

dei fattori dipende in gran parte dalle scelte di investimento e dallo sviluppo tecnologico. In questo senso, le teorie più recenti, sottolineando di volta in volta nuove determinanti degli scambi con l'estero (la struttura della domanda finale nei diversi paesi, il 'ciclo del prodotto', ecc.), pur non « capaci di fornire un'unica spiegazione delle cause del commercio internazionale » (p. 100), rappresentano dei validi tentativi di dinamizzazione della teoria del commercio internazionale, troppo statica nella sua formulazione tradizionale.

Nella seconda parte del testo, l'autore si occupa della Bilancia dei Pagamenti, del mercato delle valute e dei meccanismi di aggiustamento dei conti con l'estero, tracciando nel contempo le linee delle vicende economiche e monetarie internazionali nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale: gli accordi di Bretton Woods, la creazione dei diritti speciali di prelievo, l'impatto della crisi petrolifera sull'offerta e sulla distribuzione delle riserve valutarie mondiali.

Il testo è di facile lettura, anche per i non addetti, ma per la notevole mole di argomenti trattati l'approfondimento delle singole parti è talvolta inadeguato; ciò nonostante, gli argomenti sono ben inquadrati e le numerose note bibliografiche rimandano a testi più specialistici.

S. BERETTA

Milano, Università Cattolica

VAN MAANEN J., *Organizational Careers: Some New Perspectives*, J. Wiley & Sons, New York 1977. Un volume di pp. 200.

Si tratta di un volume nel quale vengono raccolti alcuni saggi originali sul tema della « carriera » in un'organizzazione complessa e sulle relazioni che intercor-

rono fra la carriera e i bisogni individuali e familiari della persona. Il tema di fondo è costituito dallo sviluppo della persona nel corso delle varie fasi della sua vita e da limiti e vincoli che a questo sviluppo possono esser posti dalle esigenze della « carriera » lavorativa.

Il tema, come si vede, è di rilevante importanza, sia per coloro che si pongono di fronte ai problemi del concreto operare delle organizzazioni complesse con un interesse sempre vivo per aspetti nuovi, o nuove angolature, sia per gli operatori che nelle industrie e nelle amministrazioni cercano di comprendere le relazioni che legano le varie sfere della persona: quella di lavoro, quella familiare, quella sociale, ecc.

I saggi sono a firma di un gruppo di studiosi della Facoltà di Studi Organizzativi della Sloan School of Management, funzionante presso il Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.), e costituiscono il risultato di un simposio tenuto nel maggio del 1974 presso il M.I.T. in materia di « sviluppo carriere ». Questa comune origine fa sì che i saggi siano notevolmente omogenei, il che non è frequente nel caso di opere collettive.

Nella prima parte l'Editor, cioè Van Mallen, traccia un abbozzo di teoria della carriera inserita in una prospettiva avente dimensioni sociologiche, psicologiche e manageriali. La seconda parte accoglie invece alcuni contributi volti a definire dei modelli di carriera suscettibili di validazione empirica. In particolare, risulta interessante l'analisi che E. H. Schein fa dei risultati ottenuti mediante un *panel* di laureati in scienze direzionali. In base agli elementi della ricerca, Schein tenta di elaborare il concetto dei « vincoli di carriera », cioè delle motivazioni, dei valori e delle competenze che guidano o condizionano l'individuo ad indirizzarsi su una carriera piuttosto che su un'altra.

La parte terza comprende i saggi destinati ad approfondire gli orientamenti e gli interessi individuali in attività diverse da quelle svolte nell'ambito della carriera di lavoro. Da rilevare il contributo di Katz, nel quale il tema del *job enrichment* vie-

ne considerato nel senso più ampio, e quindi non solo limitatamente alle attività manuali, ma comprendendo anche il cosiddetto lavoro « burocratico ».

Per il suo carattere, il volume potrà essere utile agli specialisti di organizzazione del lavoro, di sviluppo carriere e di formazione del personale.

W. G. SCOTT

*Milano, Università Cattolica*

WALSH V.C., *Introduction to Contemporary Microeconomics*, McGraw-Hill, New York 1970. Un volume di pp. XIII-298.

È in atto ormai da alcuni anni, soprattutto in Italia, un processo di rifiuto di gran parte della teoria economica neoclassica, tanto nella versione dell'equilibrio generale, quanto in quella dell'equilibrio parziale. Ciò che, in particolare, sembra essere meno accettabile è la teoria delle decisioni o delle scelte che sottostà a gran parte di essa. Le giustificazioni di questo atteggiamento sono di varia natura. Da una parte si ha l'impressione che la sempre più elaborata struttura che è stata costruita negli anni non sia una « buona » descrizione dei processi di decisione reali, e non sia in grado di fornire, almeno nelle sue formulazioni più generali, alcuna previsione empiricamente verificabile. Dall'altra, si vede sempre più questa struttura come il nucleo centrale di un modo di concepire l'economia che viene oggi messo in discussione. Almeno in Italia, in campo teorico, si tende sempre più a rifiutare la visione dell'economia come scienza che studia la allocazione « razionale » di risorse suscettibili di usi alternativi, e si tende sempre più a far uso di schemi che, almeno apparentemente, prescindono da ogni riferimento diretto a modelli di decisione.

Una conseguenza di questo stato di cose è la quasi completa assenza, nei testi elementari di economia più recentemente apparsi in Italia di adeguati riferimenti alla problematiche moderne che sono state affrontate nell'ambito della costruzione neoclassica.

In quasi tutto il resto del mondo, però, la costruzione neoclassica resta uno schema di riferimento sostanzialmente accettato dalla maggioranza dei teorici. Ma gran parte delle opere che presentano in maniera sistematica le formulazioni moderne della teoria economica neoclassica sono difficilmente avvicinabili dallo studente, sia perché fanno uso di strumenti matematici relativamente sofisticati, sia perché risultano molto astruse a coloro che hanno ricevuto le loro prime nozioni nell'ambito delle teorie dell'equilibrio parziale.

Uno degli scopi di questo volume è di fornire un testo introduttivo che possa essere usato anche dagli studenti di un primo corso universitario, ma che presenti i problemi principali studiati dalla teoria dell'equilibrio generale. Lo stile con cui è scritto è brillante e la materia è presentata in modo assai efficace. Si fa largo uso delle illustrazioni grafiche e si introduce il lettore in maniera molto piana all'uso della teoria degli insiemi e del linguaggio assiomatico che è caratteristico delle trattazioni più avanzate.

Il libro è diviso in quattro parti. La prima è dedicata alla teoria generale della decisione. Dopo aver brevemente illustrato la definizione di economia data da Robbins, l'autore esamina l'evoluzione del concetto di utilità da Marshall ai giorni nostri, gli assiomi fondamentali sulle relazioni di preferenza, ed alcuni problemi che cominciano solo ora ad essere adeguatamente studiati, come quelli implicati dalla incompletezza dell'ordinamento delle preferenze o collegati ad alcuni tipi di intransitività.

La seconda parte, dedicata alla economia del benessere e ai problemi connessi alle comparazioni interpersonali, contiene una discussione dei problemi suscitati negli anni '30 dall'introduzione del cosiddetto principio della compensazione. La