

**ALGILANAN STRES VE YAŞAM DOYUMU İLE
KOMPULSİF SATIN ALMA İLİŞKİSİ**

MEHMET GÖKHAN ÖZTÜRK

**İŞIK ÜNİVERSİTESİ
HAZİRAN, 2022**

ALGILANAN STRES VE YAŞAM DOYUMU İLE KOMPULSİF
SATIN ALMA İLİŞKİSİ

MEHMET GÖKHAN ÖZTÜRK

Işık Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Klinik Psikoloji Yüksek Lisans
Programı, 2022

Bu tez, Işık Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'ne Yüksek Lisans (MA)
derecesi için sunulmuştur.

IŞIK ÜNİVERSİTESİ
HAZİRAN, 2022

İŞIK ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
KLİNİK PSİKOLOJİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

ALGILANAN STRES VE YAŞAM DOYUMU İLE KOMPULSİF SATIN ALMA
İLİŞKİSİ

MEHMET GÖKHAN ÖZTÜRK

ONAYLAYANLAR:

Prof. Dr. Feryal Çam Çelikel (Tez Danışmanı)	Işık Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Emel Erdoğan	Işık Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Duygu Buğa	Yeni Yüzyıl Üniversitesi

ONAY TARİHİ: 16/06/2022

THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED STRESS, LIFE SATISFACTION AND COMPULSIVE BUYING

ABSTRACT

Purpose: The aim of this study was to examine in a group of adults the relationship between compulsive buying, perceived stress and life satisfaction, and examine how these variables differed in individuals with different socio-demographic features as well as Covid-19 pandemic conditions.

Method: The sample of the study consisted of 306 adult participants, with 162 (52.9%) women and 144 (47.1%) men with a mean age of 37.04 ± 11.43 years. Individuals with any psychiatric diagnosis and/or in the process of a psychiatric/psychological treatment, were excluded from the study. The Socio-Demographic Characteristics and Other Information Form, the Compulsive Buying Scale (CBS), the Perceived Stress Scale (PSS), and the Life Satisfaction Scale (LSS) were applied to all participants. The Independent Groups T Test, One-Way ANOVA, Pearson Correlation and Multiple Linear Regression Analysis were used in data analysis.

Results: Our results revealed a significantly positive correlation between PSS and CBS scores and a significantly negative correlation between PSS and LSS scores. No significant correlation existed between CBS and LSS scores; however, LSS scores proved to be mediating variable in the relationship between CBS and PSS scores. Besides, CBS scores of female participants were found to be significantly higher than that of males whereas in married individuals PSS scores were found to be significantly lower and LSS scores significantly higher. The duration of education was found to be significantly positively correlated with CBS and LSS scores. Participants with higher income levels found to be significantly highly satisfied with life. No correlation was found between the change in buying frequency due to pandemic and our scale scores.

Conclusion: In this study, conducted in adults going through Covid-19 pandemic, it was observed that as the perceived stress increased, compulsive buying increased whereas life satisfaction decreased. In addition, life satisfaction was shown to be a mediating variable in the relationship between perceived stress and compulsive buying.

Key Words: Compulsive buying, perceived stress, life satisfaction

ALGILANAN STRES VE YAŞAM DOYUMU İLE KOMPULSİF SATIN ALMA İLİŞKİSİ

ÖZET

Amaç: Bu araştırmanın amacı erişkin bireylerde kompulsif satın alma, algılanan stres ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi incelemek ve bu değişkenlerin farklı sosyo-demografik ve Covid-19 pandemi süreci özelliklerine sahip bireylerde nasıl farklılık gösterdiğini araştırmaktır.

Yöntem: Çalışmanın örneklemini, yaş ortalaması 37.04 ± 11.43 yıl olan 162 (%52.9) kadın ve 144 (%47.1) erkek olmak üzere toplam 306 erişkin katılımcıdan oluşmaktadır. Herhangi bir psikiyatrik tanı almış ve/veya psikiyatrik/psikolojik tedavi sürecinde olan bireyler araştırmadan dışlanmıştır. Katılımcılara, sırasıyla, Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu, Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ), Algılanan Stres Ölçeği (ASÖ) ve Yaşam Doyumu Ölçeği (YDÖ) uygulanmıştır. Veri analizinde Bağımsız Gruplar T Testi, Tek Yönlü ANOVA, Pearson Korelasyon ve Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi kullanılmıştır.

Bulgular: Örneklemin ASÖ puanları ile KSAÖ puanları arasında pozitif yönde, YDÖ puanları ile ise negatif yönde anlamlı ilişkiler saptanmıştır. KSAÖ puanları ile YDÖ puanları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı ancak YDÖ puanlarının KSAÖ puanları ile ASÖ puanları ilişkisinde aracı değişken olduğu gözlenmiştir. Kadın katılımcıların KSAÖ puanları erkek katılımcılara göre anlamlı bir farkla yüksek bulunmuştur. Evli katılımcıların ASÖ puanları anlamlı derecede düşük, yaşam doyumları ise anlamlı derecede yüksek bulunmuştur. Eğitim süresi ile KSAÖ ve YDÖ puanları arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler saptanmıştır. Yüksek gelir düzeyine sahip katılımcıların yaşam doyumlarının da daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Pandemi nedeniyle satın alma sıklığındaki değişim ile ölçek puanları arasında herhangi bir ilişki bulunmamıştır. **Sonuç:** Covid-19 pandemi sürecinde yürütülmüş bu çalışmada erişkin bir örnekleme algılanan stres düzeyleri arttıkça kompulsif satın alma oranlarının arttığı, yaşam

doyumunun ise düştüğü gözlenmiştir. Ayrıca, algılanan stres ve kompulsif satın alma ilişkisinde yaşam doyumunun aracı değişken olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kompulsif satın alma, algılanan stres, yaşam doyumunu

TEŐEKKÜR

İlk olarak, tez süreci boyunca bilgi birikimi ve deneyimlerinden faydalanmamı sağlayan, yoğunluğuna rağmen sabır ve anlayıőla benimle birlikte emek veren, mesleğe ve iş ahlakına dair biręok kazanım elde etmemi sağlayan saygıdeğer hocam ve tez danıőmanım Prof. Dr. Feryal am elikel'e teőekkürlerimi sunarım.

Hayatım boyunca yaőadıęım tüm zorluklarda yanımda olan, verdiğim büyük kararlarda bana olan inanęlarını ve desteklerini her fırsatta gösteren, sevgili annem Esen Öztürk'e ve sevgili kardeőim Deniz Öztürk'e, dostluğunu ve sevgisini unutamayacağım rahmetli babam Pehlivan Öztürk'e teőekkürü bir borę bilirim.

Son olarak, tez sürecinde nazımı çeken, fedakarlıklarıyla tez yazım sürecine odaklanmamı kolaylaőtıran, her alanda ilerlememi sağlayan sevgili eőim Dr. Zeynep Özge Kalyoncu'ya teőekkür ederim.

Mehmet Gökhan ÖZTÜRK

İÇİNDEKİLER

ONAY SAYFASI	i
ABSTRACT	ii
ÖZET	iv
İÇİNDEKİLER	viii
TABLolar LİSTESİ	ixx
ŞEKİLLER LİSTESİ	x
BÖLÜM 1	1
1. GİRİŞ	1
1.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	2
1.2 Araştırmanın Soruları	3
1.3 Araştırmanın Başlıca Hipotezleri	4
1.4 Sayıtlar	4
1.5 Sınırlılıklar.....	4
1.6 Tanımlar	4
BÖLÜM 2	6
2. GENEL BİLGİLER	6
2.1 Kompulsif Satın Alma.....	6
2.1.1 Klinik Belirtiler.....	8
2.1.2 Etiyoloji	9
2.1.2.1 Sosyokültürel Faktörler.....	9
2.1.2.2 Biyolojik Faktörler.....	10
2.1.3 Birlikte Bulunan Psikopatolojiler	10
2.2 Algılanan Stres	12
2.2.1 Algılanan Stres ve Kompulsif Satın Alma İlişkisi.....	14
2.3 Yaşam Doyumu	15
2.3.1 Yaşam Doyumu ve Kompulsif Satın Alma İlişkisi	17
2.3.2 Algılanan Stres ve Yaşam Doyumu İlişkisi.....	17
BÖLÜM 3	19
3. YÖNTEM	19
3.1 Araştırmanın Örnekleme.....	19
3.2 Veri Toplama Araçları.....	19
3.2.1 Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu (Ek B). 20	
3.2.2 Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) (Ek C)	20
3.2.3 Algılanan Stres Ölçeği (ASÖ) (Ek D).....	20

3.2.4 Yaşam Doyumu Ölçeği (YDÖ) (Ek E).....	21
3.3 Verilerin Analizi.....	21
BÖLÜM 4	23
4. BULGULAR	23
4.1 Örneklemin Sosyo-Demografik ve Diğer Özellikleri.....	23
4.2 Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenirlilik Analizi ve Betimleyici İstatistikleri.....	25
4.3 Örneklemin Ölçek Puanları.....	25
4.4 Örneklemin Normallik Dağılımları.....	26
4.5 Ölçek Puanlarının Farklı Örneklem Özelliklerine Göre İncelenmesi	
26	
4.6 Algılanan Stres ile Kompulsif Satın Alma Arasındaki İlişkide Yaşam Doyumunun Aracı Rolü.....	32
BÖLÜM 5	33
5. TARTIŞMA	33
BÖLÜM 6	41
6. SONUÇ VE ÖNERİLER	41
KAYNAKÇA	42
EKLER	49
Ek A. Bilgilendirilmiş Gönüllü Onam Formu.....	49
Ek B. Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu.....	50
EK C. Kompulsif Satın Alma Ölçeği	52
EK D. Algılanan Stres Ölçeği.....	53
EK E. Yaşam Doyumu Ölçeği.....	54
ÖZGEÇMİŞ	55

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 4.1 Örneklemin Sosyo-Demografik Özellikleri ve Diğer Bilgileri.....	24
Tablo 4.1(devamı) Örneklemin Sosyo-Demografik Özellikleri ve Diğer Bilgileri ..	25
Tablo 4.2 Ölçeklerin Güvenilirlik Analiz Değerleri	25
Tablo 4.3 Örneklemin Ölçek Puanları	26
Tablo 4.4 Ölçeklerin Normallik Testi Sonuçları.....	26
Tablo 4.5 Farklı Sosyo-Demografik Özellikteki Katılımcıların Ölçek Puanları Açısından Karşılaştırılması	29
Tablo 4.6 Farklı Eğitim ve Gelir Düzeyindeki Katılımcıların Ölçek Puanları Açısından Karşılaştırılması	30
Tablo 4.7 Değişkenlerin Korelasyon Analizi.....	31

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 4.1. Algılanan Stres ile Kompulsif Satın Alma Arasındaki İlişkide Yaşam Doyumunun Aracı Rolüne İlişkin Beta Katsayıları32

BÖLÜM 1

1. GİRİŞ

Ürün ve hizmetlerin karşılığı sunularak el değiştirmesi her toplumda süregelen bir olgudur. Satın alma düzenimiz yüzyıllar içerisinde basit ihtiyaçları edinmekten ihtiyaç dışı ürünleri de satın alma yönünde değişim geçirmiştir. Günümüz toplumlarının ekonomik büyümeye muhtaç olması dolayısıyla insanların daha fazlasına, daha iyisine, başkasının sahip olduğuna ulaşması gerektiği inancı pekiştirilmektedir. Pandemi döneminin başlangıcından bu yana aldığımız kişisel tedbirlerle beraber kredi kartı kullanımının daha ağırlıklı bir ödeme aracına dönüşmesi dolayısıyla paranın somut bir nesne/araç olmaktan çıkıp soyut bir hal alması, ekranlarımızda gördüğümüz rakamlar haline gelmesinin de satın alma kararlarımız üzerinde etkili olduğu söylenebilir.

Satın alma davranışındaki değişikliklerle birlikte sürekli olarak ihtiyaçlardan fazlasının satın alınmasının ekonomik sonuçları yıkıcı olabilir. Finansal enstrümanların kullanımı ile sahip olduğumuzdan fazlasını harcayabilmemiz de düşünüldüğünde kişiler maddi zorluklara hatta kişisel iflasa sürüklenebilir. Satın alma dürtüsünü gidermek için harcanan emek ve zaman bu kişiler için sosyal sorunlara ve işlevsellik kayıplarına da yol açabilmektedir. Bu olgunun problematik sonuçlar doğurması durumu onyomani, alışveriş bağımlılığı ya da kompulsif satın alma olarak adlandırılır. Bu çalışmada kompulsif satın alma terimi kullanılacaktır. Söz konusu satın alma rutininin davranışsal bağımlılıklar altında mı yoksa obsesif kompulsif bozukluklar altında mı yer alması gerektiğine dair farklı görüşler ortaya atılmıştır. Ortak bir kavram üzerinde uzlaşamadığından kompulsif satın alma, belirtileri üzerinden tanımlanmaktadır. Karşı konulamaz bir satın alma dürtüsü, kişilerin satın alma davranışı üzerindeki kontrolünü yitirmeleri ve finansal, kişisel, sosyal olumsuz

sonuçlarına rağmen bu davranışa devam etmeleri üzerinde uzlaşılan kompulsif satın alma belirtileridir (Dittmar, 2004b; O'Guinn ve Faber, 1989a).

Kişilerin kendilerinde hissettiği ya da duyumsadıkları stres seviyesi ile nasıl başa çıktıkları, birçok alanda olduğu gibi, satın alma davranışlarımızın şekillenmesinde de önemli bir faktördür. Buna paralel olarak günümüze değin yapılan çalışmalarda algılanan stres ve kompulsif satın alma ilişkisinin oldukça geniş bir çerçevede araştırıldığı görülmüştür. Stresin psikoloji biliminin incelediği neredeyse her konu için önemli bir değişken olduğu bilinmektedir. Kompulsif satın alıcılar, içinde buldukları stres ve anksiyeteyi azaltmanın bir yolu olarak satın alma davranışında bulunurlar (Roberts ve Jones, 2001). Algılanan stres seviyesi ve kompulsif satın alma davranışlarının yaş arttıkça düşüşe geçmesi de (Dittmar, 2005; Hamarat ve ark., 2001) stres ile satın alma arasında güçlü bir ilişki olduğunu vurgulamaktadır. Bu perspektiften hareketle, stres ile kompulsif satın alma ilişkisine dair faktörlerin belirlenmesi önem arz etmektedir.

Materyalizmin boyutlarından olan önemin (materyali elde etmenin kişi için ne kadar önemli olduğunun) kompulsif satın alma için önemli bir risk faktörü olduğu, yaşam doyumunun ise bu ilişkide koruyucu bir unsur olduğu gösterilmiştir (Villardefrancos ve Otero-Lopez, 2016). Problematik satın alıcıların büyük bir çoğunluğunun gençlerden oluştuğu ve genç insanlar arasında düşük yaşam doyumuna sahip olanların yaşadıkları stresi daha çok dışa vurduğu gösterilmiştir. Yaşam doyumu, bu özelliğiyle bir koruyucu faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

İlgili literatür incelendiğinde, kompulsif satın almanın belirtilerini ve kişileri buna iten faktörlerin daha detaylı araştırmasına ihtiyaç olduğu görülmektedir. Kompulsif satın almayı etkileyen faktörlerin detaylı bir biçimde ortaya konulması patolojik vakaların başlamadan önlenmesi ve tedavi süreçlerinde yol haritası olması bakımından önemlidir. Dolayısıyla, bu çalışmada satın alma davranışımızda etkili olan psikolojik faktörlerin anlaşılması hedeflenmiştir. Bu amaçla, araştırma kapsamında algılanan stres ve yaşam doyumu ile kompulsif satın alma arasındaki ilişkiler incelenecektir.

1.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bir ürün ya da hizmet satın alırken niyetimiz sadece ihtiyaçlarımızı temin etmek olmayabilir. Zaman geçirme, yeni bir kimlik kazanma gibi dürtüsel olarak

takıntılarımızdan kaçınma da bizi satın almaya yönlendirebilir. Buna paralel olarak, kompulsif satın alma toplumun önemli bir bölümünü etkileyen ve yıllar içerisinde artış gösteren bir sorun haline almaktadır.

Kompulsif satın alma davranışının global insidansı Maraz ve arkadaşlarının (2016) meta-analiz çalışmasında (demografik özelliklere göre değişmekle birlikte) ortalama olarak %5 bulunmuştur. Amerika Birleşik Devletleri'nde görülme sıklığı ise erkek ve kadınlarda, sırasıyla, %5,5 ve %6 olarak gözlenmiştir.

Kompulsif satın almanın kişilerin finansal durumlarını negatif yönde etkilediği öngörülebilir. Bu davranışı gösteren kişilerin %58,3'ünün aşırı borçlandıkları gösterilmiştir (Christenson ve ark., 1994). Kompulsif satın almanın kişiye, çevresine ve hatta, oldukça yaygın görülen bir davranış olduğu düşünüldüğünde, topluma etkileri oldukça yıkıcı olabilir. Finansal refahın, ruhsal sağlık ve yaşam doyumu üzerinde etkili olduğu gösterilmiştir (Shim ve ark., 2009). Bu bilgiler ışığında kompulsif satın alma davranışının ve bu davranışı etkileyen faktörlerin belirlenmesi önem arz etmektedir.

Literatür incelendiğinde, algılanan stresin kompulsif satın alma için bir risk faktörü olduğunu gösteren önemli sayıda çalışma olduğu; materyalizm, anksiyete, depresyon gibi değişkenlerin kompulsif satın alma üzerindeki etkisinin sıklıkla çalışıldığı (Otero-Lopez ve ark., 2011), ancak yaşam doyumunun araştırmacılar tarafından aynı ilgiyi görmediği belirlenmiştir. Yaşam doyumu değişkenini inceleyen ya da algılanan stres ile kompulsif satın alma ilişkisindeki aracı faktörler üzerine odaklanan kısıtlı sayıda çalışma vardır. Bu bağlamda yaşam doyumunun aracı bir faktör olarak ele alınması önem arz etmektedir.

1.2 Araştırmanın Soruları

1. Kişilerin algıladıkları stres düzeyleri ile kompulsif satın alma davranışları arasında nasıl bir ilişki vardır?
2. Yaşam doyumu ile kompulsif satın alma arasında nasıl bir ilişki vardır?
3. Kişilerin algıladıkları stres düzeyleri ile kompulsif satın alma davranışları arasında yaşam doyumunun aracı bir rolü var mıdır?

1.3 Araştırmanın Başlıca Hipotezleri

H1: Algılanan stres seviyesi ile kompulsif satın alma davranışının pozitif yönde ilişkili olması beklenmektedir.

H2: Yaşam doyumu ile kompulsif satın alma davranışının negatif yönde ilişkili olması beklenmektedir.

H3: Yaşam doyumununun algılanan stres ve kompulsif satın alma ilişkisinde aracı etkisi olması beklenmektedir.

1.4 Sayıtlar

1. Araştırmaya katılan bireyler, veri toplama araçlarına doğru ve samimi yanıtlar vermişlerdir.

2. Araştırmanın yapıldığı zaman aralığında devam eden pandemi süreci kişilerin algılanan stres düzeylerini, yaşam doyumlarını ve kompulsif satın alma davranışlarını etkilememiştir.

3. Örneklem, evreni temsil eder niteliktedir.

1.5 Sınırlılıklar

1. Araştırmanın yapıldığı zaman aralığında devam eden pandemi sürecinin kişilerin algılanan stres düzeylerini, yaşam doyumlarını ve kompulsif satın alma davranışlarına olan olası etkileri göz ardı edilmiştir.

2. Araştırma kesitsel bir yöntem ile yapılmıştır. Boylamsal bir çalışmaya göre sınırlı sonuçlar verecektir.

3. Sosyo-demografik bilgi formu ve diğer ölçeklerin ölçtüğü niteliklerle sınırlıdır.

1.6 Tanımlar

Kompulsif Satın Alma: Negatif olaylar ve duygulara karşı cevap niteliğinde olan, şiddetli istek ve yoksunluk semptomlarının görülebildiği, kronik bir şekilde tekrarlanan satın almayı kompulsif satın alma olarak tanımlayabiliriz (Lejoyeux ve Weinstein, 2010).

Algılanan Stres: Algılanan stres, kişinin belirli bir zaman diliminde ne kadar stres altında olduğuna dair duygu veya dűşünceleri olarak tanımlanabilir.

Yaşam Doyumu: Yaşam doyumu, kişinin duygularının ve hayatına dair tutumlarının belli bir an değerlendirmesi olarak tanımlanmıştır (Prasoon ve Chaturvedi, 2016).

BÖLÜM 2

2. GENEL BİLGİLER

2.1 Kompulsif Satın Alma

Kompulsif satın alma ilk kez 1915'te Kreapelin tarafından satın alma manisi olarak tanımlanmış ve patolojik dürtü bozuklukları arasında konumlandırılmıştır (Tavares ve ark., 2008). Literatürde bir sonraki yer buluşu 1924 yılında Bleuler tarafından kleptomani, piromani ile beraber tepkisel dürtüler arasında sıralanması ile olmuştur. Sonraki yıllarda pek ilgi görmemiş, 1990'lı yıllara kadar üzerinde çok az çalışma yürütülmüştür.

Kompulsif satın almanın tanımı, uzun yıllardır, araştırmacılar ve uygulamacılar arasında tartışmalara neden olmaktadır. Negatif yaşantılara ve duygulara karşın ilk cevap olarak verilen, yoksunluk belirtileri ile eşlenebilecek semptomlar ortaya çıkartan, kronik satın alma davranışı (Lejoyeux ve Weinstein, 2010) ve aşırı ve irrasyonel para harcama veya ihtiyaç olmadığı halde abartılı satın alma (Yüncü ve Kesebir, 2014) kompulsif satın almanın başlıca tanımları olarak görülebilir. Karşı konulamaz bir satın alma dürtüsü, kişilerin satın alma davranışı üzerindeki kontrolünü yitirmeleri ve finansal, kişisel, sosyal olumsuz sonuçlarına rağmen bu davranışa devam etmeleri üzerinde uzlaşılan kompulsif satın alma belirtileri olarak sayılabilir (Dittmar, 2004b; O'Guinn ve Faber, 1989a).

Literatür incelendiğinde kompulsif satın almanın, kompulsif alışveriş yapma, kompulsif tüketim, alışveriş bağımlılığı, kontrolsüz satın alma olarak da tanımlanabildiği görülmektedir (Murali ve ark., 2012). Araştırmacıların kompulsif satın almaya bakış açısı bu tanımlamalarda oldukça etkili olmuştur.

Kompulsif satın almanın bir davranışsal bağımlılık mı dürtü kontrol bozukluğu mu yoksa bir obsesif kompulsif bozukluk türü mü olduğu konusunda farklı görüşleri sürülmüştür. Black'e (2007) göre öncesinde gerilim ve anksiyete, sonrasında ise rahatlama görülmesi bakımından kompulsif satın alma ile bağımlılıklar arasında benzerlikler görülmekte ancak dürtü kontrol bozuklukları arasında yer almasının daha uygun olacağı düşünülmektedir. DSM-5 ve ICD-11'de bağımlılıklar arasında tanımlanmamış olsa da davranışsal bir bağımlılık olarak kategorize edilmesini savunan yayınların (Keskin ve Günüş, 2017) yanı sıra kabul görmüş davranışsal bağımlılıklarla benzer ödül temelli bir yapı belirlenememiş çalışmalar da bulunmaktadır (Piquet-Pessôa ve ark, 2014). Lawrence ve arkadaşları (2014) ise ödüle ihtiyaç duyulması yönüyle patolojik kumar bağımlılığı ile benzerliği kurulsa da cezaya duyarlılık olmaması ile davranışsal bağımlılık olarak görülmesine dair şüphelerini belirtmişlerdir.

Araştırmacıların kompulsif satın almanın kategorize edilmesi konusunda uzlaşamaması ortak kabul gören tanı kriterlerinin oluşturulması açısından da zorluklar getirmiştir. Batı toplumlarında görülme sıklığının %1.1 ile %10 (Lejoyeux ve ark. 1996) arasında geniş bir bantta bulunmasının nedenlerinden biri olarak bu zorluk gösterilebilir. McElroy ve arkadaşlarının (1995) toplumda görülme sıklığının saptanmasını zorlaştırdığına dikkat çektiği bir diğer faktör de kişilerin kompulsif satın alma davranışlarından utanması ve bu davranışlarını gizlemeye yatkın olmasıdır.

Kompulsif satın almayı konu alan öncül çalışmalarda kompulsif satın alıcı olarak teşhis edilebilecek bireylerin çok büyük bir oranda kadınlardan oluştuğu görülmüştür (Dittmar, 2005a; d'Astous, 1990). Christenson ve arkadaşları (1994) çalışmaları sonucu ortalama bir kompulsif satın alıcıyı 36 yaşında, 17-18 yaşından itibaren kompulsif satın alma geliştirmiş, kompulsiyonları nedeniyle psikolojik ve sosyal zorluklar çeken bir kadın olarak tanımlamıştır. Daha geniş örneklemlilerde ise cinsiyet dağılımı üzerine karmaşık sonuçlar bulunmuştur (d'Astous, 1990; Türk, 2018). Yaşa göre bakıldığında ise 21-29 yaş aralığı en çok kompulsif satın alma gözlenen grup olurken, 60 yaş üstü bu davranışın en az görüldüğü grup olmuştur (Türk, 2018). Eğitim düzeyi arttıkça dürtüsel satın alma davranışının arttığı, orta gelir düzeyinin daha fazla kompulsif satın alma yaptığı Türkiye örnekleminde gösterilmiştir (Türk,2018). Bu veriler dünyadaki çalışmalar ile örtüşmektedir (O'Guinn ve Faber, 1989; d'Astous, 1990).

Hangi ürün gruplarının kompulsif satın alma eğiliminde olan kişiler tarafından daha çok satın alındığı incelendiğinde, cinsiyete göre bir farklılaşma olduğu görülmektedir. Kıyafet ve ayakkabı iki cinsiyetten tüketicilerin de en çok satın alınanlar listesinde yer almaktadır. Toplumdaki tüketim dağılımına paralel olarak kompulsif satın alıcı kadınların mücevherat, kozmetik malzemeler ve ev ürünlerine ağırlık verildiği görülmüştür. Erkeklerde ise en çok satın alınanlar listesini araba aksesuarları ve hırdavat tamamlamıştır (Black, 2007; Türk, 2018). Erkek kompulsif satın alıcıların ağırlıklı olarak tercih ettiği ürünlerin aşırı satın alımının kadınlara göre daha kolay fark edilebilir olması cinsiyetler arasındaki farkın nedenleri arasında gösterilebilir. Kompulsif satın alma vakaları genellikle aldıkları ürünleri kullanmazlar. Satın alınan ürünler de çoğunlukla pahalı değildir. Ürünlerin çekiciliğinin ve indirimli olmasının asıl etken olduğu bildirilmiştir (Black, 2007). Buradan yola çıkarak alınan ürün sayısının çok olmasının, işlevsellik ve vakit kayıpları ile birlikte, kişileri borçlu kılan faktör olduğu söylenebilir.

2.1.1 Klinik Belirtiler

Kompulsif satın alıcıların zihni çoğu zaman alışveriş ve harcama ile meşguldür. Kendilerini alışveriş ve harcama süreçlerine götürecek düşünceler, dürtülerin gelişmesine engel olamazlar. Öyle ki, bu davranışın hayatları üzerindeki etkilerini fark ettiklerinde dahi dürtülerini alışveriş ile bastırmaktan geri duramazlar (Murali ve ark., 2012). Kompulsif satın alma vakaları hakkında bildiklerimize rağmen ortak kabul gören klinik belirtiler bütününden söz edemeyiz. DSM-5 ve ICD-11’de yer almamaları da kriterlerin muğlak kalmasının nedenlerinden biri olarak sayılabilir. McElroy ve arkadaşları (1994) olası vakalarda aranacak kıstasları sık sık reddedilemez, zorlayıcı veya anlamsız bir hissiyatın eşlik ettiği zihni meşgul edici alışveriş yapma dürtüsü ya da eyleminin olması; sıklıkla ödeyebileceğinden fazla, ihtiyaç olarak görülemeyecek ürünler almak ve alışverişe çok uzun süreler harcamak; satın alma ile çokça meşgul olmak, alışveriş düşüncesi ya da eyleminin sorunlara yol açması, belirgin bir şekilde sosyal veya mesleki işlev kayıplarının olması beraberinde yüksek düzeyde borçlu ya da finansal sorunlarla boğuşuyor olmak ve, son olarak, bu davranışların hipomani ya da mani dönemine özgü olmaması şeklinde sıralamışlardır.

Black (2007) ise kompulsif satın alma davranışının dört safhasını tarif etmiştir. Bunlardan ilki, kişinin bir ürün ya da satın alma üzerine düşünceler, dürtüler

geliştirdiği ya da zihninin bunlarla meşgul olduğu beklenti evresidir. İkinci safha olan hazırlık ise kişilerin alışveriş ya da para harcama için hazırlık yaptığı dönemdir. Nereye, ne zaman, ne giyerek gidileceği gibi kararlar verilir ve olay zihinde canlandırılır. Üçüncü olarak, kompulsif satın alıcıların heyecanlı olarak nitelediği, neredeyse cinsel bir haz aldığı alışveriş safhası yaşanır. Ödemenin ardından gelen, kişinin hayal kırıklığı ve pişmanlık yaşadığı aralık ise harcama safhası olarak tarif edilmiştir.

2.1.2 Etiyoloji

Kompulsif satın alma ile ilgili yeteri sayıda çalışma olmaması nedeniyle belirtileri, olası tedavi yöntemleri ve nedenleri tam olarak bilinmemektedir; bununla birlikte, sosyal, biyolojik ve psikolojik faktörlerin etkili olduğu yaygın olarak kabul edilmektedir.

2.1.2.1 Sosyokültürel Faktörler

Sosyal ve kültürel faktörlerin kompulsif satın alma için önemli bir rol oynadığını gösteren çeşitli çalışmalar vardır (Dell’Osso ve ark., 2008). Parçası olduğumuz toplumlar alışveriş tercihlerimiz ve problematik alışveriş davranışlarımızı sürdürmemiz bakımından önemli rol oynamaktadır. Çevremizin ya da toplumun tümünün ödüllendirdiği satın almalarımızın tekrarlanması çok olasıdır. Diğer insanların satın aldığımız ürünlere dair sadece olumlu olan fikirlerini paylaşması da tercihlerimizi sorgulamamızı erteleleyen önemli bir etkidir.

Bireylerin üzerindeki “ideal” olma, ürün ya da statü sahip kişi gibi olma yönündeki baskılar da tüketimlerimizi belirleyen bir başka faktördür. Pazarlama kampanyalarının hayatınızı kökten değiştireceğini öne sürdüğü telefonu alan kişiler ilk haz safhasından sonra hayal kırıklığına uğradığında satın alınması gereken aksesuarlar ya da tamamlayıcı teknolojik aparatlar size yeni bir kimlik kazandıracak ürünler olarak sunulur. Kullanılan arabanın, yaşanan “prestijli” muhitin, giyilen “kısıtlı sayıda üretilen” kıyafetin toplumun gözünde diğerlerinden üstün olma hissiyatı ürün ya da hizmetin kendisinden daha önemli bir hal almıştır. Reklamcılık ve pazarlama faaliyetlerinin kişilerin başarı ihtiyacını, rekabetin doğurduğu heyecanı kullanarak ve maruz kalan kişileri irrasyonel tüketime teşvik etmek yoluyla tüketimin somut faydalarını övdükleri söylenebilir (Valence ve ark., 1988).

Günümüzde internete, kredi kartına ve dolayısı ile çevrimiçi alışveriş imkanına erişimin çok daha kolay ve yaygın olmasının satın alma eğilimini arttırdığı araştırmacılar tarafından belirtilmektedir. Bu etkenler söz konusu davranışa ya neden olmakta ya da katalizör görevi görmektedir (Murali ve ark., 2012). Dolayısıyla, kompulsif satın alma davranışının çoğunlukla gelişmiş ya da ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde görülmesi şaşırtıcı değildir.

2.1.2.2 Biyolojik Faktörler

Kompulsif satın alma üzerine günümüze değin ortaya konulan nörobiyolojik teoriler genellikle serotonerjik, dopaminerjik ya da opioid sistemlerdeki aksaklıkların etkili olabileceğini öne sürmektedir. Obsesif-kompulsif bozukluk (OKB) ile kompulsif satın alma benzerliğinden yola çıkılarak OKB tedavisinde kullanılan SSRI tipi ilaçlar bu kompulsiyonun tedavisinde de kullanılmaktadır (Black, 2007).

Buna paralel olarak, çeşitli dürtü kontrol bozuklukları ile serotonin seviyesinin ilişkili olduğu, serotonin seviyesi yükseldiğinde bu bozuklukların azaldığı öne sürülmüştür (Faber, 1992). Dell'Osso ve arkadaşları (2008) ise kompulsif satın alma ile dopamin reseptörü olan DRD1 arasında bir bağlantı bulunduğunu belirtmişlerdir. Koran ve arkadaşları (2003) da çalışmaları sonucunda ilaç tedavisi altındaki kompulsif satın alıcıların daha az satın alma atağı yaşadığı, daha az satın aldığı ve satın alma dürtüsünün azaldığı sonucuna varmıştır. Bununla beraber, bulguların tartışmalı olduğunu ve kompulsif satın almada biyolojik etkenlerin rolüne işaret eden bulguya rastlanmadığını öne süren araştırmacılar da vardır (Black, 2007; Müller ve ark., 2015).

2.1.3 Birlikte Bulunan Psikopatolojiler

Kompulsif satın alma davranışı görülen kişilerde psikolojik/psikiyatrik bozukluklara toplumun kalanına oranla daha sık rastlandığı bilinmektedir (Murati ve ark., 2012). Müller ve arkadaşları (2010) araştırmaları sonucunda kompulsif satın alma hastalarının %90'ının en az bir 1. eksen ruhsal bozukluğunun olduğu sonucuna varmışlardır. Yine Müller ve arkadaşları (2007), kompulsif satın alma tanısını almış birinde hayatının herhangi bir döneminde duygudurum bozukluğunun ortaya çıkma ihtimalini %68 olarak hesaplamıştır. Duygudurum bozuklukları, anksiyete bozuklukları, madde bağımlılığı gibi ruhsal bozuklukların yanı sıra çeşitli kişilik bozuklukları da kompulsif satın alma beraberinde bulunabilir (Tamam, 2009).

Kompulsif satın alma, bipolar bozukluğun manik dönemi, dikkat eksikliği hiperaktivite bozukluğu, dürtü kontrol bozukluğu, Parkinson hastalığı ve benzeri birçok hastalığa eşlik edebilir. Özellikle mani ya da hipomani döneminde dürtü kontrolünde kayıplar yaşayan kişi, muhakeme yeteneğinin azalması ile beraber, satın alma kararlarında da aşırıya kaçabilmektedir. Bu hastalıklar tedavi edildiğinde kompulsif satın alma belirtilerinin de ortadan kalkması ya da azalması beklenir (Ünsalver, 2011).

Kompulsif satın alıcılarda OKB görülme sıklığı %10 ile %35 aralığında değişebilmektedir (Tavares ve ark., 2008). Anlamsız, rahatsız edici, dayanılmaz bir gerginliğe neden olması gibi oldukça benzer belirtileri olması bakımından ve bir arada görülme sıklığının yüksek olması dolayısıyla OKB ile kompulsif satın alma arasında bir ilişki olduğu düşünülebilir (Tamam, 2009).

Toplum genelinde olduğu gibi kompulsif satın alıcılar arasında da en çok görüleni depresyondur (Black, 2007). McElroy ve arkadaşlarının (1994) çalışmasında katılımcıların %70'inin birincil hastalık olarak depresyonları olduğunu; depresif iken alışveriş yapmanın iyi hissettirdiğini beyan ettiklerini belirtmiştir. Faber ve O'Guinn (1992) düşük özsaygısı olan kompulsif satın alıcıların depresyon yaşadığını öne sürmüşlerdir. Williams (2012) ise kompulsif satın alma gelişen kişilerde stresle başa çıkmada yaşadıklarının bir sonucu olarak depresyon görüldüğünü öne sürmüştür.

Madde bağımlılığının kompulsif satın alıcılar arasında görülme sıklığı %21-%46 aralığında bulunmuştur (Tamam, 2009). Nikotin bağımlılığı ile kompulsif satın alma ilişkisine bakıldığında ise sigara içenlerin içmeyenlere göre daha kompulsif satın alıcı olmasının daha olası olduğu görülmüştür (Lejoyeux ve ark., 2006). Davranışsal bağımlılıklardan patolojik internet kullanımı, egzersiz bağımlılığı ve kumar bağımlılığının kompulsif satın alma yapan bireylerde toplumun kalanına göre daha sık görüldüğü belirtilmiştir.

Kişilik bozuklukları da kompulsif satın alma görülen bireylerde oldukça sık görülmektedir. Schlosser ve arkadaşları (1994) bu kişilerin %60'ına herhangi bir kişilik bozukluğu tanısı konulduğunu; bu kişilerin %22'sinde OKB, %15'inde borderline kişilik bozukluğu olduğu sonucuna varmıştır.

2.2 Algılanan Stres

Değişen yaşam koşullarıyla beraber stres, gündelik yaşamın ve beraberinde bilimsel araştırmaların da önemli odak noktalarından birisi olmuştur. Stresin, bireylerin duygu durumu, iyilik halleri, davranışları ve fiziksel sağlıkları üzerindeki büyük etkisinin bilimsel çalışmalarla tespiti de bu odağın öneminin altını çizmektedir (Schneiderman ve ark., 2005). İnsanların yaşamında stres çeşitli roller almakta ve tarihsel süreç içerisinde kavrama olan bakış değişmektedir. Bu nedenle stres terimi ele alınırken sınırlarının çizilmesi önem taşımaktadır.

Stresin bir değişken değil, birçok değişken ve süreçten oluşan bir değerlendirme tablosu olarak görülmesi benimsenir (Lazarus ve Folkman, 1984). Yaklaşık yüz yılı aşkındır stres üzerine yapılan çalışmalar, birçok disiplinin ilgisini çekmiş ve hem teorik hem de biyolojik olarak yapının karmaşıklığını yansıtmıştır. Bu çeşitlilik ve karmaşıklık stres teriminin kullanılma biçimlerini neredeyse bir bireyin stres deneyimi kadar öznel hale getirmiştir (Robinson, 2018).

Stres birçok çalışmada psikolojik stres olarak ele alınsa da bu terim algılanan strese denk düşmektedir. Psikolojik stres, bireylerin çevresel durum ve etmenlere karşı gösterdiği bireysel tepkilere odaklanmaktadır. Psikolojik stresle ilgili literatürün çoğunda temelde iki yaklaşım olduğu söylenebilir. Bunlardan ilki kişinin zihinsel ve fiziksel etkisini araştıran çalışmalar, diğeri ise stres karşısındaki iyilik halleri ve dayanıklılıklarıdır. İlk yaklaşım otuz seneyi aşkındır çalışmalara öncülük etse de daha yakın zamanlarda dikkatler stresli yaşam koşullarının zihinsel, sosyal ve fiziksel işlevselliğe zarar verdiği genetik, biyolojik, psikolojik ve sosyal aracılık yollarına çevrilmiştir (Folkman, 2011). Bireyleri etkileyen çevre bir çocuk ve bir yetişkin için neredeyse aynı olduğunda bile psikolojik durum temelde farklı olabilir. Söz konusu birey için gerçek olan ise; onu nasıl etkilediğidir. Kişiler, karşılaştıkları ve içinde buldukları çevrenin bilişsel yapısını kuran, aktif olarak seçimler yapan ve değiştiren özneleridir (Ekehammar, 1974). Bir başka deyişle, kişilerin karşılaştıkları zorlu durumlarda algıladıkları stres düzeyi büyük farklar gösterebilmektedir. Buradan hareketle, yapılan çalışma algılanan stres kapsamında ele alınacaktır.

Algılanan stres, belirli bir zaman diliminde ne kadar stres altında olduğuna dair duygu veya düşünceleri olarak tanımlanabilir. Bireyler, karşılaştıkları durumlar birbirlerine benzer olsa da bunların etkisini veya ciddiyetini kişilik, başa çıkma kaynakları ve destek gibi faktörlerin bir sonucu olarak farklı derecelerde

değerlendirebilir. Bu bakışla, algılanan stres, bir birey ile çevresi arasındaki, kaynaklarını tehdit edici veya bunaltıcı olarak değerlendirdiği, refahını etkileyecek şekilde etkileşimini yansıtır. Bir kişinin başına gelen stresli olayların türlerini veya sıklıklarını ölçmekten ziyade, bireyin hayatının genel stresliliği ve bu stresle başa çıkma yeteneği hakkında nasıl hissettiğini ölçmektir. Algılanan stres terimi, kişinin yaşamının kontrol edilemezliği ve öngörülemezliği, kişinin ne sıklıkta rahatsız edici zorluklarla uğraşması gerektiği, yaşamında ne kadar değişiklik meydana geldiği ve kişinin sorunlarla veya zorluklarla başa çıkma yeteneğine olan güveni hakkındaki duyguları içerir (Lazarus ve Folkman, 1984).

Stressiz bir yaşamın varlığından söz etmek mümkün değildir. Sevdiklerinizin ölümü, hastalıklar, kazalar, mağduriyetler, doğal afetler, finansal krizler, boşanmalar ve iş kayıpları gibi sayısız olasılıklarla karşılaşmaktayız. Kişilerin hissettikleri ya da içinde oldukları stresör olarak tanımlanan gerçek ya da hayali durumlara fizyolojik, davranışsal, bilişsel ve duygusal olarak yanıtlar verirler. Bu yanıtlar her zaman olumsuz sonuçlar doğurmasa da bireylerin yaşamlarında negatife dönüşmesi durumunda stresle baş edebilmeleri adına bazı yollara başvurmaları oldukça önem kazanır (Akbaş, 2018). Stresörlerin çeşitliliği ve ortadan kaldırılmasının zorluğu, stresten kurtulmanın değil başa çıkmanın önemini ortaya koymaktadır. Bireyler, stresin yarattığı olumsuz etkileri azaltmak adına çeşitli yöntemler, davranışlar ve duygular geliştirir (Ergin ve ark, 2014). Geliştirilen duygu, davranış ve yöntemlerin çeşitliliği araştırmacıların algılanan strese farklı pencerelerden bakmasını beraberinde getirmiştir.

İnsanların karşılaştıkları stresi nasıl yönettikleri ve uyum gösterdiklerine yönelik çalışmalar kırk yılı aşkın bir süredir literatürde yer almaktadır. Bu çalışmaların sıfır noktası Lazarus'un 1966 yılında yayımlanan "Psychological Stress and the Coping Process" isimli çalışmasıdır. Bu çalışmada stres, geçirdiği üç değerlendirme süreci çerçevesinde ele alınmıştır. İlk süreç algılama, ikinci süreç kaynakların değerlendirilmesi ve üçüncü süreç de başa çıkma ve başa çıkma stratejisinin değerlendirilmesidir. Bu süreçler doğrusal gibi görünse de birbirini tetikleyebilmektedir (Frydenberg, 2017). Folkman ve Lazarus (1980), stresle başa çıkmanın dinamik ve bir aşamadan diğerine dinamik bir süreç olduğunu vurgular. Folkman ve arkadaşları (1986) da bu doğrultuda başa çıkmanın, doğası gereği stresli bir işlemin aşamasından aşamasına değişen dinamik bir süreç olarak düşünülmesi gerektiğinin altını çizerler. Carver ve arkadaşları (1989) böyle bir görüşün kişiye

değişen koşullara göre tepkileri değiştirme özgürlüğü ve esnekliği vermek yerine kişiyi tek bir tepki verme biçimiyle kısıtladığını öne sürmüştür. Stresle başa çıkma stratejilerinin aktif başa çıkma, planlama, rekabet içeren durumları bastırma, kısıtlamayla başa çıkma, araçsal sosyal destek arama unsurları bağlamında değerlendirmiştir. Amirkhan (1990) ise insanların başa çıkma stratejilerini; problem çözme, sosyal destek arama ve kaçınma olmak üzere üç aşamada ele almıştır.

Endler ve Parker (1994) yaptıkları çalışmada stresle başa çıkma sürecini üç başlık altında toplamıştır. İlk olarak problem odaklı başa çıkma öznenin karşılaştığı stresörlere karşı aktif bir çaba sürecidir. İkinci olarak duygu odaklı başa çıkma, stresörün yarattığı olumsuz duyguları iyileştirme çabasıdır. Son olarak da kişinin kendini oyalayarak veya başka bir şeyle uğraşarak kaçınma stratejisidir.

Stresle başa çıkma sürecinin kişilerin belirli özelliklerine göre değiştiğini öne süren yaklaşımlar da mevcuttur. Kobasa (1979), yaptığı çalışmada belirli kişilik özelliklerinin stresin yarattığı etkilerle olan bağlantısını incelemiştir. Yine benzer bir yaklaşımla Wheaton (1983), kişilerin stresörlere verdiği tepkilerin farklılığının altını çizmiştir. Bireyleri olumsuz etkileyerek işlevsel olmayan yöntemler stresin etkilerinin olumsuz yönlerini derinleştirerek olumsuz duyguları ve uyum sorunlarını arttırmaktadır (Temel ve ark., 2005). Stresle baş etme sırasında bazı bireylerde olumlu, bazı bireylerde de içe kapanma, yeme problemleri, madde ve internet bağımlılığı ya da bunlardan birkaçının birlikte olduğu olumsuz davranış örüntülerine yol açmaktadır (Topal, 2011).

2.2.1 Algılanan Stres ve Kompulsif Satın Alma İlişkisi

Stres, anksiyete ve depresyon ile birlikte, kompulsif satın alma için önemli risk faktörleri arasındadır (Workman ve Paper, 2010). Kompulsif satın alıcılar, içinde buldukları stres ve anksiyeteyi azaltmanın bir yolu olarak kompulsif satın alma davranışında bulunurlar (Roberts ve Jones, 2001). Kişinin içinde olduğu ya da algıladığı stres seviyesi ile kompulsif satın alma arasındaki pozitif yönlü ilişki çeşitli çalışmalarda gösterilmiştir (Zheng ve ark., 2020; Nicolai ve ark., 2016).

Araştırmacılar kompulsif satın almanın birincil nedeni olarak çoğunlukla algılanan strese işaret etmektedir ancak stresörlerin niteliği hakkında çeşitli görüş ayrılıkları vardır. Nathan (1988) stres ve kaygıyı hafifletmek için; Valence ve arkadaşları (1988) katılımcıların hayatlarında önemli yer tutan olaylardan ziyade

günlük stresten kurtulmak için; Faber ve arkadaşları (1987) ise genel mutsuzluk hali ve depresyon etkisini azaltmak için satın alma yoluna başvurulduğunu ve bunun da kompulsif satın almaya yol açtığını öne sürmüşlerdir. Rook (1987) da önceki görüşe paralel olarak, stres ve kaygıdan kaçınmak için kompulsif satın almanın kullanıldığına değinmiş ve bu başa çıkma yöntemini kullanan dürtüsel alıcıların bir süre sonra “yeniden dozlama” ihtiyacı hissedeceklerinden kompulsif satın alıcılar haline gelebileceklerinden bahsetmiştir.

Potansiyel kompulsif satın alma yapan bireyler, başlangıçta satın almayı strese karşı bir rahatlama amacı olarak kullandıklarını fark etmezler. Bu davranışlarının sürmesiyle beraber alışveriş ve harcama davranışının sıra dışı ve işlevsiz olduğunu fark edeceklerdir. Bu aşamaya ulaşıldığında ise artık aşırı satın alma davranışı kökleşmiş, tekrarlayan ve istenmeyen hale gelmiştir. Ek olarak, satın alma zorunluluğu borçları arttırmakta ve daha fazla stres yaratmaktadır. Böylelikle bir sarmal oluşur (Edwards, 1992). Paralel bir bakış açısı ortaya koyan Stigler ve Becker’e (1977) göre de bir kişi rahatlama ve öfori hissederek, stresi ve anksiyeteyi azaltmak amacıyla harcama yaptığında sorun kaçınılmaz bir biçimde tırmanacaktır çünkü anksiyeteyi azaltmak için her defasında daha çok kompulsif satın alma yapması gerekecektir.

2.3 Yaşam Doyumu

İlk olarak Neugarten ve arkadaşları (1961) yaşam doyumu kavramını ortaya koymuş ve kişinin yaşamdan beklentileri ile kişinin o an için elde ettiklerinin karşılaştırılması olarak tanımlamıştır. Yaşam doyumu kavramının kullanımı 1970’li yıllarda yaygınlaşmaya başlamış ve çok sayıda çalışmaya konu olmuştur. Bu konuda çalışan araştırmacılardan Shin ve Johnson (1978) yaşam doyumunu kişinin kendi seçtiği kriterlere göre yaşam kalitesini değerlendirmesini içeren bilişsel bir süreç olarak görmüş ve kavramın öznelliğini vurgulamıştır. Veenhoven (1996) da yaşam doyumunu bir kişinin yaşamın kalitesini ne kadar olumlu gördüğünün derecelendirmesi ya da kişinin yaşamını ne kadar sevdiğinin göstergesi olarak tanımlamıştır. Benzer şekilde, Selim (2008) de doyumun kişinin istekleri, beklentileri ve umutlarını referans aldıklarına göre karşılaştırdığı kognitif bir değerlendirmenin sonucu olduğunu öne sürmüştür. Bir kişi yaşamını genel olarak değerlendirirken diğeri iş yaşamını önceleyebilir hatta tamamen o alan üzerinden bir değerlendirme yapabilir.

Yaşam doyumu kavramının nasıl algılandığı kişiden kişiye farklılık göstermekte ve bu da kavramın tanımlanmasını zorlaştırmaktadır.

Diener ve arkadaşları (1999) yaşam doyumunun bileşenlerini hayatı değiştirme isteği, şimdiki yaşamdan memnuniyet, geçmiş yaşamdan memnuniyet, geleceğe dair memnuniyet beklentisi ve yakın çevrenin kişinin yaşamına dair görüşleri olarak sıralamıştır.

Yaş ile birlikte gelir ve eğitim düzeyinin yaşam doyumuna dair başlıca etkenler olduğu söylenebilir (Melendez ve ark., 2009). Yaş aldıkça daha sık beliren sağlık problemleri ve eş kaybı gibi nedenlerle yaşam doyumunun azaldığı belirtilmiştir (Siedlecki ve ark., 2008; Melendez ve ark., 2009). Bununla beraber de Ree ve Alessie (2011) Almanya ve Hollanda’da yaptıkları çalışmada yaş ve yaşam doyumu grafiğinin U şeklinde ilerlediği; emekli olan insanların ekonomik endişelerinin azalması sonucunda harcamalarının arttığını, bunun da yaşam doyumlarına yansıdığı sonucuna varmıştır. Türkiye örneğinde ise yaş ile yaşam doyumu arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu; özellikle 35-44 yaş aralığındaki kadınların daha genç kadınlara oranla daha düşük bir yaşam doyumuna sahip olduğu ortaya konmuştur (Selim, 2008).

Ülkemizde yürütülmüş çalışmalarda, gelir düzeyi ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu literatürde kabul görmüştür (Dumludağ, 2013; Selim, 2008). Öte yandan, gelir düzeyinin yaşam doyumu için önemli bir gösterge olduğu ancak bu ilişkinin gelişmiş ülkelerde çok daha zayıf olduğunu öne sürülmüş ve sahip olunan gelir düzeyinin yaşam doyumunu yordacıyı gücünün daha yüksek olduğu gösterilmiştir (Diener ve ark., 1993). Boes ve Winkelmann (2010) ise düşük yaşam doyumuna sahip erkeklerde gelir düzeyi ile yaşam doyumunun etki büyüklüğünü yüksek bulurken aynı etkiyi yüksek yaşam doyumu olan erkeklerde ve her iki gruptaki kadınlarda bulamamıştır.

Yaşam doyumu ile ilişkisi araştırmacılar tarafından sıklıkla incelenen değişkenlerden biri de eğitim düzeyidir. Blanchflower ve Oswald (2004) araştırmaları sonucunda, literatürdeki genel sonuçlara paralel olarak, eğitim düzeyi ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü bir ilişki gözlemiştir. Bununla birlikte, Powdthavee ve arkadaşları (2015) ise gelir düzeyi ve sağlık durumu kontrol edildiğinde eğitim düzeyi ile yaşam doyumu arasında negatif yönlü bir ilişki ortaya konmuştur. Selim (2008) ise orta eğitim düzeyindeki kadınların yaşam doyumunun diğer gruplara oranla daha düşük olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Yaşam doyumunu etkileyen demografik değişkenlere ilişkin yapılan çalışmalardan birinde 2001 yılındaki yaşam doyumunun

1996 ve 1990'dan düşük olduğu belirtilmiş ve bunun başlıca nedeninin ülkenin 2001 yılında içinde bulunduğu ekonomik kriz olduğu öne sürülmüştür (Selim, 2008).

Özetle, yaşam doyumunun ne ifade ettiği her birey için değişkenlik göstermekle birlikte gelir düzeyi ve sağlık durumunun kişilerin yaşam doyumu açısından belirleyiciliği öne çıkmaktadır.

2.3.1 Yaşam Doyumu ve Kompulsif Satın Alma İlişkisi

Yaşam doyumu, iyilik halinin olumlu ve olumsuz duygulanımlarla beraber üç ana belirleyicisinden biridir (Diener, 1985). Algılanan iyilik halinin materyalizm ile ilişkisinde yaşam doyumunun aracı rolü olduğu ve Yaşam doyumu ile madde bağımlılıkları arasında negatif yönde bir ilişki olduğu gösterilmiştir (Dittmar, 2005). Detaylandırılan çalışmalarda ise yaşam doyumu ile kompulsif satın alma arasında negatif yönde anlamlı ilişki ortaya konmuştur (Otero-Lopez ve ark., 2011; Villardefrancos ve Otero- Lopez, 2016).

Kompulsif satın alma gözlenen kişilerde anksiyete, depresyon ve obsesyon seviyelerinin daha yüksek olduğu görülmüştür (Valence ve ark, 1988; O'Guinn ve Faber, 1989; Villardefrancos ve Otero- Lopez, 2016). Villardefrancos ve Otero-Lopez (2016) çalışmalarında materyalizmin boyutlarından önemin (materyali elde etmenin kişi için ne kadar önemli olduğunun) anksiyete, depresyon, obsesyon-kompulsiyon gibi bozukluklarla birleştiğinde kompulsif satın alma için büyük bir risk faktörü oluşturduğu; yüksek yaşam doyumunun ise bu riske karşı koruyucu faktör görevi görebileceği sonucuna varmıştır.

2.3.2 Algılanan Stres ve Yaşam Doyumu İlişkisi

Üzerimizde hissettiğimiz stresin yaşam kalitemizi, aldığımız kararları, beklentilerimizi de içeren çeşitli alanlarda bireyleri etkilediğini öngörmek güç değildir. Her ikisini de öznel, bilişsel süreçlerin etkin olduğu değerlendirmeler olarak görebileceğimiz yaşam doyumu ve algılanan stresin birbirleri ile ilişkili olduğu sonucuna literatür ışığında varılabilir.

Algılanan stres ile, özellikle genç yaş grubunda, yaşam doyumu arasında negatif yönde bir ilişki olduğu gösterilmiştir (Hamarat ve ark., 2001). Söz konusu araştırmada ve Deniz'in (2006) çalışmasında pozitif başa çıkma stratejilerinin yaşam doyumu ile ilişkisine dair bulgulara ulaşılmıştır. Paralellik gösteren başka bir bulgu da yaşam

doyumunu yüksek gençlerin stres yaşadıklarında bunu davranışlarıyla açığa vurmasının yaşam doyum düşük olan gruba oranla daha az olası bulunmasıdır (Suldo ve Huebner, 2004). Yaşam doyumunu birçok araştırmacı tarafından olası sonuç olarak incelenen de problematik davranışların ortaya çıkmasında aracı rolü oynadığı birçok durum olabilir (Suldo ve Huebner, 2004).

BÖLÜM 3

3. YÖNTEM

3.1 Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın örneklemini, erişkin yaşta olan 162'si (%52.9) kadın ve 144'ü (%47.1) erkek olmak üzere toplam 306 katılımcı oluşturmaktadır. Herhangi bir psikiyatrik tanı almış ve/veya psikiyatrik/psikolojik tedavi sürecinde olan kişiler çalışmaya dahil edilmemiştir. Kompulsif satın almanın sıklıkla depresyon, bipolar bozukluk, anksiyete gibi birçok patolojik durum ile birlikte görülebileceği bilinmektedir (Christenson ve ark., 1994). McElroy ve arkadaşlarının (1994) işaret ettiği gibi öncelikli ortaya çıkanın hangisi olduğunu belirlemek oldukça güç olduğundan bu dışlamaya gerek duyulmuştur. Dolayısıyla, Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu'nda bulunan "Halen psikiyatrik/psikolojik bir tedavi altında mısınız?" sorusunu evet şeklinde yanıtlayan 15 kişi araştırmadan çıkarılmıştır. Veriler, Aralık 2021-Şubat 2022 ayları arasında kartopu örnekleme yöntemi ile google formlar üzerinden toplanmıştır. Katılımcılara facebook, whatsapp, e-posta gibi çevrimiçi yöntemler ile ulaşılmıştır.

3.2 Veri Toplama Araçları

Katılımcılara ilk olarak çalışmanın gönüllülük esasına dayalı olduğu belirtilmiştir. Tez çalışması çerçevesinde toplanan verilerin amacı, içeriği ve araştırmacının iletişim bilgileri, Bilgilendirilmiş Gönüllü Onam Formu'nda (Ek A) sunulmuştur. Söz konusu formu onaylayan katılımcılar diğer form ve ölçeklere erişmiştir. Çalışma kapsamında katılımcılara Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer

Bilgiler Formu, Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ), Algılanan Stres Ölçeği (ASÖ) ve Yaşam Doyumu Ölçeği (YDÖ) uygulanmıştır.

3.2.1 Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu (Ek B)

Yapılan araştırmada katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, toplam eğitim süresi, medeni durum, çocuk sayısı, gelir düzeyi gibi sosyo-demografik bilgilerinin edinilmesi ve araştırmanın konusu değişkenler ile ilgili veri toplanması amacıyla Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu kullanılmıştır. Psikiyatrik/psikolojik bir tedavi altında olup olmadıkları sorusu örneklemden dışlanma kriterlerinin uygulanabilmesi amacıyla forma eklenmiştir. Form içeriğinde, bu bilgilere ek olarak, pandemi sürecinin ve ekonomik koşulların katılımcıların satın alma davranışlarına etkileri ile alışverişlerini çoğunlukla hangi yolla yaptıklarına dair ifade maddeleri eklenmiştir. Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu'na Ek B'de yer verilmiştir.

3.2.2 Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) (Ek C)

Katılımcıların değişkenlerinden biri olan kompulsif satın almayı ölçmek amacıyla kullanılan Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ), Valence ve arkadaşları (1988) tarafından oluşturulmuştur. Yetişkin bireylerin kendini beyanlarına dayalı; "Hiçbir zaman" (1), "Nadiren" (2), "Bazen" (3), "Çoğunlukla" (4), "Her zaman" (5) ifadelerini içeren 5'li Likert tipi bir ölçektir. 12 sorudan oluşan ölçekte alınabilecek en düşük puan 12 iken, en yüksek puan 60'tır. Yüksek puanlar düşüklere göre daha fazla kompulsif özellikli satın alma yapıldığını göstermektedir. Ölçek Yüncü ve Kesebir (2014) tarafından dilimize uyarlanmıştır. Uyarılmanın iç tutarlılığı 0.71-0.89 aralığında, cronbach alfa değeri de özgün ölçekteki 0.82 değerine yakın olarak 0.80 bulunmuştur. Kompulsif Satın Alma Ölçeği'ne Ek C'de yer verilmiştir.

3.2.3 Algılanan Stres Ölçeği (ASÖ) (Ek D)

Bu ölçek algılanan stres değişkenini ölçmek amacıyla kullanılmıştır. Cohen, Kamarck ve Mermelstein tarafından (1983) geliştirilmiş olan ölçeğin araştırma kapsamında kullanılan uzun versiyonunda 14 madde yer almaktadır. 0-4 aralığında puanlanan ve "Hiçbir zaman" (0), "Neredeyse hiçbir zaman" (1), "Bazen" (2),

“Oldukça sık” (3), “Çok sık” (4) ifadelerini içeren 5’li Likert tipi ölçekte yedi madde tersten puanlanmaktadır. Katılımcılar 0 ile 56 arasında puanlanırken, yüksek puanlama algılanan stresin daha fazla olduğuna işaret etmektedir. Katılımcıların kendi beyanlarına dayalı bir ölçektir. Geçerlik ve güvenilirlik çalışması Eskin ve arkadaşları tarafından (2013) yürütülmüş ve iç tutarlılık 0.84, test-tekrar test katsayısı ise 0.87 bulunmuştur. Algılanan Stres Ölçeği’ne Ek D’de yer verilmiştir.

3.2.4 Yaşam Doyumu Ölçeği (YDÖ) (Ek E)

Araştırmanın değişkenlerinden yaşam doyumunu ölçmek amacıyla Diener ve arkadaşları (1985) tarafından geliştirilen Yaşam Doyumu Ölçeği (YDÖ) kullanılmıştır. Ölçek 5 maddeden oluşmaktadır. Katılımcıların ifadelerine dair “Hiç katılmıyorum” (1), “Çok az katılıyorum” (2), “Orta düzeyde katılıyorum” (3), “Büyük oranda katılıyorum” (4), “Tamamen katılıyorum” (5) seçenekleri arasında tercih yaptığı 5’li Likert tipi ölçeğin puanlaması 5 ile 25 arasında değişebilmektedir. Yüksek puanlamalar katılımcının yaşam doyumunun, düşük olanlara göre, daha fazla olduğunu göstermektedir. Ölçeğin Türkçe uyarlaması Dağlı ve Baysal (2016) tarafından yapılmış ve diller arası tutarlılık Pearson Momentler Çarpımı Korelasyon Katsayısı 0.92 bulunmuştur. Aynı çalışmada iç tutarlılık katsayısı 0.88, test- tekrar test güvenilirliği 0,97 olarak tespit edilmiştir.

3.3 Verilerin Analizi

Bu araştırma, yaşam doyumunu, algılanan stres ve kompulsif satın alma ilişkisini ilişkiyel tarama modeli kullanarak incelemeyi amaçlayan kesitsel bir çalışmadır. Veriler SPSS Statistics 26 programı ile analiz edilmiştir. Öncelikle Sosyo-Demografik Özellikler ve Diğer Bilgiler Formu’nda yer alan değişkenlerin betimsel analizleri yapıp frekans dağılımları, ortalama ve standart sapma verileri elde edilmiştir. Tüm analizlerde 0.05 ve altı p değerleri istatistiksel açıdan anlamlı kabul edilmiştir.

Örneklemin normal dağılıp dağılmadığını ölçmek amacıyla Kolmogorov Smirnov testi uygulanmıştır. Sonuçlar incelendiğinde ölçek puanlarının normal dağılıma göre anlamlı düzeyde farklı olduğu görülmüştür ($p < 0.05$). Basıklık ve çarpıklık değerinde ise George ve Mallery’nin (2010) normal dağılım kabulü için uygun olduğunu belirttiği +/-2 değerleri bulunmuştur. Dolayısıyla, çalışmanın devamında parametrik testlerin kullanımının uygun olduğuna karar verilmiştir.

Ölçekler arasındaki ilişkilere yönelik olarak çoklu regresyon ve basit doğrusal regresyon analizlerine başvurulmuştur.

BÖLÜM 4

4. BULGULAR

4.1 Örneklem Sosyo-Demografik ve Diğer Özellikleri

Araştırmaya 162'si kadın (%52.9) ve 144'ü erkek (%47.1) olmak üzere toplam 306 kişi dahil edilmiştir. Katılımcıların yaş ortalaması 37.04 ± 11.43 , yaş aralığı ise 18-68'dir. Kadın katılımcıların yaş ortalaması 37.03 ± 11.83 (18-67) ve erkek katılımcıların yaş ortalaması 37.06 ± 11 (18-68) olup aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur ($t(304)=0.19, p=0.99$). Örneklem toplam eğitim aldıkları süre ortalaması 16.88 ± 5.05 yıl, aralığı ise 5-45 yıldır. Erkek (16.61 ± 5.30 yıl) ve kadın (17.12 ± 4.82 yıl) katılımcılar arasında toplam eğitim süresi bakımından anlamlı bir fark bulunmamaktadır ($t(304)=-0.89, p=0.38$). Tablo 4.1'de örneklem sosyo-demografik özellikleri ve diğer bilgileri verilmiştir.

Çalışmaya katılan bireylerin 158'i (%51.6) evlidir. Evli olmayan katılımcıların, 123'ü (%40.2) bekar, 21'i (%6.9) boşanmış ve 4'ü (%1.3) eşini kaybetmiştir. Örneklem eğitim düzeyi incelendiğinde, 67'sinin (%21.9) lise ve altı, 156'sının (%51) üniversite, 83'ünün (%27.1) ise lisansüstü bir programdan mezun olduğu görülmüştür. Katılımcıların 165'inin (%53.9) çocuk sahibi olmadığı, çocuk sayılarının 0-6 aralığında değiştiği, ortalama sayının ise 0.80 ± 1.06 olduğu gözlenmiştir. Katılımcıların 86'sı (%28.1) gelir düzeylerini düşük, 179'u (%58.5) orta, 41'i (%13.4) ise yüksek olarak bildirmiştir. Derecelendirmeleri istendiğinde, en düşük 1 ile en yüksek 5 arasında değişen gelir düzeyi puanlamasında örneklem ortalaması 2.81 ± 0.77 bulunmuştur.

Katılımcıların 60'ı (%19.6) pandemi dolayısıyla satın almalarının arttığını belirtirken, 112'si (%36.6) bu nedenle bir değişim olmadığını, 134'ü (%43.8) ise

azaldığını beyan etmiştir. Ayrıca, ekonomik koşullar dolayısıyla satın almaları artan katılımcı sayısı 21 (%6.9), azalan katılımcı sayısı 221 (%72.2), değişim yaşamayan katılımcı sayısı ise 64 (%20.9) olarak belirlenmiştir. Örneklem dahil 135 kişi (%44.1) alışverişlerini çoğunlukla internet üzerinden yaptığını bildirmiştir.

Tablo 4.1 Örneklemin Sosyo-Demografik Özellikleri ve Diğer Bilgileri (n=306)

	Aralığı	Ortalama+SS
Yaş	18-68	37.04±11.43
Eğitim süresi (yıl)	5-26	16.34±4.15
		Kişi sayısı (Yüzde)
Cinsiyet		
	Kadın	162 (52.9)
	Erkek	144 (47.1)
Medeni durum		
	Evli olan	158 (51.6)
	Evli olmayan	148 (48.4)
Eğitim düzeyi		
	Lise ve altı	67 (21.9)
	Üniversite	156 (51)
	Lisansüstü	83 (27.1)
Çocuk sahibi olma		
	Çocuğu olan	141 (46.1)
	Çocuğu olmayan	165 (53.9)
Gelir düzeyi		
	Düşük	86 (28.1)
	Orta	179 (58.5)
	Yüksek	41 (13.4)

Tablo 4.1 (devamı) Örneklemin Sosyo-Demografik Özellikleri ve Diğer Bilgileri
(n=306)

Pandemi dolayısıyla satın alma		
	Arttı	60 (19.6)
	Azaldı	134 (43.8)
	Değişmedi	112 (36.6)
Ekonomi dolayısıyla satın alma		
	Arttı	21 (6.9)
	Azaldı	221 (72.2)
	Değişmedi	64 (20.9)
Alışveriş yöntemi (çoğunlukla)		
	İnternette	135 (44.1)
	Geleneksel kanallardan	171 (55.9)

4.2 Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenirlilik Analizi ve Betimleyici İstatistikleri

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliğini test etmek amacıyla Cronbach alfa değerleri incelenmiş ve 0.86 ile 0.90 arasındaki değerler oldukça güvenilir olarak değerlendirilmiştir. KSAÖ, ASÖ ve YDÖ için elde edilen değerlere Tablo 4.2’de yer verilmiştir.

Tablo 4.2 Ölçeklerin Güvenirlilik Analiz Değerleri (n=306)

	Cronbach Alfa	Madde Sayısı
KSAÖ	0.90	12
ASÖ	0.86	14
YDÖ	0.86	5

KSAÖ: Kompulsif Satın Alma Ölçeği; ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği; YDÖ: Yaşam Doyumu Ölçeği

4.3 Örneklemin Ölçek Puanları

Araştırmada kullanılan KSAÖ, ASÖ ve YDÖ puanlarının dağılımı Tablo 4.3’te sunulmuştur.

Tablo 4.3 Örneklem Ölçek Puanları (n=306)

	Ortalama+SS	Aralığı
KSAÖ	24.75±8.31	12-54
ASÖ	40.05±8.74	18-69
YDÖ	14.84±4.28	5-25

KSAÖ: Kompulsif Satın Alma Ölçeği; ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği; YDÖ: Yaşam Doyumu Ölçeği

4.4 Örneklem Normallik Dağılımları

Örneklem normal dağılıma sahip olup olmadığı araştırma sorularının test edilmesinden önce incelenmiştir. Ölçeklerden alınan verilerin normal dağılıma sahip olup olmadığının anlaşılması amacıyla Kolmogorov-Smirnov testinin sonuçları değerlendirilmiştir. İlgili veri Tablo 4.4'te sunulmuştur.

Tablo 4.4 Ölçeklerin Normallik Testi Sonuçları (n=306)

Ölçekler	Kolmogorov-Smirnov			Skewness (Çarpıklık)	Kurtosis (Basıklık)
	Statistic	df	p		
KSAÖ	0.10	306	0.00***	0.806	0.386
ASÖ	0.07	306	0.01**	0.244	0.500
YDÖ	0.08	306	0.00***	-0.142	-0.310

4.5 Ölçek Puanlarının Farklı Örneklem Özelliklerine Göre İncelenmesi

Ölçek puanlarının, örneklem farklı özelliklerine göre karşılaştırılması amacıyla yapılan bağımsız gruplar için t-test sonuçlarına Tablo 4.5'te yer verilmiştir.

Buna göre kadın ve erkek katılımcılar arasında ASÖ ve YDÖ puanları bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark görülmezken ($p>0.05$) KSAÖ toplam puanının kadın katılımcılarda erkeklere oranla anlamlı düzeyde yüksek olduğu saptanmıştır ($t(304)=-4.42, p<0.001$).

Örneklemimizde evli olan ve olmayan katılımcılar arasında KSAÖ puanları bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır ($p>0.05$). Evli katılımcıların ASÖ puanları, evli olmayanlara oranla anlamlı düzeyde daha düşük

($t(304)=-2.88, p=0.04$) iken YDÖ puanları evli olanlarda evli olmayanlara oranla daha yüksek ($t(304)=2.97, p<0.001$) bulunmuştur.

Çocuğu olan katılımcıların hem KSAÖ ($t(304)=2.77, p=0.01$) hem de ASÖ ($t(304)=2.05, p=0.04$) puanları, çocuğu olmayan katılımcılara oranla anlamlı olarak yüksek bulunmuştur. Benzer şekilde, çocuğu olan katılımcıların ASÖ puanlarının diğer gruba oranla anlamlı olarak daha yüksek olduğu görülmüştür ($t(304)=2.05, p=0.04$). YDÖ puanları ise çocuğu olan katılımcılarda istatistiksel olarak anlamlı düzeyde daha düşüktür ($t(304)=2.08, p=0.04$).

Farklı eğitim ve gelir düzeylerindeki katılımcılar arasında ölçek puanları bakımından fark olup olmadığını incelemek amacıyla tek yönlü varyans analizi (ANOVA) uygulanmış olup sonuçlarına Tablo 4.6'da yer verilmiştir. Buna göre KSAÖ ve ASÖ puanları bakımından farklı eğitim düzeylerindeki katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir fark gözlenmemiştir ($p>0.05$). Buna karşın, farklı eğitim düzeyindeki katılımcılar arasında YDÖ puanları bakımından anlamlı farklar bulunmuştur ($F(3,302)=8.86, p<0.001$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek için öncelikle varyansların homojen dağılım gösterdiği belirlenmiştir ($p>0.05$). Yapılan Tukey post-hoc analizine göre bu farklılığın, lise ve altı ile lisansüstü ($p<0.001$) ve üniversite ile lisansüstü ($p=0.03$) gruplar arasında olduğu belirlenmiştir. Lisansüstü eğitim düzeyindeki katılımcıların yaşam doyumu, lise ve altı eğitim düzeyindeki ve üniversite mezunu katılımcılardan anlamlı bir biçimde daha yüksektir. ASÖ puanları bakımından farklı gelir düzeylerindeki katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark gözlenmemiştir ($p>0.05$).

Örnekleminizdeki farklı gelir düzeyindeki katılımcılar KSAÖ puanları bakımından karşılaştırıldığında ise istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmuştur ($F(2,303)=3.98, p=0.02$). Varyansların homojen dağıldığının gösterilmesinden sonra ($p>0.05$) yapılan Tukey post-hoc testi analizine göre söz konusu farkın düşük ile yüksek gelir grupları arasında olduğu, gözlenmiştir ($p=0.01$). Farklı gelir düzeyindeki katılımcılar YDÖ puanları bakımından karşılaştırıldığında anlamlı bir fark bulunmuştur ($F(2,303)=30.04, p<0.001$). Yapılan Tukey post-hoc testi sonucunda düşük ile orta ($p<0.001$), düşük ile yüksek ($p<0.001$) ve orta ile yüksek ($p<0.001$) gelir düzeyi grupları arasında anlamlı farklar olduğu gözlenmiştir. Yüksek gelir düzeyindeki katılımcıların yaşam doyumu düşük ve orta gelir düzeyindekilere göre; orta gelir düzeyindeki katılımcıların yaşam doyumu da düşük gelir düzeyine göre anlamlı bir farkla yüksektir.

Ölçek puanları yanı sıra örneklemin yaş, eğitim süresi, çocuk sayısı ve gelir düzeyi ortalama değerleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Sonuçlar Tablo 4.7’de sunulmuştur. Örneklemin yaş ortalaması ile ASÖ ($r=-0.260, p<0.001$) ve KSAÖ ($r=-0.159, p<0.001$) puanları arasında negatif, YDÖ ($r=0.224, p<0.001$) puanları arasında ise pozitif yönlü anlamlı ilişkiler gözlenmektedir.

Örneklemin toplam eğitim süresi ile yaş ($r=-0.217, p<0.001$) ve çocuk sayısı ($r=-0.332, p<0.001$) arasında negatif, gelir düzeyi ($r=0.263, p<0.001$) ve yaşam doyumu ($r=0.187, p<0.001$) arasında ise pozitif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Gelir düzeyi ile YDÖ ($r=0.405, p<0.001$) ve KSAÖ ($r=0.161, p=0.005$) puanı arasında pozitif yönde anlamlı ilişkiler gözlenmiştir. Katılımcıların çocuk sayısı ile KSAÖ puanı arasında negatif ($r=-0.143, p=0.006$), YDÖ ($r=0.100, p=0.040$) puanı arasında ise pozitif yönde anlamlı ilişki vardır. Katılımcıların gelir düzeyi ortalaması ile ASÖ ($r=-0.122, p=0.017$) puanı arasında negatif, YDÖ ($r=0.405, p<0.001$) puanı arasında ise pozitif yönde anlamlı ilişki gözlenmiştir. Ölçekler arasındaki ilişkiler incelendiğinde, örneklemin ASÖ puanı ile YDÖ ($r=-0.441, p<0.001$) puanı arasında negatif, KSAÖ ($r=0.199, p<0.001$) puanı arasında ise pozitif yönde anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Tablo 4.5 Farklı Sosyo-Demografik Özellikteki Katılımcıların Ölçek Puanları Açısından Karşılaştırılması (n=306)

		KSAÖ		ASÖ		YDÖ	
		Ortalama±SS		Ortalama±SS		Ortalama±SS	
Cinsiyet	Kadın (n=162)	26.68±8.70	t=-4.42	40.05±8.66	t=-0.01	15.20±4.28	t=-1.57
	Erkek (n=144)	22.59±7.30	p=0.00***	40.04±8.87	p=0.99	14.44±4.26	p=0.12
Medeni durum	Evli olan (n=158)	24.01±7.78	t=-1.63	38.67±7.70	t=-2.88	15.54±4	t=2.97
	Evli olmayan (n=148)	25.55±8.81	p=0.10	41.51±9.55	p=0.04*	14.10±4.46	p=0.00***
Çocuk sahibi olma	Çocuğu olan (n=165)	25.96±8.71	t=2.77	40.99±9.18	t=2.05	14.38±4.40	t=-2.08
	Çocuğu olmayan (n=141)	23.35±7.62	p=0.01**	38.94±8.10	p=0.04*	15.39±4.08	p=0.04*

KSAÖ: Kompulsif Satın Alma Ölçeği; ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği; YDÖ: Yaşam Doyumu Ölçeği

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$: istatistiksel olarak anlamlı

Tablo 4.6 Farklı Eğitim ve Gelir Düzeyindeki Katılımcıların Ölçek Puanları Açısından Karşılaştırılması (n=306)

		KSAÖ		ASÖ		YDÖ	
		Ortalama±SS		Ortalama±SS		Ortalama±SS	
Eğitim							
düzeyi	Lise ve altı (n=67)	22.93±7.39	F=2.49	40.03±8.01	F=1.78	13.34±4.54	F=8.86
	Üniversite (n=156)	25.62±8.72	p=0.08	40.83±8.85	p=0.17	14.76±4.25	p=0.00***
	Lisansüstü (n=83)	24.61±8.08		38.59±9.02		16.22±3.70	
Gelir							
düzeyi	Düşük (n=86)	23.28±7.73	F=3.98	41.94±9.12	F=2.87	12.35±4.41	F=30.04
	Orta (n=179)	24.79±8.06	p=0.02*	39.36±8.57	p=0.06	15.39±3.62	p=0.00***
	Yüksek (n=41)	27.68±9.90		39.05±8.28		17.71±4.11	

KSAÖ: Kompulsif Satın Alma Ölçeği; ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği; YDÖ: Yaşam Doyumu Ölçeği

* $p < 0.05$, *** $p < 0.001$: İstatistiksel olarak anlamlı

Tablo 4.7 Değişkenlerin Korelasyon Analizi (n=306)

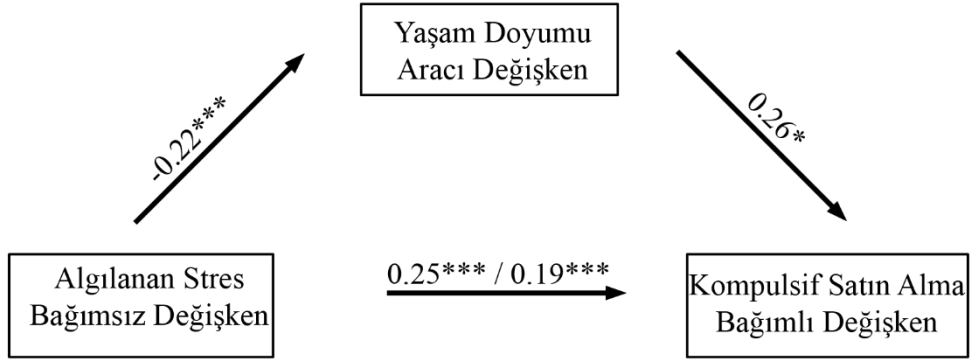
	1	2	3	4	5	6	7
1. Yaş	-						
2. Eğitim süresi (yıl)	-0.22***	-					
3. Çocuk sayısı	0.54***	-0.33***	-				
4. Gelir düzeyi	0.30	0.26***	-0.05	-			
5. ASÖ	-0.26***	-0.02	-0.08	-0.12*	-		
6. YDÖ	0.22***	0.19***	0.10*	0.41***	-0.44***	-	
7. KSAÖ	-0.16***	0.10*	-0.14**	0.16***	0.20***	0.02	-

KSAÖ: Kompulsif Satın Alma Ölçeği; ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği; YDÖ: Yaşam Doyumu Ölçeği

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$: İstatistiksel olarak anlamlı

4.6 Algılanan Stres ile Kompulsif Satın Alma Arasındaki İlişkide Yaşam Doyumunun Aracı Rolü

Aracı değişken analizi sonucunda algılanan stresin kompulsif satın alma üzerinde pozitif yönlü anlamlı bir etkisinin ($\beta=0.25$, $p<0.001$); algılanan stresin yaşam doyumunu üzerinde negatif yönlü anlamlı bir etkisinin ($\beta=-0.22$, $p<0.001$); yaşam doyumunun kompulsif satın alma üzerinde pozitif yönlü anlamlı bir etkisinin ($\beta=0.26$, $p=0.03$) olduğu gözlenmiştir. Algılanan stres ve yaşam doyumunun kompulsif satın alma üzerindeki etkisine bakıldığında ise pozitif yönlü anlamlı bir etki bulunmuştur. Verilerimiz incelendiğinde, yaşam doyumunu (aracı değişken) modele eklendiğinde algılanan stresin (bağımsız değişken) kompulsif satın alma (bağımlı değişken) üzerindeki etkisi $\beta=0.19$ ($p<0.001$) değerinde azalarak istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Aracılık etkisinin anlamlılığı ve düzeyini değerlendirmek amacıyla Sobel testi uygulanmış ve sonuçta aracılık etkisinin anlamlı olduğu görülmüştür ($Z=-2.12$, $p=0.03$). Aracı modeline ilişkin bulgular Şekil 4.1’de paylaşılmıştır.



* $p<0.05$, *** $p<0.001$: istatistiksel olarak anlamlı

Şekil 4.1 Algılanan Stres ile Kompulsif Satın Alma Arasındaki İlişkide Yaşam Doyumunun Aracı Rolüne İlişkin Beta Katsayıları (n=306)

BÖLÜM 5

5. TARTIŞMA

Araştırma kapsamında örneklemimizin kompulsif satın alma, algılanan stres ve yaşam doyumu düzeyleri ele alınmıştır. Ayrıca, değişkenlerin yaşa, cinsiyete, medeni duruma, çocuk sahibi olup olmamaya, eğitim düzeyine, gelir düzeyine ve toplam eğitim süresine göre nasıl farklılaştığı incelenmiştir.

Örneklemimiz 162'si (%52.9) kadın ve 144'ü (47.1) erkek olmak üzere 306 kişiden oluşmaktadır. Örnekleme oluşturan katılımcıların yaş ortalaması 37.04 ± 11.43 olup büyük bir bölümü evli (%51.6), üniversite mezunu (%51), gelir düzeyi orta (%58.5) ve çocuk sahibi olmayan (%53.9) bireylerden oluşmaktadır. Çalışma verilerinin toplanması aşamasında psikiyatrik tanısı olan ve halen tedavi gören katılımcılar örneklemden dışlanmıştır. Araştırma kapsamında toplanan veriler t test, korelasyon ve çoklu regresyon analizleri ile incelenmiştir. Elde edilen bulgular özetlenmiş ve literatüre ışığında tartışılmıştır.

Araştırmamızın başlıca bulgularına göre kompulsif satın alma ile algılanan stres arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır. Bu sonuç çalışmamızın birinci hipotezini doğrular nitelikte olup bazı çalışmalarla paralellik göstermektedir (Zheng ve ark., 2020; Keskin ve Günüş, 2017). Çalışmaların her ikisinde ve bu çalışmada stres ve kompulsif satın almayı ölçmek için farklı ölçekler kullanılmasına karşın sonuçların tutarlılığı dikkat çekmektedir. İlk çalışmada kadın katılımcıların algılanan stres seviyesi yükseldikçe daha çok kompulsif satın alma yaptıkları ve özsaygının yoğun stres altındaki kişilerde kompulsif satın alma davranışına karşı koruyucu etkisinin olduğu görülmüştür (Zheng ve ark., 2020). İkinci çalışmada ise algılanan stresin hem doğrudan hem de depresyon düzeylerine olan etkisiyle, dolaylı olarak kompulsif satın alma ile ilişkili olduğu görülmüştür (Keskin ve Günüş, 2017). Buradan hareketle, kompulsif satın alıcıların maruz kaldığı stresörlerin belirlenmesinin gerekliliği, bunun

yansira yapılan müdahalelerde öncelikli olarak bu noktaya önem verilmesi gerektiği ileri sürülebilir.

Çalışmamızın bulguları, ikinci hipotezimiz olan, yaşam doyumu ile kompulsif satın alma arasında anlamlı bir ilişkinin varlığını desteklememiştir. Literatür incelendiğinde, Otero-Lopez ve arkadaşları (2011) ile Zhang ve arkadaşları (2017), yaşam doyumu ile kompulsif satın alma arasında negatif yönlü bir ilişki gözlemiştir. Yaşam doyumu ile gelir seviyesi ile ilişkisi dikkate alındığında düşük gelir düzeyindeki insanların kompulsif satın alma imkanının görece az olması da bir diğer neden olarak sayılabilir. Bu anlamda, söz edilen çalışmalarındaki toplumu yansıttığı belirtilmiş gelir düzeyi dağılımının aksine örneklemimiz çoğunlukla orta ve yüksek gelir düzeyindeki (%71.9) katılımcılardan oluşması; söz edilen çalışmalardan farklı olarak batı toplumlarında (İspanya ve ABD) değil Türkiye’de yapılması gibi özellikleri ile literatürden ayrılmaktadır. Veri toplama aralığımızın Covid-19 pandemisi sürecinde olması da pandemi süreci ile düşük yaşam doyumu ve yüksek düzeyde kompulsif satın almanın ilişkilendirildiği düşünüldüğünde (Maraz ve Yi, 2022; Peker ve ark., 2021), farklı bulgulara yol açabilecek bir başka etken olduğu düşünülmektedir.

Algılanan stres ile kompulsif satın alma ilişkisinde yaşam doyumunun rolüne ilişkin bulgularımız, çalışmanın üçüncü hipotezini doğrular nitelikte olup, aracılık gözlenmiştir. Gerçekleştirilen literatür taramasında, bu üç değişkeni bir arada inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanmadığından algılanan stres ve kompulsif satın alma ilişkisinde yaşam doyumunun aracı rolüne dair karşılaştırmalı bir yoruma gidilememektedir. Bununla birlikte, Otero-Lopez ve arkadaşları (2011) materyalizmin başarı ve mutluluk alt boyutları ile kompulsif satın alma arasında yaşam doyumunun aracılık ettiğini göstermiştir. Benzer bir şekilde, Villardefrancos ve Otero-Lopez (2016) çalışmalarında depresyon ve anksiyetenin kompulsif satın alma açısından risk oluşturduğu; yüksek seviyede yaşam doyumunun ise koruyucu etken görevi gördüğünü belirtmişlerdir. Araştırmamızda yer almamakla birlikte iş doyumu, evlilik doyumu gibi alt boyutlardan hangilerinin yaşam doyumunun aracılık işlevine katkı sağladığının incelenmesinin söz konusu ilişkinin detaylarının anlaşılmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir.

Araştırmamızda kadın ve erkek katılımcıların algılanan stres puanları arasında anlamlı bir fark olmadığı saptanmıştır. Literatür incelendiğinde, algılanan stresin kadın

katılımcılar arasında anlamlı bir farkla daha yüksek olduğu (Costa ve ark., 2021; Klein ve ark., 2016; Kessler ve ark., 1985) çalışmaların yanı sıra cinsiyetler arasında farkın bulunmadığı çalışmalara da rastlanmıştır (Dishman ve ark., 2000; Göldağ, 2019). Stres kaynakları dikkate alındığında, kadınlarda daha çok aile ve sağlık öne çıkarken erkeklerde ilişki, finansal durum ve iş ile ilgili olaylar başlıca etkenlerdir (Matud, 2004). Kadın ve erkek katılımcıların stres kaynakları bakımından farklılaşmasının cinsiyet rolleri ile bağlantılı olabileceği düşünülmektedir. Bu bağlamda kompulsif satın alıcıların stres düzeylerini azaltma ve başa çıkma yöntemlerini geliştirme amaçlı yürütülen terapilerde odak noktalarının cinsiyete göre de farklılaşabileceği unutulmamalıdır. Çalışmamızda cinsiyetler arasında yaşam doyumu düzeyi açısından bir fark saptanmamıştır. Literatürde, kadınların yaşam doyumunun daha yüksek olduğunu gösteren çalışmalar (Stone ve ark., 2010; Joshanloo ve Jovanovic, 2019) olmakla beraber araştırmamızla benzer bulgular ortaya koyan araştırmalar da vardır (Giusta ve ark., 2011; Ng ve ark., 2008; Göldağ, 2019). Park ve Huebner (2005) ise kültürler arası çalışmalarında, Amerikan örneğinde cinsiyetler arasında yaşam doyumu bakımından anlamlı bir fark saptamazken Güney Kore toplumunda erkeklerin yaşam doyumunun cinsiyet rollerinin katkısıyla daha yüksek olduğunu gözlemişlerdir. Buradan yola çıkarak, geleneksel toplumlarda erkeklerin yaşam doyumunun görece daha yüksek olmasının bulgularımız üzerindeki olası yansımından söz edilebilir. Örneklemimizin kompulsif satın alma davranışları incelendiğinde ise kadın katılımcıların KSAÖ puanlarının erkek katılımcılardan anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu bulgu literatürdeki bazı araştırmalarla uyumludur (Dittmar, 2005a; d'Astous, 1990; Maccarrone-Eaglen ve Schofield, 2017; Christenson ve ark., 1994;). Nicoli De Mattos ve arkadaşları (2016) kadınlarda yüksek oranda kompulsif satın alma davranışına rastlanmasının, durumlarının farkındalıklarının daha yüksek olmasına ve bu nedenle tedavi aramaktan çekinmemelerine bağlamıştır. Erkeklerin, ağırlıklı, hırdavat ve oto aksesuarı gibi (Black, 2007) fazla miktarda alındığında göze daha fazla çaracak ürünlere yöneldiği, bu durumun da kendi kendini sınırladığı ve böylece davranışın devamlılığını azalttığı düşünülmektedir.

Araştırmamızda evli olan ve olmayan katılımcılar arasında KSAÖ puanları bakımından anlamlı bir fark bulunamamıştır. Bulgularımız bu yönüyle literatür ile benzerlik göstermektedir (Türk, 2018; Kukar-Kinney ve ark., 2009). Ayrıca, evli katılımcıların yaşam doyumu evli olmayan gruba oranla daha yüksek bulunmuştur. Bu da yurtdışında ve ülkemizde yürütülen çalışmalar ile uyumludur (Selim, 2008; Clark

ve ark., 2008; Tao, 2019). Evliliğin özellikle çift mutlu iken sosyal desteği arttırarak yaşam doyumunu desteklediği söylenebilir (Veenhoven, 1996). Halihazırda mutlu olan, dolayısıyla yaşam doyumları yüksek çiftlerin evlendiği tezine karşın Gattis ve Minkus (2001), bir boylamsal çalışma yürüterek evlilik öncesi yaşam doyumunu kontrol edilse dahi evliliğin yüksek yaşam doyumunu yordadığını göstermiştir. Çalışmamızda, evli katılımcıların ASÖ puanları anlamlı düzeyde daha düşük bulunmuştur ve bu yönüyle benzer bulguları paylaştığı çalışmalar da mevcuttur (Beam ve ark., 2017; Carlson, 2012). Evlilik ile beraber çoğunlukla sosyal desteğin artmasının, yalnızlık ve maddi kaygıların azalmasının (Ta ve ark., 2017) algılanan stresi azaltan etkenlerden olduğu söylenebilir.

Çocuğu olan katılımcılarda kompulsif satın alma ve algılanan stres düzeyi anlamlı bir farkla daha yüksek iken yaşam doyumunun da yine anlamlı bir farkla düşük olduğu gözlenmiştir. Evli olan ve olmayan katılımcılar arasında kompulsif satın alma bakımından anlamlı bir fark yok iken çocuk sahibi olan grupta daha çok kompulsif satın alma gözlenmiştir. Çocuk sahibi olanların algılanan stres düzeyinin görece yüksek; yaşam doyumunun ise çocuğu olmayanlara göre düşük olmasının (önleyici bir değişken olarak ortaya çıkamaması) bu durum ile ilişkili etkenler arasında oldukları ileri sürülebilir.

Örneklekimizde bulunan katılımcıların eğitim düzeyleri ile kompulsif satın alma puanları arasındaki ilişki incelenmiş ve analizler sonucunda istatistiksel olarak anlamlı düzeyde herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır. Literatür incelendiğinde, eğitim düzeyi ile kompulsif satın alma arasındaki ilişkiye dair farklı sonuçlara rastlanmıştır. Armağan ve Temel (2018) yürüttükleri çalışmada, eğitim düzeyi yükseldikçe kompulsif satın almanın azaldığını saptamış ve eğitimle düzeyi ile beraber artan finansal okuryazarlığın kompulsif satın almanın azalmasındaki payına dikkat çekmiştir. Öte yandan, çalışmamızda toplam eğitim süreleri ile kompulsif satın alma davranışları arasındaki ilişki korelasyon analizi ile incelenmiş ve bu iki değişken arasında düşük düzeyde pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır. Türk (2018) de çalışmasında eğitim düzeyi arttıkça kompulsif satın almanın da anlamlı bir şekilde artış gösterdiği ve eğitim süresi ile gelir düzeyinin pozitif yönde ilişkili olduğunu gözlemlemiştir. Buradan hareketle, eğitim süresi ile kompulsif satın alma arasında gelir düzeyinin etkili bir değişken olabileceği düşünülmektedir.

Çalışmamızda katılımcıların eğitim düzeyi ile yaşam doyumları arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Salinas-Jimenez ve arkadaşlarının (2010)

çalışmasının sonuçları da araştırmamıza benzer şekilde gelir düzeyi kontrol edildiğinde dahi eğitim düzeyi ile yaşam doyumu ilişkisinin pozitif yönde anlamlı olduğunu ortaya koymuş; yüksek eğitim düzeyinin özellikle orta ve alt gelir grubunda statü sembolü niteliğiyle öznel iyilik halini arttırdığını belirtmişlerdir. Bununla birlikte, Keser'in (2005) çalışmasında eğitim düzeyleri yüksek olan katılımcıların alt eğitim düzeyindekilere göre daha düşük yaşam doyumuna sahip olduğu sonucuna ulaşılmış ve eğitim düzeyi yüksek olanların hayattan beklentilerinin de yüksek olmasının bu sonuçta rol oynadığını ileri sürmüştür. Bu konuda ülkemiz örnekleminde yürütülecek daha geniş kapsamlı çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

Araştırmamızda gelir düzeyi yüksek olan katılımcılarda daha yüksek oranda kompulsif satın alma davranışına rastlanmıştır. Literatür incelendiğinde birden çok çalışmada araştırmamızın bulgularına paralel olarak gelir düzeyi ile kompulsif satın alma arasında pozitif bir ilişki gözlenmiştir (Dittmar, 2005; d'Astous, 1990). Türkiye örnekleminde de bu bulguları doğrulayıcı nitelikte bir ilişki gözlenmiştir (Türk, 2018).

Çalışmamızda farklı gelir düzeyi grupları arasında algılanan stres bakımından anlamlı bir fark bulunmamıştır. Korelasyon analizi sonuçlarına göre ise gelir düzeyi ile algılanan stres düzeyleri arasındaki düşük düzeyde negatif yönlü ilişkidir. Danimarka'da ve ABD'de yürütülen çalışmalarda da korelasyon bulgumuzu destekler nitelikte olup, alt düzeyde geliri olan bireylerin algılanan streslerinin orta düzeyde geliri olanlara oranla daha yüksek olduğu gösterilmiştir (Algren ve ark., 2018; Matuska ve ark., 2018). Üstelik, söz konusu ilişki diğer değişkenler kontrol edildiğinde de varlığını ekonomik yoksunluk ve gerginlik yoluyla sürdürmektedir (Algren ve ark., 2018).

Araştırmamız kapsamında katılımcıların algılanan stres düzeyleri ile eğitim düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki gözlenmemiştir. Literatürdeki araştırmalarda ise düşük eğitim düzeyi ile yüksek algılanan stres ilişkilendirilmiş ve bu durum eğitim düzeyi yüksek kişilerin başa çıkma stratejilerini daha verimli kullanması ile açıklanmıştır (Algren ve ark., 2018; Nielsen ve ark., 2008).

Araştırmamızda gelir düzeyi ile yaşam doyumu ilişkisi de incelenmiş ve tüm gelir düzeyleri arasında yaşam doyumu bakımından anlamlı farklar bulunmuştur. Ek olarak, yapılan korelasyon analizi sonucunda yaşam doyumu ile gelir düzeyi arasında orta düzeyde pozitif bir ilişki gözlenmiştir. İlgili literatür incelendiğinde, gelir düzeyi yükseldikçe tüketimin artması sonucunda kişilerin materyalizm çerçevesindeki

beklentileri karşılandığından yaşam doyumunun yükseldiği bulguları gözlenmiştir (Dumludağ, 2013).

Bireylerin eğitim aldıkları süre ile gelir düzeyleri korelasyon analizi çerçevesinde incelenmiş ve düşük düzeyde anlamlı bir korelasyon bulunmuştur. Kişilerin eğitim aldıkları süre arttıkça gelirlerinin de arttığını gösteren çalışmalar mevcuttur (Bilen ve Çalışır, 2019; Stryzhak, 2020).

Çalışmamızda eğitim süresi, yaşam doyumunu ve kompulsif satın alma puanları anlamlı bir farkla daha yüksek bulunmuştur. Literatüre de bulgularımızı desteklemektedir (Blanchflower ve Oswald, 2004; O'Guinn ve Faber, 1989). Bununla birlikte, Powdthavee ve arkadaşları (2015) gelir düzeyi değişkeni kontrol edildiğinde eğitim süresi ile yaşam doyumunu arasında anlamlı bir ilişki bulunamadığını raporlamıştır. Gelir ve eğitim düzeyleri arasında anlamlı pozitif ilişkiler gösteren çalışmalardan (Bilen ve Çalışır, 2019; Stryzhak, 2020) yola çıkarak eğitim süresi ile yaşam doyumunu arasındaki anlamlı ilişkide gelir düzeyinin rolüne dair çalışmalar yapılması önerilebilir.

Çalışmamızda değişkenlerin yaş ile ilişkisi incelendiğinde çocuk sayısı ve yaşam doyumunu ile pozitif ilişkili; eğitim süresi, algılanan stres ve kompulsif satın alma ile ise negatif ilişkili olduğu görülmüştür. Yaşam doyumunu ile yaş ilişkisine dair yürütülen çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilmiştir (Melendez ve ark., 2009; Selim, 2008). Siedlecki ve arkadaşları (2008) sağlık problemleri ve eş kaybı gibi durumların yaşam doyumunun yaş alındıkça azalmasına yol açtığını öne sürmüşlerdir. Selim (2008) ise yaş alındıkça gelir ve işsizlik kaygılarına bağlı olarak yaşam doyumunun azaldığı sonucuna varmıştır. Öte yandan, Ree ve Alessie (2011) orta yaşlarda ekonomik endişenin yaşam doyumunu düşürdüğünü, emeklilik döneminde ise azalan ekonomik kaygılar ile yaşam doyumunun arttığını gözlemiştir. Çalışmaların yürütüldüğü toplum, verilerin toplandığı süreçteki ekonomik durum gibi değişkenlerin bulgular arasında farklılığa yol açtığı düşünülmektedir. Ayrıca, örneklemimizin eğitim düzeyinin yüksek oluşunun yaşam doyumunu ile yaş ilişkisine dair bulgularımızın yurt dışı araştırmaları ile benzeşmesinde rol oynadığı öngörülmektedir.

Algılanan stres ve kompulsif satın almanın literatüre paralel olarak yaş alındıkça düştüğü görülmüştür (Göksu ve Kumcağız, 2020; d'Astous, 1990; Türk, 2018). Bu durum kişilerin ileriki yaşlarda başa çıkma yöntemlerini geliştirmesi ile birlikte algıladıkları stresin azalması ve azalan stresin kompulsif satın alma davranışlarına yansması ile açıklanabilir. Araştırmamız sonucunda yaş arttıkça toplam eğitim

süresinin düştüğü görülmüştür. Literatürde bu ilişkiyi inceleyen istikrarlı çalışmalara rastlanmamıştır. Türkiye örneğinde kuşaklar arasında eğitim düzeyi farkının bu sonuçlara yol açtığı düşünülmektedir.

Çalışmamızın katılımcılarının çocuk sayısı ile diğer değişkenler arasındaki ilişkiler incelendiğinde yaşam doyumu ve yaş ile pozitif; kompulsif satın alma ve eğitim süresi ile negatif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Çocuk sahibi olan katılımcıların kompulsif satın almalarının olmayanlara göre daha çok olduğu, yaşam doyumlarının ise daha düşük olduğu görülmüştür. Çocuk sahibi olmanın kompulsif satın almayı arttırdığı görülse de artan çocuk sayısının getirdiği ekonomik zorluklar sebebiyle kompulsif satın alma davranışının azaldığı düşünülmektedir.

Çalışmamızda algılanan stres ile yaşam doyumu arasında negatif bir ilişki gözlenmiştir. Yapılan çalışmalar bu bulguyu doğrular nitelikte olup yaşam doyumu yüksek bireylerin stresli yaşantılar ya da süreçlerle karşılaştığında işlevsel başa çıkma stratejilerini kullandığı, dolayısıyla algılanan stresinin görece düşük kaldığı belirtilmiştir (Suldo ve Huebner, 2004). Araştırmamız, değişkenler arasında yalnızca kesitsel ilişkiler ortaya koyduğundan algılanan stres ile yaşam doyumuna dair yürütülecek boylamsal çalışmaların olası neden sonuç ilişkisini aydınlayabileceği düşünülmektedir.

Araştırmamızın, başta örneklem özellikleri olmak üzere, bazı kısıtlılıkları bulunmaktadır. Veri toplama yöntemimizin internet ve internet tabanlı uygulamalar üzerinden olduğu dikkate alındığında internete erişimi olmayan ve/veya internet kullanımı düşük olan bireyler örneklemimize yansımamıştır.

Diğer bir kısıtlılık ise çalışmada kullanılan ölçek puanlamalarının katılımcıların beyanlarına dayalı olmasıdır. Katılımcıların ortalamaya yakınsamak, araştırmanın beklentilerine uygun davranmak ya da bazı belirtileri saklamak amacıyla ölçek ya da soru özelinde durumlarından farklı yanıtlar vermesi ihtimali göz ardı edilmemelidir.

Ayrıca araştırmamız Covid-19 pandemi sürecinde yürütülmüş, veriler de bu dönemin etkisi altında toplanmıştır. Pandemi sürecinin kişilerin stres algısını doğrudan ve dolaylı yollarla arttırdığı ileri sürülebilir. Yurt dışı örneklemlerde yürütülmüş bazı çalışmalarda, pandemi döneminde stresin artması yanı sıra çeşitli ülkelerde doğrudan para yardımı yapılmış olması ya da bireylerin finansal kaynaklara kolay erişim sağlaması gibi nedenlerle kompulsif satın almanın arttığı bildirilmiştir (Maraz ve Yi, 2022). Ülkemiz için ise stres algısını arttırmış olabileceği düşünülmekle beraber pandemi döneminde bireyleri rahatlatıcı finansal bir katkının gelmediği bilinmektedir.

Pandeminin özellikle başlangıç evrelerindeki regülasyonların araştırmamızın değişkenleri üzerindeki olası etkisi de çalışmamızda dikkate alınmamıştır. Özellikle sokağa çıkma yasakları ile beraber insanların evrimii alışverişe yönelmesinin kompulsif satın almayı arttırdığı düşünülebilir (Maraz ve Yi, 2022). Bu süreçte ortaya çıkan değişkenlerin göz ardı edilmesi de araştırmamızın kısıtlılıkları arasında sayılabilir. Çalışmamızın kesitsel olması da değişkenler arasında neden-sonuç ilişkisi kurulmasını olanaksız kılmaktadır. Ek olarak, çalışmamızın örneklem büyüklüğünün, çalışmamızın konusu olan değişkenler ve evren büyüklüğü dikkate alındığında, temsil yeteneğinin kısıtlı olduğu söylenebilir.

BÖLÜM 6

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmamızda algılanan stres ve yaşam doyumu ile kompulsif satın alma arasındaki ilişkiler ile birlikte sosyo-demografik özelliklerin değişkenleri ne şekilde farklılaştırdığı da incelenmiştir.

Bireylerin yüksek düzeyde stres altında hissetmeleri kompulsif satın alıcı olmaları için önemli bir risk faktörüdür. Stres ile başa çıkılmadığında satın alma ile “rahatlayan” kişilerin, farkında olsun ya da olmasın, zamanını, işlevselliğini ve ekonomik gücünü kaybetme riskiyle karşı karşıya olduğu söylenebilir. Verilebilecek eğitimler, kamuya açık alanlardaki bilgilendirmeler ile bireylerin farkındalıklarının artırılması önem arz etmekte ve tedaviye başvurma oranını arttıracığı düşünülmektedir. Ayrıca, klinik popülasyon üzerinde yapılacak boylamsal ve detaylı çalışmaların olası karıştırıcı değişkenleri eleyerek daha sağlıklı sonuçlara varılmasını kolaylaştıracağı öngörülmektedir.

Araştırmamız sonucunda, algılanan stres ile kompulsif satın alma ilişkisinde yaşam doyumunun aracılığına ilişkin bulgular elde edilmiştir. Buradan hareketle, iş doyumunu, evlilik doyumunu gibi alt kategorilerin kompulsif satın alma ve algılanan stres düzeyleri arasındaki ilişkide olası rolünün incelenmesinin kompulsif satın alma dinamiklerinin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayacağı söylenebilir.

Kompulsif satın alma ile ilişkili olabilecek farklı değişkenlerin incelendiği çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Örneğin, finansal okuryazarlığın olası rolünün incelenmesinin önleyici müdahaleler geliştirilmesi açısından önemli olduğu ifade edilebilir. Çalışmamızın bulgularının yürütülecek yeni çalışmalara ışık tutacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akbaş, S. (2018). Üniversite Öğrencilerinin Duygusal Zekâ Yetenekleri Ve Stresle Başa Çıkma Stilleri: Pamukkale Üniversitesinde Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Amirkhan, J. H. (1990). A factor analytically derived measure of coping: The Coping Strategy Indicator. *Journal of personality and social psychology*, 59(5), 1066.
- Armağan, E. & Temel, E. (2018). Türkiye’de Online Kompulsif Alışveriş Davranışı Üzerine Ampirik bir Çalışma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20 (4), 621-653.
- Black, D. W. (2007). A review of compulsive buying disorder. *World Psychiatry*, 6(1), 14-18.
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (2004). Well-being Over Time in Britain and the USA. *Journal of public economics*, 88(7-8), 1359-1386.
- Boes, S., & Winkelmann, R. (2010). The effect of Income on General Life Satisfaction and Dissatisfaction. *Social Indicators Research*, 95(1), 111-128.
- Carlson, D. L. (2012). Deviations From Desired Age at Marriage: Mental Health Differences Across Marital Status. *Journal of Marriage and Family*, 74(4), 743–758.
- Carver, C. S., Scheier, M. F., & Weintraub, J. K. (1989). Assessing coping strategies: a theoretically based approach. *Journal of personality and social psychology*, 56(2), 267.
- Christenson, G. A., Faber, R. J., de Zwaan, M., Raymond, N. C., Specker, S. M., Ekern, M. D., Mackenzie, T. B., Crosby, R. D., Crow, S. J., & Eckert, E. D. (1994). Compulsive buying: Descriptive Characteristics And Psychiatric Comorbidity. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 55(1), 5–11.
- Clark, A. E., Diener, E., Georgellis, Y., & Lucas, R. E. (2008). Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis. *The Economic Journal*, 118(529), 222–243.
- d'Astous, A. (1990). An Inquiry into The Compulsive Side Of “Normal” Consumers. *Journal Of Consumer Policy*, 13(1), 15-31.

- Giusta, M. D., Jewell, S. L., Kambhampati, U. S. (2011). Gender and Life Satisfaction in the UK. *Feminist Economics*, 17(3), 1–34.
- Dell'Osso, B., Allen, A., Altamura, A. C., Buoli, M., & Hollander, E. (2008). Impulsive–Compulsive Buying Disorder: Clinical Overview. *Australian & New Zealand Journal of Psychiatry*, 42(4), 259-266.
- Deniz, M. E. (2006). The Relationships Among Coping With Stress, Life Satisfaction, Decision-Making Styles and Decision Self-Esteem: An Investigation with Turkish University Students. *Social Behavior and Personality*, 34(9), 1161–1170.
- de Ree, J., & Alessie, R. (2011). Life Satisfaction And Age: Dealing With Underidentification in Age-Period-Cohort Models. *Social Science & Medicine*, 73(1), 177–182.
- Diener, E. D., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal Of Personality Assessment*, 49(1), 71-75.
- Veenhoven, R. (1991). Is happiness relative? *Social Indicators Research*, 24, 1–34.
- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L., & Diener, M. (1993). The Relationship Between Income And Subjective Well-Being: Relative Or Absolute?. *Social Indicators Research*, 28(3), 195-223.
- Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective Well-Being: Three Decades Of Progress. *Psychological Bulletin*, 125(2), 276–302.
- Dishman, R. K., Nakamura, Y., Garcia, M. E., Thompson, R. W., Dunn, A. L., & Blair, S. N. (2000). Heart Rate Variability, Trait Anxiety, And Perceived Stress Among Physically Fit Men And Women. *International Journal Of Psychophysiology*, 37(2), 121–133.
- Dittmar, H. (2004b). Understanding And Diagnosing Compulsive Buying. In R. Coombs (Ed.), *Handbook Of Addictive Disorders: A Practical Guide To Diagnosis And Treatment*. New York: Wiley, Chap. 13.
- Dittmar, H. (2005). Compulsive Buying–A Growing Concern? An Examination Of Gender, Age, And Endorsement Of Materialistic Values As Predictors. *British Journal Of Psychology*, 96(4), 467-491.
- Dumludag, D. (2013). Life Satisfaction and Income Comparison Effects in Turkey. *Social Indicators Research*, 114(3), 1199-1210.
- Edwards, E. A. (1992). The Measurement And Modeling Of Compulsive Consumer Buying Behavior, *Doktora Tezi*, University of Michigan.
- Ekehammar, B. (1974). Interactionism in Personality From a Historical Perspective. *Psychological Bulletin*, 81(12), 1026.
- Endler, N. S. ve Parker, J. D. (1994). Assessment Of Multidimensional Coping: Task, Emotion, and Avoidance Strategies. *Psychological Assessment*, 6(1), 50.

- Ergin, A., Uzun, S. U., & Bozkurt, A. İ. (2014). Tıp Fakültesi Öğrencilerinde Stresle Başa Çıkma Yöntemleri Ve Bu Yöntemlerin Sosyo Demografik Özelliklerle İlişkisi. *Fırat Tıp Dergisi*, 19(1), 31-37.
- Faber, R. J., O'Guinn, T. C., & Krych, R. (1987). Compulsive Consumption. *ACR North American Advances*.
- Faber, R. J. (1992). "Money Changes Everything. Compulsive Buying From A Biopsychosocial Perspective", *American Behavioral Scientist*, No. 35, ss. 809-819.
- Faber, R. J., & O'guinn, T. C. (1992). A Clinical Screener For Compulsive Buying. *Journal Of Consumer Research*, 19(3), 459-469.
- Folkman, S., & Lazarus, R. S. (1980). An Analysis Of Coping in a Middle-Aged Community Sample. *Journal Of Health And Social Behavior*, 219-239.
- Folkman, S., Lazarus, R. S., Dunkel-Schetter, C., DeLongis, A., & Gruen, R. J. (1986). Dynamics Of A Stressful Encounter: Cognitive Appraisal, Coping, and Encounter Outcomes. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 50, 992-1003.
- Folkman, S. (Ed.). (2011). *The Oxford Handbook Of Stress, Health, and Coping*. Oxford University Press.
- Frydenberg, E. (2017). The Utility of Coping When Considering Resilience. In *Coping and the Challenge of Resilience* (pp. 29-45). Palgrave Macmillan, London.
- Gattig, A., & Minkus, L. (2021). Does Marriage Increase Couples' Life Satisfaction? *Comparative Population Studies*, 46.
- Hamarat, E., Thompson, D., Zabucky, K. M. (2001). Perceived Stress and Coping Resource Availability as Predictors of Life Satisfaction in Young, Middle-Aged, and Older Adults. *Experimental Aging Research*, 27(2), 181–196.
- Keser, A. (2005). İş Doyumu ve Yaşam Doyumu İlişkisi: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama, Çalışma Ve Toplum, Cilt 4.
- Keskin, A. D. & Günüş, S. (2017). Testing Models Regarding Online Shopping Addiction. *The Turkish Journal on Addictions*, 4, 221-242.
- Kobasa, S. C. (1979). Stressful Life Events, Personality, And Health: An Inquiry into Hardiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1), 1.
- Koran, L. M., Chuong, H. W., & Smith, S. C. (2003). Citalopram For Compulsive Shopping Disorder: An Open-Label Study Followed By Double-Blind Discontinuation. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 64(7), 2669.
- Kukar-Kinney, M., Ridgway, N. M., Monroe, K. B. (2009). The Relationship Between Consumers' Tendencies to Buy Compulsively and Their Motivations to Shop and Buy on the Internet. *Journal of Retailing*, 85(3), 298–307.

- Lawrence, L. M., Ciorciari, J., & Kyrios, M. (2014). Relationships that Compulsive Buying has with Addiction, Obsessive-Compulsiveness, Hoarding, and Depression. *Comprehensive Psychiatry*, 55(5), 1137–1145.
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*. Springer Publishing Company.
- Lejoyeux, M., Ades, J., Tassain, V., & Solomon, J. (1996). Phenomenology and Psychopathology of Uncontrolled Buying. *The American Journal of Psychiatry*, 153(12), 1524-1529.
- Lejoyeux, M., Kerner, L., Thauvin, I., & Loi, S. (2006). Study of Impulse Control Disorders among Women Presenting Nicotine Dependence. *International Journal of Psychiatry in Clinical Practice*, 10(4), 241-246.
- Lejoyeux, M., & Weinstein, A. (2010). Compulsive Buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36(5), 248–253.
- Maccarrone-Eaglen, A., & Schofield, P. (2017). A Cross-Cultural And Cross-Gender Analysis of Compulsive Buying Behaviour's Core Dimensions. *International Journal of Consumer Studies*, 42(1), 173–185.
- Maraz, A., & Yi, S. (2022). Compulsive Buying Gradually Increased During the First Six Months of the Covid-19 Outbreak. *Journal of Behavioral Addictions*, 11(1), 88–101.
- Maraz, A., Griffiths, M. D., & Demetrovics, Z. (2016). The Prevalence Of Compulsive Buying: A Meta-Analysis. *Addiction*, 111(3), 408–419.
- Matud, M. (2004). Gender Differences in Stress and Coping Styles. *Personality And Individual Differences*, 37(7), 1401–1415.
- Matuska, K., Bass, J., & Schmitt, J. S. (2013). Life Balance and Perceived Stress: Predictors and Demographic Profile. *Occupation, Participation and Health*, 33(3), 146–158.
- McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, J. M., & Strakowski, S. M. (1994). Compulsive Buying: a Report of 20 Cases. *The Journal of Clinical Psychiatry*.
- McElroy, S. L., Keck, P. E., & Phillips, K. A. (1995). Kleptomania, Compulsive Buying, and Binge-eating Disorder. *The Journal of Clinical Psychiatry*.
- Meléndez, J. C., Tomás, J. M., Oliver, A., & Navarro, E. (2009). Psychological and Physical Dimensions Explaining Life Satisfaction among the Elderly: A Structural Model Examination. *Archives of Gerontology and Geriatrics*, 48(3), 291–295.
- Murali, V., Ray, R., & Shaffiullha, M. (2012). Shopping Addiction. *Advances in Psychiatric Treatment*, 18(4), 263–269.

- Mueller, A., Mueller, U., Albert, P., Mertens, C., Silbermann, A., Mitchell, J. E., & De Zwaan, M. (2007). Hoarding in a Compulsive Buying Sample. *Behaviour Research and Therapy*, 45(11), 2754-2763.
- Müller, A., Mitchell, J. E., & de Zwaan, M. (2015). Compulsive buying. *The American Journal on Addictions*, 24(2), 132-137.
- Nathan, P. E. (1988). The Addictive Personality is the Behavior of the Addict. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 56(2), 183.
- Neugarten, B. L., Havighurst, R. J., & Tobin, S. S. (1961). The Measurement of Life Satisfaction. *Journal of Gerontology*, 16, 134–143.
- Ng, K. M., Loy, J. T. C., Gudmunson, C. G., Cheong, W. (2008). Gender Differences in Marital and Life Satisfaction among Chinese Malaysians. *Sex Roles*, 60(1–2), 33–43.
- Nicolai, J., Darancó, S., & Moshagen, M. (2016). Effects of Mood State on Impulsivity in Pathological Buying. *Psychiatry Research*, 244, 351–356.
- Nicoli De Mattos, C., Kim, H. S., Requião, M. G., Marasaldi, R. F., Filomensky, T. Z., Hodgins, D. C., & Tavares, H. (2016). Gender Differences in Compulsive Buying Disorder: Assessment of Demographic and Psychiatric Co-Morbidities. *Plos One*, 11(12).
- O'Guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive Buying: A phenomenological Exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157.
- Otero-López, J. M., Pol, E. V., Bolaño, C. C., & Mariño, M. J. S. (2011). Materialism, Life-satisfaction and Addictive Buying: Examining the Causal Relationships. *Personality and Individual Differences*, 50(6), 772-776.
- Peker, A., Cengiz, S., Nebioğlu Yıldız, M. (2021). Yaşam Doyumu ve Öznel Zindeliğin COVID-19 Korkusu ile Problemlü İnternet Kullanımı Arasındaki Aracılık İlişkisi. *Klinik Psikiyatri Dergisi*, 24(2), 199–206.
- Piquet-Pessôa, M., Ferreira, G. M., Melca, I. A., & Fontenelle, L. F. (2014). DSM-5 and the Decision Not to Include Sex, Shopping or Stealing as Addictions. *Current Addiction Reports*, 1(3), 172–176.
- Powdthavee, N., Lekfuangfu, W. N., & Wooden, M. (2015). What's the Good of Education on our Overall Quality of Life? A Simultaneous Equation Model of Education and Life Satisfaction for Australia. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 54, 10-21.
- Prasoon, R., & Chaturvedi, K. R. (2016). Life Satisfaction: a literature Review. *The Researcher: International Journal of Management, Humanities and Social Sciences*, 1(02), 24-31.
- Roberts, J. A., & Jones, E. (2001). Money Attitudes, Credit Card Use, and Compulsive Buying among American College Students. *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 213–240.

- Robinson, A. M. (2018). Let's Talk about Stress: History of stress research. *Review of General Psychology*, 22(3), 334-342.
- Rook, D. W. (1987). The buying Impulse. *Journal of consumer research*, 14(2), 189-199.
- Schlosser, S., Black, D. W., Repertinger, S., & Freet, D. (1994). Compulsive Buying: Demography, Phenomenology, and Comorbidity in 46 Subjects. *General Hospital Psychiatry*, 16(3), 205-212.
- Schneiderman, N., Ironson, G., & Siegel, S. D. (2005). Stress and Health: Psychological, Behavioral, and Biological Determinants. *Annu. Rev. Clin. Psychology*, 1, 607-628.
- Selim, S. (2008). Life Satisfaction and Happiness in Turkey. *Social Indicators Research*, 88(3), 531-562.
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to Life Success: A Conceptual Model of Financial Well-Being for Young Adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30(6), 708–723.
- Shin, D. C., & Johnson, D. M. (1978). Avowed Happiness as an Overall Assessment of The Quality Of Life. *Social Indicators Research*, 5(1–4), 475–492.
- Siedlecki, K. L., Tucker-Drob, E. M., Oishi, S., & Salthouse, T. A. (2008). Life Satisfaction Across Adulthood: Different Determinants at Different Ages? *The Journal of Positive Psychology*, 3(3), 153–164.
- Stigler, G. J., & Becker, G. S. (1977). De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*, 67(2), 76-90.
- Stryzhak, O. (2020). The Relationship Between Education, Income, Economic Freedom and Happiness. *SHS Web of Conferences*, 75, 03004.
- Suldo, S. M., & Huebner, E. S. (2004). Does Life Satisfaction Moderate the Effects of Stressful Life Events on Psychopathological Behavior During Adolescence? *School Psychology Quarterly*, 19(2), 93–105.
- Ta, V. P., Gesselman, A. N., Perry, B. L., Fisher, H. E., Garcia, J. R. (2017). Stress of Singlehood: Marital Status, Domain-Specific Stress, and Anxiety in a National U.S. Sample. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 36(6), 461–485.
- Tamam, L., 2009, “Kompulsif Satın Alma” *Türkiye Klinikleri Psikiyatri Özel Dergisi*, (2)1: ss. 66-74.
- Tao, H. L. (2018). Marriage and Happiness: Evidence from Taiwan. *Journal of Happiness Studies*, 20(6), 1843–1861.
- Tavares, H., Lobo, D. S. S., Fuentes, D., & Black, D. W. (2008). Compulsive Buying Disorder: a Review and a Case Vignette. *Brazilian Journal of Psychiatry*, 30, S16-S23.

- Temel, E., Bahar, A., ve Çuhadar, D. (2007). Öğrenci Hemşirelerin Stresle Baş Etme Tarzları ve Depresyon Düzeylerinin Belirlenmesi. *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 2(5), 107-118.
- Topal, M. (2011). Üniversite Öğrencilerinin Stres ile Başa Çıkma Stilleri ile Pozitif ve Negatif Duygu Arasındaki İlişki (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Selçuk Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Konya.
- Türk, Z. (2018). Kompulsif Satın Alma Davranışının Demografik Özelliklere Göre Değerlendirilmesi: Görgül Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 1198-1216.
- Ünsalver, B. Ö. (2011). Alışverişkolik, İstanbul: Timaş Yayınları.
- Valence, G., d'Astous, A., & Fortier, L. (1988). Compulsive Buying: Concept and Measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11(4), 419-433.
- Veenhoven, R. (1996). Developments in Satisfaction-Research. *Social Indicators Research*, 37(1), 1-46.
- Villardefrancos, E., & Otero-López, J. M. (2016). Compulsive Buying in University Students: Its Prevalence and Relationships with Materialism, Psychological Distress Symptoms, and Subjective Well-Being. *Comprehensive Psychiatry*, 65, 128-135.
- Wheaton, B. (1983). Stress, Personal Coping Resources, and Psychiatric Symptoms: An Investigation Of Interactive Models. *Journal of Health and Social behavior*, 208-229.
- Williams, A. D. (2012). Evaluation of the Mood Repair Hypothesis of Compulsive Buying.
- Workman, L., & Paper, D. (2010). Compulsive Buying: A Theoretical Framework. *The Journal of Business Inquiry*, 9(1), 89-126.
- Yüncü, Z., & Kesebir, S. (2014). Compulsive Buying Scale: Validity, Reliability and its Psychometric Characteristics in Our Society. *Bağımlılık Dergisi*, 15(3), 142-149.
- Zhang, C., Brook, J. S., Leukefeld, C. G., de la Rosa, M., & Brook, D. W. (2017). Compulsive buying and quality of life: An estimate of the monetary cost of compulsive buying among adults in early midlife. *Psychiatry Research*, 252, 208-214.
- Zheng, Y., Yang, X., Liu, Q., Chu, X., Huang, Q., & Zhou, Z. (2020). Perceived Stress and Online Compulsive Buying among Women: A Moderated Mediation Model. *Computers in Human Behavior*, 103, 13-20.

EKLER

EK A. BİLGİLENDİRİLMİŞ GÖNÜLLÜ ONAM FORMU

Bu çalışma, Prof. Dr. Feryal Çam Çelikel danışmanlığında, Işık Üniversitesi Yetişkin Alt Dalı Klinik Psikoloji Yüksek Lisans Bölümü bitirme tezi dâhilinde Mehmet Gökhan Öztürk tarafından yürütülmektedir. Araştırmanın amacı algılanan stres, yaşam doyumu ve kompulsif satın alma ilişkisini incelemektir. Çalışmanın yürütülebilmesi için FMV Işık Üniversitesi Etik Komisyonu'ndan gerekli izinler alınmıştır.

Araştırma için sizden yapmanızı istediğimiz, size ilettiğimiz formlardaki her soruyu tek tek okuyarak size en uygun yanıtları vermenizdir. Anlamadığımız sorularda araştırmacıdan yardım isteyebilirsiniz. Bu çalışmaya katılmak tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Araştırmaya katılmanız halinde kişisel bilgilerinizin gizliliğine saygı gösterilecek, araştırma sonuçlarının bilimsel amaçlarla kullanımını sırasında da özenle korunacaktır. Veriler, kimlik bilgileriniz gizli kalmak koşuluyla bu ve farklı araştırmalarda kullanılacaktır.

Bu formu okuyup onaylamanız, araştırmaya katılmayı kabul ettiğiniz anlamına gelecektir. Ancak, çalışmaya katılmama veya katıldıktan sonra herhangi bir anda çalışmayı bırakma hakkına da sahiptir. Bu araştırmaya dair bilgi edinmek istediğinizde araştırmacıya ulaşabilirsiniz.

Bu çalışmaya gönüllü olarak katılmayı kabul ediyorum

EK B. SOSYO-DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER VE DİĞER BİLGİLER FORMU

1) Cinsiyetiniz nedir?

2) Yaşınızı Belirtiniz

3) Mezun olduğunuz en son okul nedir?

İlkokul / Ortaokul

Lise ve altı

üniversite

Lisansüstü

4) Bugüne kadar toplam kaç yıl eğitim aldınız?

6) Medeni durumunuz nedir?

Evli Bekar Boşanmış Dul

7) Çocuğunuz var mı?

Evet Hayır

8) Var ise sayısını aşağıda belirtiniz.

9) Maddi durumunuzu nasıl tanımlarsınız?

1-çok düşük 2 3 4 5-çok yüksek

10) Halen psikiyatrik/psikolojik bir tedavi altında mısınız?

Evet Hayır

11) Eğer tanı konulmuş bir psikiyatrik hastalığınız varsa nedir?

(.....)

12) Pandemi dolayısıyla satın alma sıklığınızda nasıl bir değişim oldu?

Arttı Azaldı Değişmedi

13) Ekonomik koşullar dolayısıyla satın alma sıklığınızda nasıl bir değişim oldu?

Arttı Azaldı Değişmedi

14) Alışverişlerinizi hangi yolla yaparsınız?

Her şeyi internet üzerinden satın alıyorum.

Çoğunlukla internet üzerinden satın alıyorum.

Nispeten az bir kısmını internette alıyorum.

Hiçbir şeyi internette üzerinden almıyorum.

EK C. KOMPULSİF SATIN ALMA ÖLÇEĞİ

	Hiçbir zaman 1	Nadiren 2	Bazen 3	Çoğunlukla 4	Her zaman 5
1. Param olduğunda tamamını ya da bir kısmını harcamadan duramam.					
2. Bir şey satın alırken çoğunlukla ani ve düşüncesizce davranırım.					
3. Alışveriş merkezine girer girmez, bir şey satın almak için karşı konulamaz bir istek duyarım.					
4. Pek çok ürünün tanıtım, reklam ya da indirim çağrısına çoğunlukla uyan insanlardan biriyim.					
5. Çok az param kaldığında bile, ihtiyacım olmayan ürünleri satın almak sık sık yaptığım bir şeydir.					
6. Benim için alışveriş, gevşeme ve günlük hayatın stresin kurtulma yoludur.					
7. Bazı zamanlar, içimden bir şeyin beni alışveriş yapmaya ittiğini hissederim.					
8. Bir şey satın almak için karşı konulmaz bir istek duyduğum zamanlar olur.					
9. Çoğu kez, gidip bir şey satın almak için açıklanamaz bir istek, ani ve kendiliğinden gelen bir arzu duyarım.					
10. Zaman zaman, bir şey satın aldıktan sonra kendimi suçlu gibi hissederim çünkü bunu mantıksız bulurum.					
11. Satın alma davranışımın mantıklı olmadığını algılanmasından çekindiğim için satın alıp kimseye göstermediğim şeyler vardır.					
12. Bazı zamanlar, “Bunu bir daha yaparsam...” diye düşünsem de sonrasında bunu yaptığımı ya da söylediğime pişman olurum.					

EK D. ALGILANAN STRES ÖLÇEĞİ

	Hiçbir zaman	Neredeyse hiçbir zaman	Bazen	Oldukça sık	Çok sık
1. Geçen ay, beklenmedik bir şeylerin olması nedeniyle ne sıklıkta rahatsızlık duydunuz?					
2. Geçen ay, hayatınızdaki önemli şeyleri kontrol edemediğinizi ne sıklıkla hissettiniz?					
3. Geçen ay, kendinizi ne sıklıkla sinirli ve stresli hissettiniz?					
4. Geçen ay, ne sıklıkta gündelik zorlukların üstesinden başarıyla geldiniz?					
5. Geçen ay, hayatınızda ortaya çıkan önemli değişikliklerle etkili bir şekilde başa çıktığınızı ne sıklıkta hissettiniz?					
6. Geçen ay, kişisel sorunlarınızı ele alma yeteneğinize ne sıklıkta güven duydunuz?					
7. Geçen ay, her şeyin yolunda gittiğini ne sıklıkta hissettiniz?					
8. Geçen ay, ne sıklıkta yapmanız gereken şeylerle başa çıkamadığınızı fark ettiniz?					
9. Geçen ay, hayatınızdaki zorlukları ne sıklıkta kontrol edebildiniz?					
10. Geçen ay, ne sıklıkta her şeyin üstesinden geldiğinizi hissettiniz?					
11. Geçen ay, ne sıklıkta kontrolünüz dışında gelişen olaylar yüzünden öfkelenediniz?					
12. Geçen ay, kendinizi ne sıklıkta başarmak zorunda olduğunuz şeyleri düşünürken buldunuz?					
13. Geçen ay, ne sıklıkta zamanınızı nasıl kullanacağınızı kontrol edebildiniz?					
14. Geçen ay, ne sıklıkta problemlerin üstesinden gelemeyeceğiniz kadar biriktiğini hissettiniz?					

EK E. Yaşam Doyumu Ölçeği

	Maddeler	Hiç katılmıyorum (1)	Çok az katılıyorum (2)	Orta düzeyde katılıyorum (3)	Büyük oranda katılıyorum (4)	Tamamen katılıyorum (5)
1	İdeallerime yakın bir yaşantım var.					
2	Yaşam koşullarım mükemmeldir.					
3	Yaşamımdan memnunum.					
4	Şimdiye kadar yaşamdan istediğim önemli şeylere sahip oldum.					
5	Tekrar dünyaya gelsem hayatımdaki hemen hemen hiçbir şeyi değiştirmezdim.					

ÖZGEÇMİŞ