

Relations industrielles Industrial Relations



Workbook to Accompany « Principles of Economics », William P. Yoke, John O. Blackburn, David McFarland, Holt, Rinehart and Winston of Canada Ltd., Toronto, 1965, 159 pages.

Ronald Pleau

Volume 20, Number 3, 1965

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/027598ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/027598ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Pleau, R. (1965). Review of [*Workbook to Accompany « Principles of Economics »*, William P. Yoke, John O. Blackburn, David McFarland, Holt, Rinehart and Winston of Canada Ltd., Toronto, 1965, 159 pages.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 20 (3), 577–578.
<https://doi.org/10.7202/027598ar>

L'objet de ce volume est précisément centré sur ce problème complexe qu'est la croissance économique, ses déterminants, ses limites et les politiques pour encourager cette croissance. A cette fin, trois thèmes ont retenu l'attention des auteurs: 1) une stabilité relative des prix; 2) le plein emploi et 3) une augmentation continue de la productivité par unité de travail.

Mais les principes et le modèle d'analyse que l'on retrouve dans ce volume ne sont pas nouveau en soi. Disons que c'est plutôt une reprise des différents principes connus en économique mais présentés d'une façon claire et précise, ce qui peut en faire un bon manuel pour une introduction à l'économie.

Les auteurs ont présenté dans un même volume toute la perspective économique tant au niveau macro-économique que micro-économique. Les cinq premiers chapitres abordent les problèmes nationaux: l'offre et la demande des biens et services, la détermination du revenu national, les objectifs et les contrôles du gouvernement par la politique monétaire et enfin une revue de la théorie classique et keynésienne. Dans les quatre chapitres suivants, on présente une analyse du comportement de la firme dans l'économie, puis des objectifs et contrôles du gouvernement et du syndicalisme à ce niveau pour terminer par une revue des théories de la firme. Enfin, les deux derniers chapitres discutent les problèmes de l'économie américaine par rapport à l'économie internationale et particulièrement vis-à-vis les pays en voie de développement.

En somme, le volume veut donner des principes de base avec lesquels on peut analyser les problèmes économiques. Ainsi, jusqu'à quel point la production américaine peut rencontrer les objectifs étrangers? Comment redistribuer le revenu national? Doit-on conserver l'entreprise privée ou s'orienter vers un système mixte? Pourquoi? etc.

Fernand Blais

Instructor's Manual for Use With Principles of Economics, William P. Yohe, Holt Rinehart and Winston of Canada Ltd., Toronto, 1965, 95 pages.

Ce manuel de l'enseignant a une double fonction. D'abord d'offrir certaines questions qui pourront servir lors d'une discussion durant les cours et ensuite, de fournir des questions objectives qui accompagnent le texte de base.

L'auteur fait un résumé des principaux sujets abordés dans une partie du manuel de base, pour ensuite présenter les questions selon les chapitres. De plus, certains problèmes numériques sont inclus lorsque le chapitre s'y prête.

Brièvement, disons que ce manuel de l'enseignement forme un tout avec le manuel de base de Ferguson et Kreps et le manuel de l'étudiant de Yohe, Blackburn et McFarland. Ce questionnaire est aussi un accessoire utile qui permet de retracer rapidement les points importants dans le volume « Principles of Economics ».

Fernand Blais

Workbook to Accompany « Principles of Economics », William P. Yohe, John O. Blackburn, David McFarland, Holt, Rinehart and Winston of Canada Limited, Toronto, 1965, 159 pages.

Cet ouvrage très bien constitué et des plus utiles pour les étudiants est un complément au manuel d'économie de Ferguson et Kreps intitulé « Principles of Economics ». C'est un instrument de travail pour faciliter la tâche de ceux qui emploient le volume de ces auteurs.

A l'exception de quelques chapitres qui ne s'y prêtent pratiquement pas nous pouvons trouver pour chacun des autres chapitres du volume une série de travaux pratiques correspondants. On y rencontre quatre genres différents d'exercices.

Le premier genre se retrouve sous forme de questions de revue pouvant aider les étudiants à comprendre et à mémoriser le contenu des chapitres du volume en question et pouvant servir de guide à une revue systématique des points essentiels à retenir dans leurs lectures.

Une autre série de questions d'autre part fut rédigée en fonction de la discussion fournissant un choix de possibilités pour étendre ou appliquer les notions couvertes par le texte à d'autres problèmes économiques.

En plus de ceux contenus dans le volume lui-même, ce cahier de travail renferme aussi pour chaque sujet spécifique des problèmes destinés à faciliter la compréhension et l'assimilation de la matière étudiée.

Enfin, la dernière partie de l'ouvrage contient un bref quiz objectif pour chacun des chapitres du texte permettant un meilleur contrôle des connaissances de l'étudiant sur des chapitres spécifiques.

Bref, tous ces exercices peuvent contribuer à rendre plus intéressante et profitable l'étude de l'économie ce qui peut avoir pour résultat de rendre les étudiants mieux informés et plus responsables selon les auteurs.

Ronald Pleau

Managerial Behavior: Administration in Complex Organizations, par Leonard R. Sayles, McGraw-Hill Book Co., Toronto, 1964, 269 pages.

Le professeur Sayles est déjà connu par ses travaux sur le leadership syndical, le comportement des groupes de travail, sur l'incompatibilité qui peut exister entre le développement de l'individu et la bureaucratie moderne. Ce dernier volume est plutôt une tentative visant à décrire en des termes opératoires ce que font exactement les dirigeants de la grande entreprise. Cet essai s'éloigne passablement de la théorie classique qui s'acharne à décrire le rôle de l'administrateur via les grandes fonctions administratives. Il s'éloigne aussi de l'école des « relations humaines » en délaissant l'étude des petits groupes qui oeuvrent au bas de la pyramide sociale pour pénétrer dans les arcanes de la haute direction.

Cette pénétration s'est faite par l'étude des activités commandées et intégrées par la technologie particulière à chaque entreprise, par l'étude du contenu, de la fréquence des échanges qui se font entre les dirigeants au sein de l'organisation et à l'extérieur. L'administrateur oeuvre au centre de ces contacts journaliers. Son rôle consiste à gagner l'assentiment ou à rechercher les conseils précieux de ces confrères situés au même palier que lui ou encore à des niveaux différents. Dans ce contexte, les contacts latéraux accaparent plus de 80% du temps des dirigeants. Cette conclusion invite à repenser la théorie traditionnelle qui se centre sur la nature et la préservation de l'autorité, sur l'importance des relations entre supérieurs et subordonnés.

L'auteur établit une typologie de ces relations latérales où le rôle de l'administrateur consiste à composer avec les individus en vue de la réalisation d'objectifs communs.

Cette perspective laisse volontairement dans l'ombre d'autres aspects du rôle des dirigeants. En plus de marchander, coordonner et intégrer, les administrateurs doivent discuter en termes techniques, financiers, prendre des risques, élaborer des politiques, etc.

Cependant, ce livre demeure une contri-

bution authentique à cette discipline encore jeune qu'est l'administration des entreprises.

Laurent Bélanger

Written Communications for Business Administrators, Robert D. Hay, Holt, Rinehart and Winston Inc., Toronto, 1965, 487 pages.

En partant du principe sur lequel est basé son volume à savoir que plus une personne est habile à communiquer plus son administration est effective, l'auteur divise son exposé en trois parties principales dans lesquelles il s'en tient aux formes de communications écrites dont se servent le plus souvent les hommes d'affaires.

La première est consacrée à la correspondance d'affaires dont se servent les administrateurs pour atteindre leurs objectifs. Ainsi une fois que ces derniers connaissent bien la procédure de base des communications, le concept de la correspondance d'affaires de même que le pourquoi, les avantages et désavantages de ces lettres, ils doivent passer par trois étapes importantes pour devenir des gens compétents en cette matière.

L'une consiste à reconnaître que certains standards psychologiques portent directement sur la composition des lettres d'affaires lesquels peuvent se diviser en deux groupes principaux, ceux en rapport avec une pensée claire et ceux correspondant à l'attitude du compositeur. On appuie surtout sur la considération du lecteur, laquelle est l'aspect humain des communications et la clé du succès dans la transmission d'un message, sur l'adoption d'un ton positif et de l'emploi de la courtoisie dans la composition de ces lettres, sur la façon d'arriver à convaincre par ce médium et à créer de l'intérêt chez le lecteur. La concision, la précision et l'usage adéquat de la ponctuation sont des qualités également requises pour une bonne composition.

La seconde étape concerne le plan de la lettre. Comme une lettre est composée dans un but précis, il importe de considérer tous les facteurs importants à développer pour arriver à bâtir un plan effectif. L'auteur nous fournit à ce sujet des exemples de plans concernant cinq situations types de composition de lettres d'affaires.

Enfin, dans une troisième étape il est essentiel pour qui compose ses lettres de bien comprendre et apprécier leur apparence