

Bruce J. Biddle and Edwin J. Thomas, ed., **Role Theory, Concepts and Research**, Wiley, London, 1966, 453 sider, 68/—.

Rolle-aktivitet er en beslutningsvariabel i den operationelle organisationsteori. Hvad man for øjeblikket ved om denne aktivitet er på en eller anden måde belyst i denne bog, som indeholder 47 velredigerede specialafhandlinger og omkring 1400 referencer.

Redaktørerne har opsummeret problemstillinger og forskningsresultater på de første 65 sider.

Donald F. Mulvihill and Stephen Paranka, ed., **Price Policies and Practices, A Source Book of Readings**, Wiley, London, 1967, 333 sider, 60/—.

Dyrkere af pristeori finder i denne bog alle deres gamle kendinge: Griffin, Lanzillotti, Oxenfeldt, Cyert, March, Katona, Green, alle repræsenterede ved deres velkendte og akcepterede oversigtsarbejder i artikelform.

Der er dog også en del ret nye bidrag, navnlig indenfor den kvantitative analysemetodik. Bogen giver — set med amerikanske øjne — en omfattende viden om deskriptiv og normativ pristeori.

Manley Howe Jones, **The Marketing Process, an Introduction**, Harper and Row, London, 1965. 605 s. 36/—.

Dette synes at være en temmelig komplet beskrivelse af den viden, man har om markedsføring. Hovedopdelingen går på marketingbeslutninger, organisering af markedsføringen, prisfastsættelse, planlægning og kontrol.

Neil J. Smelser, **The Sociology of Economic Life**, Prentice-Hall, London. Third Printing, 1965. 120 s.

Den af Alex Inkeles redigerede serie »Foundations of Modern Sociology Series« er ganske simpelt fremragende i

sin relevans, sin korthed og med sit omfattende stof. Så godt kan det gøres, når man sætter kyndige folk til at nedfælde, hvad man ved om tingene på 100 sider.

Det kræver naturligvis også, at emnevalget gør en sådan behandling mulig, og det har det hidtil gjort. *Smelsers* bog danner ingen undtagelse. Han starter med et historisk overblik over den økonomiske sociologi og behandler så de to discipliners metodeproblemer i bogens vel stærkeste afsnit. Herefter behandles det økonomiske system som et samfundsmæssigt del-system, hvorefter han analyserer økonomiske processer og økonomisk udvikling fra et sociologisk synspunkt.

Peter F. Drucker, **The Effective Executive**, Heinemann, London, 1967, 148 pp.

At være virksomhedsleder er et job ligesom alle andre. Hverken mere eller mindre. Der er ikke nogen nimbus forbundet med det. Mener Drucker.

Derfor kan man opstille nogle regler for beslutningstagerens effektivitet på tilsvarende måde som man kan job-specificere alle andre roller.

Drucker slår på, at effektivitet i ledelsesbeslutninger skal læres og kan læres. Han går i brechen for følgende fempunktsprogram:

- 1) det første trin mod højere effektivitet er at optegne og analysere, hvorledes man bruger sin tid,
- 2) det næste trin er, at man finder ud af, hvilket specielt bidrag man er sat til at yde i virksomheden,
- 3) Det tredje går på at finde ud af, på hvilke punkter (herunder tidspunkter) man bør sætte ind med styrke,
- 4) det fjerde trin er at vurdere i hvilken rækkefølge beslutningerne bør tages samt tage een ad gangen, og
- 5) disse trin fører så op til det sidste: den fornuftige beslutning, der ikke