

tidens løb. Men da udviklingen fortrinsvis er foregået udenfor den snævre økonomisk-teoretiske sfære, er disse metoder forholdsvis ukendte for fagøkonomer, selv for sådanne som har satsset på statistik.

Der er derfor grund til at takke Wilde for at have samlet en række af de mest kendte søgeprocedurer i nærværende fremstilling. For økonomerne får brug for den nu, hvor de skal til at simulere sig frem til noget i retning af et optimum.

Fremstillingen er til principiel nytte for de, der arbejder med optimeringsproblemer, der ikke kan løses ved hjælp af de almindelig kendte teknikker i økonomi og operationsanalyse, og det betyder vel, at den fortrinsvis er af interesse for folk i teoretisk arbejde. Men disse vil til gengæld kunne drage nytte af nærværende samling.

*Erik Johnsen.*

Lawrence E. Fouraker and Sidney Siegel, **Bargaining Behavior**, McGraw-Hill Book Company, London, 1963.

Dette er en rapport over de to forfatteres videre eksperimenter omkring forhandlingsadfærd siden den første bog fra 1960 (anmeldt i E.T. nr. 3, 1961).

Det vil erindres, at de første eksperimenter navnlig beskæftigede sig med at finde, om økonomistuderende forsøgspersoner stiler mod et Pareto-optimum eller ej. Eksperimenterne gav positivt svar til fordel for Pareto.

I denne bog gør man rede for adfærd under prisførerskab under bilateralt monopol og under oligopol-situationer.

Man finder, at hvis spillernes adfærd alene motiveres af deres egen gevinst, ligner eksperimentresultaterne den såkaldte Bowley-løsning, der består i, at prisen er optimal for sælgeren og den dertil svarende mængde optimal for køberen. Det var muligt at komme fra denne situation og over mod en samlet gevinst-

maksimering for begge parter ved at indføre mere information.

M. h. t. oligopol eksperimenterne gav disse til resultat, at forsøgspersonernes adfærd ikke kunne forklares alene ud fra ønsket om gevinstmaksimering, men at de pågældende i virkeligheden var besjælet af den indstilling, som er afbildet i aspirations-niveau modellen.

Siegel og Fourakers eksperimenter er metode-interessante derved, at man laver kontrollerede psykologiske eksperimenter på økonomiske problemstillinger. I hvilket omfang man kan deducere ud fra nærværende forsøg skal det overlades til den enkelte bedømmer selv at udtale sig om.

*Erik Johnsen.*

Robert W. Miller, **Schedule, Cost, and Profit Control with PERT**, McGraw-Hill, London, 1963.

Dette er en let forståelig verbal introduktion til PERT netværks-modeller.

Bogen bærer undertitlen 'A Comprehensive Guide for Program Management'. Medens der er dækning for de tre første ord, lever fremstillingen efter anmelderens opfattelse ikke op til de sidste tre.

Hovedvægten ligger på en gennemgang af principperne for netværks-teknik og på den praktiske udførelse af analysen. Der gøres ligeledes en hel del ud af PERT-COST.

Man er ikke forvænt med gode bøger om netværksmetodik, men denne hører dog til de bedre. Måske hører den hjemme i den bedste tredjedel af de tre netværksbøger, der hidtil har været anmeldt i dette tidsskrift.

*Erik Johnsen.*

Mason Haire, **Psychology in Management**, McGraw-Hill, London, Second Edition, 1964.

Mason Haires bog udkom første gang i 1956. Førsteudgaven er oversat til dansk og anmeldt i E.T. nr. 3, 1961.

tidens løb. Men da udviklingen fortrinsvis er foregået udenfor den snævre økonomisk-teoretiske sfære, er disse metoder forholdsvis ukendte for fagøkonomer, selv for sådanne som har satsset på statistik.

Der er derfor grund til at takke Wilde for at have samlet en række af de mest kendte søgeprocedurer i nærværende fremstilling. For økonomerne får brug for den nu, hvor de skal til at simulere sig frem til noget i retning af et optimum.

Fremstillingen er til principiel nytte for de, der arbejder med optimeringsproblemer, der ikke kan løses ved hjælp af de almindelig kendte teknikker i økonomi og operationsanalyse, og det betyder vel, at den fortrinsvis er af interesse for folk i teoretisk arbejde. Men disse vil til gengæld kunne drage nytte af nærværende samling.

*Erik Johnsen.*

Lawrence E. Fouraker and Sidney Siegel, **Bargaining Behavior**, McGraw-Hill Book Company, London, 1963.

Dette er en rapport over de to forfatteres videre eksperimenter omkring forhandlingsadfærd siden den første bog fra 1960 (anmeldt i E.T. nr. 3, 1961).

Det vil erindres, at de første eksperimenter navnlig beskæftigede sig med at finde, om økonomistuderende forsøgspersoner stiler mod et Pareto-optimum eller ej. Eksperimenterne gav positivt svar til fordel for Pareto.

I denne bog gør man rede for adfærd under prisførerskab under bilateralt monopol og under oligopol-situationer.

Man finder, at hvis spillernes adfærd alene motiveres af deres egen gevinst, ligner eksperimenteresultaterne den såkaldte Bowley-løsning, der består i, at prisen er optimal for sælgeren og den dertil svarende mængde optimal for køberen. Det var muligt at komme fra denne situation og over mod en samlet gevinst-

maksimering for begge parter ved at indføre mere information.

M. h. t. oligopol eksperimenterne gav disse til resultat, at forsøgspersonernes adfærd ikke kunne forklares alene ud fra ønsket om gevinstmaksimering, men at de pågældende i virkeligheden var besjælet af den indstilling, som er afbildet i aspirations-niveau modellen.

Siegel og Fourakers eksperimenter er metode-interessante derved, at man laver kontrollerede psykologiske eksperimenter på økonomiske problemstillinger. I hvilket omfang man kan deducere ud fra nærværende forsøg skal det overlades til den enkelte bedømmer selv at udtale sig om.

*Erik Johnsen.*

Robert W. Miller, **Schedule, Cost, and Profit Control with PERT**, McGraw-Hill, London, 1963.

Dette er en let forståelig verbal introduktion til PERT netværks-modeller.

Bogen bærer undertitlen 'A Comprehensive Guide for Program Management'. Medens der er dækning for de tre første ord, lever fremstillingen efter anmelderens opfattelse ikke op til de sidste tre.

Hovedvægten ligger på en gennemgang af principperne for netværks-teknik og på den praktiske udførelse af analysen. Der gøres ligeledes en hel del ud af PERT-COST.

Man er ikke forvænt med gode bøger om netværksmetodik, men denne hører dog til de bedre. Måske hører den hjemme i den bedste tredjedel af de tre netværksbøger, der hidtil har været anmeldt i dette tidsskrift.

*Erik Johnsen.*

Mason Haire, **Psychology in Management**, McGraw-Hill, London, Second Edition, 1964.

Mason Haires bog udkom første gang i 1956. Førsteudgaven er oversat til dansk og anmeldt i E.T. nr. 3, 1961.

Nærværende udgave er ført à jour med det stof, der i mellemtiden er fremkommet indenfor ledelsens psykologi, kommunikationsproblemerne, træning, og sammenhængen mellem produktivitet og løn. En hel del nyt er sat på om den menneskelige side af organisationen.

Kapitlet om menneskets natur, der udgør det vigtige oplæg til den anvendte psykologi i virksomhederne, har ikke ændret sig. Hvad man så end måtte kunne slutte heraf.

Mason Haire's bog er vel stadig den, der bedst samler de synspunkter, der går under mærket: *Psychology in Management*.  
*Erik Johnsen.*

**David S. Huang, Introduction to the Use of Mathematics in Economic Analysis, Wiley, London, 1964.**

Nærværende bog er udtryk for, at enhver lærer i matematik for økonomer må have sin egen fremstilling af matematik for økonomer. Professor Huang er lærer i matematik for økonomer, og hans bog indeholder den matematik, han lærer økonomer. Da alle økonomer har lært den matematik, professor Huang ønsker at lære økonomer, skulle det set fra økonomers synspunkt ikke være nødvendigt at trykke denne introduktion til matematik for økonomer.  
*Erik Johnsen.*

**Operations Research Group, A Comprehensive Bibliography on Operations Research, 1957-58, Wiley, London, 1963.**

Operations Research Group ved Case Institute of Technology har hermed fremstillet sin anden bibliografi over operationsanalyse-litteratur. Sammen med sin forgænger fra 1958 dækker nærværende oversigt stort set operationsanalysen op til og med 1958.

Få videnskaber er hermed bibliograferet så hensigtsmæssigt om operationsanalysen.

Denne oversigt har som sin forgænger indgange på forfatternavne, på metoder og på anvendelsesområder såvel som på virksomhedernes problemområder.

International Abstracts of Operations Research har vel til en vis grad overtaget Case Institute-gruppens arbejde, således at man i disse grønne hæfter (6 nr. år, 10 \$, eller 40 kr. ved medlemskab i DORS, anmelderen tegner abonnement) har en nogenlunde komplet samling fra 1959 og fremefter. Når man så hertil føjer Batchelor's bibliografier, tør det siges, at den, der skal lede noget specifikt frem indenfor emnekredsen operationsanalyse, står stærkt rustet.

*Erik Johnsen.*

**Teichroew, Daniel, An Introduction to Management Science, Deterministic Models, Wiley, New York, 1964.**

Anmelderen blev bekendt med manuskriptet til denne bog (713 tryksider) i foråret 1961, og han ved, at professor Teichroew stadig har en mursten af samme vægtklasse i hvert ærme.

Teichroew har forsøgt at integrere matematik- og driftsøkonomiundervisning. Det har mange forsøgt for ham, men det er ingensinde lykkedes på tilfredsstillende vis. Hverken for matematikken eller driftsøkonomien. Og hverken for skribenten eller studenten.

Teichroews oplæg er dog det bedste, anmelderen har set. Prisen er også rent sidemæssigt derefter (ellers koster bogen en bagatel af 83 kr., ca.). Men mindre kan næppe gøre det. Og så er der endda kun tale om den elementære matematik og den elementære driftsøkonomi, begge udtrykt som deterministiske modeller.

Bogen er opdelt i fem hovedafsnit. Del I behandler problemformulering af mikro-økonomiske problemer i matematisk terminologi. Det er en lempelig introduktion. Del II behandler optimeringsmodeller i en beslutningsvariabel. Man lærer