

*Asger Langkjær: Karakteranalyse.* Skrifter fra Institutter og Studiekredse. Udgivet af Handelshøjskolen i København, Bd. V, Kbh. 1941.

I Kommission hos Einar Harcks Forlag. 143 S.

Den Tid er forbi, hvor lidt Kundskaber i Regning og Sprog udgjorde Forretningsmandens aandelige Udrustning. Erhvervslivet er nu om Dage saa kompliceret, at der stilles større og større Krav til dets Udøveres Uddannelse. Flere og flere Undervisningsomraader og videnskabelige Discipliner drages da ogsaa ind under den handelsmæssige Uddannelse. Erhvervslivet har ikke blot inden for det tekniske taget Videnskaben i sin Tjeneste, men ogsaa i Bestræbelserne for at faa det mest udsøgte Menneskemateriale til sin Raadighed tager det flere og flere Videnskaber til Hjælp og lader dem som Undervisningsfag glide ind i Handelsuddannelsen. Denne er dermed ved endelig at naa det Indhold og Omfang, som er nødvendigt for at den skal honorere de store Kundskabskrav, det moderne Erhvervsliv stiller til dets Udøvere. Med Erhvervslivets stadig stigende Betydning som væsentlig Faktor i Samfundsstrukturen maa den Uddannelse, der skal kvalificere til at træde ind i det, til Stadighed forbedres og udvides.

Hvor ofte har ikke en Forretningsmand betroet En, at dette og hint har han maattet lære sig selv — helt alene uden Vejledning. Tidligere Tidens sparsomme Handelsuddannelse havde ikke tilfredsstillet hans Kundskabsbehov. Dette gjaldt ikke mindst en Disciplin som Psykologien, hvis store Betydning for den Erhvervsdrivende er indlysende. Naar man lige ser bort fra visse psykotekniske Undersøgelser, er det forbavsende at se, hvorledes Erhvervslivet tidligere har manglet Blik for Psykologiens Værdi. Og Kundskaber om Menneskers Mentalitet, Indstilling, Tænke-, Føle- og Handlemaader o. s. v. spiller dog faa Steder saa stor en Rolle som inden for Forretningslivet. Det er derfor med Glæde man ser, at Handelshøjskolen har vist Vej i den rigtige Retning ved at udgive Magister *Asger Langkjærs* »Karakteranalyse, en Belysning af nogle Karakterproblemer og deres Betydning i Salgsarbejdet«.

Forfatteren har formaaet at skabe en baade interessant og lærerig Bog, der har Bud saavel til den Studerende som til den praktiske Forretningsmand. Bogens Hensigt og Betydning lader sig bedst karakterisere ved de Ord, hvormed Professor, Dr. *Max Kjær Hansen* i et Forord indleder Bogen. »Paa samme Maade som det moderne Salgsarbejde opbygges paa Grundlag af en *M a r k e d s a n a l y s e*, der søger at fremskaffe saa detaljerede Oplysninger som muligt om alle Forhold paa Varesiden, betragter jeg dette Arbejde som et første Forsøg paa, hvad man kunde kalde en *M e n n e s k e a n a l y s e*, der har til Formaal at give saavel Erhvervsstuderende som praktiske Forretningsfolk et vist Kendskab til de Reaktionen, der foregaar paa Menneskesiden, og som er afgørende saavel for alt Salg som for al anden Forbindelse mellem Mennesker.

Det er mit Haab, at dette Forsøg vil blive modtaget med Interesse og vise sig at have praktisk Værdi, saadan at det vil kunne blive Forløber for et fortsat Arbejde i denne Retning — et Arbejde, som Fremtiden uden Tvivl vil faa Brug for, f. Eks. med Henblik paa Erhvervsudvælgelse og paa Løsningen af alle de personalepolitiske Spørgsmaal, som er blevet vigtige Problemer for vor Tids Erhvervsvirksomheder«.

Anmelderen kan fuldt ud slutte sig til disse Ord og endda tilføje, at Forfatteren i det store og hele synes at have løst sin Opgave paa tilfreds-

*Asger Langkjær: Karakteranalyse.* Skrifter fra Institutter og Studiekredse. Udgivet af Handelshøjskolen i København, Bd. V, Kbh. 1941.

I Kommission hos Einar Harcks Forlag. 143 S.

Den Tid er forbi, hvor lidt Kundskaber i Regning og Sprog udgjorde Forretningsmandens aandelige Udrustning. Erhvervslivet er nu om Dage saa kompliceret, at der stilles større og større Krav til dets Udøveres Uddannelse. Flere og flere Undervisningsomraader og videnskabelige Discipliner drages da ogsaa ind under den handelsmæssige Uddannelse. Erhvervslivet har ikke blot inden for det tekniske taget Videnskaben i sin Tjeneste, men ogsaa i Bestræbelserne for at faa det mest udsøgte Menneskemateriale til sin Raadighed tager det flere og flere Videnskaber til Hjælp og lader dem som Undervisningsfag glide ind i Handelsuddannelsen. Denne er dermed ved endelig at naa det Indhold og Omfang, som er nødvendigt for at den skal honorere de store Kundskabskrav, det moderne Erhvervsliv stiller til dets Udøvere. Med Erhvervslivets stadig stigende Betydning som væsentlig Faktor i Samfundsstrukturen maa den Uddannelse, der skal kvalificere til at træde ind i det, til Stadighed forbedres og udvides.

Hvor ofte har ikke en Forretningsmand betroet En, at dette og hint har han maattet lære sig selv — helt alene uden Vejledning. Tidligere Tidens sparsomme Handelsuddannelse havde ikke tilfredsstillet hans Kundskabsbehov. Dette gjaldt ikke mindst en Disciplin som Psykologien, hvis store Betydning for den Erhvervsdrivende er indlysende. Naar man lige ser bort fra visse psykotekniske Undersøgelser, er det forbavsende at se, hvorledes Erhvervslivet tidligere har manglet Blik for Psykologiens Værdi. Og Kundskaber om Menneskers Mentalitet, Indstilling, Tænke-, Føle- og Handlemaader o. s. v. spiller dog faa Steder saa stor en Rolle som inden for Forretningslivet. Det er derfor med Glæde man ser, at Handelshøjskolen har vist Vej i den rigtige Retning ved at udgive Magister *Asger Langkjærs »Karakteranalyse, en Belysning af nogle Karakterproblemer og deres Betydning i Salgsarbejdet«*.

Forfatteren har formaaet at skabe en baade interessant og lærerig Bog, der har Bud saavel til den Studerende som til den praktiske Forretningsmand. Bogens Hensigt og Betydning lader sig bedst karakterisere ved de Ord, hvormed Professor, Dr. *Max Kjær Hansen* i et Forord indleder Bogen. »Paa samme Maade som det moderne Salgsarbejde opbygges paa Grundlag af en *M a r k e d s a n a l y s e*, der søger at fremskaffe saa detaljerede Oplysninger som muligt om alle Forhold paa Varesiden, betragter jeg dette Arbejde som et første Forsøg paa, hvad man kunde kalde en *M e n n e s k e a n a l y s e*, der har til Formaal at give saavel Erhvervsstuderende som praktiske Forretningsfolk et vist Kendskab til de Reaktionen, der foregaar paa Menneskesiden, og som er afgørende saavel for alt Salg som for al anden Forbindelse mellem Mennesker.

Det er mit Haab, at dette Forsøg vil blive modtaget med Interesse og vise sig at have praktisk Værdi, saadan at det vil kunne blive Forløber for et fortsat Arbejde i denne Retning — et Arbejde, som Fremtiden uden Tvivl vil faa Brug for, f. Eks. med Henblik paa Erhvervsudvælgelse og paa Løsningen af alle de personalepolitiske Spørgsmaal, som er blevet vigtige Problemer for vor Tids Erhvervsvirksomheder«.

Anmelderen kan fuldt ud slutte sig til disse Ord og endda tilføje, at Forfatteren i det store og hele synes at have løst sin Opgave paa tilfreds-

stillende Maade. Efter nogle indledende Bemærkninger om Psykologien i Almindelighed faar man en grundig Redegørelse for Karakterforskningen. De enkelte Følelser som Glæde, Sorg, Vrede, Ærgrelse, Angst og Misundelse analyseres en for en, hvorefter Følelsernes dynamiske Samspil omtales.

Dernæst gøres Rede for, hvorledes de forskellige Mennesker er behersket af forskellige Grundstemninger, der har Tilbøjelighed til at give det enkelte Menneskes Tænke-, Føle- og Handlemaade en bestemt psykisk Tone, der bliver karakteristisk for hele Personligheden. Af stor Betydning for Karakterdannelsen er endvidere Individets Selvfølelse, om det er besjælet af Magtfølelse eller Mindreværdsfølelse, og hvorvidt dets Overlegenheds-trang bunder i den primære og almindeligt forekommende Trang til Magt, eller den er udsprunget af en Følelse af Underlegenhed og Afmagt osv. osv.

Menneskets sociale Trang, der kan ytre sig dels som Solidaritetstrang og dels som Kontakttrang, er ogsaa en vigtig Faktor for Udformningen af et Menneskes sjælelige Struktur. For at finde ind til denne benytter man sig bl. a. af Fortolkning af Menneskers Ansigtsudtryk, hvilket imidlertid er en yderst vanskelig Sag, da Menneskers Forstillelsesevne og Selvbeherskelse ofte bevirker, at Ansigtsudtrykket overhovedet ikke svarer til den Sjælstilstand, der behersker Individet. Men trods dette Forbehold er det mimiske og det fysiognomiske Udtryk det, hvorpaa vi maa prøve at slutte os til et Menneskes Karakter og Personlighed — i hvert Fald i første Omgang, hvor vi maaske ikke kender dette Menneskes Handlinger osv., der kan røbe dets Karakter. Og det er givet, at det er en stor Fordel for en Sælger saa vidt muligt at kunne sætte sig ind i Kundens Karakter, Indstilling og Mentalitet. En Sælger kan langt bedre betjene Kunden, naar han er i Stand til at komme i Kontakt med Vedkommende. Hertil skulde Karakterologien hjælpe ham. Ogsaa for en stor Virksomheds Ledelse kan Karakterologien være til stor Nytte ved at hjælpe den til at udvælge de rette Sælgere. Og ikke mindst indadtil kan Karakteranalysen med Held anvendes i Bestræbelserne for at skabe det rette Personaleforhold.

Karakterologien maa imidlertid ikke opfattes som en Cyprianus, der paa en mirakulos Maade giver Svar paa alle de Vanskeligheder, der møder saavel Sælgeren som Personalechefen, men som et Hjælpemiddel til at erhverve den Menneskekundskab, den Erhvervsdrivende i saa høj Grad har Brug for.

Til Slut en Indvending. Fremstillingen er paa sine Steder holdt i en Tone, der fejlagtigt kan give (og har givet enkelte Anmeldere) Indtryk af, at Bogens Formaal er at oplære Sælgere til at kunne afsætte saa meget som muligt til Køberen, uanset om det er til Gavn for denne eller ej. Karakteranalysen er fra Forfatterens Side tænkt at skulle indgaa som Led i den moderne Service, dvs. Sælgeren bør benytte sin psykologiske Viden til at prøve sig frem til Køberens virkelige Behov og være behjælpelig med at afslutte en Handel, som netop passer til den enkelte Kunde — og ikke blot til Sælgerens Ønske. En dygtig Sælger er ikke ubetinget den, der sælger mest, men den, der bedst tjener Kunden. Og hertil skal Psykologien dygtiggøre ham.

Læst og opfattet i sin Helhed kan Bogen ikke misforstaas, og man maa i høj Grad lykønske Magister Langkjær til det interessante Arbejdsomraade, han har gjort til sit Speciale, og til det første Resultat paa dette Omraade.

*Wolmer Clemmensen.*