

2. KAZANMA HIRSI

ALMAK;

-Bencilce bir eylemdir ve gerçekleştiğinde beyinde dopamin hormonu salgılanır.

Dopamin, “zevk” ve “ödöl” merkezlerini aktive eder. Bir hedefe ulaşma veya bir ödöl kazanma beklentisiyle salınır ve kişiye harekete geçiren bir motivasyon sağlar. Yani, bir kişi bir başarıya yaklaştığında veya bir ödöl aldığında, dopamin seviyesi artar ve bu da haz ve tatmin duygusunu tetikler.

Ancak bu etkinin sürdürölabilirliği sınırlıdır.

Dopamin salgısı, tatmin eşiğini sürekli yükseltir, bu da kişinin aynı seviyede zevk alabilmesi için giderek daha fazla “alma” arayışına girmesine neden olur.

Dolayısıyla, insan, aldıkça, dopamin deşarjı, yani elde ettiği zevk, sürekli olarak artmaz

-Para kazanma örneğinde, kişi daha fazla kazandıkça, “tatmin eşiği” yükselir. Mutluluğunun sürekli artması ve aynı seviyede zevk alması için, her defasında daha fazla kazanması gerekir. Bu nedenle bir türlü doyuma ulaşamaz

-Bu döngöl, susuzluğunu tuzlu su içerek gidermek isteyen kişinin, içtike susuzluğunun artması gibidir. Tatmin olmak yerine daha fazla arzuya yol açar..

Tıpkı, ulaşmak üzere yaklaştıkça, kişinin kendisinden uzaklaşan bir “serap” gibi...

Tıpkı, tattığı ilk zevki ve öföri halini tekrar yaşayabilmek için, aldığı dozun miktarını her defasında arttırmak zorunda kalan uyuşturucu bağımlısının içine düştüğöl ümitsiz sarmal gibi...

VERMEK;

-Diğerkâmcâ bir davranıştır. İnsan, verdiğinde, beyinde kendisine “yücelik” duygusu ve hazzı veren “serotonin” hormonu salgılanır.

-Serotonin, ruh halini düzenleyici bir hormondur; mutluluk, huzur ve memnuniyet duygularını harekete geçirir.

-Serotonin deşarjının verdiği mutluluk duygusu, “dikey” değil “yatay”dır. Bu nedenle sürekli yükseltilmesi gereken bir tatmin eşiği yoktur.

-İnsan, az veya çok olsun, her verdiğinde (verdiği şeyin sıklığı arttıkça) sürekli yükseltilmesi gereken bir tatmin eşiğine takılmadan, aldığı mutluluk hissi de yatay biçimde (exponential) genişleyerek artar

-Serotonin, ayrıca adalet ve fedakârlık duygularıyla bağlantılı olarak, insanların sosyal rolleri, sorumlulukları ve etkileşimleri çerçevesindeki kararlarını ve davranışlarını da şekillendirir. Çevresindeki insanları koruyup gözeten, liderlik yapan ve fedakârlık duyguları ile onlara kol kanat geren insanların davranışları serotonin ile ilişkilidir.

ÖZETLE;

İnsan psikolojisi, büyük ölçüde biyokimyasal süreçlerin işleyişiyle şekillenir.

İstek ve karar mekanizmalarının ana süreç kontrol merkezi olan “beyin biyokimyası,” insanın hırsları ve kazanma arzuları üzerinde derin bir etkiye sahiptir.

Beyindeki nörotransmitterler, yani kimyasal haberci moleküller, bu süreçlerde merkezi bir rol oynar.

Kaynakça

Özet:

İçsel motivasyon, almak-vermek dengesi, kişisel hırsın yönetimi.

Olası Kaynaklar:

- Charles Duhigg (*The Power of Habit*)
- Dale Carnegie (*How to Win Friends and Influence People*)
- **APA Örnekleri:**
- Duhigg, C. (2012). *The power of habit: Why we do what we do in life and business*. Random House.
- Carnegie, D. (1936). *How to win friends and influence people*. Simon and Schuster.

Bu çalışmada yer alan bilgiler; çeşitli kitaplar, akademik makaleler, internet siteleri, blog yazıları, sosyal medya içerikleri ve basılı/görsel medya kaynaklarından derlenmiştir.

şeref Oğuz, Tomorrow, Erkan Ayan, Özcan Üçkardeşler, Prof. Dr Ulvi Saran, Girişimci Kafası gibi yazarlardan da alıntı yapılmıştır