

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.