

heder, hvilket også har givet sig udtryk i en række fagbøger om organisation og effektivisering.

Den foreliggende bog følger denne udvikling op med en behandling af de elektroniske regnemaskiners anvendelse inden for områderne administration og virksomhedsledelse. Men for en gangs skyld foreligger der her en introduktion til dette store emne, der på én gang er dækkende på det generelle plan og tillige er let læst for ikke-sagkyndige og ikke-matematikere.

Allerede i de to første generelle kapitler fastslås betydningen af elektronisk informationsbehandling for virksomhedsledelsen: større indblik i virksomhedens funktionering og derigennem muligheden for en mere integreret virksomhedsledelse med fuldstændig hensyntagen til afhængigheden mellem de forskellige afdelinger.

Denne linie trækkes op i det følgende kapitel, hvor de fremtidige muligheder diskuteres med særlig henblik på virksomhedernes organisationsstruktur.

Dernæst følger en række praktiske eksempler på anvendelsen af elektroniske regnemaskiner inden for forskellige virksomhedstyper.

Den mere generelle del af bogen afsluttes med en omtale af problemer ved starten og organisationen af et datacenter i en virksomhed.

Som et teknisk appendix findes et omfangsrigt bilag, der omhandler de tekniske og metodiske hjælpemidler inden for området elektronisk databehandling.

Da bilaget såvel som de øvrige kapitler af bogen er en kort og velskrevet introduktion til dette store område, må det forventes, at bogen får en stor læserkreds.

Erik Trolle-Schultz.

Thompson, Willard M., **Salesmanship: Concepts, Management and Strategy**, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1963, 530 sider.

Författaren är professor i »Business

Administration« vid Sacramento State College och dessutom direktör, »Sales Training Services of America.« Boken är en konventionell lärobok, avsedd för studerande och för försäljare och försäljningsledare. Utgångspunkten är de förändringar ekonomiskt och socialt som har ägt rum under de senaste decennierna, vilka har medfört kortare arbetstid och större produktivitet. Detta har medfört krav på att försäljaren och hans chefer bättre utnyttjar tid och kostnader. Boken sysslar också i hög grad med dessa effektivitetsproblem men pressar dem på intet sätt. Den skiljar sig klart från litteratur med operationsanalytisk inriktning, der är härvidlag allmänna och vagare. Ifråga om »salesmanship« är boken inte heller originell. Det bör dock sägas att författaren har gjort betydligt mera ansträngningar för att dra ut synpunkter och stoff ur det senaste decenniets litteratur om beteendevetenskaper i allmänhet och om marknadsföring, men knappast ur den metodologiskt avancerade. Författaren har med två kapitler *Behavioral concepts in salesmanship*, varav det ena handlar om *psychology* och det andra om *sociology* och *anthropology*. Här blir man nyfiken. I dessa kapitler tar författaren upp ett antal begrepp, såsom »persuasion«, »projection«, »self realization«, »conscious, subconscious«, »social man«, »other directedness« (à la Riesman, »The Lonely Crowd«) »social class« (à la Lloyd Warner och Martineau), och från dessa begrepp genomför han en resonemangsmässig anknytning till försäljningsproblemen. Detta är onekligen välgöröande men inte heller här pressar han angreppet ärskilt hårt. (Det finns för övrigt specifika amerikanska studier, där man har försökt att göra verkliga tillämpningar av »small group theory« på försäljningen).

Thompsons bok utgör en traditionell bok om personlig försäljning, som är bättre skriven än de flesta på området

heder, hvilket også har givet sig udtryk i en række fagbøger om organisation og effektivisering.

Den foreliggende bog følger denne udvikling op med en behandling af de elektroniske regnemaskiners anvendelse inden for områderne administration og virksomhedsledelse. Men for en gangs skyld foreligger der her en introduktion til dette store emne, der på én gang er dækkende på det generelle plan og tillige er let læst for ikke-sagkyndige og ikke-matematikere.

Allerede i de to første generelle kapitler fastslås betydningen af elektronisk informationsbehandling for virksomhedsledelsen: større indblik i virksomhedens funktionering og derigennem muligheden for en mere integreret virksomhedsledelse med fuldstændig hensyntagen til afhængigheden mellem de forskellige afdelinger.

Denne linie trækkes op i det følgende kapitel, hvor de fremtidige muligheder diskuteres med særlig henblik på virksomhedernes organisationsstruktur.

Dernæst følger en række praktiske eksempler på anvendelsen af elektroniske regnemaskiner inden for forskellige virksomhedstyper.

Den mere generelle del af bogen afsluttes med en omtale af problemer ved starten og organisationen af et datacenter i en virksomhed.

Som et teknisk appendix findes et omfangsrigt bilag, der omhandler de tekniske og metodiske hjælpemidler inden for området elektronisk databehandling.

Da bilaget såvel som de øvrige kapitler af bogen er en kort og velskrevet introduktion til dette store område, må det forventes, at bogen får en stor læserkreds.

Erik Trolle-Schultz.

Thompson, Willard M., **Salesmanship: Concepts, Management and Strategy**, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1963, 530 sider.

Författaren är professor i »Business

Administration« vid Sacramento State College och dessutom direktör, »Sales Training Services of America.« Boken är en konventionell lärobok, avsedd för studerande och för försäljare och försäljningsledare. Utgångspunkten är de förändringar ekonomiskt och socialt som har ägt rum under de senaste decennierna, vilka har medfört kortare arbetstid och större produktivitet. Detta har medfört krav på att försäljaren och hans chefer bättre utnyttjar tid och kostnader. Boken sysslar också i hög grad med dessa effektivitetsproblem men pressar dem på intet sätt. Den skiljar sig klart från litteratur med operationsanalytisk inriktning, der är härvidlag allmänare och vagare. Ifråga om »salesmanship« är boken inte heller originell. Det bör dock sägas att författaren har gjort betydligt mera ansträngningar för att dra ut synpunkter och stoff ur det senaste decenniets litteratur om beteendevetenskaper i allmänhet och om marknadsföring, men knappast ur den metodologiskt avancerade. Författaren har med två kapitler *Behavioral concepts in salesmanship*, varav det ena handlar om *psychology* och det andra om *sociology* och *anthropology*. Här blir man nyfiken. I dessa kapitler tar författaren upp ett antal begrepp, såsom »persuasion«, »projection«, »self realization«, »conscious, subconscious«, »social man«, »other directedness« (à la Riesman, »The Lonely Crowd«) »social class« (à la Lloyd Warner och Martineau), och från dessa begrepp genomför han en resonemangsmässig anknytning till försäljningsproblemen. Detta är onekligen välgöröande men inte heller här pressar han angreppet ärskilt hårt. (Det finns för övrigt specifika amerikanska studier, där man har försökt att göra verkliga tillämpningar av »small group theory« på försäljningen).

Thompsons bok utgör en traditionell bok om personlig försäljning, som är bättre skriven än de flesta på området

och i vilken görs försök att utnyttja de begrepp och det material, som finns att hämta i den ocean av vetande som socialvetenskaperna sammantagna utgör.

*Olof Henell.*

Erling Dessau, **Datamaskiner**, Berlinske Leksikon Bibliotek, Berlinske Forlag, bind 23. 152 s. ill. kr. 9,75.

Man har i flere år følt savnet af en bog om datamaskiner på dansk, som står med det ene ben i det populariserende og det andet ben i det praktiske og teoretiske arbejde med og omkring datamaskiner. Dette hul er nu til en vis grad udfyldt ved Erling Dessau's bog »Datamaskiner«, udsendt af Berlinske Leksikon Bibliotek. Forfatteren er cand. polit., og som chef for matematisk-statistisk afdeling i I/S Datacentralen af 1959 har han været én af hovedmændene i udviklingen af databehandlingen her i landet.

Bogen indeholder 10 afsnit, hvor Dessau's pædagogiske erfaring kommer læseren til gode i de første 3: Datamaskiner, talsystemer og programmeringsprincipper. Disse 3 kan tjene som en fyldestgørende orientering for lægmand og forbruger og som en mulig introduktion for den, der skal studere disse ting nærmere.

De 3 næste kapitler omhandlende anvendelsesområder, virksomhedsledelse, samt planlægning af elektronisk databehandling er atter anvendelig som en oversigt for konsumenten, medens deres værdi som introduktion til emnet for den, der virkelig skal sætte sig ind i disse ting, er mere diskutabel. Dette hænger formentlig sammen med forfatterens eget interesseområde, som han vel næppe har formået at frigøre sig helt fra. Datacentralen har gjort et påskønnelsesværdigt stykke arbejde for netværkmetodikken her i landet, og den har fået 5 sider, medens den væsentlig mere generelle og væsentlig mere anvendelige numeriske simulationsmetode har fået 1½ side. Videre kan det kritiseres, at den for danske virk-

somheder så vigtige planlægningsfase af elektronisk databehandling er spist af med 4 sider med et meget ringe informationsindhold. Men når dette er sagt, skal Dessau krediteres, at de 3 afsnit giver en oversigt, som man kan gå videre ud fra.

En af forfatterens kæpheste er medicinsk databehandling, som udgør det veloplagte 7. afsnit. Afsnit 8 er skrevet af civilingeniør H. Spang-Hansen og omhandler maskinel oversættelse og sproganalyse, medens afsnit 9 er skrevet af civilingeniør R. Mølgaard Hansen, som behandler problemerne omkring automation og dokumentation. Det kan i denne forbindelse nævnes, at Handelshøjskolens Bibliotek i København har arbejdet med muligheden af at anvende datamaskiner i sit dokumentationsarbejde. Det skulle jo gerne blive sådan, at hvis man vil vide alt om datamaskiners anvendelsesmuligheder i bibliotekernes arbejde, så kan man spørge maskinen og straks få serveret titler på artikler og bøger herom.

Bogen indeholder en række leksikalske stikord, som er temmelig fyldestgørende og som giver ganske gode og instruktive definitioner af begrebene.

Sluttelig findes litteraturhenvisninger til hvert enkelt afsnit samt et index til bogen. (Bogens litteraturfortegnelse kan suppleres ved gennembladning af de senere årgange af E. T.).

Det er nærværende anmelders opfattelse, at Dessau's bog er en anvendelig introduktion til datamaskiner for mange af dette tidsskrifts læsere.

*Erik Johnsen.*

**Readings on the Soviet Economy.** Udgivet af Frankyn D. Holzman, Tufts University Rand Mc Nally & Company, Chicago 1962. 763 sider.

Udgiveren har i denne bog om den russiske økonomi samlet en række værdifulde artikler og kapitler fra specialværker. De fleste af bidragene er mindre end fem år gamle og giver et grundigt op-