



## BAŞARMA İSTEĞİ VE HIRS



Gökhan Keskin  
www.gokhankeskin.com.tr

*"Hırs deyip geçmeyin, bu dünyada büyük olarak ne yapılırsa onun sayesinde yapılır."*

**Anatole France**



Niçin bazı insanlar başarıma arzusu ile doğarken, bazıları dışarıdan destek görmediği zaman olduğu yerde sayar?

Bilim adamları başarıma isteği veya hırs olarak nitelendirilen dürtünün kaynağını araştırıyor. Time dergisinde yayımlanan bir yazıda hırsın pastadan, başkaları kapmadan en büyük dilimi kapma isteği olmalıdır diye bahsediliyor. Hırs, salt bir şeyi ihtiraslı olarak isteme güdüsü olmasına rağmen azim ise zorluklara karşı sabırlı ve kararlı olma durumunu anlatıyor.

Doğa, aslında toplamı sıfır olan bir oyundur. Aileniz için avladığınız her hayvan, başkalarının bir hayvan eksik yemesi anlamına gelir. İşgal ettiğiniz her toprak, diğerlerinin daha az toprakla yetinmesini gerektirir. Olaya bu şekilde bakınca, başarıma ihtiyacının herkese eşit olarak dağıtılmış olduğu sonucu çıkıyor. Ancak bu sonuç gerçeği yansıtmıyor. Başarıma arzusu herkeste aynı olmadığı için başarıya ulaşmak için elindeki tüm olanakları kullanan her insana, elindekiyle yetinen başka bir insan düşüyor.

### Hırsın Tanımı

*"Hırs evrimin bir yan ürünüdür"* diye konuşan Soka University of America'dan antropolog Edward Lowe, "Sosyal statünün nasıl tanımlandığına bakmaksızın, her toplumda bazı insanlar, sosyal statü için diğer insanlardan daha agresif bir yol izlerler" diyor.

Davis'teki Kaliforniya Üniversitesi'nden psikolog Dean Simonton, başarının karmaşık bir olgu olduğuna dikkat çekiyor:

***"Hırs enerji ve kararlılık gerektirir. Ancak bu noktada bir hedefin de olması gerekir. Hedefi olup da enerjisi olmayan insanlar, bir kanepeye uzanıp 'bir gün daha iyi bir fare kapını yapacağım' diye hayal kuranlardır. Enerjisi olup, hedefi olmayan insanlar ise bir projeden diğerine atlarlar, dağılıp giderler."***





## Hırsın Açmazı

Ohio State University'den antropolog Peter Demerath, normal müfredatlarının dışında çok sayıda ders alan, derslerden sonra sportif faaliyetlere katılan ve bunlarla yetinmeyip boş zamanlarında çalışan 600 öğrenci üzerinde bir araştırma yürüttü.

Bunların yüzde 70'i arada sırada veya devamlı stres içinde olduklarını itiraf ettiler. Demerath karşılaştığı ilginç vakalardan birini şöyle anlatıyor:

**"Çocuklardan birine, ailesinin bu çalışma temposunu nasıl karşıladıklarını sordum. Çocuk evde geçirdiği zamanın çok kısa olduğunu ve bu nedenle ailesiyle konuşmaya fırsat bulamadığını söyledi."**

Antropologlar, psikologlar ve diğer uzmanlar bu konuya daha yakından eğilerek, hırsın köklerini ailede, kültürde, cinsiyet farkında ve diğer faktörlerde arıyor. Lowe, "Prestij peşinde koşmak son derece insani bir tutumdur. Yalnızca karnını doyurmak ve barınmak yeterli gelmez. İnsanlar daha fazlasını ister" diyor.

Konumuz buraya gelmişken Maslow'un "ihtiyaçlar hiyerarşisi" kuramına da değinmeden geçemeyiz.



Maslow teorisi veya ihtiyaçlar hiyerarşisi teorisi, ABD'li psikolog Abraham Maslow tarafından 1943 yılında yayınlanmış bir çalışmada ortaya atılmış ve sonrasında geliştirilmiş bir insan psikolojisi teorisidir.

Maslow teorisi, insanların belirli kategorilerdeki ihtiyaçlarını karşılamalarıyla, kendi içlerinde bir hiyerarşi oluşturan daha 'üst ihtiyaçları tatmin etme arayışına girdiklerini ve bireyin kişilik gelişiminin, o an için baskın olan ihtiyaç kategorisinin niteliği tarafından belirlendiğini söz konusu etmektedir. Maslow'un kişilik kategorileri kendi aralarında bir dizilim oluştururlar ve her ihtiyaç kategorisine bir kişilik gelişme düzeyi karşılık gelir. Birey, bir kategorideki ihtiyaçları tam olarak gidermeden bir üst düzeydeki ihtiyaç kategorisine, dolayısıyla kişilik gelişme düzeyine geçemez.

Maslow'a göre birey için o an baskın olan gereksinimler hangi kategoriye ait gereksinimler ise, diğer deyişle günlük etkinlikleri ağırlıklı olarak hangi gereksinimleri doyurmaya yöneliyorsa, kişilik gelişmişlik düzeyi de onun istencinden ya da seçiminden bağımsız olarak bu gereksinim kategorisine karşılık gelen düzeyde bulunacaktır. Belirli bir kategorideki gereksinimler tam olarak karşılanmadan kişi bir üst düzeydeki kategorinin gereksinimlerini algılamaz, böyle gereksinimleri yoktur. Örnek olarak günlük olarak karnını doyurabilen fakat güvenlik içinde bulunmayan, kendini sürekli olarak olası bir tehdit altında algılayan bir insanın, dünya görüşünü geliştirmek için kitap okumak gibi bir gereksinimi yoktur. Belirli bir gereksinim kategorisindeki gereksinimlerin karşılanması durumunda kişi, bir üst kategorideki gereksinimleri karşılamaya yönelecektir. Bu durum kişilik gelişme düzeyini de bir üst düzeye sürükleyecektir.

Maslow'un geliştirdiği bu kuramı genel bir kalıp olarak görmek daha uygun olacaktır. Maslow da ortalama bir kişinin fizyolojik ihtiyaçlarının % 85 ini, güvenlik ihtiyaçlarının % 70 ini, sosyal ihtiyaçlarının % 50 sini, saygı görme ihtiyaçlarının % 40 ve kendini gerçekleştirme ihtiyaçlarının % 10 unu tatmin etmiş olabileceğini ileri sürmüştür. Maslow, güdülerini mertebeli bir yapı içinde görür ve insanların alt basamaktaki gereksinimleri giderilir giderilmez üst basamakları doyurmaya yöneleceğini kabul eder. Bu basamaklar şunlardır:

**1. Fizyolojik ihtiyaçlar:** İnsanın biyolojik olarak yaşamını sürdürebilmesi için gerekli açlık, susuzluk, barınma, neslin devamı gibi ihtiyaçlar bu kategoridedir.

**2. Güvenlik ihtiyaçları:** İnsanların sosyal ihtiyaçlarının karşılandığı sosyal çevresi, sosyal güvenlik kuruluşları ve devleti bu kategoride değerlendirmek gerekir. Kendini güven ve emniyet içinde ve tehlikeden uzak hissetmek, vs bu kategoriye aittir.

**3. Ait olma ve sevgi ihtiyaçları:** Fizyolojik ve güvenlik ihtiyaçları karşılanan insan bir gruba ait olma ve sevilme ihtiyacı duyar. İnsan bu ihtiyacını karşılayabileceği bir grup bulur ve onların içinde yaşar. İşyerlerindeki çay partileri, piknik ve yemek gibi etkinlikleri bu çerçevede değerlendirmek gerekir. Başkaları ile ilişki kurmak, kabul edilmek ve bir yere ait olmak, vs. burada yer alır.



**4. Değer (Saygı / Statü) ihtiyaçları:** Bundan önceki kategorilerdeki ihtiyaçları karşılanan insan artık üyesi olduğu grupta saygı görmek ve değer verilmek isteyecektir. Başarısı ve hizmetleri başkaları tarafından takdirle karşılanan, saygı duyulan insan kendine güven duyacaktır. Örnek olarak saygınlık, başarı, yeterli olmak ve başkalarının benimsenip tanınmak, vs. verilebilir.

**5. Kendini gerçekleştirme ihtiyaçları:** Birey yukarıda belirtilen kategorilerdeki ihtiyaçlarını karşılamasına rağmen hala kendini bilgi, beceri ve yetenekleriyle tam olarak ortaya koymadığını düşünüyorsa, içinde bir boşluk hissedecek ve bunu gidermeye çalışacaktır. Burada bireyin yaptığı işin zirvesine çıkma, örnek (ideal) olma niteliğine, yani bir örnek insan, bilge kişi konumuna erişme hali söz konusudur. Buna "kendini tamamlama, kendini gerçekleştirme" adı verilmektedir. Örnek: Kişinin amacını gerçekleştirme ve potansiyelini ortaya çıkarması, kişisel tatmin, kişisel başarı, bilimsel buluşlar, vs.

Bunu somut bir örnekle açıklayacak olursak, alt düzeyde bir ekmekle karnını doyurmak temel gereksinim iken, bu gereksinim yerini üst düzeyde dengeli bir beslenme alışkanlığına bırakır. Üst düzeydeki gereksinimin mutlak değeri (en azından parasal karşılığı) alt düzeydekine göre daha büyüktür. Buna karşın, üst düzeydeki temel fizyolojik gereksinimlerin toplam gereksinimler içerisindeki payı, yani göreceli önemi, alt düzeydeki temel fizyolojik gereksinimlerin önemine göre çok daha düşüktür.

Burada iki noktaya dikkat çekmek gerekiyor: Birincisi, bireysel gelişim ile maddi refah düzeyi birbirine karıştırılmamalıdır. Maddi refah, bireysel gelişimin bir ölçütü değildir. Burada sözü edilen bireysel gelişim, "yaşam kalitesi" ve "insani değerler" açısından gelişmiş olma ile ilişkilidir. İkincisi, "bireysel gelişim-gereksinim" ilişkisi, doğrusal değildir. "Beklentiler" ve "kişilik özellikleri" sonucu, her bireyin "bireysel gelişim-gereksinim"leri birbirlerinden çok farklı eğriler halinde olabilir.

### Hırsın Beyindeki İzleri

Bu sonuç, genetik açıdan, kalıtsallığın çok önemli bir etmen olduğunu gösterir. Ancak yine de çocukluk deneyimleri, ailenin etkisi gibi çevresel etmenlerin de rolünün küçümsenmeyecek kadar önemli olduğu da anlaşılıyor.

Bu değişkenleri araştırmanın bir yolu da beyni incelemektir. Washington Üniversitesi'ndeki bilim adamları, sebat olarak bilinen bir özelliği incelemek için beyin görüntülerinden yararlandılar. Sebat, bir işe tamamlanmaya kadar odaklanma yeteneğidir. Bilim adamlarının sebat üzerinde durmalarının bir nedeni de sebatı, hırsı harekete geçiren bir motor olarak düşünmeleridir.

Bilim adamları bu bağlamda öğrencilere bazı sorular sorarak sebat düzeylerini ölçtüler. Daha sonra öğrencilere basit bir görev vererek, görevi yaparken beyinlerinin magnetik rezonans ile görüntüsünü aldılar. Sonuçta sebat ölçümleri en yüksek olan öğrencilerin beyinlerindeki limbik bölgede çok büyük bir hareketlilik olduğunu tespit ettiler. Limbik bölge, beyin duyu ve alışkanlıklar ile ilgili olan bölgedir. "Korelasyon 0.8 (veya yüzde 80) idi" diye açıklamada bulunan araştırma sorumlusu profesör Robert Cloninger, "Bu, sebatın işin tamamlanmasında ne kadar önemli bir etmen olduğunu gösteriyor" diyor. Bu arada beyindeki doğuştan gelen farklılıkların hırsı tetiklediğini veya öğrenilen davranışların limbik bölgeyi faaliyete geçirdiğini söylemek mümkün değil. Fakat bazı bilim adamları hırsı olmayan insanları, doğru yerde doğru yöntemle tetiklendiği takdirde hırslı hale getirmenin mümkün olduğuna inanıyor.

### Aile ve Kültürün Rolü

Hırsın derecesini belirleyen iki önemli etmenden biri sizi üreten aile, diğeri de ailenizi yaratan kültürdür. Pek çok psikolog, çocukları için iddialı fakat gerçekçi hedefler koyan ailelerin, başarıları alkışlayarak, hataları hoş görerek kendine güvenen çocuklar yetiştireceğine inanıyor. Ailelerin kontrol edemediği, ancak çocukların yetiştirilmesinde çok önemli bir rol oynayan bir diğer faktör de çocukların içinde doğdukları koşullardır.

*Zenginliğin ve yoksulluğun insanlarda hedefe ulaşma arzusu üzerinde nasıl bir etki yaratacağını tahmin etmek zordur. Genel olarak bu konuda yapılan çalışmalar, hırslı insan oranının en yüksek olduğu kesimin orta sınıfın üst tabakası olduğunu gösteriyor. Bunun, bu sınıftaki insanlarda endişe düzeyinin çok yüksek olmasından kaynaklandığı düşünülüyor.*

Antropologlar hırsı ölçerken aileleri 4 kategoriye bölerler:

1. Yoksullar
2. Mücadeleyi bırakmayı, ayakta kalmayı başaranlar
3. Üst orta sınıf
4. Zenginler

İlk iki sınıfa dâhil olanlar için hırs lüktür. Zenginler için ise hırsa gerek yoktur. Üst orta sınıf ekonomik olarak güvende olmakla birlikte bu güvenceyi yitirme korkusuyla kendilerini sağlama almak isterler. Dolayısıyla ellerindeki olanakları artırma çabasına girerler. "Buna statü endişesi diyoruz" diye konuşan antropolog Lowe, "Bu sınıfta doğanların pek çoğunda bu hırs ilk başlarda olmasa bile sonradan olur" diyor.



## Bölgesel Farklılıklar

ABD her zaman “önce ben” toplumdur. Bu özellik paylaşılan kaynakların azalmaya yüz tuttuğu şu günlerde daha hissedilir hale gelmiştir. Ohio State University’de öğrencilerdeki stres düzeyini ölçmek için düzenlenen deneylerde, psikologlar şu bulgulara ulaşırlar; “Başarma arzusunun yüksek düzeylerde seyrettiği öğrencilerde kandırma, aldatma gibi ahlaki çöküş izlerine rastlanmıştır, öğrenciler böyle bir ortamda kendi ahlak kurallarını kendileri belirler hale gelmiş ve rekabetçilik o kadar içlerine işlemiştir ki, kişilikleri rekabet temeli üzerine oturmuştur” denmektedir. Aynı deney farklı bir kültürde uyguladığında son derece farklı sonuçlarla karşılaşılır. Psikologlar Papua Yeni Gine’de bir yıl kalarak küçük çocukların öğrenme süreçlerini izlerler. Bu ülkede okullarda bireysel rekabete yer verilmediğini, toplu başarının her şeyden önemli olduğunu görürler. Başkalarının yenilgisi üzerine kurulan başarı, Papua Yeni Gine’de gösteriş ve “abesle iştigal” olarak algılanmaktadır. Bu akıllıca bir taktiktir. Çünkü çiftçilikle veya balıkçılıkla geçinilen bir ülkede, hasta olduğunuz zaman sizin yerinize tarlanızla ilgilenen veya sizin için balık avlayan birinin bulunması düzenin devamı için gereklidir.

## Koşullar Değiştikçe Hırslanan İnsanlar

Kolektif başarıya prim verenlerin bu tutumları ne yazık ki her koşulda devam etmiyor. ABD’de İspanyol kökenli göçmenlerin okuldaki başarılarını ölçen bilim adamları göçmen çocukların Amerikalı çocuklardan daha başarılı olduğunu tespit etmiş. Ayrıca ilk göç eden ailelerin sonradan gelenlere oranla daha iyi durumda olduğu görülüyor. New York Üniversitesi’nden eğitim profesörü Marcelo Suarez-Orozco, “100 yıl önce insanların orta sınıf standartlarını yakalamaları için iki veya üç nesil geçmesi gerekirdi. Bugün bu standardı bir nesilde ele geçiriyorlar” diyor.

## Aşırı Hırsın Doğurduğu Tehlikeler

Atlanta’daki Yerkez Primat Merkezi’nden primatolog Frans de Waal, primatlar üzerindeki gözlemlerini şöyle açıklıyor: “Grubun içinde en kenarda köşede kalmış erkek şempanze, bir gün fırsatını yakaladığında lider şempanzeyi yerinden edip, tamamen farklı bir erkek haline gelir. İnsanların yüzde 90’ında böyle olduğunu düşünüyorum.”

Üç kişinin bulunduğu bir adada içlerinden biri küçük bir diktatör olabilir.” Ancak üstün olma kaygısı beraberinde bir dizi olumsuzluk da getirir. Kalp krizi, ülser ve strese dayalı diğer hastalıklar başarılı insanlarda daha yaygındır. Alfa kurtlarının kanlarında kortizol düzeyi daha yüksektir. Kortizol, endişeli insanların kanlarında da bulunan bir stres hormonudur. Alfa şempanzelerde kalp krizi ve ülser oldukça yaygındır.

## Kaynaklar:

<http://www.hurriyet.com.tr/>

<http://tr.wikiquote.org/>

<https://tr.wikipedia.org/>

<http://www.cankaya.edu.tr/>

Akgül, A. (2006). Piramit I : Maslow’un İhtiyaçlar Hiyerarşisi.

Cüceloğlu, D. (2003). İnsan Ve Davranışları. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Sağlam, F. N. (2008). Kendini Gerçekleştirenlerin Özellikleri..