tensy die oortuiging bestaan dat voordeel uit die besit van die produk getrek sal word en dat dit waarde vir geld is nie (Henderson, 1991: 5). Die kliënt reageer dus op spesifieke stimuli wat die aankoop van 'n produk sal beïnvloed. Die stimuli is enige fisiese, visuele of verbale kommunikasie wat 'n individu se reaksie kan beïnvloed. Kliënte se gedrag word beïnvloed veral deur die fisiese stimuli ten opsigte van die produk en die komponente van die produk soos verpakking, inhoud en die fisiese eienskappe van die produk (Assael, 1995: 186). Volgens Clarke (1995: 17) maak kwaliteit die verskil. 'n Produk wat van uitstaande kwaliteit is, word uitgesonder bo ander soortgelyke produkte wat te koop aangebied word. Daarom is daar vrae gestel om die respondente se begrip van die belangrikheid van kwaliteit vir die verkoop van artikels te toets (Addendum 2, vrae 8, 10 & 12).

Dit is belangrik dat daar na nuwe geleenthede binne enige inkomstegenereringsaktiwiteit gesoek word. Inisiatief om veranderinge aan te bring kan plaasvind as gevolg van 'n aksie of 'n reaksie op grond van inligting vanuit die omgewing. Hierdie aksie of reaksie kan verband hou met die ontwikkeling van nuwe produkte, nuwe prosesse of die ontginning van nuwe markte. 'n Kreatiewe uitkoms binne die raamwerk van die voorafgaande kom selde onmiddellik na vore. Dit sal eerder deel uitmaak van 'n proses van verandering en vernuwing (Bridge, O'Neill & Cromie, 1998: 46). Om te bepaal tot watter mate daar inisiatief en kreatiwiteit aan die dag gelê word wanneer artikels gemaak word, is spesifieke vrae in die opname ingesluit (sien Addendum 2, vrae 1.1-1.6, 8 en 9). Hierdie vrae handel oor die inisiatief en kreatiwiteit van die vervaardiger en die mate van selfvertroue wat daartoe bydra. Volgens Clarke (1995: 54) sal die mate van kreatiwiteit wat by vervaardiging en verkope van produkte betrokke is en die hoeveelheid tyd wat spandeer word aan besigheidsoektogte afhang van hoe die projek benader word. Meer kreatiwiteit en tyd is nodig om nuwe idees te ontgin en sodoende die risiko van mislukking te verminder. Dit moet in gedagte gehou word dat die mark nie staties is nie en gedurig verander en daarom moet daar ook binne 'n projek of onderneming waar produkte vervaardig word, na vernuwing gestreef word. Groepe het egter verskillende

kapasiteite om nuwe ervarings uit te probeer veral as daar 'n risiko, uitdaging of verandering betrokke is. Die aard van die groep en die vlak van ontwikkeling waarop die groep hom bevind, moet in ag geneem word by vernuwing (Brandler & Roman, 1991: 133).

Hierdie vraelys wat die studiegroep se ervaring van samewerking in groepverband bepaal ten einde 'n inkomstegenereringsprojek te vestig (sien Addendum 2), is by 'n naaldwerkgroep met soortgelyke agtergrond, wat vaardigheidsklasse by die Departement Verbruikerswetenskap: Voedsel, Kleding, Behuising, Universiteit van Stellenbosch bywoon, getoets om te bepaal of die vrae duidelik en verstaanbaar gestel is. Nadat die vraelys getoets is, is sekere aanpassings ten opsigte van die stelwyse en logiese volgorde van die vrae gemaak.

Die vraelys (sien Addendum 2) is tydens die ontmoeting op 15 April 2003 deur al die lede van die studiegroep ingevul. Die doel met die vraelys is aan die respondente verduidelik. Dit is beklemtoon dat daar nie regte en verkeerde antwoorde is nie en dat daar absolute eerlikheid van hulle verlang word. Dit is ook beklemtoon dat hul identiteit irrelevant is vir die inligting wat deur die vraelys verkry word en dat die inligting as vertroulik hanteer word. Die instruksies vir die voltooiing van die vraelys is deur die navorser aan die respondente verduidelik. Die respondente het met die invul van die vraelys in groepe van drie of vier by tafels in die saal van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum gesit. Die navorser was ten alle tye teenwoordig om te verseker dat daar geen gesprekvoering tussen deelnemers aangaande die vraelys is nie en om enige vrae aangaande die vraelys te beantwoord. Aan die einde van die sessie is 'n gesprek met die groep gevoer waarin die navorser haar begrip van die onderskeie groepe se werksaamhede getoets het. Die doel hiermee was om enige misverstande wat daarvoor kan bestaan, uit die weg te ruim. Die resultate van die vraelys is beskryf en opgesom deur die gebruik van tabelle en histogramme.

Nadat subdoelwit een aangespreek is, naamlik om te bepaal of daar 'n belangstelling is om as 'n groep 'n inkomstegenereringsprojek te vestig, is daar oorgegaan tot die aanspreek van die volgende subdoelwitte.

### **3.4 Die samestelling van 'n intervensieprogram**

Die oorkoepelende doelwit van die studie is om nadat belangstelling geïdentifiseer is, 'n opleidingsprogram te ontwikkel wat persone in 'n plattelandse omgewing toerus

om in groepverband 'n inkomstegenereringsprojek te vestig. Vanuit hierdie oorkoepelende doelwit volg 'n subdoelwit (subdoelwit 1.3.2), naamlik om aan die naaldwerkgroepe van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum die nodige vaardighede te leer om die vervaardiging, bemaking en verkoop van goedere te bestuur. Ten einde 'n program saam te stel waardeur die ander subdoelwitte aangespreek word, is literatuur bestudeer. Volgens Boyle (1981: 42) is die kern van die ontwikkeling van 'n program om 'n reeks aksies te beplan en te implementeer om 'n effektiewe opleidingsprogram daar te stel.

Uit vorige navorsing (Bester, 2002; Le Roux, 2003) asook uit die agt kontaksessies tydens omgewingsverkenning is dit duidelik dat die studiegroep nie oor die kundigheid beskik om as 'n groep 'n inkomstegenereringsprojek te vestig nie. 'n Leemte wat geïdentifiseer is ten opsigte van die studiegroep is dat daar nie duidelike doelwitte vir projekte geformuleer word nie.

Malick (1985) het 'n handleiding opgestel met inligting oor die beplanning en implementering van projekte wat ten doel het om die inkomste van vroue in 'n landelike area te verbeter. Die handleiding is in die studie as vertrekpunt gebruik vir die keuse van aktiwiteite wat uitgevoer is om die subdoelwitte (1.3.2-1.3.4) aan te spreek. Malick (1985: 13) bespreek verskeie aspekte wat 'n belangrike rol in die sukses van 'n inkomstegenereringsprojek speel. Dit behels die tipe produk, rou materiale, afsetgebied en vasstel van pryse vir produkte. Hierdie uitgangspunt is as riglyn in die beplanning van die program gebruik. Eerstens moet vasgestel word wat die deelnemers se vaardigheidsvlak is en of daar produkte is wat hulle op daardie vlak sal kan maak. Dit word deur middel van waarneming bepaal. Tweedens moet vasgestel word of die vaardigheidsvlak van so 'n aard is dat goeie kwaliteit produkte daargestel kan word. Ten einde hierdie vaardigheidsvlak te bereik en die behoefte aan opleiding vas te stel, is van selfdiagnose van behoeftes gebruik gemaak (sien Addendum 4).

Die toepassing van selfdiagnose is belangrik aangesien volwassenes se selfkonsep en selfgerigtheid in direkte kontras is met die tradisionele onderwyser-leerder opset (Knowles 1980: 47, 48). Daarom word daar klem geplaas op die betrokkenheid van die volwassene in selfdiagnose van opleidingsbehoefte. Die proses van selfdiagnose bestaan uit drie fases, naamlik i) die saamstel van 'n model van bevoegdheid of eienskappe om 'n gegewe ideale model te bereik, ii) die verskaffing van identifiseerbare ervarings waardeur die groeplede hul huidige vlak van

bevoegdheid in die lig van dit wat deur die model uitgewys word, kan bepaal en iii) hulp aan groeplede om die verskil te meet tussen huidige bevoegdheid en dit wat deur die model voorgestel word. Deur selfdiagnose sal bepaal kan word of die geskikte vaardigheidsvlak vir die maak van kwaliteit produkte bestaan. Die program sal dus aktiwiteite insluit waardeur die studiegroep blootgestel word aan goeie kwaliteit produkte, verskillende afsetgebiede en ook aan vereistes wat deur die kliënte gestel word.

Voorts moet daar bepaal word of die vaardigheid bestaan om produkte by die eise van die mark aan te pas. Die vaardighede vir die verandering van produkte word deur opleiding aangeleer. Malick (1985: 15) stel spesifieke vrae oor die vaardigheidsvlak van die vervaardigers. Dié outeur dui aan dat as die vaardigheidsvlak nie voldoende is vir die vervaardiging van 'n kwaliteit produk wat die behoeftes van die bepaalde mark aanspreek nie, daar vasgestel moet word hoeveel opleiding nodig is om die deelnemers op die geskikte vlak te kry en of daar persone beskikbaar is wat die opleiding kan behartig.

In hierdie studie is verskeie werksessies vir die lede van die studiegroep aangebied met die doel om by te dra tot die verhoging van hul vaardigheidsvlak en kennis. 'n Sisteembenadering soos voorgestel deur Murk en Galbraith (1986: 22) is gevolg met die deurvoering van die volgende aktiwiteite: besoeke aan afsetgebiede, 'n dinkskrum en die aanbieding van werkswinkels. Die prosedure wat by elkeen gevolg is, word vervolgens bespreek.

Die sisteembenaderingsmodel van Murk en Galbraith (1986: 22) is buigbaar, meer prakties en kreatief wanneer dit kom by die beplanning en deurvoering van opleidingsprogramme. Om die sisteembenadering te volg, moet 'n deeglike behoeftebepaling gedoen word. Dit word opgevolg deur die formulering van doelwitte en die ontwerp van 'n program. Daarna word die program geïmplementeer en geëvalueer. Dié benadering laat toe dat daar op enige stadium van die program gelyktydig meer as een van hierdie genoemde komponente aangespreek kan word.

Na aanleiding van Malick (1985: 15) se riglyne word die opleidingsprogram soos volg saamgestel. Eerstens word werksessies aangebied waartydens die vaardigheidsvlakke van die lede van die studiegroep bepaal word. Na afloop van die werksessies word besoeke gebring aan afsetgebiede in en buite Darling met die doel om die studiegroep selfdiagnose van opleidingsbehoefte te laat doen, hul bekend te stel

aan potensiële markte en vir blootstelling aan produkte en verpakking. Na afloop van die besoeke volg 'n dinkskrum waarin die studiegroep die geleentheid kry om idees te genereer vir artikels wat gemaak kan word ten einde 'n inkomste te genereer. Die idees wat tydens dié dinkskrum gegeneer en geprioritiseer word, word omskep in werksessies waartydens die produksie van 'n seleksie van die produkte beplan en deurgevoer word. 'n Besigheidsvaardigheidswerkswinkel word aangebied om teoretiese aspekte rakende die bedryf van 'n suksesvolle inkomstegenereringsprojek te behandel.

Subdoelwitte (1.3.2-1.3.4) word tydens die implementering van die intervensie-program aangespreek. Die behoeftes aan nuwe inligting en die bepaling van die suksesvolle toepassing van aangeleerde tegnieke word met spesiaal saamgestelde meetinstrumente vasgestel. Die samestelling van dié meetinstrumente en data-insameling tydens die verloop van die program word vervolgens uiteengesit.

### **3.5 Meetinstrumente en data-insameling**

Die volgende meetinstrumente is saamgestel om in die studie te gebruik. Kontrolelyste (sien Addendums 3 en 6) is saamgestel om die naaldwerkvaardigheidstoepassing van die studiegroep te meet, deelnemer observasie is gedoen om inligting te bekom ten opsigte van die werksmetodes van die studiegroep en dit is deur middel van veldnotas opgeskryf. Selfdiagnose is toegepas tydens die besoeke aan handwerkafsetgebiede (sien Addendum 4) en 'n onderhoudskedule (sien Addendum 7) is saamgestel vir die monitor van die toepassing van besigheidsvaardighede. Elk van bogenoemde meetinstrumente word vervolgens volledig bespreek.

#### **3.5.1 Kontrolelyste vir die monitor van vaardigheidsvlakke**

Die evaluering van die vaardigheidsvlakke vir die maak van verskillende naaldwerkprodukte word tydens die verskillende werksessies met behulp van kontrolelyste wat vir dié doel saamgestel is, deurgevoer (sien Addendums 3 en 6). 'n Kontrolelys is 'n voorbeeld van 'n kriteriaverwysingstoets wat die bemeestering van sekere doelwitte meet. Dit gee inligting oor hoe goed 'n taak uitgevoer kan word. Dit is 'n aanduiding van wat 'n persoon kan of nie kan doen nie (Woolfolk, 1998: 522). 'n Kontrolelys is volgens Coosner (2001: 7, 8) 'n instrument waardeur die areas van sterk- en swakpunte konstruktief bepaal kan word. Die kontrolelys word saamgestel

met die voorveronderstelling dat nie alle gedrag of aktiwiteite waargeneem word nie, maar slegs dit wat belangrik is vir die betrokke studie. Die kontrolelyste gee 'n duidelike beskrywing van die konkrete gedrag of aksies wat van belang is.

In hierdie studie het die navorser tydens die verskillende vaardigheids-toepassingsessies gebruik gemaak van kontrolelyste (sien Addendums 3 en 6) om die toepassing van naaldwerkvaardighede deur die studiegroep te evalueer. Vir die doel van die studie is die kontrolelyste van Coosner (2001: 56-60) en Rae (1998: 81) as riglyn gebruik. Die kontrolelyste is in kategorieë opgedeel waar verskillende fases van die vervaardigingsproses saam gegroepeer is. Elke hoofkategorie is onderverdeel in die stappe wat daartoe aanleiding sal gee dat die kategorie suksesvol voltooi word (sien Addendums 3 en 6). Die toepassing van vaardighede is bepaal deur die toekenning van 'n vaardigheidsvlak vir die uitvoer van elke stap.

'n Waarde wat strek van 0 – lae vaardigheidstoepassing tot 5 – hoë vaardigheidstoepassing is toegeken vir die uitvoer van elke stap. Die toekenning is gebaseer op die waarnemingstaat van Rae (1998: 81).

#### 3.5.1.1 Data-insameling vir die eerste monitering van naaldwerkvaardigheidsvlakke

Die naaldwerkvaardigheidsvlak van die studiegroep is bepaal ten einde vas te stel watter bykomende vaardighede nodig is om kwaliteit produkte te maak vir die doel van verkope vir inkomstegenerering. Werksessies is aangebied waartydens die groeplede vaardighede ten opsigte van die gebruik van rekstowwe aangeleer en toegepas het. Tydens die werksessie kry die lede van die studiegroep die geleentheid om kledingstukke uit rekstof volgens aanwysings van die fasiliteerder te maak. Rekstowwe is gekies aangesien dit sekere vaardighede ontwikkel wat volgens die waarneming van die navorser nog nie voorheen aangeleer is nie en die studiegroep aangedui het dat hulle belangstel om items van rekstowwe te maak. Die vaardigheid om artikels uit rekstof te maak, word in meer as een werkswinkel hanteer. Die metode is stapsgewys aan die studiegroep verduidelik, gedemonstreer en toegepas soos wat die groep met die maak van die artikel gevorder het. Vir hierdie doel is die studiegroep in kleiner groepe opgedeel van hoogstens vier persone wat individueel die tegnieke toepas. Die stappe is ook op plakkate uiteengesit en opgeplak. Soos wat die lede van die studiegroep gevorder het met die maak van die kledingstuk is elkeen afsonderlik ten opsigte van die verskeie stappe in die proses geëvalueer.



Die kontrolelyst vervat die verskillende stappe wat gevolg word - vanaf die beplanning tot die voltooiing van die kledingstuk. In elke stap is daar verskeie vereistes wat nagekom moet word ten einde die stap suksesvol af te handel.

Kontrolelyste wat vir die doel van die monitering van die toepassing van vaardighede saamgestel is, is tydens die agtereenvolgende geleenthede tydens die verloop van die werksessies voltooi (sien Addendum 3). Soos wat die navorser die stappe aan die groeplede verduidelik en die stappe prakties afgehandel is, is dit deur die navorser geëvalueer en die vlak van vaardigheid vir elke individu is op 'n kontrolelyst aangedui.

Tydens die aanbieding van die werksessies word die belangrikheid van noukeurigheid, netheid en afwerking beklemtoon. Die kontrolelyst evalueer die toepassing hiervan.

Nadat elke lid van die studiegroep afsonderlik vir elkeen van die vereistes geëvalueer is, is die gemiddelde en waarde van vaardigheidstoepassing van die groep vir elke vereiste bepaal. Dit word in die resultate weergegee. Waar 'n vaardigheidstoepassingswaarde van laer as drie toegeken is, is daar kommentaar gelewer oor die foute wat gemaak is. Die stappe wat nie deur elke individu voltooi of uitgevoer is nie, is buite rekening gelaat vir die berekening van die gemiddeld.

### **3.5.2 Deelnemer observasie**



Die navorser het in verskeie werksessies as fasiliteerder opgetree waar die studiegroep nuutaangeleerde vaardighede toegepas het. Deur waarneming kry die navorser insig in die behoeftes aan kennis en vaardighede van die groep. Tydens hierdie sessies is daar gebruik gemaak van wat deur Van Kavelaar (1998: 37) beskryf word as onafhanklike oefening. Die tipe taak wat aangeleer is, bepaal hoeveel onafhanklike oefening nodig is. In die geval van hierdie studie neem dit die vorm aan van die direkte toepas van die aangeleerde vaardigheid. Die metode het sekere beperkinge omrede deelnemers verskil in die hoeveelheid tyd wat nodig is om 'n aangeleerde vaardigheid te bemeester. Komplekse take het ook die konstante toesighouding van die fasiliteerder op 'n een-tot-een basis nodig eerder as om slegs van tyd tot tyd waar te neem. Die fasiliteerder gee eerstehandse terugvoer in die geval van foute en verduidelik presies aan die deelnemer hoe om te werk te gaan.

### 3.5.3 Selfdiagnose van behoeftes aan vaardigheidsopleiding

Die selfdiagnose van behoeftes aan vaardigheidsontwikkeling word aangemoedig deurdat besoeke aan die afsetgebiede in en buite Darling gebring is. Hierdie afsetgebiede beskik oor goeie voorbeelde wat kan dien as 'n bestaande ideale model waarteen die lede van die naaldwerkgroep hul kennis en vlak van vaardigheid en kwaliteit van produkte kan meet ten einde subdoelwitte 1.3.3 en 1.3.4 aan te spreek. Tydens hierdie besoeke is spesifieke aspekte ten opsigte van artikels en kliënte se behoeftes aan die lede van die naaldwerkgruppe uitgewys. Onderhoudsvraelyste (sien Addendum 4) is vir die doel saamgestel. Die koördineerders van beide die afsetgebiede het hierdie vooraf-saamgestelde vraelys ontvang ten einde dit as riglyn te gebruik in die oordra van inligting aan die studiegroep. Die inligting wat weergegee moes word, behels inligting oor die verskeidenheid, tipe en kwaliteit van die artikels wat by die afsetgebiede verkoop word (vrae 1-6), die spesifieke kliënte wat die afsetgebiede besoek (vrae 7-9) en prysberekening en faktore wat verkope beïnvloed (vrae 10-14).

Die vrae van die vraelys is gebaseer op 'n verskeidenheid aspekte waarna Malick (1985) verwys ten opsigte van produkontwerp, mark-identifikasie, produksie, verspreiding en verkope. Die twee afsetgebiede is op grond van Malick (1985: 16) se aanbevelings ten opsigte van die identifisering van die mark, geïdentifiseer. Die keuse van afsetgebiede wat besoek is, is met inagneming van die afstand vanaf die vervaardigingsfasiliteit, naamlik die Darling Fokus Gemeenskapsentrum, gekies. Die afsetgebied in Darling is binne stapafstand vanaf die vervaardigingsfasiliteit geleë en die afsetgebied buite Darling is ongeveer 20 kilometer vanaf die studiegroep se werkplek geleë. Die keuse van die afsetgebiede beantwoord ook die vraag deur Malick (1985: 16) of daar plaaslike kleinhandelaars geïdentifiseer kan word wat die vervaardigde produkte kan verkoop.

Inligting aangaande die produkontwerp en die identifisering van die mark (vraag 1) is gebaseer op vrae van Malick (1985) (sien Addendum 4). Die hoofrede vir die byeenkomste van die naaldwerkgruppe is om handwerkartikels te maak en daarom is die koördineerders gevra om die handwerkartikels wat by die onderskeie afsetgebiede uitgestal word aan die lede van die studiegroep te wys. Die vrae of die produkte wat gemaak kan word, gebaseer is op bestaande vaardighede word dus beantwoord (vraag 1). Dit gee ook 'n aanduiding van watter soortgelyke artikels

reeds op die mark beskikbaar is asook of dit in genoegsame hoeveelheid en teen die regte kwaliteit beskikbaar is.

Die koördineerders is gevra om redes te gee vir die uitstal van die spesifieke produkte (vraag 2). Dit ondersteun die vrae wat deur Malick (1985: 15, 22) gevra word, naamlik of die produk of redelike plaasvervangers van die produk teen die regte hoeveelheid en kwaliteit beskikbaar is en of die afsetgebied 'n bestendige aanvraag het vir die produkte. Die koördineerders is versoek om alternatiewe handwerkprodukte wat by die afsetgebiede sal verkoop en moontlik eksklusief deur die studiegroep verskaf kan word, te identifiseer (vraag 3 en 4). Dit is gebaseer op Malick (1985: 15, 17) se vrae oor die bemerkbaarheid en verkoopsptensiaal van produkte.

Die verandering wat aan bestaande produkte aangebring kan word, is uitgevind (vraag 5). Hierdie vraag word ondersteun deur Malick (1985: 16) se vraag ten opsigte van markidentifikasie, naamlik of die bestaande produkte verander kan word om 'n spesifieke mark te bereik. Die koördineerders is gevra om die kwaliteits-aspekte wat noodsaaklik is vir produkte om te verkoop, te beklemtoon (vraag 6). Dit word deur Malick (1985: 18) beklemtoon dat kwaliteitskontrole aan vervaardigers verduidelik moet word. Dit is een van die unieke produkvereistes vir verkope en moet nagekom word ten einde die artikels by afsetgebiede te verkoop (Malick 1985: 22).

Die kliënte wat die afsetgebiede besoek en ondersteun, is volgens Malick (1985: 16, 22) ook 'n belangrike aspek. Die belang van die plaaslike mark vir die verkoop of gedeeltelike verkoop van produkte asook of daar in die afsetgebied 'n bestendige vraag na die produkte is, word beklemtoon. Die koördineerders is dus gevra om die afsetgebiede se grootste kliëntebasis en die unieke behoeftes te beskryf (vraag 7). Die belangrikheid van die plaaslike mark word in vraag agt aangespreek en die bestendige vraag na produkte is in vraag nege ondervang. Die vraag van Malick (1985: 16) of die voorgestelde mark groot genoeg is om voldoende verkope relatief tot die uitset te verseker en ook die vraag ten opsigte van verkope of die verkoopsptensiaal van produkte vir die onderskeie afsetgebiede beraam kan word, word ondervang in die vraag na die potensiële raming vir verkope (vraag 10).

Vraag elf handel oor finansiële reëlings wat getref moet word met enige koördineerder van 'n afsetgebied ten opsigte van kommissie. Die vraag is gebaseer

op 'n soortgelyke vraag deur Malick (1985: 22) en handel oor die verskuilde koste in die verkoop van produkte.

Die bogenoemde elf vrae is aan die koördineerders van beide afsetgebiede gestuur omdat die inligting wat daaruit ingewin word universeel is vir afsetgebiede. Daar is egter nog drie vrae aan die koördineerder van die afsetgebied in Darling gevra omdat die studiegroep reeds per geleentheid produkte by die afsetgebied te koop aangebied het. Die koördineerder is bekend met die studiegroep en kan dus bykomende inligting gee ten opsigte van spesifieke aspekte soos die inkom van voorraad en redes vir swak verkope.

Die vrae wat aan die koördineerder van die afsetgebied vir handwerkartikels in Darling gevra is, het 'n aanduiding verlang van hoe gereeld voorraad moet inkom (vraag 12). Dié vraag word ook ondersteun deur die vraag van Malick (1985: 16) of daar herhaalde verkoopsgeleenthede binne die voorgestelde markpopulasie is. Die koördineerder van die afsetgebied in Darling se mening is gevra oor verkoopsmoontlikhede van die studiegroep se produkte by ander afsetgebiede (vraag 13). Die identifisering van ander afsetgebiede as dié wat reeds gebruik en geïdentifiseer is, word ondersteun deur Malick (1985: 15) se vraag oor die bemerkbaarheid van die produk, naamlik of daar 'n ander groep verbruikers is wat nie bereik word nie, maar aan wie die produkte verkoop kan word. Dit ondersteun ook die vraag oor die grootte van die mark waar Malick (1985: 16) ondersoek of al die groepe kopers bereik is wat deur die spesifieke markpopulasie voorgestel word, in hierdie geval toeriste. Die koördineerder by die afsetgebied in Darling is gevra waarom sekere artikels wat reeds deur die lede van die naaldwerkgroepe daar uitgestal is nie verkoop het nie (vraag 14). Die naaldwerkgroepe het nog nie voorheen produkte by die afsetgebied buite Darling uitgestal nie en daarom is vrae 12, 13 en 14 nie aan die koördineerder van dié afsetgebied gevra nie. Die vraag berus op die vraag deur Malick (1985: 17) of daar soortgelyke produkte is wat nie goed verkoop nie.

#### **3.5.4 Dinkskrum**

Volgens Proctor (1995: 99) maak 'n dinkskrumssessie deel uit van die proses van kreatiewe probleemoplossing wanneer dit voorafgegaan is deur die vind van feite en die definiëring van die probleem. Voorts moet dit opgevolg word deur evaluering wat strategieë inkorporeer om die goeie idees verder te verwerk.

Na afloop van die besoek aan die afsetgebiede waartydens 'n selfdiagnose van behoeftes aan vaardigheidsontwikkeling gedoen is, is 'n dinkskrum gehou. Die term dinkskrum kom van die konsep dat denke gebruik word om sekere idees meer omvattend te maak. 'n Dinkskrum is in beginsel 'n eenvoudige kreatiewe byeenkoms waar 'n lys van idees gegenereer word vir daaropvolgende evaluering en verwerking daarvan as die oplossing vir 'n probleem. Die dinkskrum is 'n effektiewe tegniek en die sukses daarvan word toegeskryf aan die dinamika van die groepsituasie (Proctor, 1995: 97).

Die doel hiervan was om idees te genereer vir moontlike produkte wat deur die studiegroep gemaak kan word en by die afsetgebiede te koop aangebied sou kon word. Hierdie dinkskrum volg op die besoeke en dra by tot die aanspreek van die subdoelwit (1.3.4), naamlik om die studiegroep bewus te maak van die belangrikheid daarvan om markte te ontgin en te benut. Hierdie sessie het ook ten doel om kreatiewe denke te stimuleer (Robinson, 1994: 38, 39). Dit dien ook as aanmoediging om die bestaande toeriste-aantreklikhede as primêre afsetgebied te gebruik om sodoende 'n inkomste te genereer.

Die mees populêre tegnieke van 'n dinkskrum neem die vorm van 'n groepaktiwiteit aan waar die deelnemers idees gee wat op kaarte neergeskryf word. Die doel is om soveel as moontlik idees te genereer. Daar vind egter nie in hierdie fase evaluering van idees plaas nie (Proctor, 1995: 13). 'n Dinkskrum begin 'n kettingreaksie van assosiasie in almal se gedagtes wat deel uitmaak van 'n sosiale proses waarby individue neig om meer idees uit te dink as wat hulle sou doen as hulle alleen was. Alle idees word binne die groep aanvaar en geen idee word verwerp nie en dit spoor die deelnemers aan om met meer idees vorendag te kom (Proctor, 1995: 97). Die woord dinkskrum kan gedefinieer word as die toepassing van 'n samesprekingstegniek waarmee die groep poog om 'n oplossing vir 'n spesifieke probleem te vind deur al die idees wat spontaan deur die lede genoem is, te versamel.

Spesifieke reëls word neergelê wat die ideegenereringsfase van die evalueringsfase skei. Vier reëls is volgens Proctor (1995: 98) neergelê en moet in die deurvoering van die dinkskrum toegepas word:

- Kritiek word nie toegelaat nie – afwysende oordeel van idees moet teruggehou word. Geeneen mag 'n ander se idees kritiseer nie.

- Vryloop is welkom – hoe meer ekstreem 'n idee is hoe beter. Elkeen kan sê net wat in sy/haar gedagtes opkom ongeag hoe vreemd dit mag klink. Hierdie vryheid stimuleer meer en beter idees.
- Kwantiteit is 'n vereiste – hoe meer idees, hoe makliker kan die wenidee gevind word. Soveel as moontlik idees moet gevind word.
- Kombinasies en verbetering moet versoek word. Addisioneel tot eie idees moet voorstelle gegee word van hoe die idees van ander in beter idees herskep kan word of hoe twee idees met mekaar gekombineer kan word.

Die navorser het die ideegenereringsessie gefasiliteer deur eerstens die doel en die verloop van die sessie asook die reëls is vir die prosedure te verduidelik. Die studiegroep het met genoegsame idees vorendag gekom wat toe op kaarte neergeskryf is.

Die kaarte met idees word georganiseer om sodoende die duplikaatidees weg te laat. Na die uitdunning van idees word die oorblywende idees geëvalueer. Om die geskikte evalueringmetode te kies, moet die voordele en nadele van elke metode in verhouding tot die probleem geïdentifiseer word. Dit mag gebeur dat meer as een metode vir evaluering gebruik word (Proctor, 1995: 167, 181).

Evaluering van idees is baie eenvoudig indien een of twee idees duidelik uitstaan as moontlike oplossings vir 'n probleem. In situasies waar hulpbronne beperk is en waar dit wenslik is om 'n klein deel of selfs net een van die oplossings te implementeer, is dit nodig om die idees in rangvolgorde te plaas. Die eenvoudigste metode om idees te evalueer, is om tabelle saam te stel waarin die voordele en nadele van idees vergelyk word (Proctor, 1995: 15).

'n Lys word gemaak van die kriteria waarvolgens die idees geëvalueer sal word. Volgens die uitdunningstegniek word kriteria ontwikkel wat die antwoord as “ja” of “nee” kry. Idees wat met “nee” beantwoord word, word dan uitgeskakel. Die kasteel-tegniek wat baie eenvoudig is en maklik is om uit te voer, word toegepas. Dit behels vyf stappe:

- 'n tydsbeperking word vasgestel;
- drie kriteria is by die evaluering ingesluit om elke idee te evalueer en word aan die deelnemers uitgewys, naamlik aanvaarbaarheid (die mate waartoe dit die voorgestelde doelwit bereik), prakties-uitvoerbaarheid (die mate waartoe

dit die finansiële en tydsbeperkinge in ag neem), oorspronklikheid (die mate waartoe dit 'n beduidende verbetering is op dit wat reeds gemaak is);

- elke idee moet genommer word en aan die deelnemers moet dieselfde getal stemme gegee word soos wat daar idees is;
- deelnemers moet dan vir elke idee met 'n "ja" of "nee" stem (slegs een stem per individu per idee);
- stemming vind plaas en die twee idees wat die hoogste getal positiewe stemme kry, word gekombineer in een idee (Proctor, 1995: 170).

Die idees wat deur die groeplede genereer word, word uitgedun deur duplikate weg te laat. Daarna word kriteria deur die groep vasgestel waarvolgens die oorblywende idees geëvalueer word. Die kriteria word saamgestel na aanleiding van die vereistes wat die rolspelers by die afsetgebiede aan die groeplede oorgedra het asook die vaardigheid van die groeplede. Hierdie hoofkriteria wat gekies is om die idees finaal te evalueer, is die grootte van die finale produk en die uitvoerbaarheid van die vervaardiging daarvan (of dit eenvoudig of ingewikkeld is).

### **3.5.5 Werkswinkels**

Na aanleiding van die idees vir produkte wat tydens die dinkskrum genereer is, is vyf werksinkels aangebied waar die lede van die studiegroep blootgestel is aan nuwe vaardighede vir die vervaardiging van handwerkartikels (subdoelwit 1.3.2). Aangesien waarneming belangrik is binne dié navorsingskonstruk het die navorser in die meeste gevalle as die fasiliteerder van vaardighedsopleidingsessies en werksinkels opgetree. Die uitsondering was drie werksinkels wat aangebied is deur groepe senior studente verbonde aan die Departement Verbruikerswetenskap: Voedsel, Kleding, Behuising. Die studente volg die module Onderwys vir Volwassenes. Alle werksinkels is aangebied met die doel om die studiegroep die nodige vaardighede aan te leer vir die maak van handwerkprodukte wat gedurende die dinkskrum geïdentifiseer is (subdoelwit 1.3.2).

Die navorser het as fasiliteerder opgetree en self 'n vierde werksinkel, naamlik 'n besigheidsvaardighedswerksinkel (sien Addendum 5) aangebied. Die doel van die werksinkel is om die studiegroep op te lei in belangrike aspekte rakende die vervaardiging, bemaking en verkope van produkte. Die inligting is gebaseer op 'n bestaande besigheidsvaardighedswerkboek wat gebruik is in die studie van Bester



(2002: 57, 58). Die hoofemas van die werkswinkel, naamlik marknavorsing, produksie, kosteberekening, verkope en finansiële bestuur, is gebaseer op die inligting van die werkboek en is as riglyn gebruik. Die inligting is aangepas sodat dit op 'n elementêre en verstaanbare vlak aan die deelnemers oorgedra kon word. Die konsepte wat behandel is, sluit in marknavorsing, produksie en identifisering van hulpbronne, kosteberekening, prysvasstelling en finansiële administrasie. Die motivering vir insluiting word vervolgens in meer besonderhede bespreek.

Volgens Burstiner (1997: 234) is marknavorsing die kollektiewe term vir al die aktiwiteite wat bydra tot die neem van bemarkingsbesluite. Deur middel van marknavorsing word inligting ingewin aangaande die spesifieke mark op maniere soos waarneming, opnames of fokusgroepe. Die inligting moet geanaliseer en interpreteer word om vas te stel hoe produkte bemark moet word, of die produkte lewensvatbaar is en hoe ver die mark betree wil word (Van Aardt & Van Aardt, 1997: 164). Die werkboek wat as uitgangspunt gebruik is (Bester, 2002: 57), sit marknavorsing uiteen as die vasstel van wat verkoop gaan word, wie dit gaan koop, waar die produkte gemaak en verkoop gaan word en hoe dit verkoop gaan word.

Burstiner (1997: 155) beskryf produksie as die aktiwiteit wat materiale in bruikbare vorme omskep. Die outeur noem ook dat vir die produksieproses, om effektief bestuur te word, al die nodige hulpbronne saamgespan moet word op 'n logiese manier om die verlangde uitkoms te gee. In hierdie studie is die belangrike hulpbronne geïdentifiseer as materiale, apparaat, die vaardigheid en kundigheid van die werker asook die prosedure gevolg. Vir die aankoop van materiale moet die mees geskikte bronne gesoek word wat dit teen die bes moontlike prys en kwaliteit verskaf (Burstiner, 1997: 158). Dit is veral belangrik dat die onderhoud van apparaat vroegtydig geskeduleer word om te verhoed dat dit met die produksievloei inmeng. 'n Voorkomende onderhoud vereis dat die apparaat gereeld nagegaan word om enige vertraging te verhoed (Burstiner, 1997: 160).

Die kosteberekening van enige onderneming moet van so aard wees dat dit al die kostes dek, insluitend 'n voldoende inkomste vir die vervaardigers, maar die koste moet ook nie so hoog wees dat die produkte uit die mark geprys word nie. Sou dit wees dat die inkomste wat vanuit die onderneming verkry word nie voldoende is as die hoeveelheid arbeidsinset in ag geneem word nie, moet die voortgaan van die projek in heroorweging gebring word (Malick, 1985: 19).

Vir die kliënt is die koste van 'n produk verteenwoordigend van die verkoper se interpretasie, in monitêre terme, van die produk se waarde. Die prys wat die vervaardiger vra, is egter so saamgestel dat dit ten minste die volgende aspekte in die vervaardigingsproses dek: die koste van die roumateriale wat nodig is om die produk te maak, die koste of arbeid wat vereis is vir die vervaardiging van die produk, die oorhoofse koste van die produksie en administratiewe en verkoopsuitgawes asook die mate van wins wat nodig is om alles die moeite werd te maak (Burstiner, 1997: 187). Vir die doeleindes van die werkswinkel is die berekening van die kostes gebaseer op Burstiner (1997: 189) se koste-plus benadering waar die totale veranderlike uitgawes per eenheid en die vasgestelde kostes van die vervaardiging per eenheid in ag geneem moet word. Hierdie prysstruktuur bevat ook die hoeveelheid wins wat per eenheid verlang word. Die winsgrens is die verskil tussen die koste van die item en die verkoopsprys en word gewoonlik deur 'n persentasie van die verkoopsprys of die koste weergegee. Die punt waar gelyk gebreek word, is waar die verkope die geld genereer wat nodig is om die vervaardigingskoste te dek (Burstiner, 1997: 190, 192).

Dit is belangrik om in ag te neem wat die prys is wat gevra word en waar die afsetgebied geleë is. Volgens Burstiner (1997: 212) is daar vier belangrike punte by die verkoop van 'n produk. Eerstens moet die produk aandag trek. Die aandag van die koper word getrek deur die uitstal, verpakking en intrinsieke eienskappe van die produk. Die uitstalling van 'n produk is 'n belangrike aspek van die afsetgebied wat die koper uitnooi om te koop (Burstiner, 1997: 220). Die verpakking van 'n produk is nie net belangrik vir die hantering en vervoer daarvan nie, maar help ook die verkope van produkte aan deur 'n kombinasie van faktore soos die ontwerp, kleur en materiaal van die verpakking (Burstiner, 1997: 183). Tweedens moet die belangstelling van die koper getrek word. Derdens moet die koper die begeerte ontwikkel dat hy/sy die produk wil hê en laastens moet die koper aksie neem en die produk koop. Hierdie aspekte het dus in die onderhewige navorsing deurgaans aandag geniet.

Die finansiële bestuur is veral belangrik as individue besluit om hul eie besighede te begin of as die groep besluit om die produksie uit te brei. In dié geval word 'n groter risiko geneem wat deur goeie finansiële beplanning hanteer kan word (Van Aardt & Van Aardt, 1997: 148). Volgens Burstiner (1997: 75) is van die belangrikste aspekte om in ag te neem die hoeveelheid beskikbare en ander bronne van kapitaal. Dit is belangrik om by die uitbreiding van 'n onderneming seker te maak dat daar van alles

rekord gehou word. Die sleutel tot die sukses van 'n onderneming is goeie finansiële administrasie en rapportering. Al die uitgawes wat deur die onderneming gemaak word, naamlik vir die aankoop van roumateriale, betaling van skuld en lone en instandhouding van apparaat, moet maandeliks opgeskryf word. Die betalings wat ontvang word deur die onderneming, hetsy vir die verkoop van produkte, terugbetaling van skuld of skenkings moet maandeliks aangeteken word. Daar moet ook goeie rekord gehou word van geldskuldenaars aan die onderneming asook aan wie die onderneming geld skuld (Van Aardt & Van Aardt, 1997: 118-119).

#### 3.5.5.1 Data-insameling vir die tweede monitering van naaldwerkvaardigheidsvlakke

Tydens die vyfde werkswinkel is die tweede monitering van vaardighede aan die hand van 'n kontrolelys deurgevoer. Die kontrolelys (Addendum 6) vir die evaluering van die toepassing van vaardighede met weefstof is tydens vier agtereenvolgende sessies gebruik om die toepassing van vaardighede met weefstof by elke individu te bepaal. Kategorieë waarin spesifieke stappe vir die suksesvolle voltooiing van die produk, geïdentifiseer is, is opgestel. Elke individu word afsonderlik ten opsigte van elke kategorie geëvalueer en 'n waarde word daaraan toegeken. Nul verteenwoordig 'n lae vaardigheidstoepassing en vyf verteenwoordig hoë vaardigheidstoepassing. Nadat 'n kontrolelys vir elke individu voltooi is ten opsigte van die uitvoer van die stappe in die bogenoemde kategorieë is 'n gemiddeld vir die groep by elke stap bepaal. Die stappe wat nie deur elke individu voltooi of uitgevoer is nie, is buite rekening gelaat vir die berekening van die gemiddeld.

#### **3.5.6 Onderhoudskedule vir die monitering van die toepassing van besigheidsvaardighede**

'n Semi-gestruktureerde onderhoud (sien Addendum 7) is saamgestel om die toepassing van inligting wat tydens die besigheidsvaardigheidswerkswinkel aangebied is, te geëvalueer.

Individuele reaksie op die vrae ten opsigte van die toepassing van besigheidsvaardighede soos dit in die besigheidsvaardigheidswerkswinkel aangebied is, sal 'n aanduiding kan gee van die manier waarop hierdie vaardighede toegepas word binne die groepopset en wat die behoefte is aan meer gevorderde besigheidsvaardighedsopleiding.

Terre Blanche en Kelly (1999: 128) sien 'n onderhoud as 'n meer natuurlike vorm van interaksie as 'n vraelys. 'n Semi-gestruktureerde onderhoud se onderhoudskedule word vooraf vasgestel. Volgens Rubin en Rubin (1995: 5) word die semi-gestruktureerde onderhoud gebruik wanneer meer spesifieke inligting verlang word. Die onderhoudvoerder stel die tema voor en lei die gesprek deur spesifieke vrae te vra. Die semi-gestruktureerde onderhoudskedule is saamgestel na aanleiding van die inligting wat deur middel van 'n besigheidsvaardigheidswerkswinkel aan die lede van die studiegroep oorgedra is en is op gepaste literatuur gebaseer. Die vyf aspekte, naamlik marknavorsing, produksie, kosteberekening, verkope en finansiële bestuur wat tydens hierdie werkswinkel aangeraak is, is deur middel van spesifieke vrae in die onderhoudskedule getoets.

Marknavorsing (Addendum 7, vrae 1-2; 9-11) is die eerste aspek wat in die onderhoudskedule aangeraak is, asook die bewustheid van oorhoofse kostes (Addendum 7, vrae 3-8). Inligting oor wat verkoop gaan word, wie dit gaan koop, waar dit gemaak en verkoop gaan word en hoe dit verkoop gaan word, word gevra. Inligting aangaande die produksie is ingewin (vraag 12-24). Die manier waarop die groeplede kosteberekening toepas is vasgestel (vraag 25 en 26). Die toepassing van belangrike faktore rakende die verkope van produkte is bepaal (vraag 27 tot 31). Laastens is die respondente se begrip en toepassing van finansiële bestuur van 'n besigheid bepaal (vraag 32 tot 38).



#### 3.5.6.1 Data-insameling oor die toepassing van besigheidsvaardighede

Afsprake van 30 minute elk vir die onderhoudvoering ter wille van die monitering van die toepassing van besigheidsvaardighede is vooraf met elke lid van die studiegroep gemaak. Die onderhoude is in 'n privaat vertrek by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum gevoer. Die navorser het deurentyd as onderhoudvoerder opgetree en het regoor die respondent by 'n tafel in die vertrek gesit. Die onderhoudvoerder het eerstens elke respondent verseker dat die inligting vertroulik is en die eerlike antwoorde van die respondent verlang word. Daar is verduidelik dat sommige van die antwoorde bestaan uit 'n paar opsies waaruit die respondent kan kies. Die ander antwoorde moes deur die respondent beantwoord word. Die onderhoudvoerder het elke vraag aan die respondent gestel. Waar die respondent nie die vraag goed begryp het nie, is 'n kort verduideliking gegee van wat met die vraag bedoel word. Daar is 'n beperkte tyd aan die beantwoording van die vrae aan die respondent verleen. Dit is gedoen ten einde die onderhoude volgens skedule af

te handel. Sou die respondent nie die vraag beantwoord nie is daar na die volgende vraag oorgegaan. Hoewel die onderhoudskedule binne 'n kort tydjie afgehandel kon word, is voldoende tyd tydens afspraak toegelaat om vir onvoorsiene omstandighede ruimte te laat.

Die geleentheid van die onderhoudvoering is ook gebruik om die respondente vir hul deelname en samewerking met die verloop van die studie te bedank. Na afloop van die onderhoud is die respondent bedank vir die samewerking en 'n geskenkpakkie met naaldwerkapparaat is aan elke respondent oorhandig.

### **3.6 Die sukseskriteria vir samewerking in groepverband**

Na aanleiding van die program wat gevolg is ten einde subdoelwitte twee, drie en vier aan te spreek is literatuur bestudeer om kriteria te identifiseer waaraan die sukses van samewerking in groepverband, in hierdie studie en in soortgelyke konteks, gemeet kan word (subdoelwit 1.3.5).

Uit die literatuur wat bestudeer is rakende groepwerk is die volgende kriteria vir samewerking in groepverband saamgestel:

- Die groeplede moet 'n algemene doelwit deel
- Die groep moet probleme identifiseer, analiseer en oplossings daarvoor soek
- Die groeplede moet vaardighede leer om spesifieke probleme op te los
- Die groeplede moet terugvoer ontvang vir die gebeure en aktiwiteite wat in groepverband plaasvind
- Individuele groeplede moet hulpbronne tot die groep bydra
- Die groeplede moet gebruik maak van beskikbare hulpbronne
- Die groeplede moet aanpas by verandering

Volgens Douglas (1991: 54) word groepe gestig om 'n doelwit of 'n stel doelstellings te bereik wat spesifiek op een enkele situasie van toepassing is of so wyd soos algemene sosiale interaksie kan wees. Dit is moontlik dat daar binne die groep verskeie doelwitte en doelstellings deur die individue self na die groep gebring kan word. Die meervoudige doelwitte binne die groep hoef nie konstant gehou te word of met dieselfde mate van intensiteit te bestaan deur die hele leeftyd van die groep nie. Die doelwitte en doelstellings van 'n groep is onderhewig aan verandering soos wat faktore binne en buite die groep verander.

Die mate waarin die lede van 'n groep 'n algemene doel of behoefte deel gee aan die groep 'n gesamentlike fokus of mikpunt waarheen die groep werk. Dit gee dryfkrag aan die groep om as uiteinde by hierdie mikpunt uit te kom en sukses daarmee te behaal. Die doelwitte en behoeftes van 'n groep dien ook as aanmoediging vir die bereik van optimale prestasie deur die ontwikkeling van prosesse van samewerking tussen die lede van die groep. Volgens Vernelle (1994: 59) is dit belangrik dat 'n groep die doelwitte en doelstellings van die groep verstaan en aanvaar. Hoe beter die groep die norme en prosedures van samewerking tussen die groeplede uitwerk, hoe meer effektief is die proses. Groepe word vir een of meer doelwitte gestig en Preston-Shoot (1987: 8) beklemtoon die feit dat die lede van 'n groep 'n algemene doelwit moet deel vir die lede om rede te hê om in die groep te belê en interaksie te hê met 'n verhoogde sin van eenheid. Gedeelde doelwitte en wederkerige ooreenkomste oor take hou verband met die groeplede se prestasie. Die groeplede moet saamwerk om doelwitte te bereik en daardeur soms hul eie belange en behoeftes op die agtergrond skuif tot voordeel van die groep (Preston-Shoot, 1987: 18). Dit is in elke geval essensieel dat die oorkoepelende doel waarvoor die groep gestig is, duidelik moet wees (Douglas, 1978: 87).

Probleme binne groepe hou dikwels verband met verhoudinge binne die groep. 'n Sekere volgorde van gebeure, emosioneel of fisies, binne of buite die groep kan lei tot probleme. Die mate waartoe probleme in die groep geïdentifiseer, geanaliseer en oplossings daarvoor gesoek word help om die onderliggende probleme wat die groep strem in die bereiking van hul doelwitte, op te los. Hoewel sommige redes vir groepdeelname en die betrokkenheid en verbintenis by die groep gemeenskaplik is, is daar ander belange, openlik of versteek, wat die gedrag van die lede in die groep beïnvloed.

Die mate waarin die groeplede die vaardighede leer om probleme op te los is belangrik vir die funksionering van 'n groep. Dit is belangrik dat daar in die groep se skedule ook tyd ingeruim word vir die aanleer van hierdie vaardighede sodat die tyd wat aan die oplos van probleme spandeer word, kan verminder en meer tyd spandeer kan word aan die bereiking van die groep se doelwitte. Dit is belangrik dat groepe die vaardigheid ontwikkel om gebeure wat tot probleme kan lei waar te neem en 'n proses vir die verwerking van inligting in die groepe ontwikkel. Om 'n strategie vir groepwerk te ontwikkel, is dit nodig om te begin by die bepaling van die belangrikheid van die probleme vir die groep deur uit te klaar hoe die lede dit ervaar. Waar dit probleme binne die groep aangaan, moet die skakel tussen die

waargenome probleem, die oorsaak daarvan en die oplossing daarvoor versterk word. Die skakel versterk afhangend van die ontwikkeling van probleemoplossingsvaardighede. Die waarde daarvan om probleme na die oppervlak te bring en dít as basis vir optrede te gebruik tot die ontwikkeling van 'n metode vir probleemanalise en probleemoplossingsvaardighede, word beklemtoon (Douglas, 1991: 13, 17). Vernelle (1994: 60) bied as strategie vir probleemoplossing aan dat 'n stel vrae gevra moet word wat met die beantwoording daarvan sal lei tot die oplos van probleme, maar beklemtoon dat genoeg tyd hieraan afgestaan moet word en dat besluite nie oorhaastig geneem moet word nie.

Enige sisteem is slegs so effektief soos die kwaliteit van die interaksie daarvan (Douglas, 1991: 16). Hoe meer die groeplede oop en spontaan met die ander lede van die groep kommunikeer, hoe beter kan die groeptake verrig word. Die faktore wat interaksie binne groepe kan beïnvloed, is die struktuur van die groep en die manier waarop groeplede op terugvoer reageer (Vernelle, 1994: 16). Die mate waartoe die groep terugvoer ontvang vir die gebeure en aksies binne die groep is belangrik vir die groep om te weet waar die individuele lede met mekaar staan maar ook waar die groep staan in terme van die bereiking van doelwitte. Deur terugvoer kan die groep die vlak van sukses bepaal en probleemareas in die groep identifiseer. Daar kan ook deur terugvoer voorstelle gemaak word om die prosesse en funksionering van die groep te verbeter of te verander. Douglas (1991: 106) noem dat organisasies 'n hoë mate van ooreenstemming het tussen effektiwiteit en die mate waartoe daar terugvoer ontvang word en op die terugvoer reageer word. Volgens Douglas (1991: 116) het groepe 'n essensiële behoefte om te weet hoe die groep funksioneer tensy die stagnasie van die groep 'n manier van lewe word. Terugvoer moet egter op 'n relevante manier gegee word aan die groep as 'n geheel. Dit is essensieel vir die ontwikkeling van die groep om voortdurend ontvanklik te wees vir terugvoer en dit kan ook die belangrikste faktor wees in die verfyning van die groepdoelwitte tot 'n realistiese model (Douglas, 1991: 160).

Dit is belangrik dat die lede van 'n groep hulself tot die groep verbind. 'n Groep se energie bestaan uit die energie wat elke lid tot die groep bydra. Omdat die groep as organisatoriese eenheid geskep is, is dit nie effektief as die energie en hulpbronne nie gewillig en doelbewus aan die groep verbind word nie (Douglas, 1991: 9). Die vermoëns van groeplede is hulpbronne, maar kennis, vaardighede en begrip asook ander hulpbronareas waartoe groeplede toegang het, is belangrik vir die funksionering van 'n groep as 'n eenheid (Douglas, 1991: 46). Die mate waarin



individuele groeplede hulpbronne tot die groep bydra help die groeplede om by te dra tot die spesifieke doelwitte van die groep en die groep effektief te laat funksioneer. Douglas (1991: 47) sien hulpbronne as direk verwant aan die doel waarvoor dit gebruik word. Individuele hulpbronne kom meeste van die tyd na vore as die behoefte daarvoor ontstaan.

Baie groepe funksioneer nie volgens hulle volle potensiaal nie en benut ook nie beskikbare hulpbronne ten volle nie. Tog is een van die hoofredes waarom mense kies om in en met groepe te werk die feit dat die hulpbronne meer en die verskeidenheid groter is as dit wat beskikbaar is vir enige individuele lid (Douglas, 1991: 17). Die mate waarin die groeplede gebruik maak van die beskikbare hulpbronne sluit hierby aan. Dit behels nie net die hulpbronne wat binne die groep beskikbaar is nie, maar ook dié buite die groep. Dit is belangrik dat alle beskikbare hulpbronne tot voordeel van die groep aangewend word. Alle groepe bestaan binne 'n spesifieke omgewing. Daar is baie faktore wat 'n invloed het op die groep en wat bepaal watter uitkomste in die groep moontlik is. Dit sluit die omgewing van die groep in, maar behels ook ander faktore soos die beskikbare hulpbronne, die tyd, vaardigheid en die eienskappe van die groeplede (Douglas, 1978: 46).

Verandering wat in groepe plaasvind, is onvermydelik. Hierdie veranderinge kan gemeet word as die veranderinge georganiseer en goed gedefinieer is. Dit kan gemeet word deur te bepaal tot op watter vlak die groep se doelwitte bereik is, die mate van ontwikkeling wat in die groep plaasgevind het, die vlak van kohesie in die groep, die aard en struktuur van die groep en hoe goed dit funksioneer in terme van spesifieke uitkomste (Douglas, 1991: 108). Dit is belangrik dat die groep die verandering toelaat en positief daarop reageer, maar ook die verandering gebruik as bydraend tot die ontwikkeling van die groep. Douglas (1978: 38) noem dat as verandering nie plaasvind nie, daar gesê kan word dat die groep stagneer. Die feit dat gestimuleerde groepe verander is een ding en om te sê dat ontwikkeling plaasvind impliseer dat daar 'n voorspelbare orde in die rigting van verandering is.

Vir die uitvoer van hierdie studie is sukseskriteria tydens die volgende stappe van die navorsingsprosedure aangespreek. Die doelwitte van die studiegroep is bepaal deur 'n dokumentanalise en opnames te doen. Dit sal duidelikheid gee oor die doelwitte wat die groep voor oë gestel het.

Die moontlike probleme wat die studiegroep ervaar is tydens die selfdiagnose-oefening geïdentifiseer. Waar dit probleme aangaande verhoudinge in die groep betref kan die vraelys wat belangstelling in groepwerk bepaal, hierop antwoorde bied.

Die vaardighede om sekere probleme oor die maak en verkoop van produkte aan te spreek kan tydens die werksinkels waargeneem word. Die probleme aangaande groepverhoudinge kan na aanleiding van waarneming gedokumenteer word.

Terugvoer deur eksterne rolspelers wat sekere verwagtinge en sieninge oor die groepaktiwiteite het word tydens die selfdiagnose-oefening asook tydens werksinkels deur fasiliteerders gegee. Die groeplede kan ook aan mekaar terugvoer gee. Of hierdie tipe terugvoer as positief ervaar word hang grootliks af van die onderlinge verhouding tussen groeplede. Dít kan bepaal word deur die vraelys aangaande die groeplede se belangstelling om as 'n groep saam te werk.

Die mate waarin groeplede hulpbronne tot die groep bydra, word na aanleiding van waarneming en opnames gedokumenteer. Sou die groeplede nie belangstel in samewerking as 'n groep nie, is daar heel moontlik ook nie bereidheid om hulpbronne met die groep te deel nie.

Die gebruik van beskikbare hulpbronne kan deur waarneming en selfdiagnose bepaal word. Hierdeur kan die groeplede self beskikbare hulpbronne identifiseer en ook besluit of elke hulpbron tot sy volle potensiaal gebruik word.

Waarneming van groepaktiwiteite oor die hele tydperk van die studie kan veranderinge binne groepverband dokumenteer. Dit word gemeet aan die mate waarin die groep hul doelwitte bereik en die ooglopende ontwikkeling van vaardighede van die groep. Dit kan ook deur middel van die selfdiagnose bepaal word waardeur die groeplede hulself aan 'n ideale model meet, waarna aanpassing hierby op grond van waarneming gedokumenteer kan word.

### **3.7 Die verwerking van data/dokumentering van inligting**

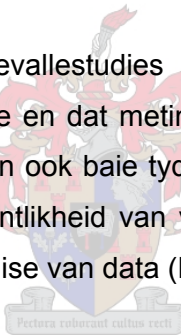
Die vraelys wat in die studie gebruik is, naamlik vir die omgewingsverkenning en situasie-analise (sien Addendum 1.1 en 1.2) asook die bepaling van die belangstelling om in groepverband 'n inkomstegenereringsprojek te vestig (sien Addendum 2), is in tabelle wat frekwensies reflekteer uiteengesit.

Die toepassing van vaardighede wat in werksinkels aangebied is, is gemonitor deur middel van deelnemer observasie en kontrolelyste (sien Addendum 3 en 6). Die data is aangeteken op die kontrolelyste en 'n gemiddeld vir die toepassing van vaardighede is vir elke kategorie bereken en die resultaat is in tabelvorm weergegee. Die kontrolelyste is geanaliseer om die vordering in terme van die vaardigheds-toepassing van die deelnemers te weerspieël.

Die inligting ingewin tydens die besoeke aan die afsetgebiede is opsommend weergegee. Die data oor die toepassing van besigheidsvaardighede wat deur middel van die onderhoudskedule (sien Addendum 7) ingesamel is, se frekwensie is bereken en in tabelle uiteengesit en in die resultate weergegee. Deelnemer-observasie is deurentyd gedoen en deur middel van veldnotas aangeteken en opsommend in die bespreking weergegee.

### **3.8 Tekortkominge en bronne van foute**

Een van die beperkinge van gevallestudies is dat daar 'n tekort is aan die veralgemeenbaarheid van resultate en dat metings nie gestandaardiseer is nie. Die insameling en analise van data kan ook baie tydrowend wees. Die hoofbronne van foute in gevallestudies is die moontlikheid van vooroordeel by die navorser en die tekort aan nougesetheid in die analise van data (Mouton, 2001: 150).



## HOOFSTUK 4

### RESULTATE

In hierdie hoofstuk word die resultate van die navorsing wat tydens die studie gedoen is gedokumenteer. Die resultate word bespreek volgens die subdoelwitte wat vir die studie gestel is, naamlik om te bepaal of daar 'n belangstelling in groepwerk by die naaldwerkgroep van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is (subdoelwit 1.3.1), die aanleer van vaardighede vir die bestuur van die vervaardiging, bemarking en verkoop van artikels (subdoelwit 1.3.2), die uitwys van die standarde en kwaliteitseienskappe waaraan 'n artikel moet voldoen ten einde 'n inkomste te genereer (subdoelwit 1.3.3), die bewusmaking van die naaldwerkgroep van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum van die belangrikheid daarvan om markte te ontgin en te benut en die aanmoediging om die bestaande toeriste-aantreklikhede in Darling as primêre afsetgebied te gebruik vir die generering van inkomste (subdoelwit 1.3.4). Laastens word die kriteria waaraan die sukses van samewerking in groepverband, in 'n soortgelyke konteks, gemeet kan word (subdoelwit 1.3.5) geïdentifiseer.



#### 4.1 Die konteks van die studie

Die konteks van die studie is uit vorige navorsingsverslae en waarneming vasgestel (Bester, 2002; Le Roux, 2003). Daaruit blyk dit duidelik dat die Darling Fokus Gemeenskapsentrum nou met die Universiteit van Stellenbosch saamwerk. 'n Vertrouensverhouding tussen die naaldwerkgroepe, die bestuur van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum en die koördineerders van die DARE-projek is oor 'n tydperk opgebou. Die koördineerders van die DARE-projek is bewus van die naaldwerkvaardighede van die groepe, maar het ook waargeneem dat vaardighede om 'n winsgewende projek van stapel te stuur, ontbreek. Daarom is dit as ideaal beskou om deur middel van 'n intervensieprogram op bestaande projekte waarby die naaldwerkgroep betrokke is 'n ingreep te maak ten einde die nodige kundigheid in 'n opleidingsprogram aan te bied.

Dit is duidelik dat die infrastruktuur van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum tans oor alle apparaat, toerusting en fasiliteite wat vir 'n intervensieprogram benodig word, beskik. Die aktiwiteite wat by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum vir bestaande

groepe aangebied word, is 'n goeie basis vir intrede met 'n intervensieprogram. Dit maak hierdie konteks ideaal vir 'n gevallestudie aangesien inligting oor die klein groep as 'n eenheid gedokumenteer kan word.

## **4.2 Omgewingsverkenning en situasie-analise**

'n Situasië-analise van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is gedoen deur middel van 'n dokumentaanalise en ongestruktureerde onderhoude vir die inwin van inligting met die maatskaplike werker van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum en die koördineerder van die afsetgebied in Darling. Die omgewingsverkenning en situasie-analise behels 'n dokumentaanalise, die aktiwiteite wat in die naaldwerkgroep plaasvind, die vasstel van die studiegroep se ervaring van samewerking in groepverband, die belangrikheid van kliëntbehoefte en die inisiatief en kreatiwiteit wat aan die dag gelê word.

### **4.2.1 Dokumentaanalise**

In die dokumentaanalise is die ontstaan en missiestelling van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum gevind. Die Gesondheidsdepartement van die Plaaslike Oorgangsraad het in 1996 die inisiatief geneem om te probeer vasstel wat gedoen kan word om die lewensomstandighede van die gemeenskap van Darling te verbeter. Die verenigings, instansies en organisasies binne die gemeenskap van Darling is skriftelik na 'n dinkskrum uitgenooi ten einde hierdie vraagstuk met voorstelle te probeer beredder. Hieruit het voorgespruit die begin van naaldwerkklasse, leerwerk, volwassene-geletterdheidsklasse asook rekenaargeletterdheidsklasse. Dit is in die gemeenskapsaal, die behuisingskantoor van Darling en in die biblioteek aangebied. Die positiewe gesindheid van die Plaaslike Oorgangsraad tot die ontwikkeling en bemagtiging van die lede van die gemeenskap, het daartoe aanleiding gegee dat hierdie geriewe gratis aan die gemeenskap beskikbaar gestel is. In 1998 is grond beskikbaar gestel en 'n meerdoelige gemeenskapsentrum is in 1999 in gebruik geneem. Die missiestelling wat tydens die oprigting van die gemeenskapsentrum na vore getree het, is om die mense se ontwikkeling en bemagtiging asook hul kapasiteitsbou te fasiliteer deur middel van vaardighede wat aan hulle oorgedra word (Darling Fokus Inligtingstuk, 2002).

Volgens die Grondwet van Darling Fokus (1998: 3) is die Darling Fokus Gemeenskapsentrum 'n geïnkorporeerde vereniging wat nie vir die verkryging van

wins of voordeel gestig is nie. Die bestuurskomitee van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum word deur die lede van die Gemeenskapsentrum gekies en vergader soos bepaal deur die Grondwet. Die lede wat verantwoordelik is vir die kies van 'n bestuurskomitee is al die mense wat leiers of deelnemers is van die aktiwiteite wat binne die sentrum aangebied word en wat in terme van die Grondwet lidmaatskap verkry het.

Die hoofdoelwit wat deur die Grondwet van Darling Fokus (1998: 4) bepaal is, is die bevordering van ontwikkeling en bemagtiging van die plaaslike gemeenskap. Ten einde hierdie doelwit te bereik, word aktiwiteite aangebied waarin die vereniging hom toewy aan die voorbereiding en aanbieding van praktiese beroepsopleidingsprogramme waarvan die volgende voorbeelde is: bou- en konstruksievaardighede, basiese voedselvoorbereiding en kombuisbestuur, basiese tuinbou en huishoudingsonderhoudvaardighede, die aanlê van groentetuine, gevorderde huishouding- en klerewasvaardighede, motorbestuursvaardighede en verskeie terapeutiese vaardighede soos noodhulp en huishoudelike higiëne.

Die aktiwiteite wat by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum aangebied is ter ondersteuning van bogenoemde, met die gemiddelde hoeveelheid deelnemers in hakies aangedui, is houtwerk (1 tot 4), sweiswerk (1 tot 4), leerwerk (3 tot 8), naaldwerk (15 tot 20), bejaardebyeenkomste (35), jeugbyeenkomste (50), rekenaarvaardigheidsklasse (54), lees-en-skryf klasse (13), kindergroepbyeenkomste (40), opvoedkundige programme (50), dansklasse (11) en sokkombuis (40). Ander aktiwiteite sluit in bestuurslesse om 'n rybewys te bekom. (Darling Fokus Inligtingstuk, 2002).

Bo en behalwe die aktiwiteite wat deur die Darling Fokus Gemeenskapsentrum aangebied word, is daar ook eksterne organisasies wat van die gemeenskapsentrum gebruik maak. Dit geskied gratis of teen 'n minimale fooi. Hierdie organisasies is onder meer die Polisiëringskomitee, SANTA, Vroue-ondersteuningsgroep, Afdeling vir Bestuurslisensies, Kankervereniging en Bloedoortappingsdienste (Darling Fokus Inligtingstuk, 2002).

Geen dokumente kan deur die navorser opgespoor word waarin doelwitte vir die naaldwerkgroep gestel is nie. Volgens die Darling Fokus Inligtingstuk (2002) vergader die Naaldwerkgroepe op Dinsdae van 14:00 tot 16:00 (groep een), op Woensdae van 14:00 tot 17:00 (groep twee) en op Donderdae van 14:00 tot 17:00

(groep een). Die lede wat teenwoordig is op hierdie dae wissel tussen agt en tien. Die groepe is dus gevestig.

Groep een het sy oorsprong vanuit die Gemeenskapsprojekte wat voor die ontstaan van die gemeenskapsentrum in ander lokale gehuisves is. Die groep het met die vestiging van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum hul tuiste daar gevind. Sedertdien maak die groep uitsluitlik van die skenkings van materiale deur die Darling Fokus Gemeenskapsentrum en ander skenkings gebruik vir die artikels wat deur hulle gemaak word. 'n Ooreenkoms wat met die Darling Fokus Gemeenskapsentrum getref is, vereis dat individue 20% van die inkomste wat gemaak word uit die verkoop van artikels aan die Gemeenskapsentrum betaal.

Groep twee het sy oorsprong by die tuiste van een van die individue en het later van die fasiliteite van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum gebruik begin maak. Die materiale wat vir die artikels van hierdie groep gebruik word, word deur die lede self voorsien en hulle val nie in by die ander groep se gebruik van die skenkings nie. Die groep staan dus nie onder die verpligting van die betaling van 20% van die inkomste uit artikels nie. Die geld wat uit hierdie artikels genereer word is ten volle tot die groeplede se beskikking.

#### 4.2.2 Opname



Dit is die navorser se waarneming dat alhoewel die lede van die naaldwerkgroep al vir 'n geruime tyd op spesifieke dae bymekaar kom om aan naaldwerkartikels te werk, is die werk wat gedoen word gewoonlik individualisties en is samewerking binne groepverband nie deel van die funksionering van die naaldwerkgroep nie.

Die opname wat gedoen is deur middel van die self-gedadministreerde vraelys (sien Addendum 1.1) om onder meer te bepaal hoe lank die respondente reeds betrokke is by die naaldwerkgroepe, het die volgende resultate gelewer. Uit die vraelys blyk dit dat die tyd van betrokkenheid wissel tussen drie tot elf jaar. Die tyd van betrokkenheid by die naaldwerkgroep word in Tabel 1 uiteengesit. Die oorgrote meerderheid van die respondente (twaalf uit vyftien) is vyf jaar en langer betrokke. Die ander drie respondente is 'n minimum van drie jaar betrokke.



Tabel 1: Tydperk van lede se betrokkenheid

Tydperk kategorieë (jare)	Aantal respondente (n = 15)
	N
3	2
4	1
5	6
6	2
8	1
11	3

Die resultate oor belangstelling in die maak van sekere handwerkartikels word in Tabel 2 uiteengesit. Dit blyk dat dat die lede van die groep meerendeels wil leer om gebruiksartikels (kwilts en klere vir volwassenes en kinders) te maak. Antwoorde wat buite hierdie twee kategorieë val, is as “ander” hanteer en sluit in blommeranskik, kerse maak, brei, hekel en borduur. Respondente kon meer as een opsie weergee.

Tabel 2: Belangstelling

Tipe artikels	Aantal respondente (n = 15)
	N
Kwilts	5
Kledingstukke	6
Ander	4

Respondente ervaar 'n verskeidenheid probleme met naaldwerkvaardighede. Sekere tegnieke is aangedui as moeilik en as aspekte waarmee daar gesukkel word. Dit behels onder meer die insit van ritssluiters, die verstaan van patrone en die maak van kledingstukke vanaf patrone, die uitknip van patroondele en die oorbring daarvan op materiaal, die maak van knoopsgate en die insit en opwerk van sakke. Hoewel naaldwerk al vir jare beoefen word (sien Tabel 1) is die basiese voorbereiding voordat begin word met die vervaardiging van die produk, nie bemeester nie. Dit is duidelik uit die feit dat ses uit vyftien van die respondente aangedui het dat hulle die uitknip van patrone en materiaal moeilik vind. Vyf het aangedui dat hulle probleme ondervind met die verstaan en maak van kledingstukke deur gebruik te maak van patrooninstruksies. Resultate op die vraelys (Addendum 1.1) dui duidelik aan dat

alle groeplede belangstel in 'n vaardigheids-opleidingswerkswinkel aangesien 15 respondente positief op die vraag reageer het.

Tydens die besoek aan die Darling Fokus Gemeenskapsentrum op 26 April 2002 is 'n ongestruktureerde onderhoud gevoer met die maatskaplike werker wat in diens gestaan het van die Darling gemeenskap en wat goed bekend is met die naaldwerkgroepe se lede en aktiwiteite. Die maatskaplike werker het uitgelig dat die naaldwerkgroep se aktiwiteite nie aan die gang kom sover dit die doelstellings van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum betref nie. Die voorstel wat die maatskaplike werker ten opsigte van die probleem gemaak het, is dat 'n projek begin word wat 'n bydrae lewer tot die kontinuïteit van die aktiwiteite binne die naaldwerkgroep.

'n Ongestruktureerde onderhoud waartydens inligting ingewin is, is ook met die koördineerder van die afsetgebied van handwerkprodukte in Darling, waar produkte van die naaldwerkgroep in voorraad gehou word vir verkope, gevoer. Na aanleiding van die respondent se ervaring met die werkswyse en aktiwiteite van die naaldwerkgroep is dié persoon van mening dat die naaldwerkgroep van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum 'n projekbestuurder nodig het om leiding te neem. Volgens die respondent moet daar moontlik besluit word om met 'n kleiner groepie mense aan 'n projek te werk. Daar word ook voorgestel dat wanneer vaardigheidswerkswinkels plaasvind dit vir die hele gemeenskap geadverteer word, maar die respondent beklemtoon dat daar veral ook op die jonger mense gefokus moet word. Volgens die koördineerder moet die selfgerigtheid van die lede van die naaldwerkgroep verander word na 'n markgerigtheid deurdat entrepreneurs vanuit die groep geïdentifiseer word. Hierdie mense moet volgens die respondent dan die leiding neem ten opsigte van die projekte en aktiwiteite wat binne die naaldwerkgroep plaasvind. Ufuk en Özgen (2001: 299) beaam dat dit belangrik is dat individue wat entrepreneuriese potensiaal het, aangemoedig word om hul plek in die ekonomiese proses in te neem.

Soos reeds genoem kan geen dokumente deur die navorser opgespoor word waarin doelwitte van die naaldwerkgroep vervat is nie. Daar bestaan binne die groepgeledere geen vasgestelde doelwitte behalwe soos deur een groeplid gestel, die generering van inkomste vanuit die skenkings wat die Darling Fokus Gemeenskapsentrum uitreik nie. Daar kan dus uit geen bronne vasgestel word of die naaldwerkgroep spesifieke doelwitte gestel het nie. Dit wil voorkom asof die rolspelers (die maatskaplike werker en koördineerder van die nabygeleë afsetgebied

in Darling) wat beide goed bekend is met die lede en aktiwiteite van die naaldwerkgroep, 'n verwagting het dat sekere resultate gelewer word. Uit groeps gesprekke en waarneming blyk dit dat die naaldwerkgroep nie van hierdie verwagtinge bewus is nie en dat dit nie duidelik aan die groep kommunikeer word nie. Hier word dus 'n leemte geïdentifiseer naamlik 'n gebrek aan 'n gesamentlike doelwit vir die naaldwerkgroep.

Na die eerste ontmoeting tussen die navorser en die lede van die naaldwerkgrøepe is 'n kwiltwerkswinkel georganiseer op grond van die belangstelling wat deur die resultate van die self-gedadministreerde vraelys na vore gekom het. Die kwiltwerkswinkel het uit twee daglange sessies bestaan wat van 9:00 soggens tot 16:00 smiddae geduur het. Die werkswinkel is deur 'n kundige by die Departement Verbruikerswetenskap: Voedsel, Kleding, Behuising in Stellenbosch aangebied. Beide genoemde naaldwerkgrøepe (12 lede) asook 'n bestaande groep wat weekliks handwerkvaardigheidsklasse by die Departement bywoon, het deelgeneem. Hierdie grøepe moes hulself by die aanvang van die werkswinkel in kleiner werksgrøepe opdeel. Die kleiner grøepe was verteenwoordigend van die bestaande grøepe waarby grøeplede inskakel.

Na afloop van die kwiltwerkswinkel het die navorser 'n kort opname gemaak om die studiegroep se terugvoer oor die kwiltwerkswinkel vas te stel. Twaalf lede van die studiegroep het die terugvoervraelys (sien Addendum 1.2) voltooi. Uit die vraelys het dit duidelik geblyk dat die werkswinkel 'n genotvolle ervaring vir elke respondent was en dat almal dit baie leersaam gevind het. Die verdeling in kleiner grøepe het ten doel gehad om elkeen die geleentheid te bied om die volle proses van die maak van 'n kwilt te ervaar. Dit was vir die studiegroep as geheel goed om in hierdie grøepe saam te werk en al die respondente het aangedui dat hulle dit in die toekoms weer sal doen. Die idee dat die kwilts verkoop word en die geld onder die lede van 'n groep verdeel word, het slegs by tien respondente byval gevind. Elf respondente het aangedui dat hulle ook alleen aan 'n kwilt sal werk. Vier uit die twaalf respondente het genoem dat hulle die werkswinkel as interessant ervaar het en drie uit die twaalf het genoem dat hulle geleer het dat om in 'n groep saam werk goeie resultate gee. Die res van die groep het verskillende positiewe opinies gehad oor die werkswinkel.

Na aanleiding van die bevindinge uit die opname tydens die eerste besoek aan die naaldwerkgroep en die opname wat gedoen is na afloop van die kwiltwerkswinkel, is die naaldwerkgrøepe van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum as studiegroep vir

dié betrokke navorsing gekies. Vir die doel van die studie is die twee afsonderlike naaldwerkgroepe gevra of hulle bereid is tot deelname as 'n gesamentlike groep. Alhoewel die groepe apart werk, is die groeplede bekend met mekaar en is daar ingestem om vir die duur van die studie saam te werk as een groep.

### **4.3 Bespreking van die studiegroep**

Vir hierdie navorsing is dié studiegroep gekies op grond van hul beskikbaarheid en betrokkenheid by die aktiwiteite van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum.

Volgens Swanepoel (1997: 34) is die voordeel van 'n bestaande groep dat dit reeds gevestig is en reeds georganiseer is. Die groep het gewoonlik 'n struktuur en 'n spesifieke manier van doen. Die infrastruktuur is geskep en kan vir projekte gebruik word. Die lede van so 'n groep ken mekaar en is gewoond daaraan om saam te werk. Dit is dus nie nodig om deur die bekendstellings- en aanvaardingsproses te gaan soos in die geval van nuutgevormde groepe nie.

Die groepe het vir die doel van die studie as een groep gefunksioneer. By die aanvang van die studie was daar agtien lede betrokke. Die ledetal het by die tweede ontmoeting, waartydens 'n opname gedoen is oor die studiegroep se belangstelling in groepwerk, tot vyftien verminder. Dié vyftien het vir die volle duur van die studie deelgeneem. Die groepe het op Dinsdae van 14:00 tot 16:00 vergader. Die gevestigde werkswyse is aanvanklik gevolg en daar is dus ook van skenkings van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum gebruik gemaak en 20% van die individuele inkomste uit artikels wat tydens die navorsing gemaak is, moes aan die Darling Fokus Gemeenskapsentrum betaal word. Sommige materiale is ook deur die Universiteit van Stellenbosch geskenk. Geen betaling word egter hiervoor geëis nie.

Swanepoel (1997: 35) noem dat een van die nadele van bestaande groepe gekoppel is aan die gevestigde strukture en funksies. Bestaande groepe het voordele, maar die groep kan so gevestig wees in 'n manier van doen dat die leerproses nie deeglik kan plaasvind nie. Dit gebeur as daar nie aan die beginsel van aanpasbaarheid aandag gegee word nie. In hierdie studie het beide groepe as gevolg van die samevoeging aanpassings gemaak.

#### 4.3.1 Bespreking van opname oor die studiegroep

Die resultate van die opname oor die studiegroep se belangstelling om saam as 'n groep 'n inkomstegenereringsprojek te vestig, is gebaseer op vrae rakende die respondente se huidige ervaring van samewerking in groepverband (Addendum 2). Die antwoordkategorieë wat as positief beskou word ten opsigte van die vrae wat gevra word, word as aanduiding vir die belangstelling om as groep 'n inkomstegenereringsprojek te vestig, beskou. Dit word dus vir die doel van die studie aanvaar dat as die respondente samewerking positief ervaar, hulle geneë sal wees om in groepverband 'n inkomstegenereringsprojek te vestig.

Die samewerking van die naaldwerkgroep aan 'n projek word deur 12 van die 15 respondente beskou as iets wat altyd gebeur. Wanneer die groep saamwerk, is 13 van die respondente van mening dat ruimte gelaat word vir individue om self te besluit wat hulle wil doen. Elf respondente het aangedui dat niemand verplig word om alleen sekere aktiwiteite uit te voer nie. Ongeveer die helfte van die groep, naamlik agt respondente dink dat die werk onder lede van die groep verdeel word wanneer daar saamgewerk word. Onder die groeplede is daar 13 wat aangedui het dat hulle daarvan hou om saam met die ander lede van die groep aan 'n projek te werk en 14 respondente ervaar dat die groep goed saamwerk.

Veertien van die 15 respondente het aangedui dat hulle bereid is om die inkomste wat die groep deur samewerking verdien met die ander groeplede te deel. Die verdienste van individue wat in die groep werk, word deur elf gesien as meer as wanneer die individu alleen werk.

Volgens tien respondente bestaan daar geen onenigheid in die groep nie. Onder dié wat wel onenigheid ervaar het, het twee aangedui dat die rede daarvoor masjiene is wat nie reg werk nie en twee het aangedui dat die rede daarvoor is dat die naalde uit die masjiene verwyder word. Daar is ook deur twee respondente onder dié wat onenigheid ervaar, genoem dat die redes daarvoor is dat mense goed wegneem van waar dit hoort en dat daar verkeerd gewerk word. Tien respondente ervaar dat daar staat gemaak kan word op die hulp van ander groeplede as individue met iets probleme sou ervaar.

Die respondente se mening oor behoeftes van kliënte, die tipe kliënte en kliëntevereistes ten opsigte van die kwaliteit van handwerkartikels is bepaal. Sewe

respondente het aangedui dat artikels altyd vir kliënte op bestelling gemaak word terwyl vyf aangedui het dat dit dikwels gebeur. Tien respondente is van mening dat die kliënte aan die individu voorskryf wat die artikel moet wees. Volgens sewe sal kliënte altyd spesifieke eienskappe in die artikels verlang. Dit is vir veertien van die respondente baie belangrik om te weet watter vereistes kliënte aan die artikels stel en sewe noem netjiese artikels as rede vir beter verkope. Dit gebeur volgens agt respondente selde dat kliënte nie die artikels wat gemaak word, koop nie.

Op die vraag wie die kliënte is wat artikels koop is die volgende gevind. Van die totale getal respondente dui 14 familie, 13 vriende, 13 dorpsmense, 12 toeriste en 11 bure as gereelde kliënte aan. Dit gebeur selde dat kliënte buite die gemeenskap van dié handwerkartikels koop.

Die naaldwerkartikels wat deur die lede van die naaldwerkgroep gemaak word, word volgens agt altyd verkoop en sewe het aangedui dat dit dikwels verkoop. Die aanduiding was dat 13 respondente artikels maak waarvan hulle hou wanneer artikels vir verkope gemaak word.

Volgens ses respondente word daar dikwels afgewyk van ou ontwerpe. Agt het aangedui dat hulle altyd nuwe ontwerpe probeer terwyl ses dikwels nuwe ontwerpe probeer. Wanneer daar van bestaande patrone afgewyk word, verander sewe die patroon soos hulle wil en vier verander dit nooit na eie goeddunke nie. Nuwe artikels word deur agt van die respondente met vertroue aangepak na die voltooiing van ander artikels en sewe dui aan hulle sal dit dikwels doen.

Uit die resultate is dit duidelik dat die studiegroep voldoende belangstelling toon in en 'n mate van ondervinding het van samewerking met die doel om 'n inkomste te genereer.

#### **4.4 Die intervensieprogram**

Na aanleiding van die belangstelling om as groep 'n inkomstegenereringsprojek te vestig (subdoelwit 1.3.1), word subdoelwit twee, drie en vier deur middel van 'n intervensieprogram aangespreek. Die intervensieprogram bestaan uit aktiwiteite waartydens die vaardigheidsvlak van die studiegroep bepaal word, die selfdiagnose vir die bepaling van behoeftes vir vaardigheidsopleiding, 'n dinkskrum en werkswinkels deurgevoer is. Dié subdoelwitte behels dat daar aan die studiegroep

die nodige vaardighede geleer word om die vervaardiging, bemarking en verkoop van goedere te bestuur (subdoelwit 1.3.2), die standarde en kwaliteitseienskappe waaraan 'n artikels moet voldoen ten einde 'n inkomste te genereer uitgewys word (subdoelwit 1.3.3) en dat die studiegroep bewus gemaak word van die belangrikheid om markte te ontgin en te benut en dat daar aanmoediging is om die toeriste-aantreklikhede in Darling as primêre afsetgebied te gebruik (subdoelwit 1.3.4).

Alhoewel die studiegroep al 'n geruime tyd byeenkomste hou is daar nie duidelike doelwitte deur die groep gestel nie. Geen dokumente is beskikbaar wat bewyse lewer dat die groep wel vasgestelde doelwitte het nie en die navorser kon geen spesifieke doelwitte deur waarneming identifiseer nie. Die doelwitte van die naaldwerkgroep is nie direk deur die opnames aangespreek nie. Die enigste moontlike doelwit wat in 'n groeps gesprek na vore gekom het, is dat die Darling Fokus Gemeenskapsentrum skenkings van materiaal en toebehore maak ten einde die lede van die naaldwerkgroep van hulp te wees met die generering van inkomste.

#### **4.5 Implementering van meetinstrumente en data-insameling**

Die meetinstrumente wat in die studie gebruik is, is weens die gebrek aan toepaslike instrumente vir gebruik in die studie deur die navorser saamgestel. Vervolgens word die resultate van die bepaling van die vaardigheidsvlak van die studiegroep, deelnemer observasie, selfdiagnose van behoeftes vir vaardigheidsopleiding, dinkskrum, werkswinkels en die semi-gestruktureerde onderhoud, bespreek.

##### **4.5.1 Die bepaling van die vaardigheidsvlak van die studiegroep**

###### **4.5.1.1 Eerste kontrole vir naaldwerkvaardighede**

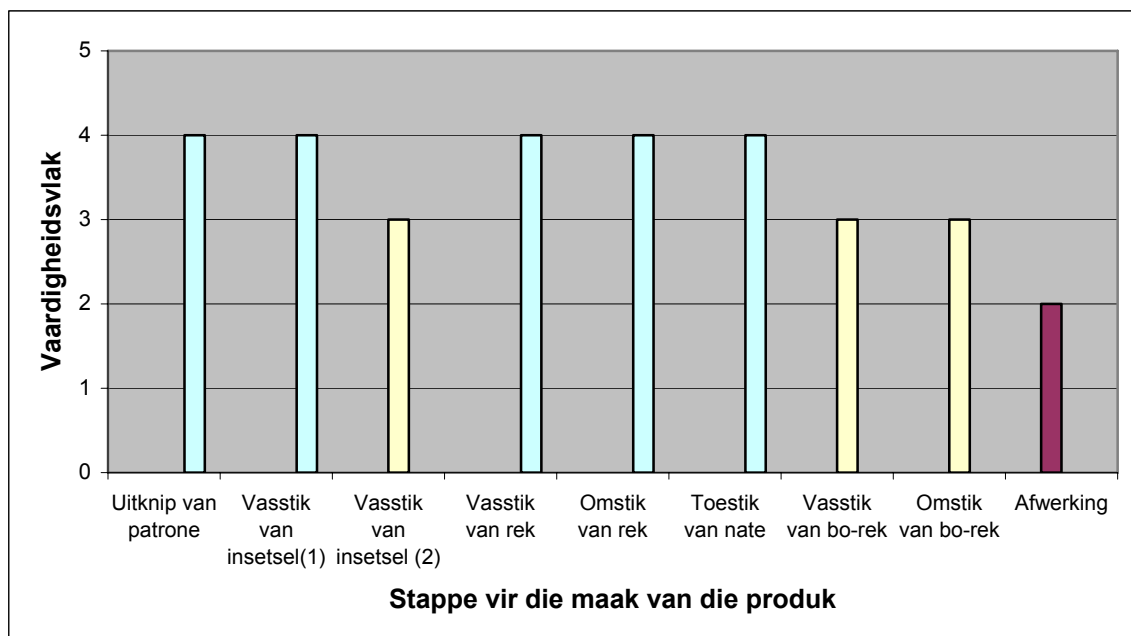
Op 'n skaal van nul (lae vaardigheidstoepassing) tot vyf (hoë vaardigheidstoepassing) is die naaldwerkvaardighede van die studiegroep deur middel van 'n kontrolelys (sien Addendum 3) geëvalueer om sodoende vas te stel watter bykomende vaardighede die studiegroep nodig het om kwaliteit produkte te maak. Die navorser het vaardigheidstoepassing waar die syferwaarde van drie en vier toegeken is, as aanvaarbaar beskou vir die suksesvolle voltooiing van die artikel. 'n Vaardigheidstoepassingwaarde van vyf is gesien as die foutlose voltooiing van die proses. Die navorser het egter waargeneem dat alhoewel sommige prosesse aanvaarbaar voltooi is, daar geen proses is wat heeltemal foutloos en perfek



uitgevoer is nie. Oor die algemeen is die waarneming dat die studiegroep nie pynlik netjies in die vervaardiging, voltooiing en afwerking van artikels is nie.

Die eerste stap wat belangrik is vir die maak van die artikel uit rekstof is die uitknip van patrone. Die vaardigheid vir hierdie stap is vir die studiegroep in geheel as aanvaarbaar geëvalueer en val in die vierde vlak van vaardigheidstoepassing, met die uitsondering van die vaardigheid ten opsigte van die oorbring van patroonmerke (wat in die derde vaardigheidsvlak val). Die vaardigheid in die vasstik van die insetsel is oor die algemeen aanvaarbaar vir die hele groep op 'n vaardigheidstoepassingsvlak van vier geëvalueer.

Tabel 3: Gemiddeld van prosesse vir eerste monitering van vaardigheidsvlakke



#### 4.5.2 Deelnemer observasie

Die navorser het tydens elke kontak met die studiegroep waarneming gedoen van die situasie waarbinne die studiegroep funksioneer. Die waarnemings is in veldnotas ná elke besoek genoteer.

Dit het uit die waarneming duidelik geword dat artikels wat al verskeie kere deur die lede van die studiegroep gemaak is en waarvan die metode dus vir die studiegroep bekend is, netjies en goed afgewerk is. Artikels wat egter vir die eerste keer deur die

lede van die studiegroep gemaak en waarvan die metode dus minder bekend is, blyk minder netjies te wees en nie so goed afgewerk nie.

Baie van die materiale en toebehore vir die maak van artikels is beskikbaar in die stookkamer van die naaldwerkfasiliteit by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum. Die materiale wat hieruit beskikbaar gestel word, is beperk ten opsigte van tipe en styl. Die studiegroep is onbewus van die verskeidenheid wat beskikbaar is. Daar is waargeneem dat die stookkamer swak georganiseer is en dat sommige materiale in ongemerkte bokse gestoor word. Die materiale wat vir die maak van artikels gebruik word, word nie met oorleg gekies nie en die materiale komplementeer mekaar meeste van die tyd nie. Dit doen afbreek aan die kwaliteit en voorkoms van die artikels.

Tydens die eerste werksessie wat deur die senior studente van die Departement Verbruikerswetenskap: Voedsel, Kleding, Behuising aangebied is, is daar deur die navorser waargeneem dat tegnieke ten opsigte van die aftrek van 'n patroon vir die lede van die studiegroep ingewikkeld is.

In sommige gevalle het dit vir die navorser voorgekom asof daar gewag word op die direkte leiding van 'n fasiliteerder voordat die groeplede met iets begin. Dit wil voorkom asof die groeplede huiwerig is om self verantwoordelikheid vir keuses en aksies te neem as daar reeds leiding gegee is. Hoewel die groep staatmaak op individuele werk, wil dit voorkom asof die idee van 'n groepsisteam begryp word, maar dat 'n leemte ondervind word in die toepassing daarvan. Daar is selfs 'n ongemotiveerdheid om saam te werk by sommige groeplede waargeneem.

#### **4.5.3 Selfdiagnose van behoeftes aan vaardigheidsopleiding**

Die lede van die studiegroep is aangemoedig om selfdiagnose te doen van die behoeftes vir vaardigheidsopleiding deur middel van besoeke aan afsetgebiede. Die kennis, vlak van vaardigheid, kwaliteitsaspekte van produkte, aspekte ten opsigte van artikels en kliëntbehoefte is gemeet aan die hand van onderhoudsvraelyste wat vooraf aan die koördineerders van die afsetgebiede gestuur is en wat as riglyn gedien het vir die aanspreek van bogenoemde.

Die werkswyse vir selfdiagnose is grotendeels gebaseer op inligting van Malick (1985: 12) wat die bemarkingstegniek as waardevol beskryf vir die verskaf van

inligting aangaande die identifisering van die mark in die beplanningstadium van die inkomstegenereringsprojek. Hiervoor word 'n markuitvoerbaarheidstudie aanbeveel wat behels dat die voorgestelde mark besoek word en deur waarneming en onderhoude met kopers en verkopers van soortgelyke produkte gevoer word ten einde te bepaal hoe verkoopbaar die voorgestelde produk is.

Die koördineerders van die twee afsetgebiede het artikels wat reeds by die afsetgebiede verkoop word, geïdentifiseer (Addendum 4, vraag 1). Tafeldoeke, kussingslope, houtartikels, handperde, draadartikels en konfyt word by beide afsetgebiede verkoop. Ter verduideliking vir die rede waarom juis hierdie artikels by die afsetgebiede verkoop word (vraag 2) is genoem dat die produkte uniek is en meeste daarvan die handwerk is van mense van Darling of die nabye omgewing. Die meer afgeleë afsetgebied bied juis dié spesifieke produkte aan omdat dit items is wat besoekers as geskenk of aandenking koop en hierdie items bydra tot die unieke atmosfeer van die afsetgebied.

Die koördineerders het aan die studiegroep voorstelle gemaak van watter handwerkartikels by die onderskeie afsetgebiede sal verkoop (vraag 3). Dit verskil vir die twee afsetgebiede. By die afsetgebied in Darling sluit dit onder meer die volgende in: materiaalinkopiesakke met 'n spesifieke embleem wat die omgewing weerspieël, handgemaakte kniekomersies, tafeldoeke van groter groottes en kledingstukke. By die afsetgebied buite Darling word laphoede, toupoppe, badsout en insteekpantoffels (in groter groottes) uitgewys as artikels wat daar sal verkoop. Die produkte wat geïdentifiseer is, kan deur die studiegroep gemaak word (vraag 4). Die koördineerders is van mening dat die studiegroep oor die vaardighede beskik om hierdie produkte te maak. Die koördineerders van beide die afsetgebiede het genoem dat hierdie tipe handwerkartikels in aanvraag is en ook by ander afsetgebiede sal verkoop.

Beide die koördineerders van die afsetgebiede is van mening dat artikels wat reeds deur die studiegroep gemaak word, verander kan word ten einde beter te verkoop (vraag 5). Artikels moet met groter sorg gemaak word en daar moet aandag gegee word aan die verpakking. Die artikels moet ook 'n weerspieëling wees van die omgewing. Etiketke kan aangebring word wat inligting gee oor die plek waar en die persoon wat dit gemaak het. Artikels moet ook klein, lig en nie breekbaar wees nie sodat dit makliker vervoer kan word.

Die kwaliteitsaspekte wat noodsaaklik is vir artikels om te verkoop (vraag 6) is deur beide koördineerders uitgewys as keurigheid, goeie gehalte en die noukeurige en netjiese afwerking van artikels. Volgens die koördineerder van die afsetgebied in Darling is die verpakking, wat netjies en veelsydig is in terme van estetiese waarde en grootte, van belang asook die prys wat vir die artikels gevra word. Die koördineerder van die verafgeleë afsetgebied het uitgewys dat al is die artikels van afvalmateriaal gemaak dat dit steeds 'n topverkoper kan wees as die kwaliteit van die vakmanskap van gehalte getuig.

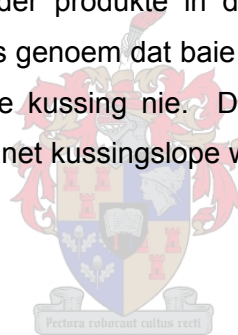
Volgens die koördineerder van die afsetgebied in Darling wissel die kliënte afhangelend van die seisoen (vraag 7). Gedurende Desember tot Mei is besoeke van oorsese toeriste volop maar dit neem af namate dit winter raak, tussen Junie en Augustus. Besoeke tel weer op soos die blommeseisoen in Namakwaland aanbreek in September. Daar is deurentyd 'n toeloop van plaaslike besoekers by dié afsetgebied. Volgens die koördineerder van die verafgeleë afsetgebied is die besoeke van oorsese toeriste van 'n verskeidenheid van eksterne faktore afhangelik soos die politieke en ekonomiese klimaat asook weersomstandighede. Daar is baie gereeld plaaslike besoekers, veral oor naweke en vakansies. Manlike verkoops-konsultante is ook gereelde besoekers by dié afsetgebied wat geleë is langs 'n hoofroete. Die plaaslike kliënte is vir beide afsetgebiede belangrik (vraag 8) omdat dit reg deur die jaar besoek word en dus 'n meer bestendige kliëntebasis het. Daarom is dit volgens die koördineerder van die verafgeleë afsetgebied van groot belang om die plaaslike besoekers te akkommodeer ten opsigte van behoefte en bekostigbaarheid van artikels.

Daar is by beide afsetgebiede 'n redelike bestendige aanvraag vir sekere artikels (vraag 9). Die tipe artikels wat by die twee afsetgebiede in aanvraag is, sluit klerasie en gebruiksartikels in. Dit is vir die koördineerders moeilik om 'n skatting te maak van moontlike verkope van spesifieke artikels (vraag 10), maar daar word wel genoem dat artikels wat uniek is en van goeie smaak getuig verkope sal verseker. Die hoeveelheid kommissie wat by die afsetgebied in Darling ingereken word is 30% by die prys van die artikels en in die verafgeleë afsetgebied is dit 25-30% afhangelend van die prys van die artikel (vraag 11). By laasgenoemde afsetgebied word pryse gedurende die seisoentyd aangepas. Dit word volgens die koördineerder gedoen omdat 'n groter toeloop van mense verwag word wat in 'n ontspanne luim verkeer en meer geredelik iets koop.

Die koördineerder van die afsetgebied in Darling is bekend met die werkswyse en aktiwiteite van die studiegroep asook die artikels wat deur die groep gemaak word. Daarom is die volgende vrae net by hierdie afsetgebied gedek. Dié koördineerder is van mening dat meer voorraad van 'n artikel uitgestal moet word om verkope te verbeter (vraag 12). Dit gebeur wel dat artikels uitverkoop en die lede van die naaldwerkgroep nie weet of hulle dit moet aanvul nie. Daar moet dus ook terugvoer aan die verskaffer gegee word sodat hulle die vervaardiging van produkte kan volhou. Die koördineerder is ook van mening dat die artikels van die studiegroep op ander plekke sal verkoop (vraag 13).

Die naaldwerkgroep van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum het by 'n vorige geleentheid reeds kussings by die afsetgebied in Darling uitgestal en te koop aangebied. Die verkope was nie suksesvol nie en rede hiervoor is, volgens die koördineerder, dat die ontwerp en materiaal wat gebruik is van so aard was dat dit onopvallend vir kliënte was en nie aantreklik nie (vraag 14). Een van die redes daarvoor kan wees dat die ander produkte in die handwerkwinkel meer aandag getrek het as die kussings. Dit is genoem dat baie besoekers wat ver reis nie plek in hul bagasie het vir die volledige kussing nie. Die koördineerder het die voorstel gemaak dat die naaldwerkgroep net kussingslope wat makliker en kleiner verpak kan word, maak.

#### 4.5.4 Dinkskrum



As opvolg van die besoeke aan die afsetgebiede is 'n dinkskrum gehou met die doel om kreatiwiteit te stimuleer en idees te genereer. Dit dra by tot die aanspreek van subdoelwit twee, drie en vier.

'n Dinkskrum as tegniek van ideegenerering word gesien as 'n metode van probleemoplossing en in hierdie geval is die probleem dan om produkte te identifiseer wat gemaak en verkoop kan word ten einde 'n inkomste te genereer. Hierdeur kan die studiegroep prakties uitvoerbare produkte identifiseer wat gemaak en verkoop kon word by die volgende Darling Blommekou. Die klassieke dinkskrum wat as ideegenereringstegniek gebruik is, het die groep aangemoedig om met sewentien aanvanklike idees vir produkte vorendag te kom. Die produkte wat geïdentifiseer is, is hoofsaaklik klein huishoudelike gebruiksartikels en kleiner kledingstukke.

Die aanvanklike idees is verder verfyn deur gebruik te maak van 'n morfologiese analise en kontrolelys wat die idees met nog tien vermeerder het tot sewe en twintig artikels. 'n Lys van kriteria waarvolgens idees aangepas kan word om nuwe of beter idees te kry, het items ingesluit wat behels het dat daar iets by 'n bestaande idee gevoeg word, dat die kleur verander word, dat verskillende materiale gebruik word, dat dele herrangskik word, dat die styl verander word of dat verskillende groottes en vorms vir artikels gebruik word.

Na afloop van die generering van idees is 'n uitdunningsmetode gebruik waarin twee sleutelkriteria gekies is waaraan die artikels moes voldoen. Die kriteria moet 'n "ja/nee"-reaksie uitlok. Die kriteria wat in hierdie geval gekies is, het eerstens te doen met die geïdentifiseerde vereistes van kliënte naamlik dat artikels lig, klein en maklik verpak moet kan word. Die tweede kriterium het betrekking gehad op die vervaardiging van die artikel en die vaardigheid van die lede van die studiegroep. Daar moes "ja/nee" op die vraag "Is die artikels maklik of moeilik om te maak?" geantwoord word. Die idees wat genereer is, lê tussen hierdie twee kriteria. Groter produkte en dit wat 'n hoër vlak van vaardigheid vereis, is geëlimineer. Die uitdunning het die idees tot elf verminder.

Die elf idees is verder deur middel van die Kasteel-uitdunningsmetode verminder. 'n Tydsbeperking van 'n halfuur is gestel om die oorblywende idees volgens die kriteria van aanvaarbaarheid, praktiese uitvoerbaarheid en oorspronklikheid te beoordeel. Die idees wat aan al drie hierdie kriteria voldoen het, het die finale idees tot ses en nie twee soos deur Proctor (1995: 170) voorgestel nie, verminder. Die lede van die studiegroep het die finale besluit oor produkte aan die navorser oorgelaat. Die navorser het op drie idees besluit. Die eerste is insteekpantoffels wat deur die respondent by die verafgeleë afsetgebied as gewild voorgestel is en dus aanvaarbaar sal wees vir die kliënt, oorspronklik is en uitvoerbaar sou wees vir die studiegroep. Die tweede artikel, naamlik 'n kersesakkie, is gekies op grond van aanvaarbaarheid ten opsigte van grootte, eenvoud in die maak daarvan en praktiese gebruik daarvan. Met die noem van hierdie twee produkte het die naaldwerkgroep eenparig besluit dat hulle nie nog 'n idee as derde produk wil maak nie maar liever kerse as aanvulling tot die kersesakkie. Daar is dus twee produkte vanuit die ideegenereringsessie gekies wat gemaak sou word vir die Darling Blommeskou.

#### 4.5.5 Werkswinkels

Deur die loop van die studie is daar verskeie werkswinkels aangebied waardeur die studiegroep nuwe vaardighede kon aanleer. Die drie werkswinkels wat deur senior studente van die Departement Verbruikerswetenskap: Voedsel, Kleding, Behuising aangebied is, het elk uit een sessie van een en 'n half uur lank bestaan. In elke werkswinkel is die vaardighede vir die maak van 'n ander produk wat tydens die dinkskrum identifiseer is aan die studiegroep gedemonstreer. Die groep is spesifieke vaardighede gewys vir die maak van produkte om te verkoop.

Al die lede van die studiegroep het die werkswinkels bygewoon. Die werkswyse van die drie werkswinkels, deur die studente aangebied, behels dat daar met 'n ysbrekeraktiwiteit begin is. Volgens Van Kavelaar (1998: 4) is 'n ysbreker 'n kort aktiwiteit wat ten doel het om die deelnemers meer bekend en gemaklik met mekaar te maak. Dit skep 'n positiewe omgewing vir die sessie en help voorkom 'n stywe, ongemaklike atmosfeer. Dit is gevolg deur 'n demonstrasie oor die maak van produkte, naamlik insteekpantoffels, kerse en kersesakkies. Weens 'n tydsbeperking van een en 'n half uur per sessie, het die deelnemers nie die geleentheid gehad om die produkte tydens hierdie werkswinkels te maak nie – dit is later onder leiding van die navorser gedoen. Die studiegroep het egter die geleentheid gehad om as deel van die werksessie te reflekteer oor dit wat geleer is. Hierdeur is die tweede subdoelwit (1.3.2) deels aangespreek.

'n Besigheidsvaardigheidswerkswinkel, die vierde werkswinkel, is deur die navorser as fasiliteerder aangebied om aan die studiegroep die basiese besigheidsvaardighede te leer wat nodig is vir die bemaking en verkoop van artikels en daardeur is die tweede subdoelwit (1.3.2) deels aangespreek. By hierdie sessie, wat op 9 September 2003 aangebied is, was daar tien lede van die studiegroep teenwoordig. Die navorser het begin deur 'n verduideliking te gee van die doel vir die aanbieding van die besigheidsvaardigheidswerkswinkel en tydens die aanbieding plakkate opgesit wat elke afdeling wat aangeraak is, eenvoudig uiteengesit het. Die studiegroep het ook uitdeelstukke ontvang waarin die inligting volledig vervat is. Die navorser het gedurende die aanbieding telkemale verneem of die inhoud vir die studiegroep duidelik is. Daar is min vroeë gevra en reaksie getoon en die navorser het aanvaar dat dit vir almal duidelik is.



Die toepassing van die vaardighede wat die studiegroep deur die werksinkels aangeleer het, is op verskillende maniere evalueer naamlik 'n waarnemingskediule deur middel van 'n kontrolelys (Addendum 6) en onderhoudskediule (Addendum 7).

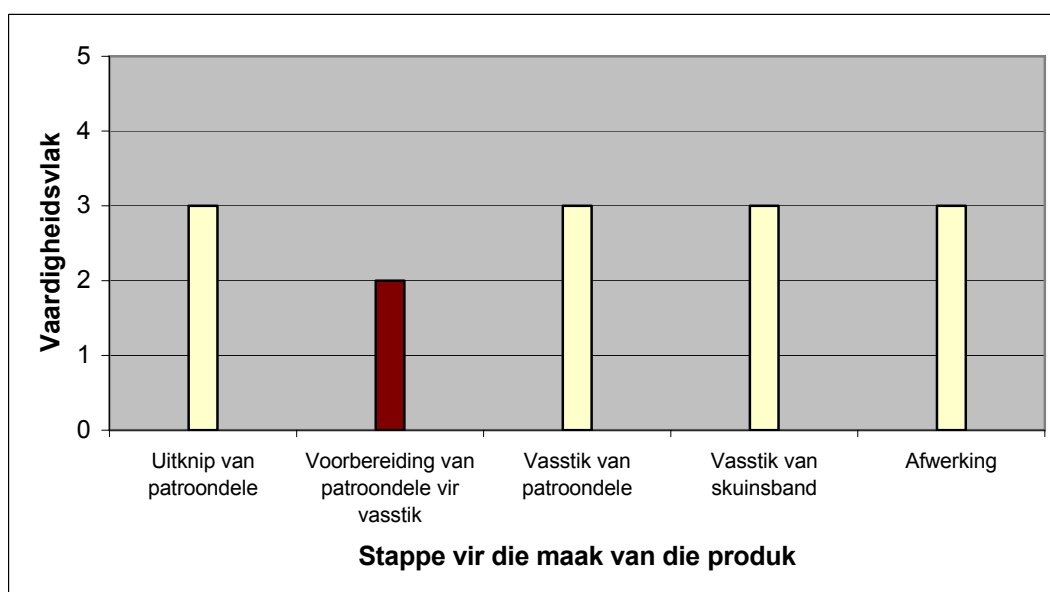
#### 4.5.5.1 Tweede kontrole vir naaldwerkvaardighede

'n Gemiddeld van elf lede het deelgeneem aan die vier sessies waar die vaardighede wat tydens die werksinkel op 20 Augustus 2003 aangebied is, uitgeoefen is. Die kontrole vir vaardighede met weefstof is vir elke lid van die studiegroep afsonderlik gedoen. Behalwe vir die uitknip van die patroondele uit materiaal wat deur drie van die groeplede gedoen is en dienooreenkomstig evalueer is, is die stappe vir die maak van die artikels by elke individu afsonderlik geëvalueer. Die kategorieë waarin spesifieke stappe voltooi moet word ten einde die kategorie suksesvol te voltooi is die uitknip van patroondele uit materiaal, die voorbereiding van patroondele vir vasstik, die vasstik van patroondele, die vasstik van skuinsband en afwerking. Elkeen van hierdie stappe met elk sy bepaalde vereistes is geëvalueer op 'n skaal van 0-5 waar nul lae vaardigheidstoepassing en vyf hoë vaardigheidstoepassing verteenwoordig.

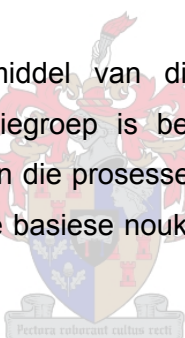
Die uitvoer van die stappe deur die groep as geheel is volgens dieselfde beginsel as die vorige kontrolelys geëvalueer, naamlik dat die gemiddeld van die groep vir elke stap bepaal is. Dit was belangrik by vaardighede met weefstof dat die groep saamwerk.

Die eerste stap is die uitknip van die patroondele uit die materiaal. Basiese patroondele moes uit meer as een tipe materiaal geknip word. Die vaardigheidsvlak ten opsigte van die uitknip is vir die groep op vaardigheidsvlak vier geëvalueer. Die voorbereiding van al die patroondele vir vasstik is op vaardigheidsvlak twee geëvalueer. Die vasstik van die patroondele is op vaardigheidsvlak drie geëvalueer. Die meeste van die vereistes vir die vasstik van die skuinsband lê op vaardigheidsvlak drie. Die afwerking van die produk is oor die algemeen op vaardigheidsvlak drie geëvalueer. Die navorser het verwag dat die studiegroep die vaardighede van die maak van hierdie produk met groter sorg sou toepas en dat die produkte wat gelewer word van hoër gehalte sou wees. Die netheid en noukeurige uitvoering van al die stappe was egter teleurstellend.

Tabel 4: Gemiddeld van prosesse vir tweede monitering van vaardigheidsvlakke



Benewens die resultate deur middel van die kontrolelys ingewin, is sekere waarnemings gedoen. Die studiegroep is beter georganiseer ten opsigte van samewerking deurdat sommige van die prosesse vir die maak van die produk onder lede van die groep verdeel is. Die basiese noukeurigheid waarmee daar gewerk is, is ook waargeneem.



#### 4.5.6 Semi-gestruktureerde onderhoude oor toepassing van besigheidsvaardighede

'n Besigheidsvaardigheidswerkswinkel (sien Addendum 5) is deur die navorser aangebied as gedeeltelike bydrae tot die bereik van subdoelwit 1.3.3, naamlik om aan die studiegroep die nodige vaardighede te leer ten opsigte van die bestuur van produksie, bemarking en verkoop van goedere ten einde 'n inkomste te genereer.

'n Semi-gestruktureerde onderhoud (sien Addendum 7) is met die lede van die studiegroep gevoer ten einde die toepassing van die besigheidsvaardighede te evalueer. Die vrae wat gevra is, is gebaseer op die inligting wat deur die besigheidsvaardigheidswerkswinkels aan die lede van die studiegroep weergegee is. Die getal respondente waarmee die navorser onderhoud gevoer het, was veertien. Dit is die totale aantal respondente wat aan hierdie werkswinkel deelgeneem het. Die

resultate van die toepassing van besigheidsvaarighede deur die lede van die studiegroep word vervolgens uiteengesit.

Vrae een tot elf het die gedeelte oor marknavorsing in die besigheidsvaardigheids-werkswinkel gedek. Nege van die veertien respondente het aangedui dat die groep eers produkte maak en dit dan probeer verkoop en die ander vyf respondente het aangedui dat daar eers uitgevind word wat dit is wat mense koop en dat hierdie produkte dan gemaak sal word (vraag 1). Dertien respondente het aangedui dat die produkte verkoop word aan mense wat dit self gaan gebruik teenoor die één wat aangedui het dat die koper die produk weer verkoop (vraag 2). Die hoeveelheid respondente wat aangedui het dat die gemeenskapsentrum die plek is waar alle produkte gemaak word, maar dat die produkte ook huis toe geneem sal word om te voltooi, is elf. Drie het aangedui dat dit by die gemeenskapsentrum gemaak word, maar dat daar ook tuis aan artikels gewerk word (vraag 3).

Inligting is ingesamel oor die voorwaardes wat gestel is vir die gebruik van die lokaal en fasiliteite by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum (vraag 4-8). Al 14 respondente het genoem dat 'n heffing van R2 per maand per groeplid gevra word vir die gebruik van die elektrisiteit en dat daar geen verdere koste by die gebruik van die lokaal betrokke is nie (vraag 7, 8). Die tye waarop die lokaal aan die groeplede beskikbaar gestel word (vraag 5), is volgens agt respondente slegs op tye wat vir die groepe vasgestel is en vyf respondente het geantwoord dat dit enige tyd beskikbaar is. Die lokaal is volgens ses van die respondente toeganklik as daar vooraf met die sekretaresse gereël is of as die sekretaresse beskikbaar is om die lokaal oop te sluit (vraag 6).

Volgens sewe respondente word die produkte by verskillende afsetgebiede en ook uit die hand verkoop. Die produkte word hoofsaaklik verkoop deur dit uit te stal in die afsetgebied of by 'n straatmark, soos aangedui deur agt van die groeplede (vraag 9, 10). Volgens Malick (1985: 12) is een van die belangrikste aspekte van enige inkomstegenereringsprojek die marknavorsing wat gedoen word om te bepaal watter produkte gemaak moet word, waar dit verkoop moet word en aan wie dit verkoop moet word. Om die toepassing hiervan te toets, is daar gevra dat die respondente met 'n voorstel of voorstelle vorendag moet kom van hoe die groep te werk moet gaan ten einde bogenoemde deur te voer (vraag 11). Vyf respondente het aangedui dat afsetgebiede besoek moet word om te kyk of te vra wat gemaak en verkoop word. 'n Verdere vier respondente het aangedui dat daar gekyk moet word na watter

produkte mense soek of watter produkte die beste sal werk en dat produkte teen die einde van die maand by 'n stalletjie in die dorpsentrum uitgestal moet word vir verkope. Die ander vyf respondente se antwoorde was vaag en dus onbruikbaar.

Vraag 12-24 het gehandel oor die produksie. Inligting oor patrone en materiale, die maak van produkte en die beskikbaarheid van hulpbronne is gevra (vraag 12-19) waarop sewe respondente aangedui het dat die patrone wat oor die algemeen gebruik word vir die maak van produkte, die patrone is wat by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum beskikbaar is. Ses respondente het aangedui dat daar wel ook van die groeplede se eie patrone gebruik gemaak word (vraag 12). Hierdie patrone is volgens ses van die respondente kommersiële patrone. Daar word egter soms van beide kommersiële patrone én patrone wat deur groeplede self ontwerp is, gebruik gemaak soos aangedui deur vier van die respondente (vraag 13). Die patrone is meestal maklik om te gebruik vir al die groeplede soos deur tien van die respondente aangedui is (vraag 14). Die materiale waarop daar besluit word word bepaal deur die produk, soos deur vyf van die respondente aangedui is. Vier van die respondente het aangedui dat die groep die materiale gebruik wat vir hulle aangekoop word en drie het aangedui dat die materiale wat in die stoorkamer beskikbaar is vir die maak van produkte gebruik word (vraag 15). Om die respondente se mening oor die kwaliteit van materiaal te bepaal, is 'n vraag gestel oor die reaksie van 'n persoon in 'n situasie waar materiaal teen 'n goedkoper prys aangebied word, maar waarvan die kwaliteit nie na wense is nie (vraag 16). Agt van die respondente het aangedui dat hulle die materiaal nie sou koop nie en eerder op ander plekke vir die geskikte materiaal sal gaan soek. Die materiale word volgens sewe respondente meestal in die stad (Kaapstad en Bellville) aangekoop deur een of twee van die groeplede wat toegang het tot vervoer (vraag 17). Die tipe materiaal wat vir die maak van 'n spesifieke produk gebruik kan word en waar hierdie materiaal volgens die respondent gekoop kan word, is gevra (vraag 18, 19).

Om te bepaal hoe die groep te werk sou gaan in die maak van die produkte, is daar gevra dat elke respondent 'n voorstel maak vir 'n metode om produkte makliker en vinniger te produseer (vraag 20). Vier respondente het aangedui dat dit belangrik is dat al die groeplede blootgestel word aan die maak van 'n item en daarom moet elke groeplid die hele item self maak. Drie respondente het voorgestel dat die werk onder die lede van die groep verdeel word en dat die groep moontlik in kleiner groepe deel, onder wie die werk dan verdeel kan word.

Die respondente is ook vroe gevra aangaande die onderhoud van apparaat wat gebruik word vir die maak van produkte (vraag 16, 17). Sewe van die respondente het aangedui dat die masjiene gereeld gediens moet word en elf het aangedui dat die groeplede self ook verantwoordelikheid neem vir die versorging daarvan. Die toebehore wat gebruik word, word volgens elf van die respondente netjies versorg en in die stoorkamer weggepak na gebruik.

Die studiegroep se mening oor taakverdeling ten einde as 'n groep saam te werk, is getoets deur te vra hoe daar te werk gegaan sou kon word om die vaardighede van elke groeplid ten beste te benut tot voordeel van die groep (vraag 23). Sewe respondente het aangedui dat die groeplede mekaar eerder moet help om almal op dieselfde vlak van vaardigheid te kom as wat die sterk punte van sommige groeplede uitgesonder word om tot voordeel van die groep gebruik te word. Die aanduiding is dat dertien respondente van mening is dat almal gewillig is om as groep saam te werk (vraag 24).

In enige inkomstegenereringsprojek is dit belangrik dat die persone wat die produkte vervaardig die regte prys vir die produkte kan bepaal en bewus is van die koste wat by die vervaardiging van die produkte betrokke is (vraag 25, 26). Faktore wat die prys bepaal is soos volg deur die respondente aangedui: materiaal wat aangekoop word (veertien respondente); aantal items wat uit die materiaal gemaak kan word (vyf respondente); wins (sewe respondente); elektrisiteit, arbeid en tyd (ses respondente).

Daar is verskeie vroe gevra aangaande die produkte wat vervaardig en verkoop word. Om die produkte meer aantreklik vir die kliënt te maak (vraag 27) het ses respondente voorgestel dat dit met 'n etiket uitgestal word en vier het genoem dat die verpakking en versiering van die produk die kliënte se aandag sal trek. Om kliënte wat in die produkte belangstel aan te moedig om die produk te koop, het drie respondente aangedui dat die kliënt die produk moet nodig hê (vraag 28). Die eienskappe wat die produkte moet hê om bo ander uitgekies te word, is volgens sewe van die respondente die netheid van die produk (vraag 29). Uitsonderlike produkte is vir drie van die respondente produkte met 'n modieuse styl (vraag 30). Die aanduiding deur agt van die respondente was dat iets van Darling Fokus aan kliënte gesê moet word of op etikette aangebring moet word sodat meer mense daarvan bewus raak en dit ondersteun (vraag 31).

Finansiële bronne is volgens sewe respondente skenkings en volgens ses persoonlike finansies (vraag 32). 'n Lening word slegs deur een as bron van finansies beskou omdat dit terugbetaal moet word en hierdie terugbetaling kan nie altyd nagekom word nie (vraag 33). Daar is 'n verskeidenheid van redes vir skenkings genoem naamlik dat dit aankope vergemaklik en uitgawes verlaag en dat dit nie altyd vir al die groeplede maklik is om van hul eie geld tot die inkomstegenereringsprojek by te dra nie. Die groeplede se eie geld word as finansiële bron beskou omdat die groeplede dan nie ander in die oë moet kyk vir geld nie en dat die geld wat op skuld afbetaal moet word, so verminder.

Respondente se kennis oor die inkomste en uitgawes van 'n besigheid is bepaal (vraag 34, 35). Die inkomste van 'n besigheid word deur al veertien respondente as verkope gesien. Vyf respondente het aangedui dat skenkings ook by die inkomste van 'n besigheid ingesluit kan word. Die uitgawes van 'n besigheid is deur al die respondente gesien as die aankoop van materiale vir die maak van produkte. Elektrisiteit is deur vyf respondente aangedui as 'n uitgawe en vier het aangedui dat die apparaat ook 'n uitgawe sal wees.

Die meerderheid van die respondente, naamlik agt, verkies om produkte kontant te verkoop omdat verkope op krediet tot verliese aanleiding gee. Vier respondente vind verkope op krediet sowel as kontantverkope aanvaarbaar omdat meer mense dan van die produkte kan koop (vraag 36). Die hantering van potensiële skuld aan en deur die studiegroep lewer die volgende response. Volgens ses is die rede vir die aanteken van skuld dat dit dien as herinnering (vraag 37). Die hantering van 'n geldskuldenaars behels volgens vier van die respondente die bepaling van die tydperk waarvoor terugbetaal moet word, die moontlikheid van bêrekoop en besoeke aan die skuldenaar. Die manier waarop skuld deur die studiegroep hanteer moet word, is volgens ses respondente om die skuld op tyd terug te betaal en volgens vier om die skuld te betaal as die geld daarvoor beskikbaar is (vraag 38).

#### **4.6 Die sukseskriteria vir samewerking in groepverband**

Na aanleiding van die sukseskriteria vir samewerking in groepverband wat in die voorafgaande hoofstuk (3.6) uiteengesit is, is die volgende resultate ten opsigte van elke kriterium gevind.

Die eerste kriterium is die mate waartoe die groeplede 'n algemene doelwit deel. Deur die navorsing het dit duidelik geword dat die studiegroep nie vasgestelde doelwitte het wat gedokumenteer is nie. Die navorser kon ook nie deur die opnames vasstel watter doelwitte die studiegroep het nie, behalwe dat die aktiwiteite plaasvind sodat elke individu geleentheid het om 'n inkomste te genereer met die hulp van skenkings. In die ongestruktureerde onderhoude is daar ook nooit deur die respondente na doelwitte verwys nie.

Die belangstellingsvraelys se respons dui daarop dat die studiegroep nie bewus is van enige probleme wat in die groep ondervind word nie en daarom is daar ook nie metodes vasgestel om probleme te identifiseer, te analiseer en op te los nie.

Deur die selfdiagnose vir die identifisering van behoeftes vir vaardighedsopleiding is probleme deur die groeplede geïdentifiseer en in die opvolgende werkswinkels is die vaardighede aangeleer vir die oplossing van die probleme, aangespreek. Hierdie probleme het verband gehou met produkontwikkeling, die vervaardiging van produkte, kreatiwiteit en besigheidsvaardighede. Uit waarneming blyk dit dat die groep nie tans oor probleemoplossingsvaardighede beskik nie.

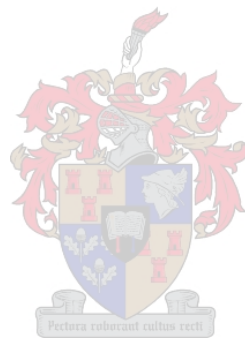
'n Leemte is waargeneem ten opsigte van terugvoer aan die groeplede wat betref produkte en aktiwiteite. Dit blyk uit die gesprekke met rolspelers (die maatskaplike werker en koördineerder van 'n afsetgebied in Darling) dat daar sekere verwagtinge van die studiegroep is, maar dat dit nog nooit pertinent en duidelik aan die studiegroep uiteengesit is nie. Verder word daar nie terugvoer aan die studiegroep gegee ten opsigte van die verkope van produkte by die afsetgebiede nie. Daarom is die studiegroep nie bewus van watter produkte regtig markgerig is vir die generering van inkomste nie.

Dit is waargeneem dat die individu se bydrae ten opsigte van hulpbronne aan die groep net gedeeltelik plaasvind aangesien groeplede meestal individueel en vir persoonlike voordeel werk. Tog blyk dit dat die groeplede mekaar sal help in die aanleer of verbetering van vaardighede sodat almal op dieselfde vaardighedsvlak kan wees.

Die studiegroep maak gebruik van beskikbare hulpbronne deur die Darling Fokus Gemeenskapsentrum daargestel, maar ondersoek nie die uitbreiding van hulpbronne nie.



Aanpassing by verandering is waargeneem uit die feit dat die studiegroep bereid is om nuwe vaardighede te leer. Ongelukkig is daar 'n afhanklikheid van fasilitering waargeneem. Groeplede pas slegs vaardighede wat aan hulle geleer word toe en reproduseer slegs bekende voorbeelde. Die selfvertroue om nuwe kreatiewe produkte te maak, het nog nie waarneembaar ontwikkel nie. Hoewel die groep kommunikeer dat hulle as 'n oop groep funksioneer, is geen nuwe lede die afgelope drie jaar betrek nie.



## HOOFSTUK 5

### BESPREKING EN INTERPRETASIE VAN RESULTATE

In die vorige hoofstuk is die resultate wat verkry is deur die uitvoer van die studie weergegee. In hierdie hoofstuk word die resultate bespreek en interpretasies word gemaak. Die konteks van die studie en die studiegroep word eerstens behandel en daarna sal die resultate van die situasie-analise bespreek word. Dit word opgevolg met die bespreking van die resultate wat verkry is uit die opname gedoen om die belangstelling in groepwerk te toets (subdoelwit 1.3.1). Die inligtingsessies, ideegenerering en toepassing van vaardighede se resultate word bespreek ten opsigte van die aansprek van die subdoelwitte twee, drie en vier. Daarna word die sukseskriteria vir samewerking in groepverband bespreek (subdoelwit 1.3.5).

#### 5.1 Die konteks van die studie

Die vertrouensverhouding wat tussen die naaldwerkgroepe, die bestuur van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum en die koördineerders van die DARE-projek bestaan, skep 'n goeie basis om met behulp van 'n intervensieprogram 'n ingreep te maak op projekte wat deur die naaldwerkgroep uitgevoer word ten einde kontinuiteit te skep en kennis en vaardighede oor te dra. Omdat die lede van die studiegroep bekend is met die koördineerders van die DARE-projek vanweë verskeie navorsingstudies en positiewe gevolge daarvan wat reeds binne die Darling Fokus Gemeenskapsentrum plaasgevind het, is die groep gewillig om saam te werk en is hulle ontvanklik vir die program wat aangebied word.

#### 5.2 Omgewingsverkenning en situasie-analise

Die verkenning van die omgewing en die situasie-analise wat gedoen is deur middel van 'n dokumentanalise en opname het duidelikheid gegee oor die missie, doelwitte en aktiwiteite van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum asook die leemte aan doelwitte binne die naaldwerkgroep. Die opname het duidelikheid gegee oor die studiegroep se ervaring van samewerking in groepverband wat positief is in die opset waarbinne dit gemeet is. Ander aspekte wat van belang is in die funksionering van die groep, soos die groepbetrokkenheid, is ook vasgestel.

### 5.2.1 Dokumentanalise

Vanuit die dokumente wat bestudeer is rakende die aktiwiteite van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is dit duidelik dat die naaldwerkgroep reeds gefunksioneer het met die oprigting van die gemeenskapsentrum. Die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is eers in 1999 opgerig, maar vanaf die eerste byeenkomste in 1996 tot 1999 het die naaldwerkgroep met 'n paar lede gegroei. Die gemeenskapsentrum se doel is dat ontwikkeling en bemagtiging vir die hele gemeenskap beskikbaar is en dat die dienste gratis aan al die lede van die gemeenskap beskikbaar gestel word. Die meeste gemeenskapsentrums het spesifiek ten doel om ontwikkeling te bevorder en die maatskaplike dienste vir alle lede van die gemeenskap toeganklik te maak (Groenewald, 2000: 17). Een manier waarop ontwikkeling en bemagtiging bevorder kan word, is deur die aanbied van aktiwiteite op 'n gereelde basis aan lede van die gemeenskap.

### 5.2.2 Opname

Vanuit die self-geadministreerde vraelys waardeur inligting oor die naaldwerkgroepe ingewin is, is dit duidelik dat meeste van die groeplede al 'n geruime tyd by die aktiwiteite van die naaldwerkgroepe betrokke is. Na aanleiding hiervan sou die verwagting bestaan dat die groep vasgestelde doelwitte het. Dit blyk egter uit waarneming en 'n tekort aan dokumente aangaande die doelwitte van die naaldwerkgroepe dat dit nie die geval is nie. Volgens Vernelle (1994: 11, 12) kan doelwitte of reëls binne 'n groep formeel en geskrewe wees of dit kan informeel binne die groep gestel word. Napier en Gerschenfeld (1993: 186) sluit hierby aan deur te stel dat doelwitte onbewustelik deur die groep of omgewing waarbinne die groep funksioneer, beplan kan word. Die doelwitte ontwikkel dus natuurlik vanuit interaksie. Dit mag dus moontlik wees dat die studiegroep wel doelwitte het wat op informele wyse binne die groep gestel is.

Dit wil ook voorkom dat daar steeds sekere behoeftes ten opsigte van die aanleer van spesifieke vaardighede is wat by die groeplede bestaan. Hieruit kan afgelei word dat daar binne die gemeenskapsentrum 'n tekort bestaan ten opsigte van die aanbieding van vaardighedsopleidingsprogramme wat mense wat by spesifieke aktiwiteite binne die gemeenskapsentrum betrokke is, soos die naaldwerkgroep, se vaardighede uitbrei.

Die ongestruktureerde onderhoud met die maatskaplike werker van Darling Fokus gevoer is, het sekere probleme uitgelig ten opsigte van die funksionering van die naaldwerkgroepe. Die groepe blyk nie te funksioneer volgens die doelwitte van die gemeenskapsentrum nie. Die resultate van die ongestruktureerde onderhoud met die koördineerder van die afsetgebied in Darling het dit bevestig. Hieruit kan afgelei word dat die doel van die gemeenskapsentrum in terme van die naaldwerkgroep hersien moet word en dat die funksionering van die naaldwerkgroep en die naaldwerkaktiwiteite heroorweeg moet word. Dit mag wees dat die naaldwerkgroep nie kennis dra van die spesifieke doelstellings van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum nie.

Daar is 'n voorstel gemaak deur die maatskaplike werker dat daar binne die naaldwerkgroep 'n spesifieke projek begin word waarin almal saamwerk en wat definitiewe resultate wys om sodoende die kontinuïteit van die naaldwerkgroep te bevorder. Die waarneming deur die navorser is dat daar wel kleiner projekte soos die maak van onderbaadjies, kinderklere en kussings binne die naaldwerkgroep plaasvind. Dit verander voortdurend, is nie aaneenlopend nie en gebeur nie op groot skaal nie.

Volgens die koördineerder van een afsetgebied in Darling het die naaldwerkgroep 'n projekbestuurder nodig om die aktiwiteite van die naaldwerkgroep te koördineer. Hieruit kan afgelei word dat daar tot en met die hede nie 'n fasiliteerder of leiersfiguur in die naaldwerkgroep teenwoordig was wat projekte kan lei nie. Volgens Trollip (1997:2, 3) bestaan daar twee tipes inkomstegenereringsgroepe in Suid-Afrika naamlik onafhanklik georganiseerde groepe en bestuurde groepe onder die leiding van 'n bestuurder/fasiliteerder. Trollip (1997: 3) wys daarop dat 'n groep wat onder die leiding van 'n bestuurder staan 'n uitgawe moet aangaan vir die betaal van die bestuurder. Dit kan problematies in so 'n groep wees. Die bestuurder/fasiliteerder neem egter die volle verantwoordelikheid vir die suksesvolle verloop en kontinuïteit van die projek. Die groepe wat onder die leiding van 'n bestuurder/fasiliteerder funksioneer, se produkte word dikwels by uitstallings van hoë kwaliteit gesien en word ook aan die uitvoermark verkoop. Die produkte van onafhanklik georganiseerde groepe het nie dieselfde probleme en voordele as groepe met 'n bestuurder nie en die kwaliteit is gewoonlik te swak en nie gemik daarop om die meer gesofistikeerde mark te bereik nie (Trollip, 1997: 7). Die resultate van die huidige navorsing toon dat daar 'n leemte is in die funksionering van die naaldwerkgroepe ten opsigte van 'n projekbestuurder wat belangrik is vir die

produksie van kwaliteit produkte en vir die kontinuïteit in die funksionering van 'n inkomstegenereringsprojek in groepverband.

Die groepe wat aan die kwiltwerkswinkel deelgeneem het, moes hulself in kleiner groepe opdeel. Dit stem ooreen met Vernelle (1994: 9) se siening dat groepe beter funksioneer as dit nie die getal van 12 lede oorskry nie deurdat die groeplede 'n groter bydra moet lewer ten einde die take in die groep te verrig. Dit was duidelik tydens die kwiltwerkswinkel deurdat elkeen die geleentheid gekry het om in die ervaring van die maak van die kwilt te deel. Die indeling in kleiner groepe is deur die groeplede self gemaak en dit weerspieël Johnson en Johnson (1997: 11) se siening dat individue hulself groepeer om 'n spesifieke doelwit te bereik. Die indeling het die bestaande groepe weerspieël en die rede wat daarvoor aangevoer kan word is lede se interpersoonlike aangetrokkenheid tot mekaar. Die feit dat die groeplede dikwels kommunikeer en fisies nader aan mekaar leef, is bepalend van hul die groeplede (Beebe & Masterson, 2000: 65). Die behoefte aan vaardigheidsopleiding wat geïdentifiseer is deur die opname (sien Addendum 1.1) tydens die eerste ontmoeting is deur die kwiltwerkswinkel aangespreek. Die taak wat uitgevoer is het van binne en buite die groep ondersteuning gekry en bygedra tot 'n genotvolle ervaring (Vernelle, 1994: 17). Al die respondente het aangedui dat hulle in die toekoms weer saam sal werk. Die positiewe interafhanklikheid is dus deur die groeplede besef. Almal sien in dat groeplede moet saamwerk omdat sukses nie alleen bereik word nie. Die sukses van die een is die sukses van die ander (Johnson & Johnson, 1997: 25).

### **5.3 Bespreking van die studiegroep**

Aangesien die studiegroep bestaan uit lede wat almal reeds ten minste drie jaar by die naaldwerkgroepe betrokke is, is daar aanduidings van 'n gevestigde groep wat reeds baie blootstelling aan naaldwerk gehad het. Die lede van die groepe is almal vroulik. In die afgelope drie jaar het geen nuwe lede by die naaldwerkgroep aangesluit nie. Daar kan gesê word dat die groep 'n oop struktuur het wat volgens Vernelle (1994: 12, 13) beteken dat nuwe lede by die groep aansluit nadat die groep begin het. Die groeplede het dus gewissel soos mense aangesluit het en ander die groep verlaat het. Die werkswyse van sulke groepe is informeel en daar is binne die groep geleentheid om die aanvaarde maniere waarop die groep funksioneer na die nuwe groeplede oor te dra. Daar bestaan geen beperking op die tydperk van deelname nie en dit kan duidelik gesien word in die aantal jare wat van die groeplede al by die naaldwerkgroep betrokke is. Douglas (1978: 115) verskil egter van Vernelle

(1994) daarin dat dit moeilik is om in 'n oop groep genoeg oorblywende mense te hê om die groepskultuur aan die nuwe lede oor te dra. Alhoewel die bestaande studiegroep 'n oop groepstruktuur het, blyk dit egter dat daar in die afgelope drie jaar geen nuwe lede by die naaldwerkgroep aangesluit het nie. Vanuit die navorsing se waarneming blyk dit dat die bestaande groeplede nie bereid is om die vaardighede aan nuwe groeplede oor te dra nie. Dit is teenstrydig met Vernelle (1994: 12) se siening dat hierdie tipe oordrag wel moet plaasvind binne die konteks van 'n oop groepstruktuur. Swanepoel (1997: 35) wys een van die nadele van 'n bestaande groep uit as dat dit so gevestig is in die bestaande maniere van doen dat die leerproses nie voldoende kan plaasvind nie.

Die lede van die studiegroep is soos waargeneem almal vaardig met naaldwerk op verskillende vlakke. Die rede vir betrokkenheid by die naaldwerkaktiwiteite van Darling Fokus, soos genoem tydens 'n groepgesprek, is om artikels te maak en te verkoop om sodoende 'n inkomste te genereer. Dit blyk egter dat daar nie werklik saamgewerk word om hierdie doelwit te bereik nie. Deur waarneming het dit duidelik geword dat geen rekord gehou word van materiale wat aangekoop of geskenk word, artikels wat verkoop word en die inkomste wat elke groeplid met die maak van artikels genereer nie. Wanneer daar artikels gemaak word, blyk dit uit waarneming dat meeste van die individue alleen aan eie artikels werk. Daar word wel onderlinge hulp aangebied vir dié wat sekere vaardighede nie kan bemeester nie of wat sekere fyn werk nie goed kan sien nie.

Verskeie behoeftes, veral in terme van die maak van kledingstukke, is deur die respondente geïdentifiseer. Daarvoor kan bykomende of aanvullende vaardighede aangeleer word. Die moontlikheid bestaan dat hierdie aspekte juis aangeleer wil word met die doel om 'n inkomste daaruit te verdien. Volgens Kempen, Greyvenstein en Venter (1997: 133) bestaan daar 'n behoefte vir naaldwerkprojekte onder vroue in ontwikkelende dele van Suid-Afrika. Dit is die verwagting onder hierdie vroue dat 'n verhoging in naaldwerkvaardighede kan lei tot inkomstegenerering. Omdat daar sekere spesifieke vaardighede is waarmee sommige respondente nog probleme ondervind, is dit waarskynlik raadsaam om spesifieke vaardigheidsklasse op 'n gereelde basis aan te bied om hierdie probleemareas aan te spreek. Die feit dat al die lede van die studiegroep belangstelling toon in vaardigheidswerkswinkels kan as 'n aanduiding gesien word dat daar die begeerte onder die studiegroep is om nuwe vaardighede te bemeester en nuwe dinge aan te leer.

### 5.3.1 Die studiegroep se belangstelling in groepwerk

Die belangstellingsvraelys het resultate gelewer wat 'n aanduiding is van die studiegroep se belangstelling om 'n inkomstegenereringsprojek te vestig (subdoelwit 1.3.1). Die meerderheid, naamlik 12 uit 15 van die studiegroep het aangedui dat hulle altyd saamwerk aan projekte binne die naaldwerkgroep. Hieruit kan afgelei word dat daar wel van tyd tot tyd projekte is waaraan die lede van die naaldwerkgroep saamwerk. Almal kry die geleentheid om dit te doen waarvan hulle hou en geen aktiwiteite se deurvoering berus op slegs een persoon nie. Die meerderheid, naamlik agt respondente het aangedui dat die werk onder die groeplede verdeel word. Dit dui aan dat daar wel 'n proses vir die maak van artikels binne groepverband bestaan. Die respondente blyk 'n positiewe ervaring te hê ten opsigte van groepwerk en die manier van samewerking. Dit word deur die uitspraak van Preston-Shoot (1987: 19) beklemtoon dat daar verligting onder groeplede is dat daar nie alleen in 'n situasie opgetree hoef te word nie en dat die persone en hul vaardighede, kennis en vermoëns waardeer en aanvaar word. Volgens Vernelle (1994: 66) gee 'n groep aan alle lede die geleentheid om 'n belangrike rol te vervul. Dit kan aansluit by die studie wat dié outeur van Randall en Southgate (1980) aanhaal dat 'n kreatiewe groep waarin die werk van die groep uitgevoer word groepe is wat aan die behoeftes van individuele lede aandag gee (Vernelle, 1994: 61). Dit blyk dat die groeplede die sin daarvan insien om as 'n groep aan 'n projek te werk om sodoende meer geld te verdien as wat individue afsonderlik sou verdien. Die manier waarop die groep saamwerk asook die gebruik van groepprosesse is dus belangrik. Daar is wel onenigheid in die groep, maar dit is op klein skaal en die meeste van die tyd oor probleme waarvoor daar wel oplossings gevind kan word.

Dit wil voorkom asof die lede van die studiegroep dikwels vir kliënte artikels op bestelling maak. Die aanduiding is dat die kliënte wel spesifieke vereistes stel vir die produkte en dus voorskryf hoe die produk moet wees. Die studiegroep is duidelik bewus van die eienskappe wat produkte moet hê ten einde verkope te verbeter. Navorsing beklemtoon dat die toepassing daarvan belangrik is. Volgens Trollip (1997: 7) is een van die belangrikste faktore wat inkomstegenereringsprojekte van sukses weerhou die feit dat kennis van die produk onvoldoende is en nie die nodige standaard en kwaliteit het om in die mark te verkoop nie. Die keuse en styl van die produkte is ook die meeste van die tyd nie geskik vir die teikenmark nie. Dit wil voorkom asof die studiegroep 'n gestagneerde kliëntebasis het en nie werklik poog om ook ander, nuwe kliënte te bereik nie.



Alhoewel die studiegroep artikels maak waarvan hulle hou, wil dit egter voorkom asof daar nie groot vernuwing ten opsigte van die gebruik of verandering van patrone plaasvind nie en dat die inisiatief wat aan die dag gelê word slegs deur sekere lede gedoen word. Dit stem ooreen met Trollip (1997: 7) wat daarna verwys dat een van die tekorte aan sukses van inkomstegenereringsprojekte is dat groeplede dikwels 'n tekort het aan die nodige kennis aangaande produkontwikkeling en kwaliteitkontrolle. Die kreatiewe proses word gestimuleer deur bewustheid van die mark, nuwe maniere om dit te bevredig en 'n openheid tot verandering.

#### **5.4 Die intervensieprogram**

Die intervensieprogram is saamgestel nadat die studiegroep se belangstelling in groepwerk bepaal is. Die uitgangspunt vir die saamstel van hierdie intervensieprogram is die aanspreek van subdoelwitte twee, drie en vier. Die aktiwiteite wat tydens die intervensieprogram aangebied is, is saamgestel om die doelwitte suksesvol aan te spreek. Alhoewel die aktiwiteite vir die intervensieprogram in 'n spesifieke volgorde verloop het, is verdere studie vir die verfyning daarvan nodig.

#### **5.5 Implementering van meetinstrumente en data-insameling**

Die meetinstrumente wat vir data-insameling tydens die studie gebruik is, is deur die navorser saamgestel. Die meetinstrumente is dus gerig op die aanspreek van doelwitte vir die betrokke studie en is nie gestandaardiseer nie. Die instrumente kan wel in opvolgende studies verfyn en verder uitgetoets word.

##### **5.5.1 Eerste bepaling van naaldwerkvaardigheidsvlak**

Die kontrolelys wat saamgestel is om die vaardigheidsvlak van die studiegroep ten opsigte van rekstof te evalueer, is noukeurig saamgestel volgens die stappe wat uitgevoer moet word ten einde die artikel suksesvol te voltooi. Hoewel daar 'n vaardigheidsvlak van nul is, is dit nie toegeken nie omdat nie een groeplid geen naaldwerkvaardighede het nie. Die vaardigheidsvlak van vyf is ook nie toegeken nie omdat nie een van die groeplede 'n stap van die artikels foutloos voltooi het nie. Hoewel vier respondente op 'n stadium opgehou het om die artikels te maak, was die navorser onseker oor hul motiewe. Die moontlikheid dat dit vanweë 'n gebrek aan selfvertroue is, kan egter nie geïgnoreer word nie. Derhalwe is data van hierdie

respondente buite rekening gelaat by die gemiddelde vaardigheidstoepassingswaarde wat toegeken is.

Met die maak van die artikel uit rekstof het dit vir die navorser duidelik geword dat daar nie sorg aan die dag gelê word wanneer dit kom by die fyner afwerking van artikels nie. Dit het tot gevolg dat opeenvolgende stappe nie noukeurig uitgevoer kan word nie en dat die kwaliteit en netheid van 'n artikel sodoende ingeboet word. Baie van die basiese stappe van naaldwerk soos die gradering van nate en die platstryk van nate word nagelaat in die vervaardigingsproses.

Aangesien vier uit die vyftien respondente nie hul eie artikels voltooi het nie, is die navorser van mening dat die studiegroep nie as 'n eenheid funksioneer waar elkeen sy talente tot voordeel van die groep toepas nie. Die produksie verloop ondoeltreffend en met te veel onderbrekings. Uit waarneming is dit duidelik dat sommige respondente om sosiale redes deelneem aangesien swaksiendheid byvoorbeeld waargeneem is.

### **5.5.2 Deelnemer observasie**

Vanuit die waarneming van die navorser kan die volgende interpretasies gemaak word ten opsigte van die studiegroep. Dit is duidelik vanuit die waarneming dat die groeplede produkte met meer noukeurigheid maak wanneer hulle vertrou is met die metodes en tegnieke vir die maak van die produkte. Hieruit kan afgelei word dat die groep meer tyd en hulpbronne nodig het om hulself met ingewikkelde metodes en tegnieke van nuwe produkte vertrou te maak voordat daardie produkte op standaard sal wees. Omdat respondente onbewus is van watter materiale beskikbaar is, beperk dit verder die aantreklikheid en kwaliteit van die eindproduk. Die organisering van materiale en hulpbronne sal bydra tot die optimale gebruik van al die beskikbare hulpbronne vir die maak van die produkte. Daar moet egter ook aandag geskenk word aan die kreatiewe kombinasie van materiale.

Dit wil voorkom asof die groeplede voortdurend leiding verwag wanneer dit aanvanklik gegee is en in sulke gevalle is hulle huiwerig om op eie stoom voort te gaan. Daar word nie inisiatief aan die dag gelê vanuit die groepleedere om self leiding te neem nie. Die werk van individue is nog as belangriker beskou alhoewel die lede bewus is van die werking van 'n groepsisteam. Hieruit kan die afleiding gemaak word dat die groeplede huiwerig is om hulpbronne met mekaar te deel

wanneer daar saamgewerk word, of dat die groeplede gemaklik is met die opset soos dit tans is en nie belangstel om aandag te skenk aan groepwerk nie. Dit is duidelik dat die prioriteite van al die groeplede nie lê by die aktiwiteite van die naaldwerkgroep nie en dit kan as rede aangevoer word vir die huiwering om as 'n groep saam te werk. Sou 'n lid om een of ander rede nie opdaag vir die aktiwiteite van die naaldwerkgroep nie, ontstaan daar 'n gaping in die groepsisteem wat die groep sal ontwig.

### **5.5.3 Selfdiagnose vir bepaling van behoeftes aan vaardigheidsopleiding**

Selfdiagnose is belangrik vir groeplede om self vas te stel watter behoeftes bestaan en teen watter standarde uitkomst gemeet kan word. Verskeie aspekte ten opsigte van die afsetgebied, kliënte en produkte is aan die lede van die studiegroep uitgewys. Dit blyk uit waarneming en die invul van kontrolelyste dat die groeplede wel oor sekere vaardighede beskik om spesifieke produkte te maak om kliënte se behoeftes aan te spreek. Dit is egter duidelik dat meer sorg, kundigheid en noukeurigheid aan die dag gelê moet word om die netheid, kwaliteit, afwerking en algehele voorkoms van produkte te verbeter. Aandag moet ook aan die keuse en gebruik van materiale geskenk word.

Die besoeke aan afsetgebiede het plaasgevind met die idee dat daar 'n praktiese model aan die lede van die naaldwerkgroep voorgehou word oor hoe 'n markuitvoerbaarheidstudie gedoen word soos deur Malick (1985: 12) voorgestel. Die markuitvoerbaarheidstudie vind plaas as die gedeeltelike bereiking van subdoelwit twee, drie en vier. Tydens die besoeke aan afsetgebiede is inligting aan die groeplede oorgedra ten opsigte van die tipe artikels wat by die moontlike afsetgebiede verkoop word asook wie die kliënte is en watter spesifieke behoeftes die kliënte het. Hierdie besoeke lewer 'n groot bydrae ten opsigte van die besluite wat die lede van die naaldwerkgroep neem ten opsigte van die produkte wat vervaardig word. Dit vestig ook die aandag op noukeurigheid, netheid en kwaliteit in die vervaardiging en afwerking van die produkte. Die aandag word ook gevestig op ander aspekte van verkope, naamlik etikettering en verpakking wat die deurslag kan gee vir die verkoop van 'n produk. Beide die afsetgebiede wat besoek is, is bereid om die produkte van die studiegroep uit te stal en te verkoop. Kommissie word by die verkope bygereken. Dit hang egter van die studiegroep af of daar van hierdie twee afsetgebiede gebruik gemaak gaan word en tot watter mate dit gaan gebeur. Die kreatiwiteit en inisiatief is iets wat dus aangespreek moet word in terme van die

studiegroep veral in die lig van dié stelling deur Morrison, Rimmington en Williams (1999: 165) dat die kern van die bemarkingskonsep is om kliënte se behoeftes vir produkte op nuwer beter maniere te bevredig. Die vereistes wat kliënte aan produkte stel, kan gesien word na aanleiding van kliënte se reaksies op die eienskappe en voordele van produkte (Morrison *et al.* 1999: 168).

#### **5.5.4 Dinkskrum**

Die sessie wat plaasgevind het om idees te genereer het nie net ten doel gehad om vanuit die studiegroep idees vir die maak van produkte te kry nie, maar ook om te reflekteer oor selfdiagnose van behoeftes, asook die manier hoe die studiegroep die verworwe inligting benut. Daarbenewens kan die generering van nuwe idees en die uitruiling van idees deel uitmaak van 'n kreatiewe proses in die groep. Volgens Proctor (1995: 3) is kreatiwiteit die proses van bekendmaking, keuse, uitruil en kombineer van feite, idees en vaardighede.

Daar is met heelwat idees oor produkte vorendag gekom wat duidelik gewys het dat die selfdiagnose van behoeftes vir die studiegroep van waarde was. Die studiegroep het ook baie inisiatief aan die dag gelê met die generering van idees. Hieruit blyk dit duidelik dat daar nie 'n tekort is aan idees vir die maak van produkte nie. Dit wil egter voorkom asof die studiegroep geneig is om vas te hou aan bekende idees en ook net hierdie produkte maak. Daar word ook nie goed nabetragting oor verkope en die redes vir goeie of swak verkope gehou nie. Dus word daar nie bepaal of idees wat vir beide die vervaardiging deur die studiegroep en verkope by die afsetgebied toegepas is, goed gewerk het nie. Dit beklemtoon die feit dat daar binne die studiegroep rekord gehou moet word van die gebeurlikhede rondom aankope, bestellings, vervaardiging en verkope. Om dit te doen, moet daar 'n persoon binne die groep geïdentifiseer word wat die verantwoordelikheid hiervoor neem.

Ideegenerering word nie gesien as iets wat toevallig gebeur nie. Dit gebeur net as mense soek na nuwe idees. Die kreatiewe denke vir die generering van idees sal ook nie gestimuleer word as daar nie regtig belangstelling daarin is nie (Proctor, 1995: 40).

### **5.5.5 Werkswinkels**

Die werksinkels wat deur die loop van die studie aangebied is het duidelik die groep se behoefte aan die aanleer van nuwe vaardighede aangespreek en die groeplede het entoesiasies aan die aktiwiteite deelgeneem. Die nadeel daarvan om vaardighede te demonstreer waarna tyd verloop voordat dit toegepas word, het duidelik geblyk uit die voortdurende leiding van die navorser wat nodig was om die produkte te voltooi. Die gebrek aan die deeglike inoefening van nuwe tegnieke kan waargeneem word in die kwaliteit van die voltooide produk wat amateuragtig voorkom. Dit blyk van groot belang te wees dat genoegsame tyd vir die vervaardiging van produkte gegee word ten einde te verseker dat vaardighede bemeester is en die produkte van kwaliteit en noukeurigheid getuig.

#### **5.5.5.1 Tweede kontrole van naaldwerkvaardighede**

Tydens die tweede kontrole vir die toepassing van naaldwerkvaardighede is dit waargeneem dat daar groter samewerking binne die groep plaasgevind. Dit blyk dat die groeplede wel oor die nodige basiese vaardighede beskik, maar dat hierdie vaardighede nie voldoende toegepas word nie. Die noukeurigheid waarmee produkte gemaak moet word, word nie nagekom nie. Sodoende word die algemene netheid en kwaliteit van die artikels ingeboet en is dit nie aanvaarbaar vir verkope aan die mark nie. Volgens Trollip (1997: 7) is dit een van die faktore wat die suksesvolle werking van inkomstegenereringsgroepe verhoed. Die groeplede beskik volgens Trollip (1997: 7) óf nie oor die vaardighede om die toerusting te hanteer nie, óf hul konstruksievaardighede is nie op standaard nie. Daar is ook 'n tekort aan die nodige produkontwikkeling en kwaliteitskontrole.

### **5.5.6 Semi-gestruktureerde onderhoude oor die toepassing van besigheidsvaardighede**

Die semi-gestruktureerde onderhoude waardeur die toepassing van besigheidsvaardighede getoets is, wys dat die groep nie dié vaardighede toepas nie. In hierdie opname het nege uit veertien respondente aangedui dat produkte gemaak en dan verkoop word, maar dit is teenstrydig met die bevindinge uit die belangstellingsopname (5.3) waar die sewe respondente genoem het dat hulle produkte op bestelling maak en die vereistes van die kliënt in ag neem. Alhoewel die respondente op 'n klein skaal gebruik maak van die afsetgebiede, word die meeste

van die produkte uit die hand verkoop. Hulle steun dus meer op verkope binne hul eie gemeenskap en maak min gebruik van afsetgebiede wat op toeriste gemik is.

Die studiegroep het genoegsame toegang tot die plekke waar materiale vir die maak van artikels aangekoop word. Die studiegroep het beperkte toegang tot patrone en die meeste van die tyd net die beskikbare patrone en materiale van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum. Dit lei tot produkte wat nie vir die mark aanvaarbaar is nie as gevolg van die kwaliteit en aanvaarbaarheid van die materiaal in terme van mode en styl. Die meerderheid van die lede van die studiegroep is bewus van verskeie maniere waarop produkte verander of verbeter kan word om dit meer aanvaarbaar vir die kliënte te maak.

Die studiegroep het in meeste gevalle 'n begrip van die faktore wat bydra tot die berekening van die koste van produkte en die samestelling van 'n prys vir die verkoop daarvan. Die studiegroep maak egter nie van 'n formele kosteberekeningsmetode gebruik nie omdat materiale vir die vervaardiging van produkte deur Darling Fokus geskenk word en die fasiliteite en toerusting vir vervaardiging teen twee Rand per maand aan die studiegroep beskikbaar gestel word. Die prys word willekeurig vasgestel volgens die vervaardiger se behoefte met die ooreenkoms dat die vervaardiger 20% van die verkoopprijs aan Darling Fokus betaal.

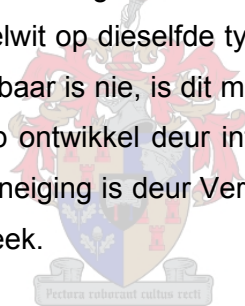
Die invloed wat die verpakking en versiering van produkte op verkope het is aan die studiegroep bekend maar dit word nie in alle gevalle deur die studiegroep toegepas nie. Dit blyk dat die bruikbaarheid van produkte volgens die studiegroep belangrik is wanneer dit die aandag van potensiële kliënte moet trek en dat netheid en die styl van die produk ook belangrik is. Die laasgenoemde word egter nie met sorg in die vervaardiging van produkte toegepas nie. Die lede van die studiegroep is bewus daarvan dat die aandag van kliënte op die aktiwiteite van Darling Fokus gevestig moet word asook die metode waardeur dit gedoen word. Dit word in meeste gevalle deur die studiegroep toegepas deur die oordra van inligting deur etikette.

Daar is nie 'n tekort aan finansiële hulpbronne vir die groep nie. Daar word gebruik gemaak van skenkings deur die Darling Fokus Gemeenskapsentrum. Skuld word ook op 'n aanvaarbare manier deur die groeplede hanteer.

## 5.6 Die sukseskriteria vir samewerking in groepverband

Die funksionering van die groep gemeet teen die sukseskriteria (subdoelwit 1.3.5) word vervolgens bespreek.

Dit kan nie nagespeur word dat die studiegroep vasgestelde doelwitte gedokumenteer het waarvolgens aktiwiteite beplan word nie. Die navorser kon ook nie deur waarneming of opname vasstel watter doelwitte die studiegroep vir hul projekte gestel het nie. Napier en Gerschenfeld (1993: 83) stel 'n voorwaarde vir die formulering van groepdoelwitte as dat die groep as 'n samewerkende eenheid gesien word. In teenstelling met hierdie mening is dit deur waarneming bevestig dat die studiegroep nie as 'n samewerkende eenheid funksioneer nie en dit kan die rede wees vir die tekort aan identifiseerbare doelwitte. Dit het uit die ongestruktureerde onderhoud met die maatskaplike werker duidelik geword dat daar 'n gebrek is aan kontinuïteit in die projekte wat die studiegroep aanpak. Dit stem ooreen met Vernelle (1994: 17) wat aanvoer dat die afwesigheid van 'n spesifieke doel binne 'n groep veroorsaak dat meer as een doelwit op dieselfde tyd nagejaag word. Aangesien die doelwitte nie duidelik identifiseerbaar is nie, is dit moontlik dat die doelwitte informeel en onbewustelik binne die groep ontwikkel deur interaksie tussen groeplede en die omliggende omgewing. Hierdie neiging is deur Vernelle (1994: 11, 12) en Napier en Gerschenfeld (1993: 186) bespreek.



Die studiegroep blyk onbewus te wees van enige probleme binne die groep. Deur waarneming het dit duidelik geword dat die groeplede redelik goed oor die weg kom. Volgens Vernelle (1994: 23, 24) ontstaan probleme binne groepe dikwels as individue se behoeftes deur die ander groeplede geïgnoreer word. Sy maak dit ook duidelik dat groepe wat goed funksioneer se groeplede onderling gerespekteer word en dat daar 'n vertrouensverhouding bestaan. In die onderhawige studie probeer die groep meestal dat al die groeplede dieselfde vaardigheidsvlak bereik. Douglas (1991: 30) noem dat die uitsondering van groeplede vir taakverdelings na aanleiding van vaardighede, probleme veroorsaak. Dit gebeur veral wanneer mense se bevoegdhede ontdek moet word om tot voordeel van die groep te gebruik. Dit wil voorkom asof die onderhawige studiegroep hierdie tipe uitsondering vermy. Die probleem van die behoefte aan vaardighedsopleiding is deur middel van selfdiagnose identifiseer. Die groep het egter ook leiding van die navorser ontvang in die toepassing van selfdiagnose van behoeftes vir vaardighedsopleiding.



Die studiegroep ervaar geen probleme binne die groep nie en hieruit kan afgelei word dat strategieë om probleme te identifiseer, te analiseer en op te los onnodig is. Beebe en Masterson (2000: 106) beklemtoon egter dat 'n probleemoriëntasie in groepverband bydra tot 'n ondersteunende klimaat, groter groepskohesie, hoër produktiwiteit en die gewilligheid tot deelnemende beplanning. Hieruit blyk dit dat dit tot voordeel van die bestaande groep se funksionering sal wees om die bogenoemde strategieë wel in plek te stel, veral as hulle 'n inkomste sou wou genereer.

Die terugvoer wat die studiegroep van rolspelers soos die koördineerders van afsetgebiede en die bestuur van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum asook van mekaar ontvang, blyk 'n leemte te wees. Alhoewel die groeplede oop en spontaan met mekaar kommunikeer soos Vernelle (1994: 16) voorstel, is daar nie goeie wederkerige terugvoer waargeneem nie. Volgens Johnson en Johnson (1997: 25, 26) word bevorderende interaksie gekenmerk deur terugvoer ten opsigte van die bereik van doelwitte en maniere om prestasie te verbeter. Die studiegroep poog om almal op dieselfde vaardigheidsvlak te kry en terugvoer wat uitsonderings maak ten opsigte van prestasie is nie aanvaarbaar binne die groep nie. Hierdie uitgangspunt belemmer volgens Johnson en Johnson (1997: 25, 26) groeiprosessering.

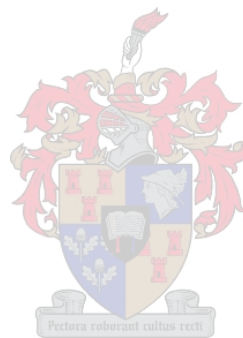
Die respondente se bydrae van hulpbronne tot die groep vind slegs gedeeltelik plaas om dat dit voorkom asof die groeplede slegs vir persoonlike voordeel werk. Volgens Johnson en Johnson (1997: 25) word interaksie in die groep bevorder deur effektiewe hulp en bystand en die uitruil van hulpbronne. Die onderhawige studiegroep bied wel individuele hulp aan sodat almal dieselfde vaardigheidsvlak bereik, maar in terme van samewerking in groepverband is daar geen uitruiling van hulpbronne nie.

Die studiegroep maak wel gebruik van beskikbare hulpbronne deur Darling Fokus daargestel. Die verskeidenheid is egter beperk en dit wil voorkom asof die studiegroep nie ondersoek instel na alternatiewe hulpbronne nie. Die gebrekkige beskikbare hulpbronne van die studiegroep blyk volgens die groep genoegsaam te wees om die behoeftes aan te spreek. Douglas (1991: 29, 30, 32) noem dat hulpbronne meestal eers ontdek word as die behoefte daarvoor ontstaan.

Die studiegroep blyk goed aanpasbaar te wees by verandering soos die aanleer van nuwe vaardighede. Waar dit egter verandering in die groep aangaan, naamlik die inname van nuwe groeplede blyk dit asof die studiegroep nie goed aanpas nie. Die

feit dat die studiegroep minstens die laaste drie jaar geen nuwe groeplede ingeneem het nie is 'n aanduiding dat die groep van hierdie verandering wegstrem. Douglas (1978: 38) noem dat die groep as eenheid gedurig verander as gevolg van die interaksie tussen groeplede wat verander soos wat die groeplede verander.

In hierdie hoofstuk is die resultate wat in hoofstuk vier weergegee is, geïnterpreteer. Die volgende hoofstuk dien as samevatting van die studie waarin gevolgtrekkings op grond van die interpretasies gemaak word.



## HOOFSTUK 6

### GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

Na aanleiding van die navorsing wat gedoen is om die doelwitte wat vir die studie gestel is aan te spreek, naamlik om 'n opname te doen by 'n gevestigde naaldwerkgroep in 'n gemeenskapsentrum om te bepaal of daar belangstelling is om as 'n groep 'n inkomstegenereringsprojek te vestig (subdoelwit 1.3.1); om aan die naaldwerkgroep die nodige vaardighede te leer om die vervaardiging, bemarking en verkoop van produkte te bestuur (subdoelwit 1.3.2); om die standaarde en kwaliteitseienskappe waaraan 'n produk moet voldoen ten einde inkomste te genereer aan die naaldwerkgroep uit te wys (subdoelwit 1.3.3); om die naaldwerkgroep bekend te stel aan die belangrikheid van marknavorsing en markbenutting en hulle aan te moedig om bestaande afsetgebiede in die omgewing te gebruik om inkomste te genereer (subdoelwit 1.3.4); en om kriteria te identifiseer waaraan die sukses van samewerking in groepverband, in soortgelyke konteks, gemeet kan word (subdoelwit 1.3.5). Na aanleiding van die resultate wat bespreek is ten opsigte van die navorsing kan die volgende gevolgtrekkings en aanbevelings gemaak word.

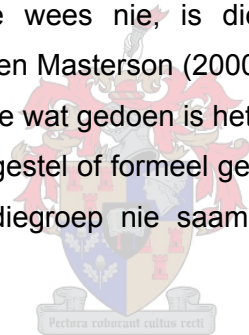
Vanuit die bestudering van die konteks van die studie is dit duidelik dat die vertrouensverhouding wat bestaan tussen die koördineerders van die DARE-projek en die bestuur van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum tot voordeel van die navorser was vir die uitvoer van die studie. Die bestuur van die gemeenskapsentrum en die studiegroep was in alle fasette behulpsaam vir die uitvoer van die studie.

Dit het uit die dokumentanalise duidelik geword dat die studiegroep bestaande groepe is wat binne die Darling Fokus Gemeenskapsentrum funksioneer. Dit het die navorser se taak van die keuse van 'n studiegroep vereenvoudig, maar die nadele van 'n bestaande groep kan nie geïgnoreer word nie en is by die studiegroep waargeneem. Een van die nadele is dat die groep so vasgeval is in hul manier van doen dat die leerproses nie voldoende voortgaan nie. Om van 'n *ad hoc*-groep gebruik te maak vir die doel van soortgelyke inkomstegenereringsintervensie-programme kan volgens Swanepoel (1997: 34, 35) die voordeel bied dat 'n algemene doelwit gedeel word waartoe al die lede van die groep ten volle verbind is. Die onderhawige studiegroep behoort volgens 'n oop struktuur te funksioneer om te

voldoen aan die doelwitte van die gemeenskapsentrum, naamlik dat dit vir die opleiding en bemagtiging van die hele gemeenskap is. Dit is gevind dat daar in die laaste drie jaar geen nuwe lede by die studiegroep aangesluit het nie. Dit strem die leerproses en staan verandering en vernuwing teen.

Alhoewel die studiegroep nie gekies is met 'n spesifieke hoeveelheid lede in gedagte nie, het die groep min of meer voldoen aan die ideaal wat deur Vernelle (1994: 9) vir groepwerk gestel word, dat dit nie 'n ledetal van twaalf oorskrei nie. 'n Kleinere groep funksioneer beter omdat die lede mekaar beter ken en kommunikeer, dis ook makliker om leiding te bied en die leerproses is meer betekenisvol (Swanepoel, 1997: 36).

Die studiegroep is saamgestel uit die twee naaldwerkgroepe van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum, maar die groeplede is bekend aan mekaar en kom goed oor die weg. Daar blyk nie probleme te wees met dominerende nie. Alhoewel daar nie kommunikasieprobleme blyk te wees nie, is die gewilligheid tot deelnemende beplanning, wat volgens Beebe en Masterson (2000: 106) belangrik is vir groepwerk, nie teenwoordig nie. Die opname wat gedoen is het dit laat blyk dat die doelwitte van die studiegroep nie duidelik vasgestel of formeel geskrewe is nie. Dit kan toegeskryf word aan die feit dat die studiegroep nie saam beplan aan die aktiwiteite wat plaasvind nie.



Die plek waar die studiegroep byeenkom, is geskik vir die aktiwiteite van die groep, die ligging daarvan is toeganklik vir al die groeplede en dit is redelik privaat. Dit bied die geriewe vir gemaklike werk en kommunikasie en die omgewing is aangenaam. Volgens Vernelle (1994: 10, 11) is dit die basiese vereistes waaraan 'n bymekaarkomplek moet voldoen ten einde agting en respek tussen groeplede te bevorder en ook die kommunikasie te vergemaklik. Al die geriewe in hierdie gemeenskapsentrum is geredelik beskikbaar, maar kan egter beter organiseer word om die voordele daarvan te vermeerder.

Die koördineerder van 'n afsetgebied in Darling het tydens 'n ongestruktureerde onderhoud die voorstel gemaak dat 'n projekbestuurder vir die studiegroep aangestel word. Of hierdie persoon van buite moet kom of uit die groepgeledere gekies moet word, is nie duidelik nie. Vernelle (1994: 20) waarsku wel daarteen dat status binne die groep versigtig hanteer moet word. Groeplede moenie uitgesonder word op grond van hul status wat deur hul rol in die gemeenskap toegeskryf is nie. Dit is

belangrik dat elke persoon se status binne die groep aanvaar word, ook die status wat deur die toeskryf van 'n leiersposisie teweeg gebring word.

Die gemeenskap se maatskaplike werker het tydens 'n ongestruktureerde onderhoud genoem dat daar nie kontinuïteit is in die naaldwerkprojekte wat die studiegroep aanpak nie. Die projekte is op klein skaal en verander voortdurend. Dit kan die gevolg wees van die leemte aan die teoretiese ideaal van beplanning, ontwerp, implementering, evaluering en verantwoording van programme binne 'n gemeenskapsentrum, soos wat Boone (1985: 73, 75) dit stel. Daar is egter geen getuienis hiervan binne die Darling Fokus Gemeenskapsentrum nie. Dit lei tot gefragmenteerde pogings met geen definitiewe inset of uitset nie.

Alhoewel die Darling Fokus Gemeenskapsentrum by die stigting daarvan ten doel gestel het om mense te ontwikkel en te bemagtig en hul kapasiteit deur middel van vaardighedsopleiding te bou, bestaan daar by die lede van die studiegroep 'n groot behoefte aan vaardighedsopleiding. Hierdie behoefte aan vaardighedsopleiding dui op 'n tekort aan die aanbieding van vaardighedsopleidingsprogramme binne dié gemeenskapsentrum. Hierdie leemte ten opsigte van die bereik van die doelwitte word ook beklemtoon deur die feit dat die studiegroep geen nuwe lede in die afgelope drie jaar bygekry het nie en dit het deur waarneming duidelik geword dat die groeplede ook nie bereid is om hul kennis aan nuwelinge oor te dra nie. Uit waarneming is dit duidelik dat die studiegroep oor die basiese naaldwerkvaardighede beskik vir die maak van produkte, maar waar dit spesifieke aspekte behels soos die netheid en noukeurige uitvoer van stappe tot die voltooiing van die produkte, skiet die studiegroep tekort. Die vlak van samewerking in die groep is laag. Alhoewel die groeplede van mening is dat die werk onder groeplede verdeel word, is waargeneem dat elkeen tot eie voordeel werk en doen waarvan hulle hou. Die sin vir samewerking bestaan, maar word nie toegepas nie. Die vereistes wat kliënte aan produkte stel, blyk aan die studiegroep duidelik te wees, maar daar word nie aan hierdie vereistes voldoen in die vervaardiging van produkte nie. Die leemtes wat genoem is, noodsaak die uitvoer van intervensieprogramme in hierdie en soortgelyke kontekste.

Die geskiktheid van intervensieprogramme binne gemeenskapsentrums is duidelik. Die fasiliteerder van so 'n intervensieprogram behoort die volgende dimensies in die beplanning van die program aan te spreek. Dit is om in samewerking met die deelnemers doelwitte te stel ten opsigte van organisasie en hernuwing wat

bewerkstellig kan word. Die werkswyse van die deelnemers moet deeglik bestudeer en geanaliseer word om sodoende leierfigure te identifiseer wat met die ander deelnemers en die fasiliteerder skakel. Die identifisering van doelwitte moet volgens Boone (1985: 64) 'n gesamentlike poging van alle rolspelers wees. Dit is veral belangrik dat daar gesprekke plaasvind oor die doelwitte van die intervensieprogram, maar ook dié van die groep ten opsigte van hul beplande aktiwiteite. Die fasiliteerder moet volgens Hurley (1990: 23) die deelnemers die geleentheid gun om idees te lug en kritiek te lewer sodat verandering kan plaasvind.

In hierdie studie blyk dit dat daar 'n behoefte is aan vaardigheidsopleiding as deel van die aktiwiteite van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum. Vaardigheidsopleidingsessies behoort gereeld aangebied te word en meer lede van die gemeenskap te betrek. Hurley (1990: 117) beklemtoon egter dat die opleiding verband moet hou met die vaardigheid wat ontwikkel word. Dit help nie om mense op te lei in vaardighede om spesifieke produkte waarvoor die mark reeds versadig is, te produseer nie. Hurley (1990: 118) beklemtoon voorts die belang van besigheidsopleiding in die konteks van inkomstegenereringsinisiatiewe. In die onderhawige studie het die belangrikheid daarvan ook duidelik geword. Die mate van opleiding vir groepe sal wissel afhangend van die skaal waarop die inkomstegenereringsaktiwiteite beoefen word. Kennis oor besigheidsvaardighede behoort opgebou te word soos die behoefte by die betrokke deelnemers ontstaan. Daar behoort 'n kundige op die gebied verantwoordelik te wees vir die opleiding as inkomstegenereringaktiwiteite uitgebrei word.

Dit is uit hierdie navorsing duidelik dat die studiegroep skenkings ontvang ten opsigte van materiale ten einde 'n inkomste te genereer. Tog blyk die vooruitgang traag te wees ten opsigte van vordering tot voldoende inkomstegenerering. Volgens Hurley (1990: 51) is dit belangrik vir 'n intervensieprogram wat ekonomies lewensvatbare inkomstegenerering ten doel het om subsidie ten opsigte van die program in oënskou te neem. Sou dit die vordering na die doelwit vertraag, moet dit heroorweeg word. 'n Tydsbeperking moet gestel word waarin die doelwitte bereik moet word en as dit nie daaraan voldoen nie moet die doelwitte heroorweeg word en subsidie moontlik stopgesit word. In hierdie studie kan doelwitte wat die studiegroep voor intervensie gestel het, nie nagespeur word nie. In opvolgstudies sou die invloed van skenkings op doelwitte wat tydens intervensie gestel is, nagevors moet word.

Die lewensvatbaarheid van 'n inkomstegenereringsintervensieprogram kan realiseer indien daar tydens en na afloop van die intervensieprogram rekord gehou word van die produksieproses, uitgawes en voorraad. Die persoon wat hiervoor verantwoordelik is, moet as betroubaar gesien word. Die hou van rekords help die interne proses van verantwoordbaarheid aan (Hurley, 1990: 92, 95). Dit is in hierdie navorsing duidelik dat 'n leemte bestaan ten opsigte van rekordhouding. Deur rekordhouding kan ook bepaal word watter produkte die behoeftes van die mark aanspreek en waar vernuwing nodig is. In 'n intervensieprogram behoort die belang van rekordhouding beklemtoon te word.

Wat betref die sukseskriteria vir samewerking in groepverband kan die gevolgtrekking ten opsigte van die studiegroep soos volg uiteengesit word. Groeplede moet 'n algemene doelwit deel ten einde suksesvol saam te werk. Die navorser het van die verstandhouding uitgegaan dat die studiegroep se aktiwiteite rondom spesifieke doelwitte beplan is. Uit die navorsing is dit duidelik nie die geval nie. Die intervensieprogram is nie saamgestel met doelwitformulering in gedagte nie. Hierdie leemte kan in opvolgende of soortgelyke studie aangespreek word deur 'n opname om die doelwitte van 'n groep te bepaal en die groep te begelei ten opsigte van doelwitformulering.

Die groep moet probleme identifiseer, analiseer, oplossings soek en ook die vaardighede leer om probleme op te los. Alhoewel verskeie probleme deur die koördineerder van die afsetgebied en die gemeenskap se maatskaplike werker uitgewys is ten opsigte van die funksionering van die studiegroep, is die groep self onbewus van enige probleme binne die groep en geen maatreël is in plek om probleme aan te spreek nie. Die groep kan baat vind by vaardigheidsopleiding wat groeplede oplei om probleme te identifiseer en aan te spreek.

Die groeplede moet terugvoer ontvang vir gebeure en aktiwiteite wat in groepverband plaasvind. Die evaluering van programme binne gemeenskapsentrums is belangrik ten einde die programme te hersien en dit te vernuwe soos wat behoeftes verander (Boone, 1985: 75). Om hierdie rede sou die evaluering van 'n inkomstegenereringsintervensie in groepverband baat daarby dat groeplede mekaar se aksies en prestasies monitor en dit met tussenposes bespreek. Dit is belangrik vir groepontwikkeling en die funksionering van die groep en gee ook ruimte vir die beplanning om werksprosesse te verbeter.



Individuele groeplede moet hulpbronne tot die groep bydra. Dit het tydens die studie duidelik geword dat die bydrae van hulpbronne binne die studiegroep slegs gedeeltelik plaasvind omdat die groeplede meer vir eie voordeel werk as tot voordeel van die groep as geheel. Vanuit die studie blyk dit dat al die deelnemers nie ewe sterk verbind is tot die aktiwiteite van die studiegroep nie. Die generering van inkomste blyk 'n bysaak te wees tot die sosiale bevrediging wat die byeenkomste waarskynlik bied. Hurley (1990: 43) waarsku daarteen dat die sosiale voordele wat die deelnemers ervaar as gevolg van 'n inkomstegenereringsintervensie nie oorgesien moet word nie. Hierdie intervensies het ook volgens Hurley (1990: 43) redelike sukses behaal in die verhoging van deelnemers se tegniese en persoonlike vaardighede, selfvertroue asook die aanmoediging van wederkerige ondersteuning.

Groeplede moet gebruik maak van beskikbare hulpbronne. In hierdie studie het dit deur waarneming duidelik geword dat beperkte hulpbronne beskikbaar is alhoewel daar skenkings aan die sentrum gemaak word. Die kombinasie wat uit hierdie materiale vir die vervaardiging van produkte saamgestel word, voldoen nie aan die standaarde van styl en aantreklikheid waarna kliënte soek nie. Daar is nie regtig vernuwing en oorspronklikheid ten opsigte van die gebruik van materiale en ontwerpe vir produkte nie. Mackinnon (1970: 24, 25) stel sekere kriteria vir kreatiwiteit, naamlik uniekheid en oorspronklikheid, aanpassing by die realiteit, uitvoerbaarheid en estetiese kwaliteit. Die produkte wat die studiegroep produseer voldoen nie aan hierdie kriteria nie. Nog meer aandag kan aan die stimulering van die kreatiwiteit van hierdie groep gegee word. Die studiegroep kan ook ondersoek instel na ander hulpbronne in die omgewing wat tot hul beskikking is.

Die studiegroep moet aanpas by verandering. Opnames en waarneming dui egter daarop dat die groeplede huiwerig is om werksprosedures toe te pas waar mense se vaardighede uitgesonder word en om produkte te verander volgens die kliënte se behoeftes. Dit kan toegeskryf word daaraan dat hulle gemaklik is met die huidige situasie, dat hulle nie belangstel in grootskaalse inkomstegenerering nie, dat hulle nie die groepstruktuur wil versteur deur nuwe lede toe te laat en te leer nie asook dat hulle huiwerig is om verandering toe te laat.

Deur waarneming blyk dit dat die studiegroep bewus is van die aspekte wat belangrik is vir samewerking in groepverband, soos die ontwikkeling van 'n werksprosedure en gebruik van groeplede se vaardighede tot voordeel van die groep, en volhoubare inkomstegenerering, soos die belangrikheid van die identifisering van die mark en

voldoening aan kliëntevereistes. Dit wil egter voorkom asof die groeplede nie die kapasiteit het om hierdie kennis toe te pas in inkomstegenereringsaktiwiteite nie. Om uiteindelik deur middel van intervensieprogramme ook die kapasiteit van die deelnemers te bou, is dit belangrik om buigsaam genoeg te wees om te reageer op veranderende situasies. De Beer (1997: 22) beklemtoon dat kapasiteitsbou nie net ontwikkeling is nie en dat dit ook nie risikovry is nie. Die kapasiteitsbou van mense en organisasies impliseer 'n langtermyn belegging en 'n verbintenis tot die verskeie prosesse waardeur die kragte wat 'n invloed op hul lewens uitoefen, gevorm word.

## 6.1 Samevatting

Die naaldwerkgroepe van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum is as studiegroep gekies en die bestudering van hierdie geval lewer die volgende resultate.

Die studiegroep is gevestig en die aktiwiteite daarvan maak deel uit van die aktiwiteite wat by die Darling Fokus Gemeenskapsentrum aangebied word. Die gemeenskapsentrum is geleë in 'n landelike area wat gekenmerk word deur werkloosheid. Die aktiwiteite wat by die gemeenskapsentrum aangebied word, is gemik daarop om die deelnemers te bemagtig deur vaardigheidsopleiding ten einde 'n inkomste te kan genereer. Hiervoor maak die gemeenskapsentrum gebruik van skenkings ten einde die nodige geriewe en materiale te verskaf waarmee produkte gemaak kan word. Alhoewel die aktiwiteite van die studiegroep in groepverband plaasvind, is daar min bewyse in die studie gevind dat die groepe saamwerk ten einde die doel van inkomstegenerering te bereik. Darling is 'n bekende toeriste-aantreklikheid in hierdie landelike gebied wat 'n goeie teikenmark vir handwerkprodukte is. Die produkte moet egter aan sekere vereistes voldoen ten einde deur hierdie mark gekoop te word. Ten spyte van hierdie geleentheid om produkte onder toeriste te bemark, word daar op die plaaslike mark gemik en die vereistes van die kliënte is nie 'n prioriteit in die vervaardiging van produkte nie. Die studiegroep is om hierdie redes as 'n geskikte geval gesien vir die doel van die studie, naamlik om 'n intervensieprogram te beplan ten einde die mense in 'n landelike area toe te rus om 'n inkomstegenereringsprojek in groepverband te vestig.

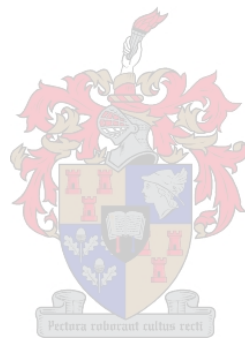
Tydens die eerste ontmoeting met die studiegroep is 'n opname gedoen aangaande die tydperk van betrokkenheid by die naaldwerkaktiwiteite van Darling Fokus Gemeenskapsentrum. Die studiegroep se belangstelling in vaardigheidsopleidings-werkswinkels is bepaal wat aanleiding gegee het tot die aanbieding van 'n

kwiltwerkswinkel. Die kwiltwerkswinkel het behels dat die studiegroep in kleiner groepe verdeel wat saam aan 'n kwilt gewerk het. Na afloop van die kwiltwerkswinkel is die studiegroep se ervaring van groepwerk deur 'n opname bepaal en tydens 'n opvolgontmoeting, hul belangstelling in groepwerk. Die resultate van die laasgenoemde opname het bepaal of daar met die studie voortgegaan sou word ten einde subdoelwitte twee, drie en vier te bereik. Vervolgens is 'n intervensieprogram saamgestel en geïmplementeer wat uit die volgende komponente bestaan het:

- Die vaardigheidsvlak van die studiegroep is bepaal deur gebruik te maak van kontrolelyste.
- Die studiegroep het selfdiagnose van behoeftes vir vaardigheidsopleiding gedoen deur by afsetgebiede besoek af te lê.
- Na afloop van die besoeke is 'n dinkskrum gehou waartydens die studiegroep geleentheid gehad het om idees te genereer vir produkte wat gemaak kan word om te verkoop ten einde 'n inkomste te genereer.
- Die metodes vir die maak van die produkte wat deur die dinkskrum geïdentifiseer is, is deur vaardigheidswerkswinkels aan die studiegroep gedemonstreer.
- Die studiegroep het hierdie vaardighede in opvolgende werkswinkels ingeoefen waartydens die toepassing daarvan met kontrolelyste gemonitor is.
- 'n Besigheidsvaardigheidswerkswinkel is aangebied en die toepassing daarvan is deur semi-gestruktureerde onderhoude vasgestel.
- Na afloop van die implementering van die intervensieprogram is die resultate van die samewerking in groepverband aan die hand van sukseskriteria gemeet.

Tydens die studie is 'n inkomstegenereringsintervensieprogram ontwikkeling en geïmplementeer. Die implementering het plaasgevind met die aanname dat die studiegroep se aktiwiteite rondom vasgestelde doelwitte beplan is. Vanuit die studie blyk dit egter nie die geval te wees nie. Wanneer 'n inkomstegenereringsintervensieprogram beplan word, is dit belangrik om ook te fokus op doelwitte wat gestel is of wat tydens die implementering van die program geformuleer moet word. Die doelwitte van die studiegroep behoort in 'n groot mate bepalend te wees van die skaal waarop inkomstegenerering binne groepverband plaasvind. Die sukses van die inkomstegenerering in groepverband op groot skaal, is afhanklik van die

groeplede se verbintenis tot die gesamentlik geformuleerde doelwit van inkomstegenerering deur samewerking in groepverband.



## BRONNELYS

ADAMS, R. 2003. *Social Work and Empowerment*. New York. Palgrave Macmillan.

ADAMS, R. 1997. *Social Work and Empowerment*. New York. Palgrave Macmillan.

ALBERTYN, RM. 2000. *Educational Perspectives on the Empowerment of workers*.  
Doktorale Tesis. Universiteit van Stellenbosch.

ALLEN, RE. 1990. *The Concise Oxford Dictionary of Current English*. Agste  
Uitgawe. Londen. BCA.

ARIETI, S. 1976. *Creativity: The magic synthesis*. New York. Basic Books, Inc.  
Publishers.

ASSAEL, H. 1995. *Consumer behaviour and marketing action*. Ohio. South-  
Western College Publishing.

AUGUST, KT. 1999. *A curriculum for community development in practical theology*.  
Magistertesis. Universiteit Stellenbosch.

BEEBE, SA & MASTERSON, JT. 2000. *Communicating in small groups: Principles  
and practices*. New York. Longman.

BESTER, A. 2002. *A Participatory Action Research Approach to programme  
evaluation in a rural society*. Magistertesis. Universiteit Stellenbosch.

BISWALO, PL & BAARTJIES, Z. 2001. Women's need for credit in order to  
participate in income-generating activities: Swaziland case study. *Adult Education  
and Development: Institute for International cooperation of the German Adult  
Education Association* 57: 89-105.

BODEN, MA. 1997. Hoofstuk 1: The constraints of knowledge. In Andersson, AE &  
Sahlin, NE. 1997. *The complexity of creativity*. Dordrecht. Kluwer Academic  
Publishers.

BOONE, EJ. 1985. *Developing programs in Adult Education*. New Jersey. Prentice Hall Inc.

BOSHOFF, E. 1992. *Workshops: Income generation*. Tydskrif vir Dieetkunde en Huishoudkunde 20(1):34-35.

BOYLE, PG. 1981. *Planning better Programs*. New York. McGraw-Hill Book Company.

BRANDLER, S & ROMAN, CP. 1991. *Group Work: Skills and Strategies for Effective Interventions*. New York. The Haworth Press.

BRIDGE, S, O'NEILL, K & CROMIE, S. 1998. *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*. Londen. Macmillan Press Ltd.

BRINCK, I. 1997. Hoofstuk 2: The gift of creativity. In Andersson, AE & Sahlin, NE. 1997. *The complexity of creativity*. Dordrecht. Kluwer Academic Publishers.

BROWN, JW. 1997. Hoofstuk 5: Process and creation. In Andersson, AE & Sahlin, NE. 1997. *The complexity of creativity*. Dordrecht. Kluwer Academic Publishers.

BURSTINER, I. 1997. *The small business handbook: a comprehensive guide to starting and running your own business*. New York. Simon & Schuster Inc.

CAMPBELL, A E. 1945. *The Fielding community centre*. New Zealand Council for Educational Research.

CANNON, L. 1999. Defining Sustainability. *OD Debate: Issues and Challenges facing Organisations* 6(1):12-13.

CASTI, JL. 1997. Hoofstuk 11: The world, the mind and mathematics. In Andersson, AE & Sahlin, NE. 1997. *The complexity of creativity*. Dordrecht. Kluwer Academic Publishers.

CLARKE, AC. 1995. *Create your own business: from ideas to action*. Kaapstad. Human & Rousseau.

COOSNER, CD. 2001. *The Design and Evaluation of a Cognitive Skills Assessment Checklist for Educators*. Magistertesis. Universiteit Stellenbosch.

CROSSWELL, MJ. 1981. Hoofstuk 1: Basic Human Needs: A Development Planning Approach. In Leipziger, DM. 1981. *Basic Needs and Development*. Cambridge. Oelgeschlager, Gunn & Hain Publishers Inc.

DALE, R. 1998. *Evaluation Frameworks for Development Programmes and Projects*. New Dehli. Sage Publications.

DARLING FOKUS INLIGTINGSTUK. 2002.

DE BEER, F. 1997. Hoofstuk 2. Participation and community capacity building. In Liebenberg, S & Stewart, P. 1997. *Participatory Development Management and the RDP*. Kenwyn. Juta & Co. Ltd.

DE VOS, AS & FOUCHÉ, CB. 1998. Hoofstuk 6. General introduction to research design, data collection methods and data analysis. In De Vos, AS. 1998. *Research at Grass Roots: A Primer for the Caring Professions*. Goodwood. J.L. van Schaik Uitgewers.

DIE GRONDWET VAN DARLING FOKUS. 1998. Finale Konsep.

DIGNAN, MB & CARR, PA. 1987. *Program planning for health education and health promotion*. Philadelphia. Lea & Febiger.

DOUGLAS, T. 1991. *A Handbook of common groupwork problems*. Londen en New York. Tavistock/ Routledge.

DOUGLAS, T. 1978. *Basic Groupwork*. Londen. Tavistock Publications.

DOYAL, L & GOUGH, I. 1991. *A Theory of Human Need*. Londen. Macmillan Education Ltd.

EADE, D. 1997. *Capacity Building: An approach to people-centred development*. Oxford. Oxfam.



EPSTEIN, I & TRIPODI, T. 1977. *Research techniques for program planning, monitoring, and evaluation*. New York. Columbia University Press.

GHAI, DP, KHAN, AR, LEE, ELH. & ALFTHAN, T. 1977. *The basic-needs approach to development*. Geneve. International Labour Organisation.

GHEDAI, A. 1997. Situational Analysis: The Case of two Community Skills Training Centres needs for their Revitalization. *Adult Education and Development: Institute for International Cooperation of the German Adult Education Association* 48:273-284.

GOWAN, JC, KHATENA, J & TORRANCE, EP. 1981. *Creativity: It's educational implications*. Iowa. Kendall/ Hunt Publishing Company.

GRAN, G. 1983. *Development by People: Citizen Construction of a Just World*. New York. Praeger Special Studies.

GROENEWALD, L. 2000. Cooperation between Government and Others brings Delivery Home. *Government Digest* 20/1: 17-18.

HABIB, N. 1999. Community development through adult education among women. *Adult Education and Development: Institute for International Cooperation of the German Adult Education Association* 53:149-164.

HARE, AP. 1982. *Creativity in small groups*. Beverly Hills. Sage Publications.

HENDERSON, B. 1991. *Profit from successful selling*. Kenwyn. Juta & Co. Ltd.

HURLEY, D. 1990. *Income generation schemes for the urban poor: development guidelines no.4*. Oxford. Oxfam.

HUUSKONEN, V. 1993. Hoofstuk 3: The process of becoming an entrepreneur: A theoretical framework of factors influencing entrepreneurs' start-up decisions (preliminary results). In Klandt, H. 1993. *Entrepreneurship and Business Development*. Aldershot. Avebury Ashgate Publishing Co.

JAMES, VU. 1998. *Capacity Building in developing countries: Human and environmental dimensions*. New York. Praeger Publishers.

JENNINGS, DF. 1994. *Multi Perspectives of Entrepreneurship: Text, Readings, and Cases*. Cincinnati. South-Western Publishing Co.

JOHNSON DW & JOHNSON FP. 1997. *Joining together: group theory and group skills*. Boston. Allyn & Bacon.

KANJEE, A. 1999. Hoofstuk 16: Assessment Research. In Terre Blanche, M & Durrheim, K. 1999. *Research in Practice*. Kaapstad. University of Cape Town Press.

KEMPEN, EL, GREYVENSTEIN, LA & VENTER, MD. 1997. Analysis of a Nonformal Educational Sewing Project. *Tydskrif vir Dieetkunde en Huishoudkunde* 25(2): 131-134.

KINLAW, D C. 1995. *The Practice of Empowerment*. Hampshire. Gower Publishing Ltd.

KNOWLES, MS. 1980. *The Modern Practice of Adult Education*. Cambridge. Prentice Hall Regents.

KURATKO, DF. & HODGETTS, RM. 1989. *Entrepreneurship a temporary approach*. New York. The Dryden Press.

LEE, JAB. 1994. *The Empowerment Approach to Social Work Practice*. New York. Columbia University Press.

LEEDY, PD. 1993. *Practical Research: Planning and Design*. New York. Macmillan Publishing Co.

LE ROUX, A. 2003. *'n Ondersoek na moontlikhede vir entrepreneuriese ontwikkeling in 'n landelike toerisme area*. Magistertesis. Universiteit Stellenbosch.

MACKINNON, D. 1970. Hoofstuk 2: Creativity: A multi-faceted phenomenon. In Roslanski, JD. 1976. *Creativity*. Amsterdam. North-Holland Publishing Company.

MALICK, S. 1985. *Planning income and employment generation for rural women: A marketing approach*. Geneva. International Labour Organization.

MANCOSKE RJ & HUNZEKER JM. 1989. *Empowerment Based Generalist Practise: Direct Services with Individuals*. New York. Cummings & Hathaway.

MARCKWARDT, AH, CASSIDY, FG & McMILLAN JG. 1976. *Webster's Comprehensive Dictionary*. Chicago. JG Ferguson Publishing Co.

MASHININI, IV & DE VILLIERS, G du T. 2001. Community Participation: Facilitation or Impairment of sustainable development?. *Africa Insight* 31(1): 66-71.

MASLOW, AH. 1970. *Motivation and Personality*. New York. Harper & Row Publishers.

McLENNAN, A & SCHÜTTE, LB. 2001. *Education Human Resources: Capacity Building Programme. Module 3 Developing People*. Pretoria. CSAEMP.

McMAHON, EE. 1970. *Needs – of People and their Communities – and the Adult Educator*. Washington. Adult Education Association of the USA.

MORRISON, A, RIMMINGTON, M & WILLIAMS, C. 1999. *Entrepreneurship in the Hospitality, Tourism and Leisure Industries*. Oxford. Butterworth-Heinemann.

MOUTON, J. 2001. *How to succeed in your master's and Doctoral Studies*. Pretoria. JL van Schaik Publishers.

MTSHALI, S. 1998. Honing technologies that build women's economic base. *Agenda* 38: 23-35.

MUNSLOW, B. 2001. Hoofstuk 30. Making Development Sustainable. In Coetzee, J K, Graaff, T, Hendriks, F & Wood, G. 2001. *Development: Theory, Policy and Practise*. New York. Oxford University Press.

MURK, PJ & GALBRAITH, MW. 1986. Planning successful continuing education programs: A systems approach model. *Lifelong Learning* 4(5): 21-23.

NAPIER RW & GERSCHENFELD MK. 1993. *Groups: Theory and experience*. Boston. Houghton Mifflin Co.

NATIONAL FEDERATION OF COMMUNITY ASSOCIATIONS. 1969. *Building a community centre*. Londen. National Council of Social Service.

OAKLEY, P. 1991. *Projects with People: The Practice of Participation in Rural Development*. Geneva. Internasionale Arbeidskantoor.

OLINGA, F & LUBYAYI, MN. 2002. The Role of Adult education in Sustainable Development. *Africa Insight* 32(1): 44-49.

PEROLD, J. 2003. *Entrepreneurial development through non-formal adult education and skills training in a rural community*. Magistertesis. Universiteit Stellenbosch.

PETERSON, W C. 1962. *Income, employment, and economic growth*. New York. W.W. Norton & Co. Inc.

PRESTON-SHOOT, M. 1987. *Effective Groupwork*. Londen. Macmillan education Ltd.

PROCTOR, T. 1995. *The Essence of Management Creativity*. Londen. Prentice Hall.

QUALMAN, A & BOLGER, J. 1996. *Capacity Development : A Holistic Approach to Sustainable Development*. Development Express. International Development Information Centre. Herwin Augustus 5 2002 (<http://www.acdi-cida.gc.ca/xpress/dex/dex9608.htm>) Canada Communications Group.

RAE, L. 1998. *Using People Skills in Training and Development*. Londen. Kogan Page Limited.

RAMSAY, M. 1992. *Human needs and the market*. Aldershot. Avebury.

REMENYI, J. 1991. *Where credit is due: Income generating programmes for the poor in developing countries*. Londen. Intermediate Technology Publications.

ROBINSON, RD. 1994. *An Introduction to Helping Adults Learn and Change*. Revised Edition. Wisconsin. Omnibook.

RUBIN, H J & RUBIN, I S. 1995. *Qualitative Interviewing: the art of hearing data*. Kalifornië. Sage Publications.

SAARI, DG. 1997. Hoofstuk 6: A fourth grade experience. In Andersson, AE & Sahlin, NE. 1997. *The complexity of creativity*. Dordrecht. Kluwer Academic Publishers.

SCHURINK, E M. 1998. Hoofstuk 16: Deciding to use a qualitative research approach. In De Vos, A S. 1998. *Research at Grassroots: A primer for the caring professions*. Pretoria. JL van Schaik Publishers.

SINGH, N & TITI, V. 1995. *Empowerment towards Sustainable Development*. Nova Scotia. Fernwood Publishing.

STREETEN, P. 1984. *Basic Needs: some unsettled questions*. Second Carnegie Inquiry into Poverty and Development in Southern Africa. Kaapstad. Carnegie Conference Paper No. 8.

SWANEPOEL, H. 1997. *Community Development: Putting plans into action*. Kenwyn. Juta & Co, Ltd.

TANDON, R. 1998. Knowledge, Participation and Empowerment. *Adult Education and Development: Institute for International Cooperation of the German Adult Education Association* 50: 85-91.

TERRE BLANCHE, M & KELLY, K. 1999. Hoofstuk 7: Interpretive methods. In Terre Blanche, M & Durrheim, K. 1999. *Research in Practice*. Kaapstad. University of Cape Town Press.

THE FINAL DECLARATION OF THE VENRO-CONFERENCE. 2000. Education 21 – Learning for Fair and Sustainable Future Development. *Adult Education and Development: Institute for International Cooperation of the German Adult Education Association* 57:45-52.

THIN, N. 2002. *Social Progress and Sustainable Development*. Bloomfield. Kumarian Press Inc.

THOMAS, M & PIERSON, J. 1995. *Dictionary of Social Work*. Londen. Collins Educational.

TREURNICHT, S. 1997. Hoofstuk 2. From Modernisation to Sustainable Development. In Swanepoel, H & De Beer, F. 1997. *Introduction to Development Studies*. Halfway House. International Thompsons Publishing (Pty) Ltd.

TROLLIP, A. 1997. Towards developing a model for the empowerment of rural South African women. *Tydskrif vir Dieetkunde en Huishoudkunde* 25(1): 2-10.

UFUK, H & ÖZGEN, Ö. 2001. The Profile of Women Entrepreneurs: A Sample from Turkey. *International Journal Of Consumer Studies* 25(4):299-308.

UL HAQ, M. 1995. *Reflections on Human development*. New York. Oxford University Press.

VAN AARDT, I & VAN AARDT, C. 1997. *Entrepreneurship and New Venture Management*. Johannesburg. International Thompsons Publishing.

VAN HEERDEN, V. 1998. *Kriteria vir die funksionering van gemeenskapsentra*. Magistertesis. Randse Afrikaanse Universiteit. Johannesburg.

VAN KAVELAAR, E K. 1998. *Conducting Training Workshops: a crash course for beginners*. Kalifornië. Jossey-Bass/ Pfeiffer.

VERNELLE, B. 1994. *Understanding and using groups*. Londen. Whiting and Birch Ltd.

VISZKET, KB. 1997. The Activities of the Cultural and Youth Centre of Szombathely County over the last ten years – with particular reference to its Training Programmes. *Adult Education and Development: Institute for International Cooperation of the German Adult Education Association* 48:285-294.

WARNER, D & LEONARD, C. 1992. *The income generation handbook: A practical guide for educational institutions*. Buckingham. The Society of Research into Higher Education and Open University Press.

WOOLFOLK, A. 1998. *Educational psychology*. Boston. Allyn & Bacon.





## **Addendum 1**

### **Vraelyste vir omgewingsverkenning en situasie-analise**



## Addendum 1.1

**Vraelys vir studiegroep om aantal jare betrokke, vaardigheidsbehoefte en belangstelling in vaardigheidswerkswinkels te bepaal**

Kantoorgebruik

1. Hoe lank is jy al by die naaldwerkprojek ingeskakel?  
\_\_\_\_\_
2. Watter artikels het jy al by die Naaldwerkgroep gemaak?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. Wat wil jy graag leer om te maak?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. Wat is vir jou moeilik, wat jy nie so goed regkry nie?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. Stel jy belang in 'n projek wat vir jou 'n spesifieke ding leer, soos hoe om "Quilts" te maak? \_\_\_\_\_
6. Sal jy vir twee dae Stellenbosch toe wil gaan om dit te leer maak? \_\_\_\_\_

1

2

3

4

5

6

7

  
Pectora roborant cultus recti

## Addendum 1.2

### Vraelys oor deelnemers se terugvoer van die kwiltwerkswinkel en ervaring van groepwerk

1. Het jy die kwiltkursus geniet?

\_\_\_\_\_

2. Het jy dit leersaam gevind?

\_\_\_\_\_

3. Dink jy dit was goed om in 'n groep aan 'n kwilt te werk?

\_\_\_\_\_

4. Sal jy in die toekoms weer in 'n groep aan 'n kwilt werk?

\_\_\_\_\_

5. Sal jy die kwilt van jou groep wil verkoop en die wins tussen julle deel?

\_\_\_\_\_

6. Sal jy alleen aan 'n kwilt wil werk en dit verkoop?

\_\_\_\_\_



Kantoorgebruik

1

2

3

4

5

6

7

## **Addendum 2**

**Vraelys om ervaring van samewerking in groepverband vas te stel**



Voltooi asseblief die stelling en beantwoord die vrae.  
Maak 'n kruisie in die toepaslike blokkie.

1. Hoe dikwels...

Kantoorgebruik

Stelling	Nooit	Sel- de	Dik- wels	Altyd	
1.1 Verkoop jy die naaldwerkartikels wat jy maak?	1	2	3	4	1
1.2 As jy artikels maak om te verkoop, maak jy artikels waarvan jy hou?	1	2	3	4	2
1.3 Wyk jy af van 'n ou ontwerp?	1	2	3	4	3
1.4 Probeer jy heeltemal nuwe ontwerpe?	1	2	3	4	4
1.5 Wanneer jy van 'n bestaande patroon af werk, verander jy dit soos jy wil?	1	2	3	4	5
1.6 As jy klaar is met een artikel, pak jy die volgende een met vertroue aan?	1	2	3	4	6
1.7 Maak jy artikels vir 'n kliënt op bestelling?	1	2	3	4	7
1.8 Soek jou kliënte na spesifieke eienskappe in jou artikels?	1	2	3	4	8
1.9 Skryf jou kliënte vir jou voor hoe hulle 'n artikel wil hê?	1	2	3	4	9
1.10 Koop mense van buite die gemeenskap jou artikels?	1	2	3	4	10
1.11 Werk julle as naaldwerkgroep saam aan 'n projek?	1	2	3	4	11
1.11 Wanneer julle as groep werk, kry jy die geleentheid om dit te doen waarvan jy die meeste hou?	1	2	3	4	12
1.12 As julle as groep saamwerk, gebeur dit dat een persoon alles op haar neem?	1	2	3	4	13
1.14 Is daardie persoon jy?	1	2	3	4	14
Stelling	Ja	Nee	On- seker	Weet nie	
1.15 Hou jy daarvan om saam met die ander lede van die naaldwerkgroep aan 'n projek te werk?	1	2	3	4	15
1.16 Sou jy bereid wees om die inkomste wat die groep kan verdien met die ander te deel?	1	2	3	4	16

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

2. Hoe dikwels ervaar jy dat julle as groep onder mekaar stry?

Nooit	1
Selde	2
Dikwels	3
Altyd	4

18

2.1 Noem een of twee dinge waaroor julle as groep die meeste onder mekaar stry

---



---

19

20

3. Wanneer julle saamwerk, werk elke individu aan alles of is die werk verdeel tussen lede van die groep?

Werk as individu	1
Werk as groep	2
Werk soms as individu	3

21

4. Kan jy as individu meer verdien as jy in 'n groep werk as wat jy kan verdien as jy alleen werk?



Ja	1
Nee	2
Onseker	3
Weet nie	4

22

5. Hoekom dink jy so?

---



---

23

6. In watter mate kan jy staatmaak op die hulp van ander lede in die groep, sou jy self nie weet hoe om iets te doen nie?

Groot mate	1
Geringe mate	2
Glad nie	3

24

7. Hoe goed werk julle in 'n groep saam?

Baie goed	1
Goed	2
Swak	3
Baie swak	4

25

8. Wat is volgens jou die vier belangrikste vereistes waaraan 'n artikel moet voldoen om te verkoop?

---



---



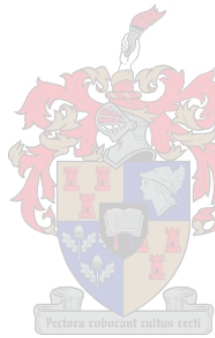
---



---

26  
27  
28  
29

9. Waar kry jy gewoonlik die idees vir jou artikels? (Merk by elkeen die ja of die nee).



Bron	Ja	Nee
Vriende	1	2
Familie	1	2
Ontwerp self	1	2
Prentjieboeke	1	2
Tydskrifte	1	2
Ander: Spesifiseer	1	2
_____	1	2

30  
31  
32  
33  
34  
35

10. Hoe belangrik is dit vir jou om te weet watter vereistes jou kliënte aan jou artikels stel?

Baie belangrik	1
Minder belangrik	2
Glad nie belangrik	3

36



11. Wie koop meestal van jou artikels? (Merk by elkeen die ja of die nee).

Kliënt	Ja	Nee	
Vriende	1	2	37
Familie	1	2	38
Bure	1	2	39
Dorpsmense	1	2	40
Toeriste	1	2	41
Ander: Spesifiseer _____	1	2	42

12. Noem die redes wat sal maak dat meer kliënte jou artikels koop.

---

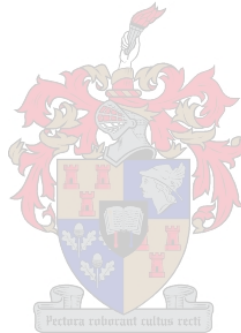


---

43

44

13. Hoe dikwels gebeur dit dat kliënte die artikels wat jy maak om te verkoop, nie koop nie?



Altyd	1	
Dikwels	2	
Selde	3	
Nooit	4	45

14. Weet jy hoekom?

Ja	1	
Nee	2	
Onseker	3	
Weet nie	4	46

15. Hoekom?

---



---

47

16. Is jy in die Dinsdaggroep of Woensdaggroep? \_\_\_\_\_

48

**Dankie vir u samewerking!**

### **Addendum 3**

## **Kontrolelys vir die eerste monitering van vaardigheidstoepassing**



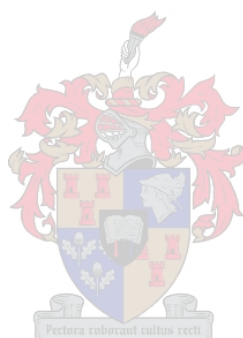
## Kontrolelys vir die eerste monitering van naaldwerkvaardigheidstoepassing

Die evaluering vir elke stap van die proses word volgens skaal van 0-5 uitgedruk met 0 = lae vaardigheidstoepassing en 5 = hoë vaardigheidstoepassing.

1. Uitknip van patrone							
•	Aftrek van patroon op aftrekpapier	0	1	2	3	4	5
•	Uitknip van patroon	0	1	2	3	4	5
•	Oorbring van patroonmerke	0	1	2	3	4	5
•	Uitleg van patroon op breistof op vou	0	1	2	3	4	5
•	Uitknip van patroon uit breistof volgens die kant van meeste rekbaarheid	0	1	2	3	4	5
Kommentaar:							
2. Vasstik van insetsel – kant 1							
•	Vind middelpunt van patroondele wat op mekaar pas	0	1	2	3	4	5
•	Vasspeld van patroondele wat op mekaar pas	0	1	2	3	4	5
•	Vasstik van patroondele met korrekte steeklengte en – breedte	0	1	2	3	4	5
•	Vasstik van patroondele met korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5
•	Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5
Kommentaar:							
3. Vasstik van insetsel – kant 2							
•	Vind middelpunt van patroondele wat op mekaar pas	0	1	2	3	4	5
•	Vasspeld van patroondele wat op mekaar pas	0	1	2	3	4	5
•	Vasstik van patroondele met korrekte steeklengte en – breedte	0	1	2	3	4	5
•	Vasstik van patroondele met korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5
•	Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5
•	Uitknip van naattoelating by ingeslote naat	0	1	2	3	4	5
•	Omkeer en platstryk van nate	0	1	2	3	4	5
Kommentaar:							
4. Vasstik van rek om beenopeninge							
•	Verdeel rek in 4 gelyke dele	0	1	2	3	4	5
•	Verdeel beenopening in 4 gelyke dele	0	1	2	3	4	5
•	Vasspeld van rek in beenopening	0	1	2	3	4	5
•	Vasstik van rek met korrekte steeklengte en –breedte	0	1	2	3	4	5
•	Vasstik van rek met korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5
•	Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5
Kommentaar:							

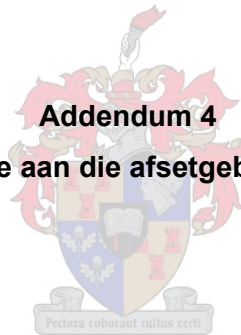
5. Omstik van rek in beenopeninge							
• Uitknip van naattoelating van breistof (nie rek)	0	1	2	3	4	5	
• Omslaan van rek (vou in helfte)	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik van rek met korrekte steeklengte en –breedte	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Egalige stiksel	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							
6. Toestik van synaat 1							
• Toestik van beenopening met korrekte steeklengte en -breedte	0	1	2	3	4	5	
• Toestik van beenopening met korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Afwerk van naattoelating met korrekte steeklengte en -breedte	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Wegknip van breistof na afwerking	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							
7. Vasstik van bo-rek							
• Verdeel rek in 4 gelyke dele	0	1	2	3	4	5	
• Verdeel bo-kant in 4 gelyke dele	0	1	2	3	4	5	
• Vasspeld van rek aan bo-kant	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik van rek met korrekte steeklengte en –breedte	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik van rek met korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Egalige stiksel	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							
8. Omstik van bo-rek							
• Uitknip van breistof uit naattoelating (nie rek)	0	1	2	3	4	5	
• Egalige omslaan van rek aan bo-kant	0	1	2	3	4	5	
• Omstik van rek met korrekte steeklengte en –breedte	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Egalige stiksel	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							
9. Toestik van synaat 2							
• Toestik van beenopening met korrekte steeklengte en -breedte	0	1	2	3	4	5	
• Toestik van beenopening met korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Afwerk van naattoelating met korrekte steeklengte en -breedte	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Wegknip van breistof na afwerking	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							

10. Afwerking van artikels							
•	Wegwerk van garing	0	1	2	3	4	5
•	Wegknip van garing	0	1	2	3	4	5
•	Wegknip van oortollige breistof in naattoelatings	0	1	2	3	4	5
•	Platstryk van kledingstuk	0	1	2	3	4	5
Kommentaar:							



#### **Addendum 4**

**Werkswyse vir besoeke aan die afsetgebiede in en buite Darling**



### **Werkswyse voorgestel aan die koördineerder van die afsetgebied in Darling**

1. *Wys die lede van die naaldwerkgroep asb. die verskeidenheid artikels wat by die afsetgebied uitgestal word.*
2. *Verduidelik asb. hoekom juis hierdie artikels daar verkoop word.*
3. *Identifiseer die alternatiewe handwerkprodukte wat by die afsetgebied sal verkoop en wys soortgelyke voorbeelde as daar is.*
4. *Is daar unieke alternatiewe produkte wat deur die naaldwerkgroep van Darling Fokus verskaf kan word?*
5. *Watter veranderinge moet aan die artikels wat reeds deur die naaldwerkgroep van Darling Fokus gemaak word, aangebring word om aan die nodige vereistes te voldoen?*
6. *Verduidelik aan hulle die kwaliteitsaspekte wat noodsaaklik is vir artikels om te verkoop. Verwys waarna u self kyk as aankoper van 'n produk, en dit waarna die kliënt kyk as koper.*
7. *Wie is die grootste kliënte en wat is hul unieke behoeftes? Hoekom koop hulle by die afsetgebied?*
8. *Is die plaaslike kliëntebasis ook belangrik?*
9. *Is daar 'n redelik bestendige aanvraag vir sekere artikels?*
10. *Kan jy 'n potensiële raming gee van moontlike verkope vir spesifieke artikels?*
11. *Watter persentasie van die verkoopprys word vir kommissie bereken wanneer artikels by die afsetgebied verkoop word en hoe kan pryse lonend bereken word vir die nodige wins deur die vervaardiger?*
12. *Hoe gereeld moet die voorraad daarvoor inkom?*
13. *Dink u die artikels wat deur die naaldwerkgroep van Darling Fokus gemaak word sal ook op ander plekke verkoop?*
14. *Verduidelik hoekom die kussings wat deur die naaldwerkgroep gemaak is en by die afsetgebied uitgestal is nie werklik suksesvol was nie.*

## **Werkswyse voorgestel aan die koördineerder van die afsetgebied buite Darling**

1. *Wys die lede van die naaldwerkgroep asb. die verskeidenheid artikels by die afsetgebied uitgestal word.*
2. *Verduidelik asb. hoekom juis hierdie artikels daar verkoop word.*
3. *Gee asb. voorstelle van handwerkprodukte waarvoor daar 'n aanvraag is en wat by hierdie afsetgebied sal verkoop en wys soortgelyke voorbeelde as daar is.*
4. *Is daar unieke alternatiewe wat deur spesifiek die naaldwerkgroep van Darling Fokus verskaf kan word?*
5. *Watter veranderinge kan aan bestaande artikels aangebring word ten einde beter verkope te verseker?*
6. *Verduidelik aan hulle die kwaliteitsaspekte wat noodsaaklik is vir artikels om te verkoop. Verwys waarna u self kyk as aankoper van produkte, en dit waarna die kliënt kyk as koper.*
7. *Wie is die grootste kliënte en wat is hul unieke behoeftes? Hoekom koop hulle by hierdie afsetgebied?*
8. *Is die plaaslike kliëntebasis ook belangrik?*
9. *Is daar 'n redelik bestendige aanvraag vir sekere artikels?*
10. *Kan u 'n potensiële raming gee van moontlike verkope vir spesifieke artikels?*
11. *Watter persentasie van die verkoopprys word vir kommissie bereken wanneer artikels by die padstal verkoop word en hoe kan pryse lonend bereken word vir die nodige wins deur die vervaardiger?*





**Addendum 5**

**Uitdeeltuk van besigheidsvaardigheidswerkswinkel**

*Pectora roborant cultus recti*

## Besigheidsvaardighede

Wanneer mens dink aan enige vorm van besigheid doen of goed verkoop om inkomste te kry is daar 5 belangrike aspekte wat mens in gedagte moet hou:

1. Marknavorsing
2. Produksie
3. Kosteberekening
4. Verkope
5. Finansiële bestuur

### 1. Marknavorsing

Marknavorsing behels 4 belangrike aspekte:

- Wat verkoop gaan word – produkte wat jy dink mense gaan koop/produkte wat jy vir mense kan aanbied om te koop
- Wie dit gaan koop – dit is die persoon wat vir die produk betaal, in die geval die toeriste en plaaslike inwoners wat die afsetgebiede besoek. Sou dit wees dat die afsetgebiede die produkte by jou koop en dit weer verkoop, is hulle die kliënte
- Waar dit gemaak en verkoop gaan word – die plek waar die produkte gemaak word is Darling Fokus of jou eie huis. Die plekke waar dit verkoop word is die afsetgebiede in en buite Darling. Daar kan later ook ander plekke bykom
- Hoe dit verkoop gaan word – deur middel van advertensies of bemarking.

Dit is belangrik om marknavorsing te doen om te weet wie jou kliënte is en wat hulle wil hê. Daar is verskeie maniere om dit uit te vind: Jy het reeds die afsetgebiede besoek en uitgevind dat die mense wat daar koop meestal buitelandse toeriste en plaaslike en ander binnelandse besoekers is. Jy het ook by die afsetgebiede uitgevind wat hulle verkies om te koop. Ander maniere om dit uit te vind is om 'n voorbeeld van iets te maak en dit uit te stal en bestellings daarvoor te kry, mense te vra of hulle 'n spesifieke produk sal koop en ander plekke te besoek wat soortgelyke goed verkoop.

Mens doen bemarking om mense sover te kry om jou produk te wil koop. Dit is belangrik om die koper tevrede te hou. Kopers soek produkte wat aan hul behoeftes

voldoen – soos klein items wat maklik in 'n tas gepak kan word, hulle herinner aan hulle besoek aan Darling en wat hulle moontlik ook kan gebruik. As die kopers nie met jou produk tevrede is nie sal hulle ander produkte soek en koop wat hulle tevrede stel. Dit is altyd belangrik om vooruit te dink aan wat die kliënt wil hê en te probeer om die kliënte op nuwe maniere tevrede te stel. Jy moet dus altyd nuwe idees te soek en nuwe maniere om ou idees te verander.

## 2. Produksie

Tydens produksie word die produkte gemaak wat die kopers wil hê. Wanneer die produk gemaak word is dit belangrik om seker te maak dat al die benodighede daar is. Dit sluit in die materiale, die patroon, die masjiene en hul toebehore, 'n naaldwerkster en 'n vinnige metode.

Die materiale moet voor die tyd aangekoop word. Die materiale wat nodig is, word gewoonlik deur die patroon bepaal. Waar jy die materiale koop, hang af van waar die winkel geleë is, wat die kwaliteit is van die materiaal wat hulle aanbied en wat die koste is van die materiaal. Die beskikbaarheid van geld, vervoer en stoorplek is ook belangrik. Jy kan oor die prys onderhandel as jy grootmaat aankoop of met kontant betaal. Dit is belangrik om die materiale na te gaan voor dit geknip word om seker te maak dat daar nie foute op is nie. Maak seker dat die regte hoeveelheid gesny word.



Die patrone wat gebruik word kan bestaande patrone wees of deur iemand ontwerp word.

Die masjiene moet in 'n werkende toestand wees en gereeld gediens word om te verseker dat dit beskikbaar is wanneer die produkte gemaak moet word. Die toebehore is alles wat ekstra benodig word om die produk te maak.

Die naaldwerkster moet gewillig wees om die produkte te maak en sy moet die nodige vaardigheid hê om 'n kwaliteit produk met sorg te kan maak.

Die metode wat deur die patroon aangegee word is nie altyd die vinnigste en mees effektiewe manier nie en met ervaring en oefening kan die metode verander word soos dit die naaldwerkster pas.

Dit is belangrik dat al die bogenoemde goed effektief bestuur word. Die naaldwerkster kan alleen werk of as 'n span saam met ander naaldwerksters. In beide gevalle moet daar besluit word wat gemaak gaan word en hoeveel. Bepanning moet gedoen word ten opsigte van langtermyn en korttermyn projekte, 'n korttermyn projek is byvoorbeeld die maak van produkte vir die Blommeskou en die Darling-fees en 'n langtermyn projek is die maak van produkte vir volgende jaar se Blommeskou. Daar moet noukeurig beheer uitgeoefen word om te verseker dat alles betyds klaar is.

Alles wat aangekoop en uitgegee word, moet opgeskryf word asook alles wat moet terugkom en produkte wat klaar is.

### 3. Kosteberekening

Voordat die koste van die produkte bereken word moet daar eers bepaal word hoeveel geld in totaal beskikbaar is om byvoorbeeld die materiale aan te koop. In hierdie geval gee Darling Fokus die geld vir materiale. Die naaldwerkster kan besluit of sy ook self 'n finansiële inset kan lewer. Daar moet vasgestel word wat die beleid is vir die terugbetaling van die fondse wat gebruik is. Daar moet besluit word of die koper moet betaal by bestelling, betaal by aflewering en of hulle op skuld kan koop. As hulle op skuld mag koop moet 'n terugbetaaldatum vasgestel word.



Die prys kan vasgestel word deur die volgende stappe te volg:

Stap	Metode	Resultaat
1	Prys per meter X hoeveelheid meter gekoop	Totale koste van materiaal
2	Lengte X breedte van materiaal	Vierkant oppervlak 1
3	Lengte X breedte van materiaal per item	Vierkant oppervlak 2
4	Vierkant oppervlak 1 ÷ vierkant oppervlak 2	Hoeveelheid items uit materiaal
5	Totale materiaal ÷ hoeveelheid items uit materiaal	Koste per item
6	Al die kostes per item bymekaar getel	Totale koste van die produk
7	Totale koste van die produk X 2	"Markup"
8	20% en 30% kommissie aan afsetgebiede bygetel	Totale koste van produk
9	Totale koste van produk – uitgawes aangegaan	Wins

Dit is belangrik dat die prys van die produk ten minste die uitgawes wat aangegaan is, dek. Dan breek jy gelyk.

#### 4. Verkope

Wanneer produkte verkoop word moet die koper gemotiveer word om jou spesifieke produk te koop. Jou produk moet dus die regte prys hê en jy moet dit op die regte plek verkoop. Jy kan jou produkte adverteer deur “word-of-mouth” of deur pamflette te versprei.

Jou produk moet aandag trek. Jy kan die aandag van die koper trek deur die uitstalling van jou produkte, die verpakking daarvan en die item self moet ook deur keurigheid, kwaliteit en oorspronklikheid aandag trek.

Jy moet die belangstelling van die koper kry deur die verpakking iets besonders te maak. Skryf byvoorbeeld die naam van die Darling Fokus Gemeenskapsentrum en die naam van die naaldwerkster op die etiket.

Die koper moet die begeerte ontwikkel dat hy/sy die produk wil hê. Dit kan wees dat die koper Darling Fokus en die maakster wil ondersteun, die kwaliteit en afwerking van die produk uitsonderlik is of dat dit iets is wat hom/haar aan die besoek aan Darling sal herinner.

As die koper deur al die bogenoemde stappe is sal hy/sy aksie neem en die produk koop.

Omdat produkte by die afsetgebiede nie deur 'n verkoops persoon verkoop word nie, moet die produk homself verkoop en daarom moet die produk en die aantreklikheid daarvan alles aan die koper vertel.

#### 5. Finansiële bestuur

Wanneer jy besluit om jou besigheid uit te brei en dalk op jou eie te werk of jou produkte verder te versprei is dit belangrik dat al die finansiële sake goed bestuur word. Jy moet bepaal wat is die kapitaal (geld) wat jy tot jou beskikking het en of daar ander bronne soos 'n bank of mikrolening is wat vir jou geld kan leen.

Jy moet al die uitgawes wat jy maak, getrou elke maand, opskryf. Dit kan gebeur dat jy die besigheid van jou huis of 'n ander lokaal bedryf. Onthou dat deel van die uitgawes dan sal wees die elektrisiteit en water en in die geval van 'n ander lokaal,

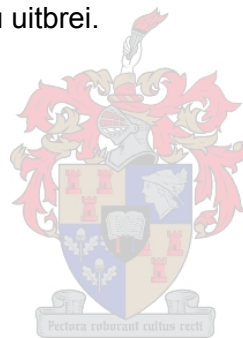
ook huur. As jy masjiene of ander toerusting moet aankoop, is dit ook deel van jou uitgawes.

Jy moet ook getrou, elke maand, rekord hou van al jou inkomstes. Dis geld afkomstig van die verkope van jou produkte of as die geld wat jy leen of deur skenkings kry, in jou rekening betaal word.

Die mense wat jou geld skuld moet ook aangeteken word. As hulle betaal moet dit by jou inkomstes aangeteken word.

Die mense aan wie jy geld skuld is vir jou 'n las en word daarom laste genoem. As jy hulle betaal moet jy 'n aantekening by uitgawes maak.

Hierdie is 'n baie gevorderde stap in besigheid en die generering van inkomste. Dit is goed as jy iemand met die nodige kennis en vaardigheid kry om jou met hierdie stap te help as jou besigheid sou uitbrei.



## **Addendum 6**

**Kontrolelys vir die tweede monitering van naaldwerkvaardigheidstoepassing**



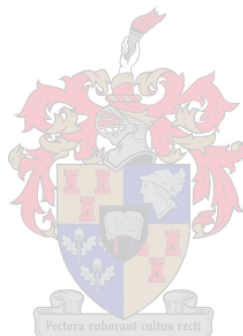
## Kontrolelys vir die tweede monitering van naaldwerkvaardigheidstoepassing

Die evaluering vir elke stap van die proses word volgens skaal van 0-5 uitgedruk met 0 = lae vaardigheidstoepassing en 5 = hoë vaardigheids-toepassing.

1. Uitknip van patroondele uit materiaal							
• Uitknip van sole uit soolstof	0	1	2	3	4	5	
• Uitknip van sole uit watteersel (x2)	0	1	2	3	4	5	
• Uitknip van sole uit bontstof	0	1	2	3	4	5	
• Uitknip van bo-pant uit bontstof (1cm naattoelating)	0	1	2	3	4	5	
• Uitknip van bo-pant uit vliesstof (op vou)	0	1	2	3	4	5	
• Uitknip van bo-pant uit veselvliesstof (op vou)	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							
2. Voorbereiding van patroondele vir vasstik							
• Vasryg van 1x watteersel aan sool	0	1	2	3	4	5	
• Vasryg van 1x watteersel aan bontstof	0	1	2	3	4	5	
• Vasspeld van 2 los bo-pante	0	1	2	3	4	5	
• Vasstryk van veselvliesstof op bont bo-pante	0	1	2	3	4	5	
• Vasspeld van bo-pante uit bontstof en vliesstof	0	1	2	3	4	5	
• Vasspeld van bo-pante in posisie op sole	0	1	2	3	4	5	
• Vasryg van bo-pante in posisie op sole	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							
3. Vasstik van patroondele							
• Vasstik van sole	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik van 2 los bo-pante	0	1	2	3	4	5	
» vasstik met korrekte steeklengte en –breedte	0	1	2	3	4	5	
» reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
» gradering van naattoelating	0	1	2	3	4	5	
» oopstryk van naat	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik van bo-pante uit bontstof en vliesstof	0	1	2	3	4	5	
» vasstik mat korrekte steeklengte en –breedte	0	1	2	3	4	5	
» reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
» stik van hoek	0	1	2	3	4	5	
» gradering van naattoelatings	0	1	2	3	4	5	
» platstryk van stiksel	0	1	2	3	4	5	
» bo-op stiksel	0	1	2	3	4	5	
- korrekte steeklengte en -breedte	0	1	2	3	4	5	
- reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
- korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik van bo-pante aan sole	0	1	2	3	4	5	
» korrekte steeklengte en –breedte	0	1	2	3	4	5	
» korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5	
» reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
» vasstik van bo-pant in korrekte posisie	0	1	2	3	4	5	
» egalige stiksel om kurwes	0	1	2	3	4	5	
» gradering van naattoelating	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							

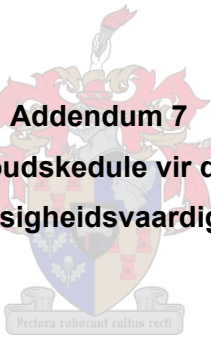


4. Vasstik van skuinsband							
• Vasspeld van skuinsband op soolgedeelte	0	1	2	3	4	5	
• Vasryg van skuinsband op soolgedeelte	0	1	2	3	4	5	
• Oorvleueling van skuinsband by begin en eindpunt	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik met korrekte steeklengte en -breedte	0	1	2	3	4	5	
• Vasstik met korrekte naattoelating	0	1	2	3	4	5	
• Reguit stiksel	0	1	2	3	4	5	
• Gradering van naattoelating	0	1	2	3	4	5	
• Omvou van skuinsband	0	1	2	3	4	5	
• Vasryg van skuinsband	0	1	2	3	4	5	
• Omwerk van skuinsband met hand	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							
5. Afwerking							
• Wegwerk van los garing	0	1	2	3	4	5	
• Afknip van los garing	0	1	2	3	4	5	
• Algemene netheid van produk	0	1	2	3	4	5	
Kommentaar:							



## **Addendum 7**

### **Semi-gestruktureerde onderhoudskedule vir die monitering van toepassing van besigheidsvaardighede**



1. Hoe besluit julle as 'n groep watter produkte julle gaan maak om te verkoop?

1

- a) Maak julle iets en probeer dit verkoop (aanbod) of
- b) vind julle uit wat mense koop en maak dit (aanvraag)?

2

2. Aan wie verkoop julle jul produkte/sal julle jul produkte verkoop?

- a) Mense wat dit self gaan gebruik of
- b) Mense/plekke wat dit weer verkoop?

3

3. Waar word die produkte hoofsaaklik gemaak?

---

---

---

4

4. Indien produkte in 'n lokaal gemaak word, op watter voorwaardes word die lokaal aan die naaldwerkgroep beskikbaar gestel?

---

---

---

5

5. Watter tye is die lokaal vir die naaldwerkgroep beskikbaar?

---

---

6

6. Hoe toeganklik is die lokaal vir die lede van die naaldwerkgroep?

---

---

7

7. Wat is die voorwaarde vir die gebruik van water en elektrisiteit?

---

---

---

8

8. Is daar ander koste verbonde aan die gebruik van die lokaal?

---

---

9

9. By watter een van die volgende verkoop julle die produkte?

- a) Verskillende afsetgebiede
- b) Darling Fokus Gemeenskapsentrum
- c) Uit die hand
- d) Ander plekke

10

10. Word die produkte hoofsaaklik verkoop deur

- a) Dit êrens uit te stal
- b) Dit te adverteer
- c) Bestellings daarvoor te kry

11

11. Watter voorstelle sou jy aan die groep maak om uit te vind wat julle moet verkoop, waar en hoe julle dit moet verkoop en aan wie julle dit moet verkoop?

---

---

---

---

---

---

12

13

14

12. Watter patrone gebruik julle as groep vir die produkte wat julle maak?

---

---

---

15

16

13. Is dit bestaande patrone of dink julle dit self uit?

---

---

---

17

14. Is die patrone meestal uitvoerbaar vir almal in die groep?

---

---

18

15. Hoe sal julle as 'n groep besluit op die materiale wat julle gaan gebruik?

---

---

---

---

19

20

16. Die materiaal wat jy wil gebruik word teen 'n goedkoper prys verkoop by 'n nabygeleë winkel. Die kwaliteit van die materiaal is egter nie so goed nie. Wat dink jy moet gedoen word?

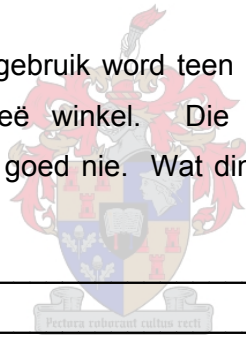
---

---

---

---

---



21

17. Waar word die groep se materiale meestal gekoop?

---

---

---

---

22

23

18. Beskryf die tipe materiaal wat paslik sou wees vir die maak van 'n produk soos 'n onderbaadjie?

---

---

---

---

24

25

26

19. Waar sou hierdie materiaal beskikbaar wees?

---

---

---

27

20. As 'n produk vir die eerste keer gemaak word, watter metode sou jy voorstel kan deur die groep gevolg word om die produk makliker en vinniger te maak?

---

---

---

---

28

21. Die plek waar die produkte gemaak word moet goed ingerig wees. Wat moet gedoen word om seker te maak dat al die masjiene in werkende toestand is?

---

---

---

29

30

22. Wat word met die toebehore in die werkplek gemaak?

---

---

---

31

23. Hoe gaan julle as groep te werk om seker te maak dat almal se vaardighede ten beste benut word?

---

---

---

---

32

33

24. As julle besluit om as groep saam aan 'n produk te werk, is almal, volgens jou, ewe gewillig om deel te neem?

---

---

34

25. As die prys van die eenhede bereken is, hoe weet mens watter prys om vir die produk te vra?

---

---

---

---

---

35  
36  
37

26. Wat is al die koste wat by die vervaardiging van die produk ingesluit kan word?

---

---

---

---

38  
39  
40

27. Wat sal jy voorstel kan gedoen word om te maak dat die produkte die aandag van kliënte trek?

---

---

---

---



41  
42

28. As kliënte in die produkte belangstel, wat dink jy is nodig om hulle aan te moedig om die produk te koop?

---

---

---

43  
44

29. Watter eienskappe moet die produkte hê sodat die kliënt dit bo 'n ander uitkies?

---

---

---

45  
46

30. Hoe kan daar te werk gegaan word om seker te maak dat die produkte uitsonderlik is?

---

---

---

---

47

31. Hoe sou julle mense sover kry om julle te ondersteun deur julle produkte te koop?

---

---

---

---

48

32. Om die produkte te kan maak moet daar geld beskikbaar wees om die materiale aan te koop en die vervaardigingskoste te dek. Watter een van die volgende is volgens jy die beste bron van geld?

- a) 'n Skenking
- b) 'n Lening
- c) Eie geld



49

33. Hoekom?

---

---

---

---

50

34. Wat kan as 'n besigheid se uitgawes gesien word vir die maak van produkte?

---

---

---

---

51  
52  
53



35. Waardeur verdien 'n besigheid inkomste?

---

---

---

Kantoor gebruik

54

55

36. Wanneer produkte verkoop word, is dit toelaatbaar om op skuld te koop of vra julle kontant?

---

---

---

56

37. Hoekom is dit belangrik om neer te skryf wie aan julle geld skuld?

---

---

---

---

57

38. Wat is die beste manier om skuld te hanteer

- As iemand julle geld skuld

---

---

---

58

59

- As julle iemand geld skuld?

---

---

---

60

