

BOGANMELDELSER

Asgar Langkjær: KARAKTERANALYSE, en Belysning af nogle Karakterproblemer og deres Betydning i Salgsarbejdet. Udgivet af Handelshøjskolen i København. Kbhvn. 1941. 143 S.

Forfatterens grundopfattelse af salgets problemer udtrykkes i følgende sætninger: »Som vor tids økonomer udtrykker det, bestaar den moderne markedsbearbejdelse saavel af en tilpasning af varerne til menneskene som af en tilpasning af menneskene til varerne. Udviklingen er tydeligt gaaet i retning af, at tilpasningen af menneskene er rykket mere og mere i forgrunden. Og naar det drejer sig om at paa-virke mennesker til køb, er et indgaaende kendskab til disse menneskers karakter selvsagt af betydning« (s. 101). Der gives ud fra denne opfattelse blandt andet følgende anvisninger paa, hvorledes man skal »paa-virke mennesker til køb«: »En underlegenhedsfølelse (hos køberen) kan maaske nok udnyttes af sælgeren i visse tilfælde. Hvis underlegenhedsfølelsen er parret med en svag magttrang, kan emnet maaske i n t i m i d e r e s t i l a t k ø b e (hvis man ellers anser dette for en tilraadelig fremgangsmaade), eller i hvert fald kan sælgeren prøve at imponere emnet. . . Meget ofte er mindreværdsfølelsen parret med en stærk trang til at blive anerkendt, idet mindreværdsfølelsen er som en nagende torn i kødet paa emnet. Sælgeren kan da have megen fornøjelse af at vise sig ærbødig og respektfuld (uden at overdrive) . . .« (s. 115—16). . . »Andre emner er derimod uselvstændige og afhængige af andre ved deres beslutninger, og her kan sælgeren altsaa retlede emnet ved dets beslutninger og give det indtryk af (!) at gøre noget fornuftigt og rigtigt«. (Alle understregninger skyldes anmelderen).

Selv om ikke alle udtalelser i bogens afsnit om salgsarbejdet er præget af samme ligefremme kynisme, er hovedtendensen dog den samme, nemlig at udnytte den moderne psykologis resultater til at trænge ind paa »emnet« — hvorfor ikke ligefrem kalde det »ofret«? — for at faa det til at købe den vare, man nu engang er sat til at sælge, uden hensyntagen til emnets behov og købeevne. — Man spørger sig uvilkaarligt, om det virkelig hører til Handelshøjskolens opgaver at udsende saadanne vejledninger i bondefangeri. Man maa haabe, at bogen ikke faar den praktiske betydning, som formentlig er tiltænkt den fra institutets side.

Naar bogen alligevel har værdi og interesse for folk, der ikke hører til reklameinstitutets klientel, skyldes det de rent beskrivende kapitler, hvor med bogen indledes, og som udgør de $\frac{2}{3}$ af den. Der gives her en klar og overskuelig fremstilling af følelseslivets psykologi og af visse sider af karakterpsykologien (særlig temperamentslæren). Findes der endnu folk,

BOGANMELDELSER

Asgar Langkjær: KARAKTERANALYSE, en Belysning af nogle Karakterproblemer og deres Betydning i Salgsarbejdet. Udgivet af Handelshøjskolen i København. Kbhvn. 1941. 143 S.

Forfatterens grundopfattelse af salgets problemer udtrykkes i følgende sætninger: »Som vor tids økonomer udtrykker det, bestaar den moderne markedsbearbejdelse saavel af en tilpasning af varerne til menneskene som af en tilpasning af menneskene til varerne. Udviklingen er tydeligt gaaet i retning af, at tilpasningen af menneskene er rykket mere og mere i forgrunden. Og naar det drejer sig om at paa-virke mennesker til køb, er et indgaaende kendskab til disse menneskers karakter selvsagt af betydning« (s. 101). Der gives ud fra denne opfattelse blandt andet følgende anvisninger paa, hvorledes man skal »paa-virke mennesker til køb«: »En underlegenhedsfølelse (hos køberen) kan maaske nok udnyttes af sælgeren i visse tilfælde. Hvis underlegenhedsfølelsen er parret med en svag magttrang, kan emnet maaske i n t i m i d e r e s t i l a t k ø b e (hvis man ellers anser dette for en tilraadelig fremgangsmaade), eller i hvert fald kan sælgeren prøve at imponere emnet. . . Meget ofte er mindreværdsfølelsen parret med en stærk trang til at blive anerkendt, idet mindreværdsfølelsen er som en nagende torn i kødet paa emnet. Sælgeren kan da have megen fornøjelse af at vise sig ærbødig og respektfuld (uden at overdrive) . . .« (s. 115—16). . . »Andre emner er derimod uselvstændige og afhængige af andre ved deres beslutninger, og her kan sælgeren altsaa retlede emnet ved dets beslutninger og give det indtryk af (!) at gøre noget fornuftigt og rigtigt«. (Alle understregninger skyldes anmelderen).

Selv om ikke alle udtalelser i bogens afsnit om salgsarbejdet er præget af samme ligefremme kynisme, er hovedtendensen dog den samme, nemlig at udnytte den moderne psykologis resultater til at trænge ind paa »emnet« — hvorfor ikke ligefrem kalde det »ofret«? — for at faa det til at købe den vare, man nu engang er sat til at sælge, uden hensyntagen til emnets behov og købeevne. — Man spørger sig uvilkaarligt, om det virkelig hører til Handelshøjskolens opgaver at udsende saadanne vejledninger i bondefangeri. Man maa haabe, at bogen ikke faar den praktiske betydning, som formentlig er tiltænkt den fra institutets side.

Naar bogen alligevel har værdi og interesse for folk, der ikke hører til reklameinstitutets klientel, skyldes det de rent beskrivende kapitler, hvor med bogen indledes, og som udgør de $\frac{2}{3}$ af den. Der gives her en klar og overskuelig fremstilling af følelseslivets psykologi og af visse sider af karakterpsykologien (særlig temperamentslæren). Findes der endnu folk,

der gaar rundt og tror paa den gamle opfattelse, at to afgørende poler, hvorimellem følelserne bevæger sig, er lyst og ulyst, vil de her kunne blive belært om noget andet. — Ikke mindst den danske psykolog, nerve-læge Carl Jørgensen har paa dette punkt ydet en betydningsfuld indsats ved at paapege, at affekter som sorg og glæde, angst og vrede, savn og skam etc. er særprægede grundkvaliteter indenfor følelseslivet, og ikke som hævdet af den ældre opfattelse en blanding af lyst- og ulystkvaliteterne i forbindelse med de forskellige forestillinger, hvoraf disse følelseslivsstande fremkaldes. Da Carl Jørgensen for 21 aar siden fremsatte sin opfattelse, blev han mødt med surhed af vore hjemlige autoriteter (Høffding, Starcke), og kun Hjalmar Helweg, som paa det tidspunkt ikke var nogen autoritet, meldte sig i en anmeldelse som en begejstret tilhænger af den ny lære. Nu er Carl Jørgensens opfattelse i den grad trængt igennem, at Langkjær overhodet ikke finder det nødvendigt at omtale eller polemisere mod lyst-ulyst-teorien.

Det er tydeligt, at forfatterens egentlige interesse har samlet sig om udarbejdelsen af de psykologisk-deskriptive afsnit, og man forstaar ikke rigtigt, at han har villet lægge navn til resten. *Erik Schmidt.*

A. E. Tudeer: FINLANDS BANK 1912—1936. (Helsingfors 1939). 361 S. + Bilag og Diagrammer.

Finlands Bank blev grundlagt 1811. Beretningen om dens Virksomhed i de første 100 Aar udkom i 1914, udarbejdet af *Emil Schybergson*. I den nu foreliggende Bog har Dr. A. E. Tudeer — Lederen af Bankens statistiske Afdeling — skildret Bankens Liv i de næste baade for det finske Folk og for Banken selv begivenhedsrige Aar.

Bogens Inddeling følger Stoffets naturlige Gruppering omkring de afgørende Begivenheder. Der redegøres for Finlands Vækst i de sidste Aar før Verdenskrigen, for Krigs- og Oprørstiden, for Selvstændighedstidens første vanskelige Aar, hvor Finland skal til at omforme sit økonomiske Liv efter de nye Forudsætninger, for Pengevæsenets Rekonstruktion i 1925 og Diskussionen derom og endelig for den kraftige Opgangsperiode i Tiden derefter, som kun midlertidig mærkedes af den i andre Henseender vigtige Begivenhed, Guldfodens fornyede Suspension i 1931.

Det er en vanskelig Opgave at skrive en Centralbanks Historie. Opgaven er i første Række at redegøre for selve Institutionens Udvikling, det der faktisk sker og — saa vidt muligt — Motiverne dertil. Men naar Talen er om en Centralbank føres Fremstillingen af sig selv ind paa det økonomiske Livs forskellige Omraader og paa teoretiske Undersøgelser over Tingenes Sammenhæng. Det forekommer mig, at Dr. Tudeer har skrevet en god Bog, et Stykke økonomisk Historie, som det er værd at læse, og som man kan drage Lære af. Han har undgaaet at drukne, og han har faaet med, hvad der er nødvendigt: har belyst Centralbankens Politik og den samtidige Udvikling m. H. t. Statsfinanser, Prisniveau, Valutakurser, Udenrigshandel o. l.

Derimod vanskeliggøres Læsningen af Bogen ved, at der ved hvert Kapitels Slutning gives Oversigt over Personskifter, Bankens Regnskabsresultater og Reglementsændringer o. s. v. Al Erfaring gaar ud paa, at saadant Stof gør mindst Skade, naar det samles i et Slutningskapitel for sig.