



Değerli meslektaşlarım,

Eczacıların, resmi kurumlarla ilgili içinde bulunduğu durumun ne olduğu hep tartışılır. Kimi zaman ne söylesek yetersiz kalır; ifade edemeyiz. Kimi zaman da öyle olaylar olur ki şu ana kadar anlatılan ne varsa hepsinden daha güzel açıklar her şeyi.

Resmi kurumlarla yapılan sözleşmelerin içeriği, sözleşme şartlarına uyulup uyulmadığı ya da bizlerin sözleşme yaparken; hangi avantajlara sahip olduğu, meslektaşlarımızın rekabet uğruna yaptıkları, geciken ödemelerden şikayet ederken, yeni reçete almaya devam etmek, bir bilmece gibidir.

Bu nedenle, her bir eczacının zamana ve koşullara uygun stratejisi olmalıdır. Stratejiyi iyi belirleyebilmek de deneyim işidir; ancak deneyim kazanmak o kadar kolay iş değildir. Eminim bu konuda eczacı meslektaşlarımızın ödediği bedel bir hayli fazladır. Sizlere fikir jimlastiği yaptıracak bir örneği aktarmak istiyorum.

(\*) İsrail de iki Amerika'lı gece geç saatte taksiye biner ve şoföre gidecekleri otelin adresini verir. Şoför onlara Amerikalıları ne kadar sevdiğini anlatarak taksimetreyi açmayacağını ve taksimetrede daha az para isteyeceğini söyler.

Bu söz Amerikalılara pek inandırıcı gelmez. Taksimetre açık olmayacağı için neye kıyasla az veya çok ödediklerini, nasıl bileceklerdir. Ancak gecenin bu vaktinde başka taksi bulma şansları pek olmadığından otele ulaştıktan sonra şoförle pazarlık etmenin iyi bir fikir olduğunu düşünürler.

Otele ulaşırlar. Şoför 2.500 İsrail Şekeli ister. İsrail de halk genellikle pazarlık yaptığından, Amerikalılar 2.200 Şekel önerirler. Şoför çok öfkelenir o paraya o kadar yol gidilmeyeceğini söyler ve pazarlığın devam etmesine izin vermeden arabanın merkezi kilit sisteminden kapıları kilitleyip, bızla Amerikalıları aldığı yere geri götürür ve onları arabadan indirir. Amerikalılar başka bir taksi bulurlar ve bu kez şoför taksimetreyi açar. Taksi ücreti 2.200 Şekel tutar. Sonuç olarak, Amerikalılar 300 şekel kazanmışlardır ama kazandıkları para kaybettikleri zamana değmemiştir...

Gecenin bir vaktinde yollarda sefil olmuşlardır.

Belki de aldatılmak pahalı da olsa, o şartlarda daha uygun bir seçeneği...

Ya da taksici ile pazarlık için arabadan inmiş olmak, taksicinin bu pazarlığa müdahalesini engellemiş olurdu...

Ya da en baştan biraz da beklemeyi göze alıp, taksicinin teklifini hiç kabul etmeselerdi daha mı kazançlı olurlardı? Şimdi kar mı ettiklerini düşünüyorlar yoksa uykusuz kaldıklarına mı pişmanlar?

Resmi kurumlara ilaç vermek, verip de parasını aylar sonra almak, sözleşme imzalarırken pek çok madde konulmasına rağmen uymamak, bazı eczacıların sözde kazanç uğruna fazladan iskonto yapması ve bunun gibi pek çok örnek...

Bence eczacıların iyi bir stratejist olması gerekiyor.

(\*) Meraklısına Avniash K. Dixit-Barry j. Nalebuff'ın "Stratejik Düşünme/İş, Politika ve Günlük Yaşamın Rekabetçi Yanı" isimli kitabından aktarılmıştır.