

Koronavirüs Pandemisinde Kaygı ve Stokçuluk: Sosyal Değer Yönelimi ve Sosyoekonomik Düzey Bakımından Bir İnceleme

Özge ÜNAL¹, Elvan Kiremitçi CANIÖZ²

Öz

Bu çalışmada Koronavirüs pandemisi sürecinde yaşanan kaygı düzeyi ile temel gıda ve hijyen ürünlerini stoklama davranışı arasındaki ilişkide sosyoekonomik durumun düzenleyici rolünün test edilmesi ile stokçuluk davranışının sosyal değer yönelimi açısından incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışmada 349 kadın ve 189 erkek olmak üzere toplam 529 katılımcı yer almaktadır. Katılımcılardan Demografik Bilgi Formu ile Üç Baskın Toplumsal Değer Yönelimi Ölçeğini ve araştırmacılar tarafından hazırlanan kaygı ve stoklama düzeyini ölçen soruları çevrimiçi anket yöntemi ile yanıtlamaları istenmiştir. Verilerin analizinde bağımsız gruplar için t test ile Aiken ve West'in (1991) düzenleyici değişken analizi için önerdiği şekilde regresyon analizi kullanılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre, bireylerin kaygı düzeyleri ile stokçuluk davranışları arasındaki ilişkide sosyoekonomik düzeyin düzenleyici etkisi olduğu görülmüştür. Yüksek sosyoekonomik düzeydeki bireylerin kaygı düzeyleri arttıkça stokçuluk davranışlarında da artış görüldüğü; ancak düşük sosyoekonomik düzeydeki bireylerin kaygı düzeyi ile stoklama davranışları arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, stokçuluk davranışı sosyal değer yönelimi açısından incelendiğinde, kişiler arası ilişkilerinde iş birliği motivasyonuna sahip toplum yanlısı bireylerin, yarışmacı ya da bireyci motivasyona sahip kendine yanlı bireylerden daha az stoklama davranışı gösterdikleri bulunmuştur. Bireylerin yaşanan bu küresel kriz durumuna verdikleri tepkileri psikososyal değişkenler bakımından inceleyen bu çalışmanın bulgularının hem teorik alana hem de sosyal politikalarla ilgili uygulama alanına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Koronavirüs Kaygısı, Stoklama, Sosyal Değer Yönelimi, Sosyoekonomik Durum, Toplum Yanlısı Motivasyonlar

Anxiety and Stocking up in the Coronavirus Pandemic: An Examination in the Frame of Social Value Orientation and Socioeconomic Level

Abstract

The aim of the study was to test the moderating role of socioeconomic status in the relationship between anxiety and stocking up on basic food and hygiene products during the coronavirus pandemic and to

¹ Dr. Arş. Gör., Mersin Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Psikoloji Bölümü, Mersin
İlgili yazar e-posta/Corresponding author e-mail: ozgeunal@mersin.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-5660-2671
² Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Psikoloji Bölümü, Balıkesir
E-posta/ e-mail: kiremitci.elvan@gmail.com ORCID No: 0000-0003-4733-4780

examine stocking up behavior in terms of the social value orientations. A total of 529 participants, 349 women and 189 men, took part in the study. Participants were asked to answer the Demographic Information Form and the Triple Dominance Measure of Social Value and the questions measuring the level of anxiety and stocking up behavior prepared by the researchers using an online questionnaire. In order to analyze the data, independent samples t test and moderated regression analysis as suggested by Aiken and West (1991) were used. It was found that socioeconomic level moderated the relationship between the anxiety levels of individuals and their stocking behaviors. According to the findings of the study stocking up behaviors also increase as the anxiety levels of individuals with high socioeconomic status increase; whereas there was no significant relationship between the anxiety level of individuals with low socioeconomic status and their stocking up behaviors. In addition, when stocking up behavior is examined in terms of social value orientations, it was found that pro-social individuals with cooperation motivation in their interpersonal relationships show less stocking behavior than pro-self individuals with competitive or individualistic motivation. It is thought that the findings of this study, which examines the responses of individuals to this global crisis in the frame of their psychosocial variables, will contribute to both the theoretical and the applied areas related to social policies.

Keywords: Coronavirus Anxiety, Stocking Up, Social Value Orientation, Socioeconomic Status, Prosocial Motivations

1. GİRİŞ

İnsan toplum içinde, diğer insanlar ile ilişki halinde yaşamını sürdürmektedir. Pandemi sürecinin başından itibaren ülkelerin karantina kararları almaları ve baş edebilmek için yeni yollar aramalarının altında yeni karşılaşılan ve belirsiz olan bir durumu tanımlama ihtiyacı vardır. Hayati tehlikeye neden olan ve belirsizlik yaratan bu durum, tüm insanlarda yoğun kaygı ve korkuya neden olmaktadır. Bu nedenle, bireyler karşılaştıkları bu yeni durumu bilinebilir hale getirmek amacıyla bazı davranışlar göstermektedir. Özellikle ülkelerin sırayla karantina kararları almalarının ardından, küresel anlamda bazı davranışların görülme sıklığında artış gözlenmektedir. Karantina sürelerine ve bu sürelerin uzatılmasına yönelik hükümet yetkilileri tarafından belirsizlik oluşturulması, bireyleri kendileri ve ailelerinin ihtiyaçlarını tamamlama kaygısı yaşamalarına neden olmuştur. Bu nedenle insanlar, özellikle alışveriş merkezlerinde ve marketlerde bu ihtiyaçlarını tamamlamak amacıyla ihtiyaçlarından daha fazla ürün satın almış ve stokçuluk yapmışlardır (Baker ve ark., 2020; Cranfield, 2020). Bireylerin yıllardır süresi öngörülemeyen karantinalar ile karşı karşıya kaldıklarında stokçuluk davranışını gösterdikleri bilinmektedir (Caballero-Anthony, 2016; Leach, 1994). Paul Marsden'a göre stokçuluk davranışının altında bireyin eylemlerinin üzerinde kontrolünün olduğunu hissetme, ailesinin konforunu sağlama ve akıllıca alışveriş yaptığını diğerlerine gösterme ihtiyaçları yatmaktadır (akt: Kaur ve Malik, 2020). Ek olarak, günlük ihtiyaçlarından daha fazla ürün satın almanın altında ileride doğabilecek ihtiyacı öngörme ve o an yaşadıkları kaygıyı azaltma ihtiyacı yatmaktadır. Bireyler satın alma davranışıyla kaygılarını somut bir çözüme dönüştürmekte ve durumu kontrol edebildiklerini görmek bireyleri rahatlatmaktadır (Bish ve Michie, 2010; Sim ve ark., 2020). Karşılaşılan küresel sağlık krizini ve bu kriz nedeniyle karşı karşıya kaldıkları durumları kontrol edebilme ve önleme ihtiyacı, onları günlük ihtiyaçlarından fazla alışveriş yapmaya ve ürün stoklamaya itmektedir (Arafat ve ark., 2020; Chen ve ark., 2017). Özellikle bir ürünün gıda veya hijyen ürünü gibi temel ihtiyaç ürünü olması, ileride o ürünün stoklarının biteceğinden korkmaya, ulaşamayacağına yönelik kaygı yaşamalarına ve ürünlere ulaşabildiği anda ileride doğabilecek ihtiyaçları karşılamaya neden olabilmektedir (Li, 2020; Sterman ve Dogan, 2015). Örneğin; Koronavirüsten korunmak amacıyla dezenfektan ürünlerinde stokçuluk yapılması ve özellikle ülkemizde makarna gibi temel tüketim ürünlerinin stoklarındaki azalma bu duruma örnek gösterilebilir. Bireyler bu temel ürünlere ulaşma sıkıntısı yaşayacaklarını düşünürlerse ve bu durumdan kaygı ve korku duyarlarsa, stokçuluk davranışlarının artması beklenmektedir (Taylor, 2021; Yuen ve ark., 2020). Bu noktada yönetime güven de oldukça önemlidir. Haksız kazanç

sağlanması ve fahiş fiyat artışlarının önlenmesi amacıyla önlemler alınması, yaşanan bu küresel kriz durumunda bireylerin temel ihtiyaçlarına ulaşma hakkını koruyacaktır (Aydın, 2019).

Öte yandan bazı bireysel özelliklerin, stoklama davranışına daha az ya da daha fazla başvurmakla ilişkili olabileceği düşünülmektedir. Bu bireysel özelliklerden birisi de bireylerin sosyal motivasyonlarındaki farklılıklarını ifade eden *sosyal değer yönelimleridir*. Messick ve McClintock (1968) bireylerin sosyal ilişkilerinde taşıdıkları motivasyonları 3 başlık altında sınıflamaktadır; yarışmacılık, bireycilik ve iş birliği yönelimli olmak. Yarışmacı bireyler başkaları ile aralarındaki farkı en üst düzeye çıkarmaya ilişkin motivasyon taşımaktadırlar. Bireyciler başkasının kazancına bakmaksızın kendi çıkarını en üst düzeyde tutmaya ilişkin bir motivasyona sahiptirler. İş birliği yönelimli bireyler ise hem kendisinin hem de başkasının çıkarını en üst düzeyde tutmayı gözetmektedirler. Liebrand, Wilke, Vogel ve Wolters'e göre (1986) bireyci ve yarışmacı motivasyona sahip bireyler kendine yanlı (proself), başkalarının faydasını da önemseyen iş birliği motivasyonuna sahip bireyler ise toplum yanlısı (prosocial) olarak sınıflanmaktadır. Toplum yanlısı bireylerin iş birliği gerektiren sosyal ikilem durumlarında bireyci ve yarışmacı bireylerden daha fazla iş birliği kurdukları bilinmektedir (Balliet, Parks ve Joireman, 2009). Pandemi sürecinde yaşanan yoğun kaygı ve korku bireyleri temel ihtiyaç ürünlerini stoklamaya itmiş olsa da ihtiyaç fazlası ürünler satın alarak stokçuluk yapılması, bir başkasının o ürüne ihtiyaç duyduğunda ürüne ulaşamamasına neden olmaktadır. Bu durumda başkalarının ihtiyaçlarını gözetmeye dayalı toplum yanlısı bir sosyal değere sahip olmanın stoklama davranışını azaltması muhtemeldir. Bu araştırmanın birinci amacı toplum yanlısı sosyal değer yönelimli bireylerin, kendine yanlı sosyal değer yönelimli bireylerden daha az stoklama davranışı gösterdikleri hipotezini test etmektir (Hipotez 1).

Görgül çalışmalar koronavirüs pandemisi esnasındaki stokçuluk davranışının altında kaygı duygusunun bulunduğunu belirtmektedir (Goodwin ve ark., 2021). Bireyler belirsizlik, ölümlülük tehdidi, temel ihtiyaç ürünlerine ulaşmada kaynakların sınırlı olduğuna inanma gibi nedenlerle deneyimledikleri kaygıyı ürün stoklayarak azaltmaya çalışmaktadır (Wang, Liu, Du ve Wang, 2021; Yuen ve ark., 2020). Stokçuluk ve ürün biriktirme her ne kadar pandemide deneyimlenen kaygı ile baş etmek için kullanılan bir yol olarak ortaya çıkmış olsa da toplumun her kesiminin kaygıyı azaltmak için ürün stoklama yolunu izleyemeyeceği ortadadır. Sosyoekonomik düzey bireylerin kaygı ve strese verdikleri tepkileri belirleyen faktörlerden birisidir. Örneğin bir çalışmada (De France ve Evans, 2021) sosyoekonomik durumun, işsizlik duygusu düzenleme ile psikopatolojik semptom gösterme arasındaki ilişkiyi düzenlediği gösterilmiştir. Sözü geçen çalışmada işsizlik duygusu düzenleme ile ruh sağlığı arasındaki negatif yönlü ilişkinin düşük sosyoekonomik düzeyden bireylerde yüksek sosyoekonomik düzeyden bireylere kıyasla daha güçlü olduğu bulunmuştur. Bu araştırma kapsamında ise, sosyoekonomik durumun kaygı ve stoklama davranışı arasındaki ilişkiyi düzenleyebileceği düşünülmektedir. Başka bir deyişle, kaygı deneyiminin gelir durumu ile etkileşiminin stoklama davranışını yordaması beklenmektedir. Önceki çalışmalar (örn: Lever, 2008) düşük gelirli bireylerin stres verici olaylara daha sık maruz kaldığını göstermektedir. Örneğin; pandemi sürecinde yüksek gelirli bireylerin evden çalışmaya daha fazla devam ettikleri, ancak düşük gelirli bireylerin ise sağlıklarını tehdit edecek bir durumla karşı karşıya olmalarına rağmen işlerine aktif olarak gittikleri görülmüştür. Bu durum pandemi koşullarında gelir adaletsizliğinin bir sonucudur (Irlacher ve Koch, 2020). Koronavirüs pandemisinin getirdiği belirsizlik ve zorluklar düşünüldüğünde düşük gelirli grupların, daha yüksek gelirli gruplara kıyasla süreci daha stresli yaşadıkları ve durumdan daha olumsuz etkilendikleri ortadadır (Clark, Fredricks, Woc-Colburn, Bottazzi ve Weatherhead, 2020). Düşük gelirli grupların pandemi sürecinde başkalarına daha az borç verme, kredi geri ödemelerini erteleme gibi yollarla ekonomik güvensizlikle baş etmeye çalıştıkları, bu süreçte sosyal desteklerinin azaldığı ve evden çalışma gibi sağlık önlemlerini alamadıkları belirtilmektedir (Irlacher ve Koch, 2020; Janssens, Pradhan, Groot, Sidze, Donfouet ve Abajobir, 2021). Öte yandan düşük gelirli bireylerin, süreçten her ne kadar orantısız biçimde olumsuz etkilenmiş olsalar da, kısa vadeli ihtiyaçlar dışında ürün alabilecek güvencelerinin olmaması nedeniyle stoklama

davranışlarına daha az başvurmaları beklenir. İhtiyaçlarını karşılayabilecek bir gelirden daha fazlasına sahip olan bireylerde kaygı ile stoklama davranışı arasında bir ilişki görülse de, düşük gelirli bireylerin kaygıyı hafifletmek için kısa vadeli ihtiyaçlar dışında ürün stoklama davranışına başvurmadıkları düşünülmektedir. Araştırmanın ikinci amacı Koronavirüs pandemisinde kaygı düzeyi ile stokçuluk arasındaki ilişkide sosyoekonomik durumun moderatör rolünü test etmektir (Hipotez 2).

Özetlemek gerekirse, bu çalışmanın iki amacı bulunmaktadır:

1. Sosyal değer yönelimleri bakımından toplum yanlısı ve kendine yanlı olan bireylerin stokçuluk davranışı bakımından farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek.
2. COVID-19 salgınının başlangıcında deneyimlenen kaygı düzeyi ile ihtiyaç fazlası ürün stoklama arasındaki ilişkide sosyoekonomik düzeyin moderatör etkisini test etmek.

Görgül araştırmalar sosyal değer yönelimi bakımından toplum yanlısı olmanın laboratuvaradaki davranışsal ekonomi oyunlarında diğer oyuncularla iş birliği kurmaya daha açık olmayı beraberinde getirdiğini göstermiştir (Balliet, Parks ve Joireman, 2009). Ancak bildiğimiz kadarıyla henüz koronavirüs pandemisindeki stoklama davranışları sosyal değer yönelimindeki farklılıklar bakımından ele alınmamıştır. Bu nedenle bu çalışmanın bulgularının ortak kaynakların kullanımında başkalarıyla işbirliği kurmayı belirleyen faktörleri inceleyen araştırmaların dâhil olduğu ilgili literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir. Bunun yanı sıra, literatürde küresel krizlerde deneyimlenen yoğun kaygının stoklama davranışındaki artış ile ilişkili olduğu belirtilmektedir (Goodwin ve ark., 2021; Yuen ve ark., 2020); ancak bu araştırmada söz konusu ilişkiye etki etmesi beklenen bir faktör olarak sosyoekonomik düzey ele alınmıştır. Koronavirüs kaygısına verilen ürün stoklama tepkisinin gelir düzeyindeki farklılıklar bakımından değişkenliğinin incelenmesi sosyal eşitsizliklerle ilgili literatüre katkı sağlayacaktır.

2. YÖNTEM

2.1. Katılımcılar

Araştırmanın örneklemini 529 (340 kadın ve 189 erkek) katılımcıdan oluşmaktadır. Sosyoekonomik düzey bakımından katılımcıların % 3.9'u düşük, % 11.9'u alt-orta, % 59.9'u orta, % 23.3'ü üst -orta ve % 1.1'i yüksek sosyoekonomik düzey grubuna kendilerini dâhil etmişlerdir. Katılımcıların yaşları 18-68 aralığında değişmekte olup yaş ortalaması 32.66 (SS=10.48)'dir.

2.2. Veri Toplama Araçları

Demografik Bilgi Anketi: Katılımcıların yaş, sosyo-ekonomik düzey, eğitim durumu gibi sosyodemografik özelliklerini belirleyebilmek için araştırmacılar tarafından oluşturulan bir demografik bilgi anketi kullanılmıştır.

Koronavirüse ilişkin kaygı: Koronavirüse ilişkin kaygı araştırmacılar tarafından oluşturulan tek soru ile ölçülmüş olup, katılımcılardan pandeminin başlangıcındaki (verilerin toplanmasından yaklaşık 2 ay önce) kaygı düzeylerini "Türkiye'de ilk COVID-19 vakasının ortaya çıktığı günleri düşündüğünüzde ne kadar kaygılıydınız?" sorusu ile retrospektif olarak 1(hiç) ile 7(çok) arasında derecelendirmeleri istenmiştir.

Stokçuluk davranışı: Katılımcıların pandemi başladıktan itibaren 2 ay içerisindeki ürün stoklama davranışları, araştırmacılar tarafından geliştirilen 6 soru ile (örnek madde: "Son iki ayda maske, dezenfektan ve tuvalet kağıdı gibi hijyen ürünlerini ihtiyacımdan daha fazla satın aldım.") ölçülmüştür. Maddeler 1 (hiç yapmadım) ile 7 (çok sık yaptım) arasında 7'li Likert tipinde derecelendirilmiştir. Maddelerin toplam puan için Cronbach alfa katsayısı .80 olarak hesaplanmıştır.

Sosyal değer yönelimi: Katılımcıların sosyal değer yönelimlerinin belirlenmesi için Üç Baskın Toplumsal Değer Yönelimi Ölçeği (Triple Dominance Measure of Social Value; Van Lange, Otten, De Bruin ve Joireman, 1997) kullanılmıştır. Ölçek bireylerin belirli bir puanı kendisi ve varsayımsal bir 'diğeri' arasında nasıl bölüştürmek istediklerini soran 9 madde üzerinden sosyal değer yönelimlerini bireyci, yarışmacı ya da toplum yanlısı olarak sınıflandırmaya olanak sağlamaktadır. Bireylerin sosyal değer yönelimi bakımından belirli bir kategoriye dâhil edilebilmeleri için 9 varsayımsal soruya 6 ve üzeri sayıda aynı sosyal değer yönelimine karşılık gelen seçeneği seçmiş olmaları gerekmektedir. Ölçeğin Türkçe uyarlama çalışması Yalçın (2009) tarafından yapılmıştır. Sosyal motivasyonları bakımından bireyci ve yarışmacı sosyal değer yöneliminde kategorize edilmiş olan bireylerin kendine yanlı (proself), toplum yanlısı olarak kategorize edilmiş olan bireylerin ise toplum yanlısı (prosocial) sosyal değer yönelimine sahip bireyler olacak şekilde ikili biçimde sınıflandırılması da literatürde kullanılmaktadır (Liebrand, Wilke, Vogel, Wolters, 1986; Yalçın, 2009). Bu çalışmada da sosyal motivasyonlar bakımından ikili sınıflama biçimi kullanılmıştır.

2.3. İşlem

Katılımcılara çevrimiçi anket yöntemi ile ulaşılmıştır. Ön bilgi formunda araştırmanın amacı ve önemi belirtilmiş ve katılımcılara kişisel bilgilerinin kullanılmayacağına dair güvence verilmiştir. Araştırmaya katılmak için gönüllülük bildiren katılımcılardan veri toplanmıştır. Ölçeklerin uygulanması süreci yaklaşık 15 dakika sürmüştür. Verilerin analizi SPSS 20.0 programı ile yürütülmüştür.

3. BULGULAR

3.1. Üç Baskın Sosyal Değer Yönelimi Ölçeği ile Kendine Yanlı ve Toplum Yanlısı Olarak Sınıflanan Bireylerin Stokçuluk Puanlarının Karşılaştırılması (Hipotez 1)

Bu araştırmanın birinci amacı toplumsal motivasyon bakımından kendine yanlı bireyler ile toplum yanlısı bireylerin pandemi başındaki stok yapma davranışlarının birbirinden farklılaşp farklılaşmadığını test etmektir. Bu amaçla kendine yanlı grup ile toplum yanlısı grubun stokçuluk puanları bağımsız gruplar için t-testi analizi ile karşılaştırılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Üç Baskın Sosyal Değer Yönelimi Ölçeği'nde kendine yanlı ve toplum yanlısı olarak sınıflanan bireylerin stokçuluk puanlarına göre karşılaştırılması

	Kendine Yanlı N= 174		Toplum Yanlısı N= 306		
	Ort	SS	Ort	SS	t
Stokçuluk	16.93	7.96	14.25	7.52	3.68*

*p < .001

Tablo 1'de görüldüğü üzere kendine yanlı motivasyona sahip bireyler (Ort. = 16.93, SS = .796) toplum yanlısı motivasyona sahip bireylerden (Ort. = 14.25, SS = 7.52) anlamlı olarak daha fazla stokçuluk yaptıklarını belirtmişlerdir [t(478)=3.68, p=.00]. Bulgular araştırmanın birinci hipotezini doğrulamıştır.

3.2. Pandemi Başında Deneyimlenen Kaygı ile Ürün Stoklama Arasındaki İlişkide Sosyoekonomik Durumun Moderatör Rolünün Sınanması (Hipotez 2)

Araştırmanın ikinci amacı kaygı ve stokçuluk arasındaki ilişkide sosyoekonomik düzeyin moderatör etkisini test etmektir. Bu amaçla kaygı değişken, stoklama davranışı yordanan değişken, sosyoekonomik düzey moderatör değişken olarak alınmıştır. Hipotezin test edilmesi

için standart regresyon analizi kullanılmıştır. Analizden önce kaygı (yordayıcı değişken) ve sosyoekonomik durum (moderatör değişken) Aiken ve West (1991) tarafından önerildiği şekilde merkezileştirilmiş ve merkezileştirilen bu iki terimin çarpımı ile etkileşim terimi oluşturulmuştur. Merkezileştirilmiş iki değişken olan kaygı ve sosyoekonomik durum ile bu iki terimin çarpımından elde edilen etkileşim terimi bağımsız değişken olarak regresyon denkleminde girmiştir. Bulgular Tablo 2’ de verilmiştir.

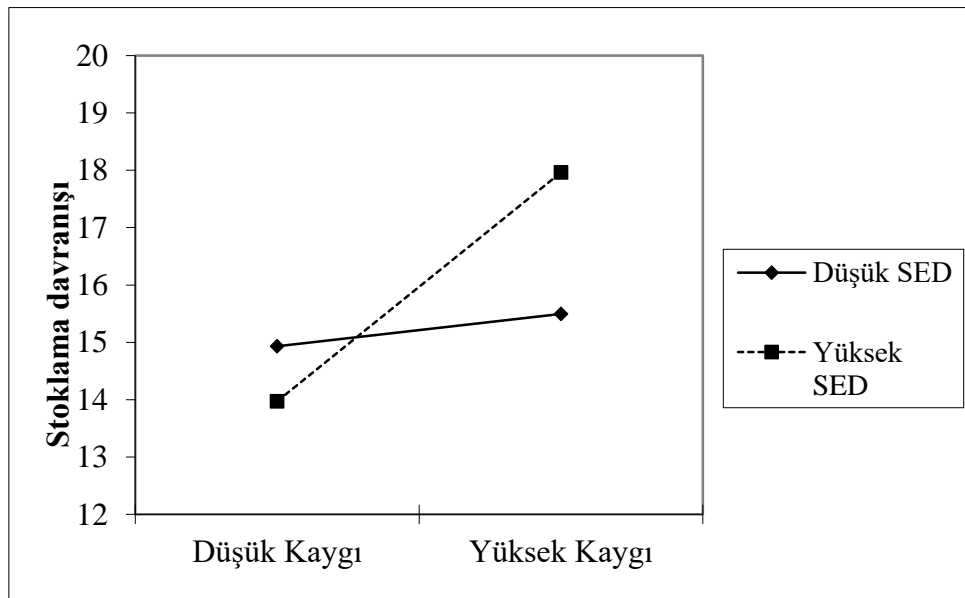
Tablo 2. Stokçuluğu yordamada moderatör regresyon sonuçları

	B	SH	β	t	p
Kaygı	.64*	.19	.14	3.32	.001
Sosyoekonomik düzey	.51	.47	.05	1.08	.28
Etkileşim	.65*	.23	.12	2.80	.005

*p<.01

Analiz sonuçlarına göre, kaygı ve sosyoekonomik düzeyin etkileşimi, stoklama davranışındaki varyansın yüzde 3’ünü açıklamıştır [F(3-525)= 6.15, p<.01]. Tablo 1’de görüldüğü üzere etkileşim anlamlı düzeyde olduğundan, sosyoekonomik durumun, kaygı düzeyi ile stoklama davranışları arasındaki ilişkiyi düzenlediği sonucuna ulaşılmaktadır ($\beta = .12$, t= 2.80, p<.01). Daha sonra Aiken ve West’in önerdiği şekilde (1991) Sosyoekonomik durumun yüksek (ortalamanın 1 standart sapma fazlası) ve düşük (ortalamanın 1 standart sapma eksiği) düzeylerinden her biri için kaygı ve stoklama davranışı arasındaki ilişkinin doğasını saptamak amacıyla basit regresyon doğruları çizilmiştir. Bu doğrulara ait grafik, Şekil 1’de verilmiştir.

Çizilen bu doğruların anlamlılığını belirlemek için basit eğim testi yapılmıştır. Eğim testi sonuçlarına göre, sosyoekonomik durumun düşük olduğu koşulda kaygı ile stoklama davranışı arasındaki ilişki anlamlı değildir ($\beta = .04$, t= .62, p>.05). Yani sosyoekonomik durumun düşük olması durumunda kaygı düzeyi stoklama davranışını yordamamaktadır. Sosyoekonomik durumun yüksek olduğu koşulda ise kaygı ile stoklama davranışı arasındaki ilişki anlamlıdır ($\beta = .25$, t= 4.23, p<.001). Buna göre, sosyoekonomik durumun yüksek olması durumunda pandemi başında deneyimlenen kaygı düzeyi arttıkça stoklama davranışı da artmıştır. Bulgular araştırmanın ikinci hipotezini doğrulamıştır.



Şekil 1. Stoklama davranışını yordamada kaygı ve sosyoekonomik durumun ortak etkisi

3. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bireyin sosyal ilişkilerinde yalnızca kendi faydasına mı odaklı olduğu yoksa başkalarının faydasını da mı gözettiğini ifade eden sosyal değer yönelimi, toplumun diğer üyeleriyle iş birliği kurma, yardım etme ve paylaşma gibi davranışlarla ilişkilidir (Balliet, Parks ve Joireman, 2009; Pletzer ve ark., 2018). Öğrenciler ile yapılan bir çalışmada, bireylerin sosyal değer yönelimleri ile küresel sosyal sorumluluk düzeyleri arasında pozitif yönde ve anlamlı ilişki bulunmuştur (Küçükşen ve Budak, 2017). Bu çalışmadan elde edilen bulgular da sosyal değer yöneliminin koronavirüs pandemisine verilen ve toplumun refahını ilgilendiren davranışsal tepkilerle ilişkili olduğunu göstermiştir. Araştırma kapsamında iş birliği motivasyonuna sahip toplum yanlısı eğilimli bireylerin, bireyci ya da yarışmacı motivasyona sahip kendine yanlı eğilimli bireylerden daha az ihtiyaç fazlası ürün stoklama yaptıkları bulunmuştur. Bierhoff'a göre (2000) birey, diğerlerinin ihtiyaçlarına yönelik bir sorumluluk duyarsa daha fazla toplum yanlısı bir tutum sergilemektedir. Eğer birey başkalarının kendisinin iş birliğine ihtiyaç duyduğunu düşünürse, bu durumda toplum yanlısı olarak hareket etmekte, o ihtiyacı karşılamaya yönelik sorumluluk hissetmekte ve iş birliği kurmayı seçebilmektedir. Berkowitz ve Daniels' a (1964) göre, bu durum, toplumsal sorumluluk normu olarak adlandırılmaktadır. Toplum yanlısı bireylerin alışveriş merkezlerinde ve marketlerde daha az stokçuluk yapması, ihtiyaç fazlası ürün almama ve başkalarının da ihtiyaçlarını göz önünde bulundurma gibi duyarlılıkları görece daha fazla göstermesi sosyal ilişkilerde toplumsal sorumluluk normunu korumanın ve bireylerin iş birliği motivasyonunu desteklemenin önemini göstermektedir. İlgili literatürde panik satın alma davranışı ile baş etmede liderlerin "Panik olmayın" şeklindeki söylemlerinin etkili olmadığı, hatta kimi zaman ters etki yarattığı, bu sebeple halka hitap ederken daha farklı bir içerikte mesaj geliştirmeye ihtiyaç olduğu belirtilmektedir (Taylor, 2021). Toplumsal atmosferin sosyal ilişkilerde rekabetçiliği ya da bireysel faydaları gözetmeyi değil ancak; iş birliğini önemli bir değer olarak desteklemesi, ve toplumun liderlerinin iş birliği gerektiren her bağlamda rekabeti ya da bireysel faydayı değil, iş birliğini seçerek olumlu bir model olması koronavirüs pandemisi gibi küresel bir krizde temel ihtiyaç ürünlerinin stoklarının yok olmasıyla baş etmede etkili bir yaklaşım olarak görülebilir.

Bu çalışmanın bulgularından yola çıkarak bireylerin sahip oldukları toplum yanlısı eğilimlerle stoklama davranışına görece daha az başvurmanın ilişkili olduğu söylenebilir. Öte yandan bu çalışmada durumsal olarak toplum yanlısı değerlerin önemini vurgulayan bir uyarının, ihtiyaç fazlası ürün stoklama üzerindeki etkisi deneysel olarak incelenmemiştir. Stoklama davranışının söylemlerle değiştirilebilir olup olmadığının anlaşılması için, kendine yanlı ya da toplum yanlısı davranma motivasyonunu uyaran çeşitli mesajların etkisini deneysel yöntemle incelemek önemli bir adım olacaktır. Başkasının refahına duyarlılık gösterme gibi toplum yanlısı değerlerin önemini vurgulayan mesajların ürün satın alma niyeti ile paylaşma ve iş birliği kurma gibi davranışlar üzerindeki etkisinin inceleneceği yeni çalışmalara ihtiyaç vardır.

Belirtildiği üzere koronavirüs pandemisinde kaygı, korku ve panikle beraber ihtiyaç fazlası ürün stoklamaya yönelik davranışlar ortaya çıkmıştır (Taylor, 2021). Yaşanan krizle baş edebilmek amacıyla tüketicilerin daha fazla stokçuluk yapmaları, literatürde birçok araştırma bulgusu ile desteklenmektedir. Bireyler yaşanan belirsiz bir durumla baş edebilmek ve bu durum üzerinde kontrol sağlamaya çalışmak istedikleri için stoklama davranışlarını artırmışlardır (Naeem, 2020; Hobbs, 2020). Bu çalışmanın bulguları ise koronavirüs kaygısının sosyoekonomik durumla ortak etkisinin stokçuluk üzerinde etkili olduğunu göstermiştir. Bulgulara göre yalnızca sosyoekonomik düzeyi yüksek olan bireylerde, kaygıdaki artış stoklamadaki artışla ilişkilidir. Düşük gelirli bireylerin koronavirüs pandemisinde kaygıyla baş etmede stokçu davranma yoluna gidemedikleri

görülmüştür. Her ne kadar stokçuluk toplumun refahını düşürme potansiyeli olan ve çözülmesi gereken bir sorun olarak değerlendirilse de, stoklama davranışının bireylerde kontrol duygusu yarattığı ve rahatlama sağladığı düşünüldüğünde bu rahatlamaya daha çok sosyoekonomik düzeyi yüksek bireyler erişmişlerdir. Bu noktada düşük gelirli bireylerin kısıtlı imkanlarını yemek ve su gibi temel ihtiyaçları karşılamaya yönelik harcamaları (Loxton ve ark., 2020) anlaşılabilir bir durumdur. Stres verici olayları orantısız olarak daha fazla deneyimliyor olsalar da (Lever, 2008) ekonomik kaynaklarının yetersiz olması sebebiyle daha az stok yapmaları oldukça akla yatkındır. Düşük gelir grubunun koronavirüs pandemisinde toplumsal kaynaklardan daha az faydalandıkları belirtilmektedir (Mémott, Carley, Graff ve Konisky, 2021). Bu çalışmanın bulguları düşük gelirli bireylerin aynı zamanda pandemideki krizle baş ederken finansal olarak zor durumda olmaları nedeniyle ürün stoklama yapamadıklarını da göstermiştir. Kaygı ile baş etmek için düşük gelirli bireylerin ne tür stratejiler uyguladıkları, duygu düşünce ve davranışlarında ne tür uyarlamalar ile stresle başa çıktıklarını inceleyecek yeni çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Öte yandan bu çalışma, koronavirüs pandemisinin getirdiği zorluklar ile toplumda dezavantajlı konumda olmanın kesişimselliğine dikkat çekmesi nedeniyle önemlidir. Koronavirüs pandemisine ilişkin sosyal politikalarda toplumu rahatlatarak stoklama davranışını engelleyecek düzenlemeler kadar, kaynaklara eşit erişimi engelleyen sosyal eşitsizlikleri giderecek düzenlemelerin de oldukça önemli olduğu düşünülmektedir.

4.1. Öneriler ve sınırlılıklar

Bu çalışmanın sonuçlarına göre sosyal değer yönelimi, küresel kriz durumunda bireylerin kaynakları nasıl kullandıklarını belirlemektedir. İş birliği motivasyonuna sahip toplum yanlı bireyler, bireyci ve yarışmacı motivasyonlara sahip kendine yanlı bireylerden daha az stokçuluk davranışı göstermişlerdir. Erken çocukluktan itibaren bireylere toplum yanlı değerlerin öğretilmesinin, politikacıların ve kanaat önderlerinin konuşmalarında panik yaratacak ifadeler kullanmasından ziyade toplum yanlı değerleri ön plana çıkaran söylemlerde bulunmasının, ayrıca toplum yanlı değerler taşıma bakımından vatandaşlara rol model olmasının küresel krizle baş etmede etkili bir yol olabileceği düşünülmektedir.

Ek olarak bu çalışmanın bulguları sosyal eşitsizliklerin yarattığı zorlukların pandemi sürecindeki zorluklarla bir arada bireylerin yaşamları üzerindeki olumsuz etkilerini göstermektedir. Gelir eşitsizliğini azaltacak sosyal politikalara ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Bunlardan ilki, koronavirüs pandemisinin başında deneyimlenen kaygı düzeyinin tek bir soruyla ölçülmüş olmasıdır. Sonraki çalışmalarda geçerliliği kanıtlanmış, çok maddeli bir kaygı ölçüm aracının kullanılması önerilir. Bu çalışmada örnekleminin büyük çoğunluğunun kadınlardan oluşması araştırmanın bir başka sınırlılığdır. Cinsiyet bakımından temsil edici bir örnekleme araştırmanın bulguları yeniden test edilebilir. Son olarak çalışmada izlenen yöntemin betimsel ve ilişkisel bir yöntem olması da bir sınırlılıktır. Bu tür çalışmaların doğası gereği değişkenler arasındaki ilişkiler hakkında nedensel çıkarımlardan bahsetmek mümkün değildir. Öte yandan araştırmanın kaygı ile ilgili bulgularının deneysel bir yöntemle katılımcılarda kaygı manipüle edilerek sınanması, etik sorunlar doğurabileceğinden tercih edilmemektedir. Ancak araştırmanın bir diğer değişkeni olan sosyal değer yöneliminin stokçulukla ilişkisi deneysel bir yöntemle yeniden sınanabilir. Konu üzerine yürütülecek yeni çalışmalarda sosyal değer yönelimi deneysel olarak anlık manipüle edilerek bireylerin satın alma niyetlerinde bir değişme olup olmayacağı incelenebilir.

KAYNAKLAR

Aiken, L. S., West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Sage Publications, Inc.

Arafat, S.Y., Kar, S.K., Marthoenis, M., Sharma, P., Apu, E.H., Kabir, R. (2020). Psychological underpinning of panic buying during pandemic (COVID-19). *Psychiatry Research*, 289. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.113061>

Aydın, M. (2019). Milli Korunma Kanununun Yürürlüğe Getirilişi ve Tek Parti Dönemi Uygulamaları. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 413-428. <https://doi.org/10.18069/firsbed.538755>

Baker, S. R., Farrokhnia, R. A., Meyer, S., Pagel, M., Yannelis, C. (2020). How does household spending respond to an epidemic? Consumption during the 2020 COVID-19 pandemic (NBER Working Paper No. w26949), *National Bureau of Economic Research*. <https://doi.org/10.1093/rapstu/raaa009>

Balliet, D., Parks, C., Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *Group Processes & Intergroup Relations*, 12(4), 533-547. <https://doi.org/10.1177/1368430209105040>

Berkowitz, L., Daniels, L. R. (1964). Affecting the salience of the social responsibility norm: Effects of past help on the response to dependency relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68(3), 275-281. <https://doi.org/10.1037/h0040164>

Bierhoff, H. W. (2000). *Responsibility and altruism: The role of volunteerism*. In A.E. Auhagen (Ed.), *Responsibility: The many faces of a social phenomenon*. London, UK: Routledge.

Caballero-Anthony, M., Teng, P., Lassa, J., Nair, T., Shrestha, M. (2016). Public stockpiling of rice in Asia Pacific. NTS report No. 3, April 2016. Singapore: S. Rajaratnam School of International Studies, Nanyang Technological University.

Clark, E., Fredricks, K., Woc-Colburn, L., Bottazzi, M. E., Weatherhead, J. (2020). Disproportionate impact of the COVID-19 pandemic on immigrant communities in the United States. *PLoS Neglected Tropical Diseases*, 14(7). <https://doi.org/10.1371/journal.pntd.0008484>

Cranfield, J.A. (2020), Framing consumer food demand responses in a viral pandemic, *Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue Canadienne D'agroeconomie*, 68, 151-156. <https://doi.org/10.1111/cjag.12246>

De France, K., Evans, G. W. (2020). Expanding context in the role of emotion regulation in mental health: How socioeconomic status (SES) and developmental stage matter. *Emotion*, 21(4), 772-782. <https://doi.org/10.1037/emo0000743>

Goodwin, R., Wiwattanapantuwong, J., Tuicomepee, A., Suttiwan, P., Watakakosol, R. ve Ben-Ezra, M. (2021). Anxiety, perceived control and pandemic behaviour in Thailand during COVID-19: Results from a national survey. *Journal of Psychiatric Research*, 135, 212-217. <https://doi.org/10.1016/j.jpsychires.2021.01.025>

Janssens, W., Pradhan, M., de Groot, R., Sidze, E., Donfouet, H. P. P., Abajobir, A. (2021). The short-term economic effects of COVID-19 on low-income households in rural Kenya: An analysis using weekly financial household data. *World Development*, 138, 105280. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105280>

Irlacher, M., Koch, M. (2020). Working from Home, Wages, and Regional Inequality in the Light of COVID19. CESifo Working Paper, No. 8232, Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), Munich. <https://doi.org/10.1515/jbnst-2020-0030>

Kaur, A., Malik, G. (2020). Understanding the psychology behind panic buying: a grounded theory approach. *Global Business Review*. <https://doi.org/10.1177/0972150920973504>

Koronavirüs Pandemisinde Kaygı ve Stokçuluk: Sosyal Değer Yönelimi ve Sosyoekonomik Düzey Bakımından Bir İnceleme

Küçükşen, K., Budak, H. (2017). Lise Öğrencilerinin Sosyal Değer Tercihlerinin Küresel Sosyal Sorumluluk Düzeylerine Etkisi. *Itobiad: Journal of the Human & Social Science Researches*, 6(3), 1813-1826.

Lever, J. P. (2008). Poverty, stressful life events, and coping strategies. *The Spanish journal of psychology*, 11(1), 228-249. <https://doi.org/10.1017/s1138741600004273>

Li, J., Hallsworth, A.G., Coca-Stefaniak, J.A. (2020), The changing grocery shopping behaviour among Chinese consumers at the outset of the COVID-19 outbreak, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 111(3), 574-583. <https://doi.org/10.1111/tesg.12420>

Liebrand, W. B.G., Wilke, H. A. M., Vogel, R., Wolters, F. J. M. (1986). Value orientation and conformity: A study using three types of social dilemma games. *The Journal of Conflict Resolution*, 30(1), 77-97. <https://doi.org/10.1177/0022002786030001006>

Loxton, M., Truskett, R., Scarf, B., Sindone, L., Baldry, G., Zhao, Y. (2020). Consumer behaviour during crises: preliminary research on how coronavirus has manifested consumer panic buying, herd mentality, changing discretionary spending and the role of the media in influencing behaviour. *Journal of Risk and Financial Management*, 13, 166. <https://doi.org/10.3390/jrfm13080166>

Memmott, T., Carley, S., Graff, M., Konisky, D. M. (2021). Sociodemographic disparities in energy insecurity among low-income households before and during the COVID-19 pandemic. *Nature energy*, 6(2), 186-193. <https://doi.org/10.1038/s41560-020-00763-9>

Pletzer, J. L., Balliet, D., Joireman, J., Kuhlman, D. M., Voelpel, S. C., Van Lange, P. A. (2018). Social value orientation, expectations, and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *European Journal of Personality*, 32(1), 62-83. <https://doi.org/10.1002/per.2139>

Sim, K., Chua, H.C., Vieta, E., Fernandez, G. (2020). The anatomy of panic buying related to the current COVID-19 pandemic. *Psychiatry Research*, 288, 113015. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.113015>

Taylor, S. (2021). Understanding and managing pandemic-related panic buying. *Journal of Anxiety Disorders*, 78, <https://doi.org/102364>. 10.1016/j.janxdis.2021.102364

Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N., Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 733-746. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.73.4.733>

Wang, S., Liu, Y., Du, Y., Wang, X. (2021). Effect of the COVID-19 pandemic on consumers' impulse buying: the moderating role of moderate thinking. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(21), 11116. <https://doi.org/10.3390/ijerph18211116>

Yalçın, Ö. (2009). *Ekolojik ikilemlere ilişkin tutum, toplumsal sorumluluk ve yabancılaşmanın toplumsal değer yönelimi açısından incelenmesi* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi]. Ankara Üniversitesi, Ankara.

Yuen, K. F., Wang, X., Ma, F., Li, K. X. (2020). The psychological causes of panic buying following a health crisis. *International journal of environmental research and public health*, 17(10), 3513. <https://doi.org/10.3390/ijerph17103513>