

OLUMSUZ DEĞERLENDİRİLME KORKUSU İLE ANİ-KOMPULSİF SATIN ALMA DAVRANIŞI İLİŞKİSİNDE YATAY BİREYSELLİK VE/VEYA NORMATİF UYUMLULUĞUN OLASI ETKİLERİNİN İNCELENMESİ*

AN INVESTIGATION ON THE POSSIBLE EFFECTS OF HORIZONTAL INDIVIDUALITY AND/OR NORMATIVE COMPATIBILITY IN THE RELATIONSHIP BETWEEN FEAR OF NEGATIVE EVALUATION AND IMPULSIVE-COMPULSIVE BUYING BEHAVIOUR

Araştırma Makalesi
Research Paper

Ahmet Mutlu AKYÜZ**
Hasan AYYILDIZ***
Ferda YETİM****

Öz:

Ani-kompulsif satın alma (ASA) şeklinde tanımlanan davranış, günümüzde tüm sosyal düzeydeki insanları etkilemektedir. Araştırmalar bu davranış ile psikiyatrik rahatsızlıklar arasında bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu psikiyatrik rahatsızlıklardan biri de bireylerdeki olumsuz değerlendirilme korkusu (ODK) yani sosyal kaygıdır. Bu çalışmada geliştirilen araştırma modelinin testi ile yatay bireysellik (YB) ve normatif uyumluluk (NU) değişkenlerinin, ODK ve bunun neden olduğu düşünülen ASA davranışı arasında bir ara değişken rolü oynayıp oynamadığı tespit edilmeye çalışılacaktır. Bu doğrultuda, basit tesadüfî örnekleme yöntemi ile Karadeniz Teknik Üniversitesi ve Gümüşhane Üniversitesi'nde görev yapmakta olan 102 akademisyenin katılımıyla araştırma verisi elde edilmiştir. Araştırma modelinin testinde Yapısal Eşitlik Modeli kullanılmıştır. Analiz sonucunda ODK ile ASA arasında doğrudan bir etkinin olmadığı, ancak NU üzerinden ortaya çıkan anlamlı bir dolaylı etkinin varlığı ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Ani-Kompulsif Satın Alma, Sosyal Kaygı, Normatif Uyumluluk, Yatay Bireysellik, Yapısal Eşitlik Analizi.

* Makale Gönderim Tarihi: 18.07.2017

Makale Kabul Tarihi: 12.12.2017

** Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İKY Bölümü, ahmetmutluakyuz@gmail.com, orcid.org/0000-0002-6406-3284

*** Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, ayyildiz@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0003-1954-6719

**** SBE Yüksek Lisans Öğrencisi, Gümüşhane Üniversitesi, ferdayetimm@hotmail.com, orcid.org/0000-0002-4846-1231

Abstract

Impulsive-Compulsive Buying Behaviour (ICB) affects people from all social levels of community today. Studies show that there is a relationship between psychiatric disorders and this behaviour. One reason causing depression in individuals is the Fear of Negative Evaluation (FNE) (individuals' social concerns). In this study, it is studied to determine with the test of the developed research model that whether Horizontal Individuality (HI) and/or Normative Compatibility (NC) variables play an "intervening effect" on the relationship between FNE and ICB behaviour. In this regard, data were collected from 102 academics who have been working either in Karadeniz Technical University or Gumushane University by the method of simple random sampling. Structural Equation Modelling was used for the test of the research model. As a result of the analysis, it is understood that there is not a direct effect between ICB and FNE, but it is demonstrated that there is a significant indirect effect (intervening effect) over the NC variable.

Keywords: Impulsive-Compulsive Buying, Social Anxiety, Normative Compatibility, Horizontal Individuality, Structural Equation Analysis.

GİRİŞ

Araştırmalar, bazı psikolojik faktörlerin anlık satın alma davranışını etkilediğini göstermektedir. Özellikle bu davranışın oluşumunda yoğun duygusal bir aktivasyonun, hatta yoğun bilişsel tepki vermenin rolü olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla anlık satın alma davranışı bir bakıma bireyin yapısında bulunan ve adeta kişinin korku ve endişelerinin üstesinden gelmesini sağlayan bir bağımlılık şekli olarak da tanımlanabilir (Arslan, 2015: 28).

Tüketicinin satın alma davranışı, onun arzu ve istekleri, ruhi durumları veya duygusal durumları tarafından yönlendirilmektedir (Erdem vd., 2015: 60). Anlık satın alma davranışı bazı başlıklar altında incelenebilir. Bunlar; plansız satın alma (unplanned buying), içgüdüsel satın alma (impulse buying) ve satın alma takıntısı (compulsive buying). Tüketicilerde gerginliğe sebep olan birtakım sıkıntılardan dolayı tekrarlayan bir şekilde alışveriş yapma isteği ortaya çıkabilmektedir (Dursun ve Yener, 2014: 23).

Ani satın alma olarak da tanımlanan eylem, öncelikle yirminci yüzyılın hemen başında Bleuler ve Kraepelin tarafından "dürtüsel delilik" şeklinde tanımlanmış ve "oniomani" olarak adlandırılmıştır. Patolojik kumara benzeyen ani-kompulsif satın alma eylemi, her düzeydeki insanı etkilemekle birlikte, her geçen gün artmakta olduğu gözlemlenmektedir (Annagür vd., 2011: 75). Yapılan çalışmalar, bu davranışın psikiyatrik rahatsızlıklarla ilişkili olduğunu göstermektedir. Araştırmalar, depresyonla arasında bir ilişki olduğunu göstermektedir. Üzüntü, yalnızlık, kızgınlık ve engellenme gibi olumsuz duygular depresyona, depresyon ise ani gelişen satın alma isteğinde artışa neden olabilmektedir (www.milliyet.com.tr/alisveris-tutkusunun-sebebi-pembonar-detay-ruhsagligi-1996274).

Satın alma eyleminin aniden yapıyor oluşu ve önceden planlanmaması yani gelişigüzel bir satın alma davranışı olması, satın almaya sebep olan güdünün tam anlamıyla tanımlanmasını da imkânsız kılmaktadır (Yalman ve Aytekin, 2014: 90). Olumsuz duygulara karşılık olarak gerçekleştirilen, kronik, süreklilik gösteren bir satın alma şeklidir. Bireyler aniden, güçlü ve karşı koyamadıkları bir dürtü eşliğinde bir satın alma gerçekleştirirler (Çer-

çi ve Özkaya, 2014: 363). Ani satın alma, süreklilik gösteren, stereotipik, karşı konulması güç, çoğu zaman uygunsuz, aşırı ve bireyleri rahatsız eden bir alışveriş davranışı olarak tanımlanmakta ve bu durumun obsesif-kompulsif bozukluk, bağımlılık ve dürtü-denetim bozukluğuyla alakalı olma ihtimalinin yüksek olduğu varsayılmaktadır (Tamam, 2009: 66).

Ayrıca gözden kaçmaması gereken bir durum da bireylerin ani-kompulsif satın alıcılar olmalarına yol açan etkenler arasında bireyin içinde bulunduğu çevrede bir statü sahibi olma veya bir gruba dâhil olma şeklindeki isteklerinin de olmasıdır. Şayet kişinin kendine olan güveni olması gereken düzeyden az ise, bu eksikliğini ani gelişen satın alma davranışlarına başvurarak gidermeye çalışabildiği belirtilmektedir (Okutan vd., 2013: 122). Öte yandan, bireyin normal satın alma davranışı, özellikle tatiller veya doğum günleri gibi zamanlarda kompulsif bir şekilde dönüşebilmektedir. Alışverişlere konu nesnelere çoğunlukla kişisel bakım ürünleri (giyim eşyaları, parfümeri ve makyaj malzemeleri vb.) şeklindedir (Bican, 2011: 34-35). Burada müşterilerin motivasyonlarının sadece ürün ve hizmet elde etme amacına bağlı olmadığı anlaşılmaktadır. Özellikle ani ve kompulsif satın almanın potansiyel nedenleri doğal olarak psikolojik, biyokimyasal ya da sosyolojik olabilir. Ani kompulsif satın alma davranışı için en yaygın açıklamaların içeriğinde benlik saygısını, materyalizmi, stresi, anksiyete ve depresyonu, yaratıcı fanteziyi barındırdıklarını görmek mümkündür (Yüksel ve Eroğlu, 2015: 47).

İstatistikler incelendiğinde, bu ani gelişen satın alma davranışının toplumda yetişkinlerde %2 ila %16 arası bir yoğunlukta görüldüğü, ve ayrıca bireylerin büyük kısmının ise kadınlardan oluştuğu bildirilmektedir (Tamam, 2009: 66; Karakuş vd., 2011: 241). Özellikle ABD ve bazı gelişmiş batı toplumlarında bu davranışın diğerlerine oranla daha da yaygın olduğu ve yıllık yaklaşık dört trilyon Amerikan doları hacminde bir büyüklüğe ulaşmış olduğu görülmektedir (Çakıcı ve Özdamar, 2014: 290). Bununla birlikte tüketicilerin, bu tür hesapta olmayan anlık gelişen, standartlarının dışındaki satın alma davranışını sergilemekten pek hoşlanmadıkları ve bu davranışlarını kontrol altına almayı arzuladıkları söylenebilir (Erdem vd., 2015: 60).

1. ANI SATIN ALMA DAVRANIŞININ İLİŞKİLİ OLDUĞU OLASI SEBEPLERDEN BİRİ OLARAK SOSYAL KAYGI DURUMU

Psikolojik sebepli satın alma davranışlarının azımsanamayan boyutları dikkate alındığında, bireylerin bu tür satın alma yapma gerekçelerinin incelenmesi yerinde olacaktır. Bu doğrultuda önemli psikolojik sebeplerden biri de bireylerin sosyal kaygıdır.

Olumsuz sonuçlar, savunmacı kötümserlerde endişe, kaygı, korku gibi olumsuz duyguları ortaya çıkartmaktadır. Bu bireyler, olumsuz duygulardan kurtulmak için eyleme geçerler (Eryılmaz, 2015: 393). Sosyal bir varlık olan insan, bir parçası olmaya istekli olduğu grup veya topluluklardaki bireyler tarafından olumsuz algılanmamak ve değerlendirilmemek için, bir dışlanma korkusu ve endişesi taşıması onu bir takım refleksif önlemler almaya ve olası bir olumsuzlukla karşılaşmamak üzere ani tedbirsiz davranışlarda bulunmaya itebilir. Öte yandan psikolojik rahatsızlıkların doğrudan kompulsif satın almaya etkisi olma ihtimalinin yanı sıra başka aracı değişkenler üzerinden de bu davranışın tetiklenebileceği ve ortaya çıkabileceği gerçeği de göz ardı edilmemeli ve irdelenmelidir. Bu doğrultuda araştırmanın yapılacağı top-

lumsal yapının iyi incelenmesi ve toplumsal kültürün bu mekanizmada rol oynayabileceği düşünülmelidir. Özellikle Hofstede'in kültür ile ilgili çalışmaları incelenmelidir. Kültür, adeta bir bireyin beynine yüklenmiş olan zihinsel bir yazılım, bir nevi programa benzetilmektedir. Kültürün bir boyutu olarak tanımlanan bireycilik boyutu ise, bu örnek verilen programın sanki her bir tüketiciye birbirinden farklı biçimde yüklenilmesini tarif etmektedir. Bu anlamda doğal olarak birbirine tam olarak benzer olan birey bulunmamaktadır. Öte taraftan tam zıt yöndeki toplulukçu kültür boyutunda ise, tüketen bireye ait davranışlar belirli bir şablona uymak durumundadır. Sanki yukarıda bahsi geçen benzer programın bu sefer farklı tipte beyinlere yüklenmesi şeklindedir. İki farklı ve birbirine uç durum bu şekilde tarif edilebilir (Sakal ve Yıldız, 2015: 6613). Dolayısıyla psikolojik bir rahatsızlık olarak da tanımlayabileceğimiz ani kompulsif satın alma davranışının farklı kültürel yapılara sahip toplumsal yapılarda bir bakıma farklı şekillerde mekanizmalar tarafından güdülenmesi gerekeceği tarafımızdan öngörülmektedir. Yukarıda iki farklı kültürel yapı boyutundan bahsedilmektedir. Bireysellik veya toplumsallık gösteren bir toplumsal yapının bu boyutları, bu davranışın ortaya çıkmasında adeta aracılık ediyor olabilir. Öte yandan kültürlerarası psikolojide, bağımsız ve karşılıklı bağımlı benlik kurgusu şeklinde iki farklı benlik kurgusundan bahsedilmektedir. Bu iki yaklaşıma göre, bir kültür içerisinde benlik kurgusuna dair gelişim bağımsızlık yönünde şekillenebileceği gibi tam tersine ilişkisellik yönünde de gelişebilmektedir. Bu duruma göre daha ziyade batıda ayrışık benlik kurgusu baskın iken, doğulu toplumlarda karşılıklı ilişkisellik benlik kurgusunun çok daha yaygın olduğu düşünülmektedir (Morsünbül, 2012: 266).

İmamoğlu tarafından geliştirilen "Denge Modeli" ise, kişinin sahip olduğu özü ortaya çıkaracak şekilde ya kişisel ayrışma (intrapersonal differentiation) veya kişilerarası bütünleşme (interpersonal integration) ihtiyacına sahip olduğu varsayımını ortaya atmaktadır (Kararırmak vd., 2014: 238).

Çalışmamızda dikkate aldığımız kültür boyutlarından bir tanesi olan yatay bireyci kültür kurgusu, bağımsızlık ve özgünlük değerlerine dayanmaktadır (Sakal ve AYTEKİN, 2014: 54). Diğer taraftan, şayet sosyal anlamda düşük statüde gördüğü bir ortama girdiğinde, bir bireyde utanç, kaygı ve depresyon belirtileri görülebilmektedir. Sosyal Statü Kuramına (Social Ranking Theory) göre, kendisini diğerlerine göre daha düşük sosyoekonomik statüde gören bireyler, diğerleriyle yaşadıkları anlaşmazlık ya da çatışmalarda üstün gelme şanslarının daha az olacağını varsaydıklarından dolayı daha ziyade kaçınma ya da razı gelip boyun eğme davranışını sergileyebilmektedirler (Yılmaz, 2015: 83). Öte yandan aynı kuramdan yola çıkarak bireylerin düşük statüde algılanmama kaygısıyla diğer bireylere eşdeğer görünme amaçlı çabalara başvurarak yaşadıkları çatışmaları kazanmaya ve çözüme ihtimallerini artırma yönünde davranmaya çalışabilecekleri de öngörülebilir.

Bir bakıma bireyci kültürlerde bireyin başkalarından farklı bir benlik yapısı oluşturması ve onlardan farklılaşması durumu sıkça gözlemlenirken, toplulukçu kültürel yapıda ise bireylerin grupla uyumu önemli bir hareket güdüsünü oluşturacaktır (Eryılmaz, 2015: 394).

Bir bireyin içinde bulunduğu toplumdaki farklı kesimler ile kurduğu ilişkiler bağı onu, bu topluluğun bir üyesi yapmaktadır. Doğaldır ki, bir insan içinde yaşadığı toplumla olan

aidiyet bağlarını yitirip kopardığında, kendini güvende hissetmemeye başlayacaktır, bu şekildeki bir aidiyet duygusu yokluğu ya da yetersizliği, ondaki umutsuzluğu tetikleyecek ve onu bir depresyon ya da kaygı durumuna sokacaktır. Aidiyet sosyal bağlılığın bir göstergesi olduğundan dolayı bireyin yalnız kalma ve yalıtılma korkularına karşı ruh sağlığını koruyan adeta bir kalkan işlevi görür. Bu nedenledir ki aidiyet ihtiyacı insanın temel bir sosyal ilişki ihtiyacından çok daha fazlasıdır. Aidiyet daha ziyade benlikle ilişkili bir kavramdır (Duru, 2015: 126). Doğal olarak toplulukçu bir kültürü bireyci kültürden ayıran temel fark toplulukçu kültürlerde bireyin kendisini bir grubun (örneğin aile, kavim, ulus vb.) bir parçası olarak görmesi, bunun sonucunda ise bireysel amaç ve davranışlarını bu grubunun norm ve beklentileri ile uyumlu hale getirebilme kaygısıdır (Wasti ve Erdil, 2007: 40).

Sosyotropi kişilik özelliği, bireyin mutluluğunda diğer kişilerle ilişkilerinin ne kadar önemli olduğunu, otonomi kişilik özelliği ise, bireyin mutlu olmasında başarılı olması durumunun ne kadar önemli olduğunu açıklamaktadır. Oldukça sosyotropik diye tanımlanabilen bireyler onaylanma durumuna, yakın ilişkiler kurmaya veya destekleme ve rehberlik etmeye büyük önem ve değer vermektedirler. Ayrıca insanlar tarafından kabul görmeleri onlar için çok ama çok önemlidir. Çoğunlukla ilişkileri sürdürme eğilimi gösterirler (Yılmaz, 2015: 83).

Yakın ilişkiler kurup yürütebilmek, sosyal açıdan destek vermesi anlamında önemli bir davranış şekli olsa da özellikle batılı toplumlarda bireyselliğin desteklenmesi ihtiyacı ön planda olmaktadır. Bu yakın ilişki, boyun eğme durumuna doğru evrildiğinde ise birey ya kendi beklentilerinden önce toplumun beklentilerine daha fazla önem verecek, ya da tam tersi yönde hareket etmeyi tercih edecektir. Bu tercih anı, bireyin olmayı umduğu kişiyle aslında olduğu kişi arasında bir farklılık oluşmasına ve dengesizlik yaşamasına sebep olan andır. Bu noktada bireysel hareket eden hırslı ve başarı odaklı kişilerin daha sonra sosyal açıdan uyum sorunu yaşayacağı, yalnız kalacakları iddia edilebilir (Yılmaz, 2015: 84).

Gerek bireyci gerek toplulukçu özellikler gösterecek bireylerin psikolojik açıdan sıkıntı yaşayabilecekleri ve onları depresyona yöneltebilecek sorunların başında sosyal kaygıları gelmektedir denebilir. Bu yaygın inancı destekleyen henüz çok az doğrudan kanıt olsa da, Psikopatolojinin çağdaş bilişsel davranışçı kuramları, insanların duygusal ve davranışsal problemlerinin belirli düşünce kalıplarından etkilendiklerini varsaymaktadır (Davison, 1984: 349). Davranışçı düşünce açısından baktığımızda, insanoğlu sosyal bir varlıktır ve insan davranışları ise çoğunlukla neden sonuç ilişkileri içinde açıklanabilmektedir. Bu yüzden her bireyin her satın alma eyleminin, bir gerekçesi olması gerektiği düşünülebilir. Bu gerekçeler arasında bir tanesi vardır ki psikoloji biliminde “anksiyete” veya “kaygı” diye adlandırılır ve bir çeşit endişe veya korku kaynaklıdır. Güncel Büyük Türkçe Sözlüğe göre kaygı kavramı, “üzüntü, endişe duyulan düşünce, tasa”, Ruh Bilim Terimleri Sözlüğü’ne göre, “güçlü bir istek ya da dürtünün amacına ulaşamayacak gibi gözüktüğü durumlarda beliren tedirgin edici bir duygu” ve nihayet Toplum Bilim Terimleri Sözlüğü’ndeki açıklamasına göre ise; “bireylerin, toplumsal kümelerin herhangi bir güçlü istek ya da güdülerinin gerçekleşmemesi olasılığı karşısında duydukları tedirginlik” olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca Akgün ve diğerleri (2007: 284) çalışmalarında kaygıyı genel anlamda tehdit edici bir durum karşısında birey tarafından hissedilen huzursuz-

luk ve endişe durumu olarak açıklamaktadırlar. Bireyin “sosyal” anlamda kaygılanması ve bunun doğuracağı olası davranışlar bizim inceleme konumuzu oluşturmaktadır.

Sosyal kaygı, diğer çeşitlerinden farklı olarak, bireyin gerek kendi hayal âleminde, gerekse de gerçek yaşantısı sırasında, diğer kişiler tarafından aralarında değerlendirilmesi veya bunun olma olasılığının bulunmasıdır. Dolayısıyla da sosyal kaygı, “değerlendirilme kaygısı” olarak da adlandırılabilir (Erkan, 2002: 121). Olumsuz yönlerine rağmen kaygılanma eyleminin bireyi uyaran, koruyan ve motive eden yönleri de bulunmaktadır. Kaygılanma sayesinde birey, muhtemel başına gelebilecek fiziki veya psikolojik olumsuz olayları (yaranlanma, acı, cezalandırılma, ayrılık, düş kırıklığı gibi) düşünebilir ve bunlara karşı onu hazır hale getireceğine inandığı tedbirleri olma çabası güder. Yani bu doğrultuda düşünülecek olursa kaygı adeta bir uyarıcıdır. Kişinin tedbirli ve temkinli olmasına yardımcı olur. Bu noktada aynı zamanda onu daha dikkatli davranmaya ve hatta daha çok çalışmaya sevk eden motive edici bir durumdur (Akgün vd., 2007: 284).

İçinde yer aldığı sosyal yapı tarafından olumsuz değerlendirilme korkusu sosyal bir kaygı olmakla birlikte, bireyin başkaları tarafından kötüleyici ve düşmanca eleştirileceğine dair aşırı ve sürekli bir endişe duymasına sebep olmaktadır. Bu durum, bireyin kendi kendine koşullu inançlar geliştirmesine de neden olmaktadır. Örneğin, olumsuz değerlendirilme korkusu yaşayan birey yer alacağı sosyal bir faaliyette hiç istemediği, arzulamadığı ve kabullenemediği bir şekilde değerlendirileceğine ilişkin bir inanca kapılabilmektedir (Çetin vd., 2014:136). Bu tür aşırı kaygılanma davranışı normal bir insan davranışı olmaktan uzaktır. Çoğu zaman bu bireyler aslında sosyal bir anksiyete yaşadıklarının ve kaygının gerçekçi (rational) olmadığını farkındadırlar. Ancak öte yandan bu korkunun yaşamlarını kontrol etmesiyle de baş edememektedirler (Mercan vd., 2012: 218).

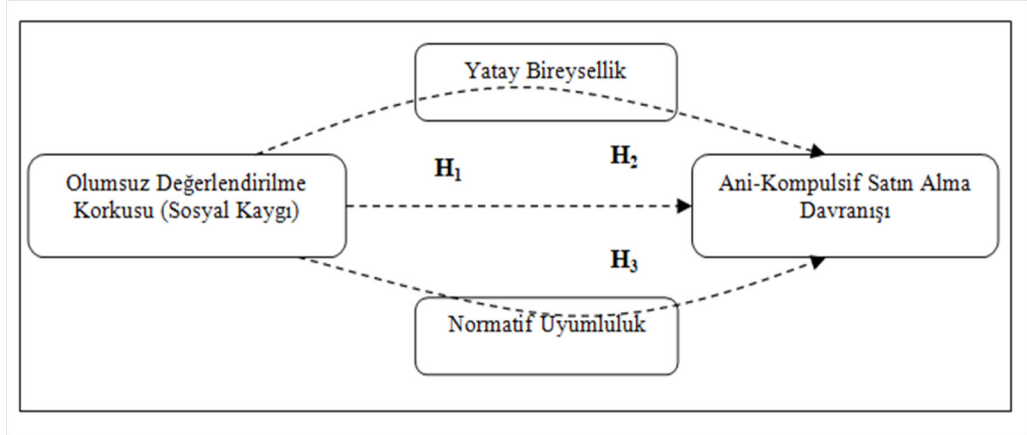
2. METODOLOJİ

2.1. Araştırmanın Modeli ve Geliştirilen Hipotezler

Olumsuz değerlendirilme korkusu (sosyal kaygı), yatay bireysellik, normatif uyumluluk ve ani-kompulsif satın alma davranışı ilişkisini ele alan bu çalışmada söz konusu değişkenler arasındaki ilişkilerin testine yönelik bir araştırma modeli geliştirilmiştir (Şekil 1).

Araştırma modelinde yer alan yatay bireysellik ve normatif uyumluluk değişkenlerine atfedilen “ara değişken rolü” bu noktada çalışmanın ana varsayımını oluşturmaktadır. Bu varsayımın temel mantığını oluşturan ara etki (intervening effect) kavramı ise, bir öncül değişkeni bir diğer değişkene bağlayan bir tür bağlantı mekanizması olarak tanımlanmaktadır. Ara değişken etkisi, iki farklı şekilde ortaya çıkabilmektedir. Buna göre eğer bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki toplam etki anlamlı ise bu durumda ara değişken etkisinin özel bir türü olan “aracılık etkisi (mediation effect)” ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte böyle bir toplam etkinin olmaması durumunda sadece bir “*dolaylı etkiden*” bahsedilebileceği ifade edilmektedir (Okan ve Özbek, 2016: 206).

Bu çalışmada geliştirilen araştırma modelinin testi ile yatay bireysellik ve normatif uyumluluk değişkenlerinin, olumsuz değerlendirilme korkusu (sosyal kaygı) ve bunun neden olduğu düşünülen ani-kompulsif satın alma davranışı sonuç değişkeni arasında bir ara değişken rolü oynayıp oynamadığının ve böyle bir etki mevcut ise söz konusu ara etkinin nasıl bir mekanizma çerçevesinde ortaya çıktığının ortaya konulması amaçlanmaktadır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırma modelinde de belirtilmeye çalışılan ve yukarıda tanımlanan öngörülerden hareketle geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₁: Olumsuz Değerlendirilme Korkusu (Sosyal Kaygı) Ani Kompulsif Satın Alma Davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H₂: Olumsuz Değerlendirilme Korkusu (Sosyal Kaygı) ve Ani Kompulsif Satın Alma Davranışı ilişkisinde Yatay Bireysellik ara değişken olarak rol oynar.

H₃: Olumsuz Değerlendirilme Korkusu (Sosyal Kaygı) ve Ani Kompulsif Satın Alma Davranışı ilişkisinde Normatif Uyumluluk ara değişken olarak rol oynar.

2.2. Araştırmanın Örnek Yapısı, Ölçekler, Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizleri

Çalışmanın amacı ve kısıtları çerçevesinde ana evrenini Karadeniz Teknik Üniversitesi ve Gümüşhane Üniversitesi'nde görev yapmakta olan akademik personel oluşturmaktadır. Evrenden örneklem girmede her örneğe eşit seçilme şansı veren basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmış ve veri toplama aşaması sonucu çalışmaya katılmayı kabul eden 102 akademisyen örnekleme dâhil edilmiştir. Çalışmada veri elde etme aracı olarak, anket yöntemi kullanılmıştır. Hazırlanan anket formu iki ana bölümden oluşmuştur. Anket formunun ilk bölümünde katılımcılara ait demografik değişkenlerin tespitine yönelik sorulara yer verilmiştir.

Örnekleme dâhil edilen çalışanların demografik özellikleri (Tablo 1) incelendiğinde, katılımcıların büyük çoğunluğunu erkek akademisyenlerin (% 63,73) oluşturduğu, her yaş grubundan katılımcının yer aldığı, 4001-5000 TL arası (% 26,47) ve 5001-6000 TL arası (% 20,59) gelire sahip katılımcıların çoğunluğu oluşturdukları görülmektedir. Öte yandan

mesleki tecrübelerine bakıldığında 1-5 yıl arası (% 38,24) ve 6-10 yıl arası (% 28,43) görev yapmış akademisyenlerin çoğu göze çarpmaktadır. Akademisyenlerin bakmakla yükümlü oldukları ailelerindeki birey sayıları incelendiğinde ise ağırlıklı olarak 3 kişi (% 27,45) ve 4 kişinin (% 23,53) olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 1: Örneklemin Demografik Özellikleri

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Bayan	37	36,27
	Erkek	65	63,73
Yaş	25-30	29	28,43
	31-35	25	24,51
	36-40	21	20,59
	41-45	9	8,82
	46-50	14	13,73
	51 ve üstü	4	3,92
	Ailenin Aylık Toplam Geliri	3001-4000 TL	12
4001-5000 TL		27	26,47
5001-6000 TL		21	20,59
6001-7000 TL		14	13,73
7001-8000 TL		12	11,76
8001-9000 TL		7	6,86
9001-10.000 TL		4	3,92
10.000 TL ve üstü		5	4,90
Meslekteki Toplam Çalışma Yılı	1-5 yıl	39	38,24
	6-10 yıl	29	28,43
	11-15 yıl	10	9,80
	16-20 yıl	12	11,76
	20 yıl ve üstü	12	11,76
Ailedeki Bakmakla Yükümlü Olunan Birey Sayısı	1 kişi	16	15,69
	2 kişi	16	15,69
	3 kişi	28	27,45
	4 kişi	24	23,53
	5 kişi	11	10,78
	6 kişi	5	4,90
	7 ve üstü	2	1,96
Toplam		102	100,00

Anket formunun ikinci bölümünde ise olumsuz değerlendirilme korkusu (ODK) değişkeninin ölçümüne yönelik 9 adet soruya, yatay bireysellik (YB) değişkeninin ölçümüne yönelik 7 adet soruya, normatif uyumluluk (NU) değişkeninin ölçümüne yönelik 7 adet soruya ve son olarak ta ani-kompulsif satın alma davranışı (ASA) değişkeninin ölçümüne yönelik 4 adet soruya yer verilmiştir.

Olumsuz değerlendirilme korkusu (ODK) ölçeğine ait sorular Çetin ve arkadaşlarının (2010) çalışmalarında kullandıkları ölçekten¹, yatay bireysellik (YB) ölçeğine ait sorular Wasti ve Erdil'in (2007) geliştirmiş oldukları ölçekten, normatif uyumluluk (NU) ölçeğine ait sorular Kararımak ve arkadaşlarının (2014) çalışmalarında kullandıkları ölçekten ve nihayetinde ani-kompulsif satın alma davranışı (ASA) ölçeğine ait sorular ise Aytekin ve Ay'ın (2015) çalışmalarından uyarlanarak elde edilmiştir. Bu sorulara verilecek alternatif yanıtlar 5'li Likert ölçeği üzerinde, en düşük 1 (kesinlikle katılmıyorum) ile en yüksek 5 (kesinlikle katılıyorum) arasında değişen değerler alabilmektedir.

Tablo 2: Döndürülmüş Bileşen Matrisi

		Bileşenler			
		1	2	3	4
Yatay Bireysellik	YB2			,665	
	YB3			,727	
	YB5			,701	
	YB6			,643	
	YB7			,688	
Anlık Satın Alma Davranışı	ASA1		,862		
	ASA2		,800		
	ASA3		,633		
	ASA4		,868		
Olumsuz Değerlendirilme Korkusu	ODK1	,770			
	ODK2	,739			
	ODK3	,777			
	ODK4	,619			
	ODK5	,844			
	ODK6	,709			
	ODK7	,795			
	ODK8	,737			
Normatif Uyumluluk	NU1				,446
	NU2				,653
	NU3				,735
	NU4				,801
	NU6				,571
Açıklanan Varyans	31,721	12,441	11,411	11,669	
Toplam Varyans	63,520				
Cronbach's Alpha	,894	,836	,735	,770	
Testler:					
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO): 0,767					
Bartlett's Test of Sphericity; Chi-Square: 1046,077; df: 231 (p<0,000)					

¹ Olumsuz Değerlendirilme Korkusu Ölçeği Kısa Formu-ODKÖ (The Brief Fear of Negative Evaluation Scale-BFNE) Çetin ve diğerleri (2010, s.207) tarafından "Olumsuz Değerlendirilme Korkusu Ölçeği Kısa Formu'nun Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması" adlı çalışmada kullanılmış olup, yine Çetin (2010)'un ifadesiyle "bireyin başkaları tarafından olumsuz ya da düşmanca değerlendirilmeye karşı toleransını ölçmeye yönelik olarak geliştirilmiş, özbidirim tarzı bir ölçektir".

Kullanılan ölçeklerin yapı geçerlilikleri, doğrulayıcı faktör analizi (CFA), güvenilirlikleri ise Cronbach's Alpha yöntemi kullanılarak ölçülmüştür. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda, ölçeğin toplanabilirlik özelliğini olumsuz etkileyen sorular ölçekten çıkarılmıştır. Bu doğrultuda yatay bireysellik (YB) ölçeğinden 2 adet ve normatif uyumluluk (NU) ölçeğinden 2 adet ve olumsuz değerlendirilme korkusu (ODK) ölçeğinden 1 adet olmak üzere toplam 5 soru atılarak en uygun güvenilirlik değerleri elde edilmiştir. Çalışmadaki ölçeklerin güvenilirlik katsayıları 0,70'in üzerindedir ve tümü Tablo 2'de özet şeklinde sunulmaktadır (Tablo 2).

2.3. Verilerin Analizi ve Bulgular

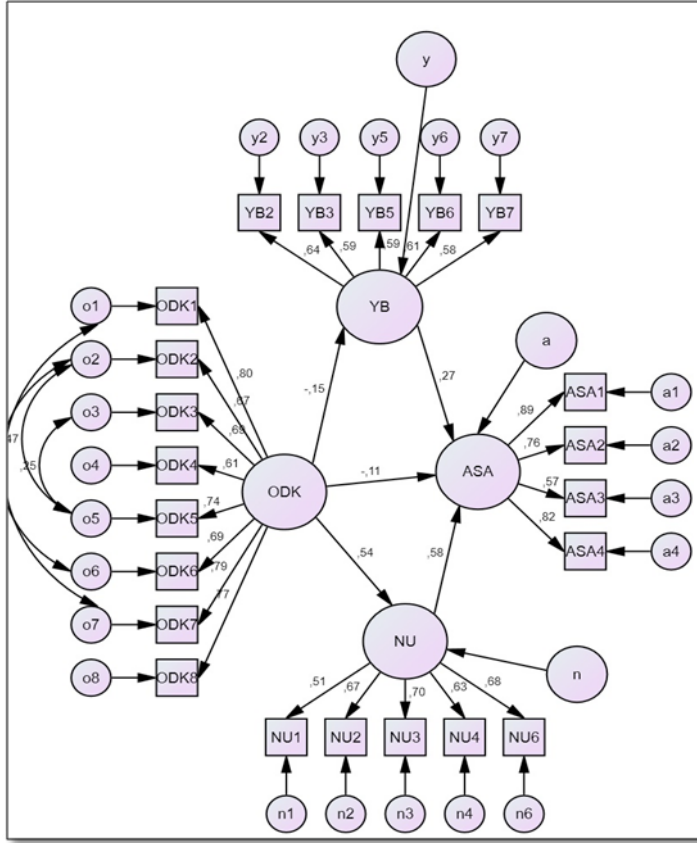
Araştırma modeli, Yapısal Eşitlik Modeli ile test edilmiş olup, analiz sonuçları Tablo 3'de özetlenmiştir. Araştırma modeli incelendiğinde; olumsuz değerlendirilme korkusu (ODK) değişkeninin gerek doğrudan ani satın alma (ASA) değişkeni üzerinde ($\beta=-0,105$; $P=0,410$), gerekse de yatay bireysellik (YB) değişkeni üzerinde herhangi bir anlamlı etkisinin olmadığı ($\beta=-0,148$; $P=0,224$), öte yandan olumsuz değerlendirilme korkusu (ODK) değişkeninin normatif uyumluluk (NU) değişkeni üzerinde pozitif yönlü ($\beta=0,538$; $P<0,000$) bir etkisi olduğu ve normatif uyumluluk (NU) değişkeninin de ani satın alma (ASA) değişkeni üzerinde pozitif yönlü ($\beta=0,584$; $P<0,000$) etkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır (Tablo 3, Şekil 2).

Tablo 3: Yapısal Eşitlik Model Sonuçları

Değişkenler ve ilişkinin yönü	Standardize Edilmiş Toplam Etki (β)	Standardize Edilmiş Dolaylı Etki (B)	P
ODK → NU	0,538	-	***
ODK → YB	-0,148	-	0,224
NU → ASA	0,584	-	***
YB → ASA	0,270	-	0,021
ODK → ASA	-0,105	0,274	0,410

*** $P<0,000$

Model	CMIN	DF	P	CMIN/DF	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI	RMSEA
Default model	292,522	200	0,000	1,463	0,744	0,704	0,902	0,883	0,898	0,068



Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli

Bununla birlikte olumsuz değerlendirilme korkusu ile anlık satın alma davranışı arasında normatif uyumluluk üzerinden ortaya çıkan dolaylı etkinin anlamlı olduğu görülmektedir. Bu ilişki örüntüsü modelle ilgili açıklamalar çerçevesinde yorumlandığında yatay bireysellik üzerinden ortaya çıkan bir ara değişken etkisinin mevcut olmadığı, öte yandan normatif uyumluluk üzerinden ortaya çıkan etkinin ise bir dolaylı etki olduğu söylenebilmektedir (Tablo 3). Dolayısıyla araştırmada geliştirilen hipotezlerin sonuçları aşağıda Tablo 4’te sunulmaktadır.

Tablo 4: Araştırma Hipotezlerinin Sonuçları

H ₁ : Olumsuz Değerlendirilme Korkusu (Sosyal Kaygı) Ani Kompulsif Satın Alma Davranışında doğrudan pozitif yönde artışa sebep olmaktadır.	RED
H ₂ : Olumsuz Değerlendirilme Korkusu (Sosyal Kaygı) ve Ani Kompulsif Satın Alma Davranışı ilişkisinde Yatay Bireysellik ara değişken olarak rol oynar.	RED
H ₃ : Olumsuz Değerlendirilme Korkusu (Sosyal Kaygı) ve Ani Kompulsif Satın Alma Davranışı ilişkisinde Normatif Uyumluluk ara değişken olarak rol oynar.	KABUL

Tablo 4’te görüldüğü üzere olumsuz değerlendirilme korkusunun (sosyal kaygı) ani kompulsif satın alma davranışı üzerinde doğrudan bir etkisinin ortaya çıkmadığı ancak yukarıda da belirtildiği üzere normatif uyumluluk (NU) değişkeni üzerinden ortaya çıkan pozitif bir “*dolaylı etkiden*” bahsedilebileceği görülmüştür. Dolayısıyla H_1 ve H_2 hipotezleri reddedilirken, H_3 hipotezi kabul edilmiştir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Tüketim, sosyal, kültürel ve ekonomik bir olgudur. Ekonomik ve kültürel etkilerinin yanı sıra sosyal yapı içerisinde bireylerin kendilerini ifade etmeleri yani kişilik ifadeleriyle de ilişkili bir kavramdır (Kuzu ve Özveren: 65). Bireyleri tüketime yönelten nedenlerin başında stresten kaçma, olumsuz bir ruh halinden çıkmak gelmektedir. Çoğu insan yaşadığı sorunları unutmak ve stresini hafifletmek adına tüketmektedir. Çoğu zaman bireyler olumsuz bir ruh halinden kurtulmak ve rahatlamak için alışveriş yapmaktadırlar (Ünal ve Ceylan: 270). Beklide sırf bu kaygıdan ve endişelerinden dolayı bireylerin sosyal ortamlarda diğer insanlar üzerinde kendince bir izlenim bırakma çabasında olmaları gayet doğal bir davranıştır. Kendilik sunum (the self-presentation approach) yaklaşımına göre, kişi sosyal ilişki içerisinde bulunduğu insanlar üzerinde, belli izlenimler bırakmaya güdülenmektedir (Erkan, 2002: 121).

Bu çalışmada kurulan hipotezler bireyleri ani, beklenmedik, plansızca satın alma eylemine iten sebeplerden birinin içinde yer aldıkları sosyal çevredekiler tarafından olumsuz değerlendirileceklerine dair taşıdıkları endişe ve korkular olduğu varsayımına dayanmaktadır. Ayrıca her birey belirli bir kültürel yapı içerisinde yer aldığından bu mekanizmanın kültürel faktörlerden de etkileneceği öngörülmüştür. Hofstede’in çalışmalarında da görüleceği üzere toplumlar bireysellik ve toplumsallık gibi kültürel özellikler taşımayabilmektedirler. Özellikle batı toplumlarında bireysel bir kültür yapısı olmasına karşılık, Türkiye ve diğer doğu toplumlarında daha ziyade toplumsal bir yapı bulunmaktadır. Dolayısıyla da bu toplum içerisindeki bireylerin davranışlarında normatif uyumluluğun izlerini görmek olasıdır. Öte yandan bu çalışmanın sonuçları da göstermiştir ki, toplumun bilinçli bireyleri olarak kabul edebileceğimiz akademisyenlerden oluşan katılımcılar da, literatürde belirtilen diğer demografik yapılardan farksız biçimde ani satın alma davranışları göstermekte ve bunun toplumla olan normatif uyumlulukları sebebiyle olumsuz değerlendirilme kaygılarıyla ilişkisi bulunmaktadır. Bu çalışmada ulaşılan sonuçlar göstermiştir ki, Türk toplumunun toplumsallık özelliğinin bireylerin psikolojik rahatsızlıklarının dışı yansımaları ve eylemlerine taşınmasında rol oynayabilmektedir. Bu noktada bireyselleşmenin gözlemlenemeyişi ancak normatif uyumluluğun dolaylı etki oluşturması bu hipotezin ortaya konmasını haklı çıkarmaktadır. İleride yapılacak çalışmada evren ve örneklem genişletilerek ve başka ara değişkenler modele eklenerek çalışmanın boyutlarının geliştirilmesi düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akgün, A., & Gönen, A. M. (2007). İlköğretim Fen ve Matematik Öğretmenliği Öğrencilerinin Kaygı Düzeylerinin Bazı Değişkenlere Göre İncelenmesi, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(20), 283-299.
- Annagür, B. B. & Tamam, L. (2011). Obsesif Kompulsif Bozukluk ve Kompulsif Satınalma Birlikteliği Olan Bir Olgu, *Nöropsikiyatri Arşivi*, (48), 75-78.
- Arslan, B. (2015). Kredi Kartı Kullanımının Kompulsif Satın Almaya Etkisi, *AJIT-e: Online Academic Journal of Information Technology*, 5(20), 27-40.
- Bican, M. (2011). *Yaşlı Hastalarda Dürtü Kontrol Bozukluklarının Özellikleri*, Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Anabilim Dalı Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Adana.
- Çakıcı, A. C. & Özdamar, M. (2014). Şanlıurfa'da Kültür Turlarına Katılan Yerli Turistlerin Anlık Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Araştırma, *Bahkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(31), 287-306.
- Çerçi, M. & Özkaya, B. (2014). Özel Alışveriş Sitelerinin Kompulsif Satın Alma Davranışına Yansımaları, *Dijital İletişim Etkisi Uluslararası Akademik Konferansı Bildiri Kitabı*, 362-376, İstanbul: İskenderiye Kitap: 24.
- Çetin, B., İlhan, M. & Yılmaz, F. (2014). Olumsuz Değerlendirilme Korkusu ve Akademik Risk Alma Arasındaki İlişkinin Kanonik Korelasyonla İncelenmesi, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 14(1), 135-158.
- Çetin, B., Doğan, T. & Sapmaz, F. (2010). Olumsuz Değerlendirilme Korkusu Ölçeği Kısa Formu'nun Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması, *Eğitim ve Bilim*, 35(156), 205-216.
- Davison, G. C., Feldman, P. M. & Osborn, C. E. (1984), Articulated Thoughts, Irrational Beliefs, and Fear of Negative Evaluation, *Cognitive Therapy and Research*, 8(4), 349-362.
- Dursun, T. & Dursun, Y. (2014). İçgüdüsel Satınalma Ölçeklerinin Türk Tüketiciler İçin Uyarlanmasına Yönelik Hazır Giyim Sektöründe Bir Uygulama, *Electronic Journal of Vocational Colleges*, 1(4), 22-31.
- Duru, E. (2015). Genel Aidiyet Ölçeğinin Psikometrik Özellikleri: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması, *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 5(44), 125-135.
- Erdem, Ş., Türkyılmaz, C. A. & Kırgız, A. C. (2015). Online Anlık Satın Alma Davranışlarının Hazır Alışveriş Motivasyonları ile Açıklaması: Hazır Giyim Ürünleri Üzerine Bir Araştırma, *Beykoz Akademi Dergisi*, 3(2), 55-74.
- Erkan, Z. (2002). Sosyal Kaygı Düzeyleri Yüksek ve Düşük ergenlerin Ana Baba Tutumlarına ilişkin Nitel Bir Çalışma, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(10), 120-133.
- Eryılmaz, A. (2015). Sistem Yaklaşımı Açısından Kötümserlik, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 7(4), 391-400.

- <http://www.milliyet.com.tr/alisveris-tutkusunun-sebebi-pembenar-detay-ruhsagligi-1996274/>
- Kararımk, Ö., Hacıfazlıoğlu, Ö. & Şirin: (2014). Dengeli Bütünleşme ve Ayrışma Ölçeğinin Psikometrik Özellikleri: Ergenlerde Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması, *Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi*, 11(22), 237-257.
- Karakuş, G., Tamam, L., Öztürk, Z., Eroğlu, M. Z., Bahalı, K., Nebiođlu, M., Turhan, N. & Çakmak (2011). Bir Grup Üniversiteye Hazırlık Öğrencisinde Dürtü Kontrol Bozukluđu, *Nöropsikiyatri Arşivi*, (48), 238-242.
- Kuzu, A. & Özveren, H. (2011). Tüketilen Tüketici, *SAÜ Fen Edebiyat Dergisi*, (2011-1), 61-72.
- Mercan, N., Oyur, E., Alatur, & B., Gül, Bengül (2012). İşyeri Yalnızlığı ve Sosyal Fobi Arasındaki İlişkiye Yönelik Bir Araştırma, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 213-226.
- Morsünbül, Ü. (2012). Özerklik ve Ruh Sağlığına Etkisi, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 4(2), 260-278.
- Okan, T. & Özbek M. F. (2016). İş Yüğü Talebi, İş Tatminsizliği Ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkilerde İş-Aile Çatışması Ve İş Stresinin Ara Değişken Rolü: Sağlık Çalışanları Örneği, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 7(17), 203-226.
- Okutan, Bora, B. & Altunışık, R. (2013). Keşifsel Satın Alma Eğilimleri ve Bu Eğilimlerin Plansız, Kompulsif ve Hedonik Satın Alma Tarzlarıyla Olan İlişisinin İncelenmesi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(3), 117- 136.
- Sakal, Ö. & Aytekin, İ. (2014). Bireycilik-Toplulukçuluk Değerlerinin Başarı Amaç Yönelimlerine Etkisi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma, *KAU İİBF Dergisi*, 5(8), 45-66.
- Sakal, Ö. & Yıldız (2015). Bireycilik ve Toplulukçuluk Değerleri, Kariyer Çapaları ve Kariyer Tatmini İlişkisi, *Journal of Yasar University*,10(40), 6612-6623.
- Tamam, L. (2009). Kompulsif Satın Alma, *Türkiye Klinikleri J Psychiatry-Special Topics*, 2(1), 66-74.
- Ünal, Ceylan, C. (2008). Tüketicileri Hedonik Alışverişe Yönelten Nedenler: İstanbul Ve Erzurum İllerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 265-283.
- Wasti, A. & Erdil: E. (2007). Bireycilik ve Toplulukçuluk Değerlerinin Ölçülmesi: Benlik Kurgusu ve INDCOL Ölçeklerinin Türkçe Geçerlemesi, *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1-2), 39-66.
- Yalman, Ş. & Aytekin, P. (2014). Promosyonların Anlık Satın Alma Davranışına Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, Cilt 6, Sayı 1, 83-119.
- Yılmaz, B. Ş. (2015). Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Boyun Eğici Davranışlarının Yordayıcıları. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 5(43), 82-94.
- Yüksel, C. A. & Eroğlu, F.(2015). The Effects of Personal Factors and Attitudes Towards Advertising on Compulsive Buying Tendency. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, (16), 43-70