



## KOMPULSİF SATIN ALMA DAVRANIŞININ YAŞANTISAL KAÇINMA VE DEĞERLER İLE İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ

Şeymanur KARAKÖSE<sup>1</sup>, Gamzenur KAVAK<sup>2</sup>, İlker AKTÜRK<sup>3</sup>, Mustafa OTRAR<sup>4</sup>, Ömer Miraç YAMAN<sup>5</sup>  
**Öz**

Kabul ve Kararlılık Terapisi'nin ana kavramlarından olan yaşantısal kaçınma ve değerler kavramının, kompulsif satın alma davranışının yordayıcısı olabileceği düşünülmüştür. Bu çalışmada; kompulsif satın alma davranışının yaşantısal kaçınma, değerler ve diğer değişkenler ile ilişkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma verileri çevrimiçi anket ile 18-45 yaşları arasında olan 550 kişiden toplanmıştır. Bulgular incelendiğinde, Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) toplam puanı ve yaşantısal kaçınma arasında orta düzeyde güce sahip bir ilişki ortaya çıkmıştır. Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği (ÇBYKÖ) davranışsal kaçınma ve sıkıntıya katlanma alt boyutları ile KSAÖ toplam puanının pozitif yönde anlamlı ilişki; ÇBYKÖ sıkıntıda hoşlanmama alt boyutu ile KSAÖ toplam puanının ise negatif yönde anlamlı ilişkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. KSAÖ ile DVÖ arasında orta düzeyde güce sahip bir ilişki bulunmuş; Değer Verme Ölçeği (DVÖ) ilerleme alt boyutunun KSAÖ toplam puanlarını pozitif yönde anlamlı şekilde, DVÖ tıkanma alt boyutunun ise KSAÖ toplam puanlarını negatif yönde anlamlı şekilde yordadığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kompulsif Satın Alma, Yaşantısal Kaçınma, Değerler  
**JEL Sınıflandırması:** J1, I12

## INVESTIGATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN COMPULSIVE BUYING BEHAVIOR AND EXPERIENTIAL AVOIDANCE AND VALUATION

### Abstract

Experiential avoidance and values, which are the main concepts of Acceptance and Commitment Therapy, were thought to be predictors of compulsive buying behavior. This study aimed to examine the relationship between compulsive buying behavior and experiential avoidance, valuing and other variables. Research data were collected from 550 people aged 18-45 with an online survey. When the findings were examined, a moderately strong relationship emerged between the CBBQ total score and experiential avoidance. A positive and significant relationship between the MEAQ behavioral avoidance and distress endurance sub-dimensions and the CBBQ total score; It was concluded that the MEAQ distress aversion sub-dimension and the CBBQ total score had a negative significant relationship. A moderately strong relationship was found between the CBBQ and the VQ; It has been determined that the VQ progress sub-dimension positively predicts the total scores of the CBBQ, and the VQ obstruction sub-dimension negatively predicts the total scores of the CBBQ.

**Keywords:** Compulsive Buying, Experiential Avoidance, Valuing  
**JEL Classification:** J1, I12

<sup>1</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Cerrahpaşa Lisansüstü Eğitim Bilimleri Enstitüsü, e-mail: [seymakrks28@gmail.com](mailto:seymakrks28@gmail.com), Orcid ID: 0000-0002-2545-7926

<sup>2</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Cerrahpaşa Lisansüstü Eğitim Bilimleri Enstitüsü, e-mail: [gamzenurkavak@gmail.com](mailto:gamzenurkavak@gmail.com), Orcid ID: 0009-0000-0735-1493

<sup>3</sup> Doktora Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Cerrahpaşa Lisansüstü Eğitim Bilimleri Enstitüsü, e-mail: [illkerakturk@gmail.com](mailto:illkerakturk@gmail.com), Orcid ID: 0000-0001-9626-3275

<sup>4</sup> Doç. Dr., Kırklareli Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Eğitim Bilimleri Bölümü, e-mail: [motrar@klu.edu.tr](mailto:motrar@klu.edu.tr), Orcid ID: 0000-0001-8543-6177

<sup>5</sup> Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, e-mail: [omermirac@gmail.com](mailto:omermirac@gmail.com), Orcid ID: 0000-0001-9989-8575

## 1. GİRİŞ

Günümüzde tüketim davranışı gittikçe artan bir ivme göstermekte ve bireyler ihtiyaç veya maddiyatı düşünmeden alışverişe yönelmektedir (Coşgun, 2012:838). Olumsuz duygularla başa çıkmak amacıyla yapılan, tekrarlayıcı ve ihtiyaç gözetmeksizin kişiyi satın almaya yönlendiren uygunsuz tüketim davranışı kompulsif satın alma olarak ifade edilmektedir (Khare, 2012:28-29). Literatür incelendiğinde stres, anksiyete, depresyon ve duygudurum bozuklukları gibi psikolojik faktörlerin kompulsif satın alma davranışına neden olduğu tespit edilmiştir (Lawrence vd., 2014; Singh ve Nayak, 2015; Koh vd., 2020). Bunların yanı sıra olumsuz durumlardan kaçınmak ya da bu durumlarla baş etmek amacıyla da kişilerin kompulsif satın alma davranışına yöneldiği görülmüştür. Yaşantısal kaçınma uzun süre içerisinde olumsuz sonuçlara neden olsa bile, bireylerin rahatsız edici düşüncelerden, duygulardan ve olaylardan kaçma eğilimlerini ifade eder (Rochefort vd., 2018:435). Yaşantısal kaçınma olumsuz pekiştiricilerle sürdürülen davranışlardır ve buna hizmet eden başka davranış stillerini içerebilmektedir. Düşüncelerin bastırılması, istenmeyen ruh hallerinden kaçınmak için madde kullanımı, korkulan yerlerden ve durumlardan kaçınma bu davranış stillerine örnek olarak verilebilmektedir (Chapman vd., 2006: 374). Değerler ise bireylerin yaşamlarında anlam duygusu sağlayan ve davranışlarımızı uzun zaman dilimlerinde koordine edebilen eylem kalıplarıdır (Dahl, 2015:43). Poddar vd. (2017) değerleri birer varış noktası değil yaşamlarımıza yön veren anlamlı yönergeler olarak ifade eder.

Kabul ve Kararlılık Terapisi'nin (KKT) ana kavramlarından olan yaşantısal kaçınma ve değer kavramlarının kompulsif satın alma ekseninde incelendiğinde, kişilerin karşılaştıkları olumsuz durum ve olaylar karşısında kaçınma eğilimi göstermesi ve çeşitli davranışlara yönelmesi ve bireylerin kendi oluşturdukları değerlerin davranış pekiştiricileri olması kompulsif satın alma davranışının birer yordayıcısı olabileceği düşünülmektedir. Bu açıdan literatüre bakıldığında yaşantısal kaçınma ve değerler kavramlarıyla kompulsif satın alma davranışının ayrı ayrı değerlendirildiği çalışmalar mevcuttur. Yaşantısal kaçınma ve değerler kavramlarıyla kompulsif satın alma davranışının bir arada ele alınıp değerlendirildiği bir çalışma Türkçe alanyazında bulunmamış, yabancı alanyazında da rastlanmamıştır.

Bu çalışmada, kompulsif satın alma davranışının yaşantısal kaçınma ve değerler ilişkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışma sonucunda elde edilecek bulguların KKT perspektifinde kompulsif satın alma davranışını imkân sağlaması dolayısıyla literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

### 2.1. Kompulsif Satın Alma

Yirminci yüzyıl başlarında; kompulsif satın alma davranışı ya da psikiyatri literatüründeki adıyla oniomania, Kraepelin ve Bleuler isimli psikiyatristler tarafından ilk kez tanımlanmıştır (Aliçavuşoğlu ve Boyraz, 2019:1803). Kraepelin (1915) aşırı satın almayı (oniomania) hastalıklı satın alma arzusu şeklinde ifade etmiş ve bu durumun kişinin ihtiyacı olmadığı halde birçok şeyi büyük miktarda satın almasına neden olan “patolojik dürtü” olarak tanımlamıştır. Bleuler (1924) ise oniomanianın özel unsurunun dürtüsellik olduğunu; hastaların kesinlikle farklı düşünemeyeceklerini ve eylemlerinin anlamsız sonuçlarını ve yapmama olasılıklarını kavrayamayacakları gerçeğini ve dürtüyü bile hissetmeden yaprakları yiyen tırtıl gibi doğaları gereği hareket ettiklerini ifade etmiştir. Kraepelin aşırı satın almayı (oniomania) “patolojik dürtü” olarak belirtirken; Bleuler ise oniomania’yı piromani<sup>6</sup> ve kleptomaniyi<sup>7</sup> içeren “tepkisel dürtüler” olarak sınıflandırmıştır (Tavares vd., 2008:17).

<sup>6</sup> Piromani; kişinin bilinçli bir şekilde yangın çıkarmasına neden olan dürtü bozukluğudur.

<sup>7</sup> Kleptomani; kişinin ihtiyaç duymadığı halde yaşadığı hazdan dolayı gösterdiği, nesnelere çalmaya dayanan ruhsal bozukluktur.

Kompulsif satın alma ile ilgili net bir tanım olmamakla birlikte tanım konusu, araştırmacılar ve uzmanlar arasında geçmişten günümüze tartışmalara neden olan bir konudur. Uluslararası Hastalık Sınıflaması 10 (ICD-10)'da dürtü denetimi ve davranım bozukluğu (F91.9) kategorisi içinde değerlendirilen kompulsif satın alma, Ruhsal Bozuklukların Tanısal ve İstatiksel El Kitabı 5 (DSM-5)'te tanımlanmamıştır (Gençer vd., 2018:87). Açık tanı kriterlerinin olmayışı, yeterli veri eksikliği ve obsesif-kompulsif bozukluk, anksiyete ve depresyon gibi diğer psikiyatrik bozukluklar ile örtüşmesi; Amerikan Psikiyatri Birliği'nin DSM-5'inde veya Dünya Sağlık Birliği'nin Hastalıklar ve İlişkili Sağlık Sorunları Uluslararası İstatistikleri 10. Revizyonu'nda ayrı bir kategori veya davranışsal bir bağımlılık olarak dahil edilmemesinin nedenlerindedir (Weinstein vd., 2016:993). McElroy vd. (1994) çalışmalarında kompulsif satın alma davranışını tanımlamaya yönelik bazı önerilerde bulunmuşlardır. Buna göre kompulsif satın alma davranışı;

1. Bireyin karşı konulmaz, müdahaleci ve/veya anlamsız olarak deneyimlenen satın alma veya satın alma dürtüleri ile sık sık meşgul olmasına,
2. Ödeyebileceğinden fazlasının sık sık satın alınması, sık sık ihtiyaç duyulmayan eşyaların satın alınması veya planlanandan daha uzun süre alışveriş yapmasına,
3. Satın alma kaygıları, dürtüleri veya davranışları belirgin sıkıntı yaratan, zaman alan, sosyal veya mesleki işleyişi önemli ölçüde etkileyen veya finansal sorunlara (örneğin, borçluluk veya iflas) neden olan,
4. Aşırı satın alma veya alışveriş davranışı, yalnızca hipomani veya mâni dönemlerinde ortaya çıkmayan alışveriş ile ilgili uygunsuz meşguliyetler, uygunsuz satın alma ve alışveriş dürtüleridir.

Genel ifadeyle tanımlanacak olursa kompulsif satın alma; birçok insanda meydana gelebilen, olumsuz olaylara ve duygulara tepki olarak ortaya çıkan, aşırı satın almaya yol açan, tekrarlayan, kronik kompulsif tüketim durumudur (O'Guinn ve Faber, 1989:149). Bir başka ifadeyle kişinin yaşamında sıkıntıya veya bozulmaya yol açan ve aşırı alışveriş düşünce ve dürtülerine neden olan, satın alma davranışı ile karakterize olgudur (Black, 2007:14-15). Yapılan çeşitli tanımlarda kompulsif satın almanın üç temel özelliği üzerinde durulmaktadır. Bunlardan birincisi, satın alma dürtüsünün karşı konulamaz olarak deneyimlenmesi, ikincisi bireylerin satın alma davranışındaki kontrolünü kaybetmesi, üçüncüsü de bu sorundan mustarip olan bireylerin bütün olumsuzluğuna rağmen aşırı satın almaya devam ediyor olmasıdır. Kompulsif satın alma davranışına sahip bireyler; maddi durumlarıyla ilgili sorunlar yaşamasının yanı sıra zamansal ve yaşamının kişisel, mesleki ve sosyal alanlarında sorunlarla karşı karşıya kalabilmektedir (Dittmar, 2004:421-431). Bu yönüyle kompulsif satın alma, bireysel bir sorun olmaktan ziyade biyopsikososyal sorun olarak görülüp bütüncül bir bakış açısıyla ele alınmalıdır.

Kompulsif satın almanın başlangıç yaşının 10'lu yaşların sonu veya 20'li yaşların başı olarak gösteren çalışmalar (Black, 2001; Christenson vd., 1994; Yurchisin ve Johnson, 2004) olmasının yanında, ortalama yaşın 30 yaş olduğunu gösteren çalışmalar da (McElroy vd., 1994) vardır. Faber ve O'Guinn (1989), kompulsif satın alıcıların ortalama 39 yaşında olduğunu ve bozukluğun ortalama 30 yaşında başladığını bulmuşlardır. Dünya genelinde kompulsif satın almanın yaygınlığı belirsiz olmakla birlikte literatür incelendiğinde kültürden kültüre değişen oranlara rastlanmaktadır. Örneğin Paris'te bir mağazada gerçekleştirilen bir çalışmada kompulsif satın alma oranı %32,5 bulunurken (Lejoyeux vd., 2007), Çin'de yapılan bir çalışmada öğrenci örnekleminde yaygınlık oranı %10,4 ve genel popülasyonda yaygınlık oranı %29,1 bulunmuştur (He vd., 2018). Almanya'da yapılan bir araştırmada kompulsif satın

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

alma oranı %6,9 olarak (Mueller, 2010), ABD popülasyonu ile gerçekleştirilen çalışmada ise %5,8 olarak tahmin edilmiştir (Koran vd., 2006).

Kompulsif satın almanın, diğer psikolojik rahatsızlıklarda olduğu gibi birden fazla sebebi mevcuttur. Literatür incelendiğinde kompulsif satın almaya etki eden faktörlerin genel olarak biyolojik, kişilik ve psikolojik özellikleri içeren kişisel faktörler ve aile, sosyal çevre, kültürel ve sosyokültürel özellikleri içeren çevresel faktörler olmak üzere iki grupta sınıflandırıldığı görülmektedir (Yiğit ve Govdere, 2021). Çalışmada ele alınan değişkenlere paralel olarak alanyazına bakıldığında ise kompulsif satın almaya etki eden psikolojik faktörler olarak stres (Moon ve Attiq, 2018; Roberts ve Roberts, 2012), anksiyete (Akagün Ergin, 2010; Çolakoğlu ve Seyrek, 2022; Gallagher vd., 2017), travma sonrası stres bozukluğu (Çetin vd., 2022) dürtüsellik (Billieux vd., 2008; Bozdağ Türker, 2019; Williams ve Grisham, 2012), benlik saygısı (Lee vd., 2016; Zheng vd., 2020), depresyon (Mueller vd., 2011, Traş ve Yakıcı, 2023), obsesyonlar (Lejoyeux vd., 2005; Mueller vd., 2007), yeme bozuklukları (Claes, 2011; Lee vd., 2009), duygudurum bozukluğu (Kyrios vd., 2004) ve kişilik faktörleri (Bozbay ve Karakuş Başlar, 2019; Özhan ve Akkaya, 2018) gibi çeşitli unsurlara odaklanıldığı görülmektedir.

## 2.2. Yaşantısal Kaçınma

Yaşantısal kaçınma, bireylerin çoğunlukla olumsuz olarak tanımlayabilecekleri düşünce, duygu, fiziksel duyum ve davranış eğilimleri ile temasta bulunmakta isteksiz olmaları ve bunlardan uzak kalmaya yönelik tutumlar sergilemesini ifade etmektedir (Hayes vd., 1996:1154). Yaşantısal kaçınma, KKT'nin temel unsurlarından biridir. KKT'ye göre birey olumsuz duygu, durum ve olaylar için zihinlerinde bir alan ayırmalı, onların varlıklarını kabullenmeli ve onlarla mücadele etmeye çalışmamalıdır (Kul ve Türk, 2020: 3785). Kabul davranışının gerçekleşmemesi, "Ben sevmeye değer değilim" gibi düşüncelerin oluşması ve bireyin bunlarla meşgul hale gelmesi yaşantısal kaçınmayı oluşturur (Zakiei vd., 2021:2). Yaşantısal kaçınma durumunda bazı bireyler davranışsal kaçınma, duyguları baskılama, kendi düşünceleriyle fazlaca meşgul olma belirtileri gösterirken; bazı bireyler yalnızca hareketsizlik gibi verimsiz duygu kontrolü sağlama belirtileri gösterebilir (Hayes vd., 2004:572). Bu tür eğilimler kişiden kişiye farklılık gösteren, her biri ayrı ayrı değerlendirilebilecek ve zamanla şekillenen yaşantısal kaçınma özellikleridir (Hayes vd., 2004:572). Yaşantısal kaçınma bireye kısa vadede rahatsız oldukları durumdan uzaklaşma imkânı sağlamaktadır. Ancak kaçınma davranışının devam etmesi ve kronik bir davranış şekline dönüşmesi bireylerde olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmaktadır (Pistorello vd., 2010: 107).

Yaşantısal kaçınma her ne kadar duygu durum düzeltme stratejisi gibi görünse de psikopatolojik yönlerinin de olduğu ifade edilmektedir (Chawla ve Ostafin, 2007:871- 890; Pistorello vd., 2010:107). Psikopatolojik yönlerin bulunduğunu ifade etmedeki en önemli neden yaşantısal kaçınmadaki uzun süre devam eden ve hiçbir esnekliği bulunmayan davranış biçimleridir (Akgün, 2022:27). Yapılan çalışmalara bakıldığında yaşantısal kaçınma ile çeşitli değişkenler incelenmiş ve bu çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilmiştir. Stewart, Zvolensky ve Eifert (2002) çalışmalarında yaşantısal kaçınmanın alkol ve madde kullanımında önemli bir yordayıcı olduğunu ifade ederken; Serowik ve Orsillo (2019) yaptıkları çalışmada yaşantısal kaçınmanın alkol kullanımı ve sıklığını yordamadığını ifade etmiştir. Yaşantısal kaçınmanın obsesif kompulsif bozukluk (Abramowitz vd., 2009) saç yolma hastalığı (Begotka vd., 2004), yeme bozukluğu (Litwin vd., 2017), depresyon (Bardeen ve Fergus, 2016), anksiyete (Berman vd., 2010) gibi değişkenler ile incelendiği çalışmalar da literatürde mevcuttur.

### 2.3. Değerler

Değerler, bireylerin aldıkları kararları ve davranışları anlamlı kılan yegâne olgulardır. Literatürde değerler konusunda birçok tanımlama mevcuttur. Bu çalışma içerisinde incelenen değerler kavramı Kabul ve Kararlılık Terapisi'nin önemli ana başlıklarından biri olan "Valuing", "Değer Odaklı Yaşam" ile açıklanmaktadır. KKT açısından değerler; bireyin yaşamına etki edip bir davranış pekiştireci haline gelen, devamlı, dinamik, bireyin kendi iradesi ile seçtiği ve sözel olarak ifade ettiği yaşam rehberleridir (Wilson ve Dufrene, 2009:64; Yavuz, 2015:25). Değerler doğrultusunda gerçekleşmeyen veya belirli kurallar ekseninde gerçekleşmek zorunda olan davranışların bireyde eylemsizlik ya da kaçınma haline gelebileceği ifade edilmektedir (Yektaş, 2020:1236). Burada bahsi geçen kaçınma hali yaşantısal kaçınma ile doğrudan ilişkilidir. Wilson ve Dufrene (2009:48) bireyin olumsuz duygu, durum ve deneyimleri ile temas kurmaktan kaçınma hali olarak tanımlanan yaşantısal kaçınmanın bireylerin değerleri ile sürdürdüğü yaşamına müdahalede bulunabileceğini ifade etmiştir. Değerler ve yaşantısal kaçınma arasında iki taraflı bir etkileşimin söz konusu olduğu söylenebilmektedir.

Değerler hedeflenen sonuçlar için bireyin davranışlarını yönlendirmesi ve seçimler yapmasıdır (Hayes vd., 1999: 230). KKT açısından değerler önemli bir davranış pekiştiricileri olarak ifade edilmektedir. Bu noktada bireyler davranışlarını değerleri doğrultusunda şekillendirir ve süreç içerisinde bunlar etkisini sürdürür (Yavuz, 2015:26) Örneğin, evlenmek sizin için önemli bir değer ise bu doğrultuda birine âşık olabilirsiniz veya nişanlanabilirsiniz. Bireylerin değerlerini belirlemesi, bunlara uygun kararlar vermesi ve yaşantılarını sürdürmesi doğru ve iyi olan olarak kabul edilmektedir (Hayes vd., 1999: 204).

Değerlerin bireylerin yaşamlarına etkisi konusu psikolojinin önemli başlıklarından biri olmuştur. Literatürde de değerlerin çeşitli değişkenler ile ilişkisine yönelik çalışmalara rastlamak mümkündür. Psikolojik iyi oluş (Grégoire vd., 2021), intihar davranışı (Weeks vd., 2020), travma sonrası stres bozukluğu (Donahue vd., 2017), yeme bozuklukları (Petersen vd., 2023) gibi konu başlıklarının değerler ile ilişkisinin araştırmalara konu olduğu ifade edilebilir.

Anksiyete, depresyon, duygudurum bozuklukları gibi psikopatolojik rahatsızlıkların kompulsif satın alma davranışına sebep olması, bu rahatsızlıkların bireylerde çoğunlukla olumsuz duyguların oluşturmasıyla alakalıdır. Bu duygularla başa çıkmak için birey geçici rahatlamayı tercih ederek kompulsif satın alma davranışını gerçekleştirmektedir. Olumsuz duygu, durum ve olaylar sonucunda yaşantısal kaçınma eğilimi göstermesi ve kişilerin değerleriyle ilişkisinin azalması, kişinin kompulsif satın alma davranışına yönelmesine sebebiyet verebileceği düşünülmektedir. KKT içerisinde önemli yer tutan değerlerin ve çoğunlukla olumsuz deneyimler sebebiyle oluşan yaşantısal kaçınma eğiliminin ise kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisine ilişkin çalışmalara alanyazında rastlanmamıştır.

Bu çalışmada, kompulsif satın alma ile KKT kapsamında bulunan yaşantısal kaçınma ve değerler ilişkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak bireylerin kompulsif satın alma dürtülerine ne tür psikolojik değişkenlerin etkide bulunduğunu anlamak bu çalışmanın hedefini oluşturmaktadır. Çalışmamızın değinilen konu bakımından yapılan çalışmaların azlığı ve kompulsif satın alma davranışı altında yatan psikolojik değişkenlere odaklanması nedeniyle literatüre önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Literatüre dayandırılarak oluşturulan ana hipotezler şunlardır:

**H<sub>1</sub>:** Kompulsif satın alma davranışı ve yaşantısal kaçınma arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

**H<sub>2</sub>:** Kompulsif satın alma davranışı ve değerler arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır.

Öte yandan araştırmadan elde edilen çeşitli demografik değişkenler açısından da gruplar arasında karşılaştırma analizleri gerçekleştirilecektir. Bu bağlamda cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu ve gelir durumu değişkenler için gruplar arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığı fark testleri kullanılarak test edilecektir.

### 3. YÖNTEM

#### 3.1. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni 18-45 yaş aralığındaki yetişkinler oluşturmaktadır. Örneklem yöntemi olarak kolayda (convenience) örneklem yöntemi uygulanmıştır. Kolayda örneklem, evrendeki uygun ve kolay ulaşılabilir olan birimler arasından araştırmacılar tarafından seçilerek oluşturulan örneklem modelidir (Kılıç, 2013a: 44-46). Örneklemde yer alan 550 katılımcıya, Google Forms'ta oluşturulan çevrimiçi anketlerle ulaşılmıştır. Araştırmaya katılım gösteren 550 kişinin 390'ı (%70,9) kadın, 160'ı (%29,1) erkek iken; 368'ini (%66,9) 18-25 yaş arasında, 138'ini (%25,1) 26-35 yaş arasında, 44'ünü (%8) 36-45 yaş aralığındaki bireyler oluşturmaktadır.

#### 3.2. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada, demografik bilgileri elde etmek amacıyla araştırmacı tarafından hazırlanmış kişisel bilgi anketi; orijinal formu Smout vd. (2014) tarafından geliştirilmiş ve Aydın ve Aydın (2017) tarafından Türkçe'ye adaptasyonu yapılan Değer Verme Ölçeği; Faber ve O'Guinn (1989) ve Edwards (1993) tarafından geliştirilen iki ölçeğin birleştirilmesiyle üretilen Baltacı ve Eser (2021a) tarafından geliştirilmiş Kompulsif Satın Alma Davranışı Ölçeği ile orijinal formu Sahdra vd. (2016) tarafından geliştirilen ve Ekşi vd. (2018) tarafından adaptasyonu yapılan Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği (ÇBYKÖ) kullanılmıştır.

##### 3.2.1. Kişisel Bilgi Anketi

Örneklem demografik özellikleri ile alışveriş davranışları gibi araştırmanın çeşitli bağımsız değişkenleri hakkında bilgi toplama amacıyla araştırmacılar tarafından geliştirilen ve 21 adet sorudan oluşan bir ankettir.

##### 3.2.2. Kompulsif Satın Alma Ölçeği

Ölçek, orijinal formları Faber ve O'Guinn (1989) ve Edwards (1993) tarafından geliştirilen iki ölçeğin birleştirilmesiyle üretilen 26 maddelik formun Türkçeye adaptasyonundan elde edilmiştir. Yapı geçerliği için ulaşılan 776 kişilik örneklemden elde edilen veriler ölçeğin 25 madde, 5 faktör olduğunu, açıklanan toplam varyansın %71,44 olduğunu ortaya koymuştur. Doğrulayıcı faktör analizinde de uyum indeksleri yeterlidir ( $\chi^2/df=2.70$ ; RMSEA=.074; GFI=.91; CFI=.91). Alt boyutlar için Cronbach's Alfa değerleri .80 ila .90 arasında değişmekte olup ölçeğin geneli için .93 olarak hesaplanmıştır. Öte yandan araştırma kapsamında elde edilen veriler üzerinden de doğrulayıcı faktör analizinde uyum indeksleri hesaplanmış ( $\chi^2/df=4.07$ ; RMSEA=.068; GFI=.93; CFI=.91) olduğu ve değerlerin kabul edilebilir olduğu saptanmıştır.

##### 3.2.3. Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği

Ölçeğin orijinal formu Sahdra vd. (2016) tarafından geliştirilmiştir. Adaptasyon sürecine uzmanlar tarafından maddelerin tercümesinin yapılmasının ardından doğrulayıcı faktör analizi için 375

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

kişi (83% Kadın); Uyum geçerliği çalışmasına 205 (82% Kadın) katılmıştır. Ölçeğin orijinal formundaki 6 faktörlü yapı doğrulayıcı faktör analizinde kabul edilebilir düzeyde uyum değerlerine sahiptir (CMIN= 812,519, df= 390, CMIN/df= 2.08, RMSEA= .054, SRMR= .068, CFI= .91, IFI= .91, TLI= .90). Cronbach's Alpha iç tutarlılık güvenirlik katsayıları davranışsal kaçınma, sıkıntıdan hoşlanmama, erteleme, dikkat dağıtma /bastırma, baskılama/inkâr ve sıkıntıya katlanma alt ölçekleri için sırasıyla .79, .76, .78, .87, .81 ve .85 olarak hesaplanmıştır. Uyum geçerliği için alt ölçek skorları ile Kabul ve Eylem Formu II aracılığıyla hesaplanan yaşantısal kaçınma skorları arasında hesaplanan korelasyon katsayıları sıkıntıya katlanma alt ölçeği dışındaki ölçekler için anlamlı ve .27 ila .60 arasındaki değerlerde bulunmuştur (Ekşi vd., 2018).

#### 3.2.4. Değer Verme Ölçeği

Ölçeğin orijinal formu Smout vd. (2014) tarafından geliştirilmiş yedili likert türündedir. Ölçek maddelerinin tercümesinin yapılmasının ardından ilk kısımda 211 üniversite öğrencisinden oluşan veriler üzerinde açılımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. İkinci kısımda ise 191 üniversite öğrencisinden oluşan veri grubu üzerinde doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar açıklanan toplam varyansı %53.67 olan, 10 maddeli iki faktörlü (ilerleme ve tıkanma) yapıyı ortaya koymuştur. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda da uyum indekslerinin mükemmel uyum gösterdiği belirlenmiştir ( $\chi^2/df=1.32$ ; RMSEA=.041; GFI=.96; CFI=.98; NNFI=.98). Ölçeğin bütünü için Cronbach's alpha değeri 0.78 iken, "ilerleme" alt boyutu için .77 ve "tıkanma" alt boyutu için ise .76 olarak bulunmuştur (Aydın ve Aydın, 2017).

#### 3.3. Verilerin Toplanması

Verilerin toplanmasından önce İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulundan 08.11.2022 tarihli toplantı ve 2022/388 no'lu karar ile izin alınmıştır. Ardından anket ve ölçekler katılımcılara Google Forms aracılığıyla ulaştırılmıştır. Verilerin toplanması 2022 Kasım ve 2023 Ocak ayları arasında gerçekleşmiştir. Katılımcılara öncelikle, araştırmanın başında bilgilendirilmiş onam formu sunulmuş ve sonra "Araştırma hakkında bilgilendirildim. Katılmayı kabul ediyorum." ifadesinde "Evet" seçeneğini işaretleyen bireylerin araştırmaya katılımı sağlanmıştır.

#### 3.4. Veri Analizi

Bu araştırma nicel karakterde olup tarama türlerinden ilişkisel tarama türü, korelasyonel modele uygun şekilde gerçekleştirilmiştir. Tarama modelleri, geçmişte olmuş ya da halen var olan bir durumu, etkilenmeden uzak ve olduğu şekliyle betimlemeyi hedefleyen bir araştırma yaklaşımıdır. İlişkisel tarama modelleri iki veya daha fazla değişken arasındaki birlikte değişimi var olan haliyle betimlemeye çalışır (Karasar, 2012). Korelasyonel tarama modellerinde iki ya da daha fazla değişken arasında karşılıklı bir ilişki olup olmadığı ortaya konmaktadır (Cresswell, 2017).

Araştırmada bu amaç çerçevesinde Değer Verme, Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma ile Kompulsif Satın Alma ölçeklerinin toplam puanlarının ve alt boyut puanlarının birbirlerini anlamlı şekilde yordayıp yordamadığının belirlenmesi amaçlanmıştır.

Araştırmanın genel amacı çerçevesinde cevapları aranan alt problemlere yönelik toplanan veriler bilgisayara kaydedilmiş, istatistikî çözümler için SPSS ve Jamovi programlarından yararlanılmıştır. Araştırma hipotezleri bağlamında örneklem grubuna ilişkin frekans ve yüzde değerleri hesaplanmıştır. Ardından kullanılan ölçeklerden elde edilen puanlar için aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri hesaplanmıştır. Araştırmanın hipotezleri bağlamında çoklu standart regresyon, Pearson

korelasyon analizi, bağımsız gruplar t testi ve tek boyutlu varyans analizi işlemleri gerçekleştirilmiştir. Hipotez testlerinde anlamlılık en düşük  $p < .05$  düzeyinde denetlenmiş ve elde edilen diğer anlamlılık düzeyleri ayrıca belirtilmiştir.

#### 4. BULGULAR

Örneklem grubunun çeşitli demografik ve alışveriş alışkanlıklarına ilişkin özellikleri aşağıda sunulmuştur.

**Tablo 1.** Örneklem Grubunun Demografik Özelliklerine İlişkin Betimsel Değerler

Değişken	Gruplar	f	%	Değişken	Gruplar	f	%
Yaş	18-25	368	66,9	Eğitim	İlkokul	5	,9
	26-35	138	25,1		Ortaokul	5	,9
	36-45	44	8,0		Lise	27	4,9
Cinsiyet	Kadın	390	70,9		Ön lisans	80	14,5
	Erkek	160	29,1		Lisans	329	59,8
Medeni Durum	Evli	87	15,8	Y.Lisans	88	16,0	
	Bekar/Boşanmış	463	84,2	Doktora	16	2,9	
Çocuk	Evet	54	9,8	Meslek	Beyaz Yaka	224	40,7
	Hayır	496	90,2		Mavi Yaka	24	4,4
(Varsa) Çocuk Sayısı	1 Çocuk	16	2,9		Öğrenci	273	49,6
	2 Çocuk	20	3,6	Ev Hanımı	15	2,7	
	3 Çocuk	8	1,5	Mesleği yok	14	2,5	
	4 Çocuk	3	,5	Çalışma Durumu	Evet	222	40,4
Aylık Gelir	3000 TL ve altı	285	51,8		Hayır	328	59,6
	3001 TL ve 5000	46	8,4	Son bir aydaki Alışveriş sayısı	0-1	102	18,5
	5001 TL ve 7000	69	12,5		2-3	226	41,1
	7001 TL ve 9000	33	6,0		4-5	94	17,1
9001 TL ve üstü	117	21,3	6 ve üzeri		128	23,3	
Ayda kaç kez alışveriş	1-3	335	60,9	Alışveriş tercihi	Yüz yüze	270	49,1
	4-6	138	25,1		Online	280	50,9
	7 ve üstü	77	14,0				

Tabloda görüldüğü üzere örneklem grubu 390'ı (%70,9) kadın, 160'ı (%29,1) erkek; 368'i (%66,9). Katılımcıların 463'ü (%84,2) bekar/boşanmış, 87'si (%15,8) evlidir. Eğitim düzeyleri açısından bakıldığında katılımcıların 5'i (%0,9) ilkököl, 5'i ortaokul (0,9), 27'si lise (%4,9), 80'i ön lisans (%14,5), 329'u (%59,8) lisans, 88'i (%16) yüksek lisans ve 16'sı (2,9) doktora olarak eğitim durumu bildiriminde bulunmuştur. Katılımcıların, 285'i (%51,8) 3000₺ altında gelire sahip, 46'si (%8,4) 3001₺-5000₺ arasında, 69'u (%12,5) 5001₺-7000₺ arasında, 33'ü (%6) 7001₺-9000₺ arasında, 117'si (%21,3) 9001₺ üstü gelire sahiptir.

**Tablo 2.** Alışveriş Alışkanlıklarına Ait Betimsel Değerler

Değişken	Gruplar	f	[De nkle m]	Değişken	Gruplar	f	[De nkle m]
----------	---------	---	-------------------	----------	---------	---	-------------------



<b>En Çok Alınan Eşyalar</b>	Giyim	455	82,7	<b>Başarısız alışveriş</b>	Evet	188	34,2
	Kitap	262	47,6		Hayır	362	65,8
	Kozmetik	204	37,1	<b>Ekonomik Sorun</b>	Evet	250	45,5
	Ayakkabı	175	31,8		Hayır	299	54,4
	Sanal	144	26,2	<b>Tepki Aldınız mı?</b>	Evet	221	40,2
	Aksesuar	107	19,5		Hayır	329	59,8
	Teknoloji	88	16,0	Mutluluk	345	62,7	
	Oyun	33	6,0	Bunalmışlık	173	31,5	
<b>Ayrılan Bütçe (gıda temizlik hariç)</b>	1000 ve altı	325	59,1	Üzüntü	123	22,4	
	1001 ve 3000	180	32,7	Kaygı	87	15,8	
	3001 ve 5000	28	5,1	Gerginlik	84	15,3	
	5001 ve üzeri	17	3,1	<b>Alışveriş yapmaya iten duygu durumu ya da durumlar</b>	İhtiyaç	83	15,1
<b>Sıklık fazla mı?</b>	Evet	129	23,5	Ümitsizlik	37	6,7	
	Hayır	421	76,5	Öfke	30	5,5	
<b>Rahatsızlık duydu mu?</b>	Evet	136	24,7	Kızgınlık	29	5,3	
	Hayır	414	75,3	Merak	3	,5	
<b>(Evetse) Ne kadar süredir rahatsız?</b>	3 ay ve altı	53	9,6	Sıkıntı	3	,5	
	4-6 ay	22	4,0	Depresyon	2	,4	
	7-9 ay	9	1,6	Hayranlık	1	,2	
	9-11 ay	7	1,3	Huzur	1	,2	
	1 yıl ve üstü	44	8,0				

Tabloda katılımcıların alışveriş alışkanlıklarına yönelik bazı veriler yer almaktadır. Katılımcıların 325'i (%59,1) 1000₺ ve altı, 180'i (%32,7) 1001₺- 3000₺ arasında, 28'i (%5,1) 3001₺-5000₺ arasında, 17'si (%3,1) 5001₺ ve üzerinde bütçeyi (temizlik ve gıda ürünleri hariç) aylık alışverişe ayırmaktadır. Katılımcıların 129'u (%23,5) alışveriş yapma sıklığını fazla olarak belirtirken, 421'i (%76,5) bu sıklığı fazla bulmadığını belirtmiştir. Buna ek olarak katılımcıların 136'sı (%24,7) alışveriş yapıyor olmaktan dolayı rahatsızlık duyduğunu belirtirken, 414'ü (%75,3) herhangi bir rahatsızlık hissetmediğini belirtmektedir. Katılımcıların 188'i (34,2) alışveriş yapmayı bırakma girişiminde bulunmuş ancak başarısız olmuştur. Bununla beraber katılımcıların 250'si (%45,5) alışveriş yapmaları sebebiyle ekonomik sorunlar yaşarken, 211'i (%40,2) alışveriş sebebiyle çevresinden tepki gördüğünü belirtmektedir. Katılımcıların; 345'i (%62,7) mutluluğu, 173'ü (%31,5) bunalmışlığı, 123'ü (%22,4) üzüntüyü, 87'si (%15,8) kaygıyı, 84'ü (%15,3) gerginliği, 83'ü (%15,1) ihtiyaç hissetmeyi kendilerini alışveriş yapmaya iten başlıca duygular arasında belirtmişlerdir.

Tablo.3'te uygulanan ölçeklerin alt boyut ve toplam puanları için betimsel değerler gösterilmiştir.

**Tablo 3.** Uygulanan Ölçekleri Alt Boyut ve Toplam Puanları için Betimsel Değerler

Ölçek	Puanlar	n	$\bar{x}$	ss	Çarpıklık	Basıklık
Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ)	Duygu Durumu	550	3,43	,96	-,33	-,66
	Bütçe	550	3,86	,96	-,93	,16
	Zorunluluk	550	4,20	,90	-1,22	1,25

	Pişmanlık	550	3,85	1,07	-,70	-,28
	Kontrol	550	3,65	1,07	-,72	-,07
	Toplam	550	3,80	,66	-,69	,18
Değer Verme Ölçeği (DVÖ)	İlerleme	550	3,93	1,24	-,54	-,02
	Tıkanma	550	2,91	1,22	,01	-,31
Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği (ÇBYKÖ)	Davranışsal kaçınma	550	4,83	1,25	-,52	-,15
	Sıkıntıdan hoşlanmama	550	4,26	1,38	-,19	-,65
	Erteleme	550	4,80	1,16	-,55	-,33
	Dikkat dağıtma /bastırma	550	4,88	1,46	-,66	-,11
	Baskılama/inkâr	550	3,43	1,36	,28	-,53
	Sıkıntıya katlanma	550	4,89	1,37	-,48	-,40
	Toplam	550	4,51	,75	-,50	,73

Tabloda görüldüğü üzere, örneklem grubunu oluşturan bireylerin kompulsif satın alma davranışlarının zorunluluk alt boyutunda en yüksek puanı ( $\bar{x}=4,20$ ;  $ss=,90$ ) aldığı görülmektedir. Bunu sırasıyla; bütçe ( $\bar{x}=3,86$ ;  $ss=,96$ ), pişmanlık ( $\bar{x}=3,85$ ;  $ss=1,07$ ), ölçeğin toplam puanı ( $\bar{x}=3,80$ ;  $ss=,66$ ), kontrol ( $\bar{x}=3,65$ ;  $ss=,107$ ) ve duygu durumu ( $\bar{x}=3,43$ ;  $ss=,96$ ) takip etmektedir. Katılımcıların değer odaklı davranışlarındaki artışı temsil eden ilerleme boyutundan aldıkları ortalama puan ( $\bar{x}=3,93$ ;  $ss=1,24$ ), değer odaklı davranışlardaki gerilemeyi temsil eden tıkanma boyutundan aldıkları ortalama puandan ( $\bar{x}=2,91$ ;  $ss=1,22$ ) daha yüksektir. Katılımcıların yaşantısal kaçınmaya ilişkin alt boyutlardan aldıkları puanlar arasında en yüksek ortalamaya sıkıntıya katlanma ( $\bar{x}=4,89$ ;  $ss=1,37$ ) sahiptir. Bunu sırasıyla; dikkat dağıtma ve bastırma ( $\bar{x}=4,88$ ;  $ss=1,46$ ), davranışsal kaçınma ( $\bar{x}=4,83$ ;  $ss=1,23$ ), erteleme ( $\bar{x}=4,80$ ;  $ss=1,16$ ), ölçeğin toplam puanı ( $\bar{x}=4,51$ ;  $ss=,75$ ), sıkıntıdan hoşlanmama ( $\bar{x}=4,26$ ;  $ss=1,38$ ), baskılama/inkâr ( $\bar{x}=3,43$ ;  $ss=1,36$ ) izlemektedir. Öte yandan KSAÖ'daki tüm puanlar için çarpıklık (skewness) değerleri -,33 ila -1,22; basıklık (kurtosis) değerleri -,66 ila 1,25 arasında değer almıştır. DVÖ'nün tüm puanlar için çarpıklık (skewness) değerleri -,54 ila ,01; basıklık (kurtosis) değerleri -,02 ila -,31 arasında değer almıştır. ÇBYKÖ'nün tüm puanları için çarpıklık (skewness) değerleri -,66 ila ,28 arasında; basıklık (kurtosis) değerleri -,65 ila ,73 arasında değer almıştır.

Tabachnick ve Fidell (2015) basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1.50 ile +1.50 arasında ise dağılımın şeklinin normal dağılıma benzediğinin varsayılabilirliğini ifade etmektedirler ancak normalliğin kabulü için bu değerlerin  $\pm 3,00$ 'ten küçük olmasının yeterli olacağını kabul edenler de (Kline, 2011) bulunmaktadır. Öte yandan araştırma kapsamında gerçekleştirilen fark analizleri için de karşılaştırılan her alt grup için ayrı ayrı çarpıklık ve basıklık değerleri kontrol edilmiş ve uygulanan analizlerin varsayımları (assumptions) ile uyumlu analizler gerçekleştirilmiştir. Söz konusu karşılaştırma analizlerinde çok sayıda grup olduğundan bu gruplar için hesaplanan çarpıklık ve basıklık değerleri fiziksel sınırlıklar nedeniyle metin içinde sunulmamıştır.

#### 4.1. Çoklu Standart Regresyon Analizi Sonuçları

Değer Verme Ölçeği (DVÖ) alt boyut puanlarının Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) toplam puanlarını anlamlı şekilde yordayıp yordadığını belirlemek için çoklu standart regresyon analizi uygulanmıştır. Regresyon analizi öncesinde bu analizin temel varsayımlarını denetlemek için çeşitli göstergelere ulaşılmıştır. Öncelikle bağımlı değişkenle bağımsız değişkenler arasındaki doğrusallık (linearity) saçılım grafiği (scatterplot) ile incelenmiştir (Büyüköztürk, 2012). Tüm ikili olasılıklar için ilişkilerin doğrusal olduğu gözlenmiş; çoklu bağlantılılık durumu için bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilere bakılmış ve bu değerlerin .80'in altında olup olmadığı kontrol edilmiştir (Kılıç, 2013b: 90-92).

Ayrıca varyans artış faktörü (VIF: Variance Inflation Factor) değerleri 10'a eşit veya daha küçük (Alpar, 2003), tolerans değerinin de (TV=Tolerance Value)  $TV > ,20$  olduğu (Albayrak, 2005: 105-126) gözlenmiştir. Uç değerlerin (outlier) varlığı öncelikle standartlaştırılmış hata (standardized residuals) değerlerine bakılarak incelenmiş (Yıldırım, 2010) bu değerlerin  $\pm 3.29$  arasında olmasına özen gösterilmiştir. Uç değerlerin varlığına ilişkin hipotezlerin denetlenmesinde ikincil gösterge olarak Cook uzaklığı (Cook's Distance: CD) değerleri hesaplanmış (Acarlar, 2011: 8-14) bu değerlerin de 1,00'dan büyük olmaması sağlanmıştır. Bu noktada gerektiğinde uç değerler atılarak hareket edilmiştir (Büyüköztürk, 2012). Öte yandan eşvaryanslılığın (homoscedasticity) varsayımı için de grafiksel göstergeler incelenmiş ve koşullar grafiksel gösterim test edilmiştir (Erdoğan, 2016: 1-8). Bu amaçla SRESID (Studentized residual) değerleri ile ZPRED (Standardized predicted) değerleri arasında oluşturulan grafik eş-varyanslılık ihlalinin göstermek için kullanılmıştır. Son olarak da hataların birbirinden bağımsız olması varsayımı için Durbin-Watson (DW) testi uygulanmış, bu değerlerin 2,00 civarında olduğu gözlenmiştir.

Değer Verme Ölçeği (DVÖ) alt boyut puanları ile Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) toplam puanları için yapılan çoklu standart regresyon analizi incelenmiş sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo 4.** Değer Verme Ölçeği (DVÖ) Alt Boyut Puanları ile Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) Toplam Puanları için Yapılan Çoklu Standart Regresyon Analizi Sonuçları

BFKÖ Alt Boyutları	Bağımlı Değişken	F	p	R	R <sup>2</sup>	DR <sup>2</sup>	$\beta$	t
Sabit	KSAÖ						3,683	29,349***
DVÖ İlerleme (DVI)	Toplam	28,05	,000	,305	,093	,090	,103	4,643***
DVÖ Tıkanma (DVT)							-,101	-4,459***

\*\*\* $p < ,001$

VIF: 1,07; TV: ,93; DW: 1,98; Std.Resid: -2,28 – 2,06; CD: ,00 – ,05.

Bağımsız değişkenler arası  $r_{max} = ,26$

Değer Verme Ölçeği (DVÖ) alt boyut puanlarının Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) toplam puanlarını anlamlı şekilde yordayıp yordamadığını saptamak için direkt (enter) metodu ile oluşturulan çoklu standart regresyon modeli uygun bulunmuştur ( $F=28,05$ ;  $p=,000$ ). Bu değerler bağımsız değişkenlerden en az birisinin bağımlı değişkeni anlamlı şekilde yordadığını ortaya koymaktadır. Öte yandan iki bağımsız değişkenin birlikte KSAÖ toplam puanlarıyla ilişkisi  $r = ,305$  olarak hesaplanmıştır. Arıcı (1990) ,30 ila ,70 arasındaki r değerlerinin orta güçlükte ilişkiye işaret ettiğini belirtmektedir. Elde edilen değer de orta düzeyde güce sahip bir ilişkiyi ortaya koymaktadır. DVÖ alt boyutlarının tamamı KSAÖ toplam puanlarındaki varyansın (düzeltilmiş determinasyon katsayısı) yaklaşık %9'unu açıklamaktadır. Değer Verme Ölçeği alt boyutları içerisinde ilerleme ( $t=4,64$ ;  $p=,000$ ) alt boyutu KSAÖ toplam puanlarını pozitif yönde anlamlı şekilde, tıkanma ( $t=-4,46$ ;  $p=,000$ ) alt boyutu ise KSAÖ toplam puanlarını negatif yönde anlamlı şekilde yordamaktadır. İlerleme alt boyutu bir puan arttığında KSAÖ toplam puanları ,103 birim artmakta, tıkanma alt boyutu bir puan arttıkça KSAÖ toplam puanları ,101 birim azalmaktadır. Bu bilgiler ışığında regresyon modeli aşağıdaki şekilde oluşmuştur:

$$\hat{y} = a + (b_1x_1) + (b_2x_2) \quad (1)$$

$$KSAÖ = 3,683 + (.103 * DVÖİ) + (- .101 * DVÖT) \quad (2)$$

Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği (ÇBYKÖ) alt boyut puanları ile Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) toplam puanları için yapılan çoklu standart regresyon analizi incelenmiş sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo 5.** Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği (ÇBYKÖ) Alt Boyut Puanları ile Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) Toplam Puanları için Yapılan Çoklu Standart Regresyon Analizi Sonuçları

BFKÖ Alt Boyutları	Bağımlı Değişken	F	p	R	R <sup>2</sup>	DR <sup>2</sup>	β	t
Sabit							3,350	18,936
Davranışsal kaçınma (DK)							,058	2,515*
Sıkıntidan hoşlanmama (SH)							-,085	-3,804***
Erteleme (E)	KSAÖ	12,61	,000	,350	,122	,113	-,030	-1,196
Dikkat dağıtma/bastırma (DDB)	Toplam						,037	1,772
Baskılama/inkâr (Bİ)							-,025	-1,255
Sıkıntıya katlanma (SK)							,118	5,832***

\* $p < ,05$ ; \*\*\* $p < ,001$

VIFmax: 1,37; TVmin: ,73; DW: 1,99; Std.Resid: -3,13 – 2,24; CD: ,00 – ,04.

Bağımsız değişkenler arası  $r_{max} = ,41$ ;  $r_{min} = ,002$

Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği (ÇBYK) alt boyut puanlarının Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) toplam puanlarını anlamlı şekilde yordayıp yordamadığını saptamak için direkt (enter) metodu ile oluşturulan çoklu standart regresyon modeli uygun bulunmuştur ( $F=12,61$ ;  $p=,000$ ). Bu değerler bağımsız değişkenlerden en az birinin bağımlı değişkeni anlamlı şekilde yordadığını ortaya koymaktadır. Öte yandan altı bağımsız değişkenin birlikte KSAÖ toplam puanlarıyla ilişkisi  $r = ,350$  olarak hesaplanmıştır. Bu değer orta düzeyde güce sahip bir ilişkiye işaret etmektedir. Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği alt boyutlarının tamamı KSAÖ toplam puanlarındaki varyansın (düzeltilmiş determinasyon katsayısı) yaklaşık %11'ini açıklamaktadır. Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği alt boyutları içerisinde davranışsal kaçınma ( $t=2,52$ ;  $p=,012$ ) ve sıkıntıya katlanma ( $t=5,83$ ;  $p=,000$ ) alt boyutları KSAÖ toplam puanlarını pozitif yönde anlamlı şekilde; sıkıntidan hoşlanmama ( $t=-3,80$ ;  $p=,000$ ) alt boyutu ise KSAÖ toplam puanlarını negatif yönde anlamlı şekilde yordamaktadır. Davranışsal kaçınma alt boyutu bir puan arttığında KSAÖ toplam puanları ,058 birim, sıkıntıya katlanma alt boyutu bir puan arttığında KSAÖ toplam puanları ,118 birim artmakta, sıkıntidan hoşlanmama alt boyutu bir puan arttıkça KSAÖ toplam puanları ,085 birim azalmaktadır. Bu bilgiler ışığında regresyon modeli aşağıdaki şekilde oluşmuştur:

$$\hat{y} = a + (b_1x_1) + (b_2x_2) + (b_3x_3) + (b_4x_4) + (b_5x_5) + (b_6x_6) \quad (3)$$

$$KSAÖ = 3,350 + (.058 * DK) + (-.085 * SH) + (-.030 * E) + (.037 * DDB) + (-.025 * Bİ) + (.118 * SK) \quad (4)$$

Tablo.6'da Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) puanları için cinsiyet karşılaştırmaları verilmiştir.

**Tablo 6.** Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) Puanları için Cinsiyet Karşılaştırmaları

Puanlar	Grup	n	$\bar{x}$	ss	t
Kompulsif Duygu Durumu	Kadın	390	3,25	,953	-7,342***
	Erkek	160	3,88	,825	
Kompulsif Bütçe	Kadın	390	3,84	,970	-,580
	Erkek	160	3,89	,918	
Kompulsif Zorunluluk	Kadın	390	4,11	,931	-3,478**
	Erkek	160	4,40	,777	
Kompulsif Pişmanlık	Kadın	390	3,74	1,077	-3,910***

	Erkek	160	4,13	1,006	
Kompulsif Kontrol	Kadın	390	3,76	1,026	4,090***
	Erkek	160	3,36	1,119	
KSAÖ Toplam	Kadın	390	3,74	,661	-3,137**
	Erkek	160	3,93	,626	

\*\*p<,01; \*\*\*p>,001

Tabloda görüldüğü üzere Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) alt boyut ve toplam puanlarının cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek üzere bağımsız gruplar t testi yapılmıştır. Analiz sonunda kompulsif duygu durumu ( $t=-7,34$ ;  $p=,000$ ), kompulsif zorunluluk ( $t=-3,48$ ;  $p=,001$ ), kompulsif pişmanlık ( $t=-3,91$ ;  $p=,000$ ) alt boyutları ve KSAÖ Toplam ( $t=-3,14$ ;  $p=,002$ ) puanları için erkeklerin ortalaması kadınlardan; kompulsif kontrol alt boyutu için ( $t=4,09$ ;  $p=,009$ ) kadınların ortalaması erkeklerden anlamlı şekilde yüksek bulunmuştur. Kompulsif bütçe alt boyutu ( $t=-,58$ ;  $p=,562$ ) için grupların ortalamaları arasındaki farklılıklar anlamlı bulunmamıştır.

Tablo.7' de Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) puanları için medeni durum karşılaştırmaları verilmiştir.

**Tablo 7.** Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) Puanları için Medeni Durum Karşılaştırmaları

Puanlar	Grup	n	$\bar{x}$	ss	t
Kompulsif Duygu Durumu	Evli	87	3,60	,909	1,759
	Bekar/Boşanmış	463	3,40	,968	
Kompulsif Bütçe	Evli	87	3,94	,845	,879
	Bekar/Boşanmış	463	3,84	,974	
Kompulsif Zorunluluk	Evli	87	4,15	,944	-,541
	Bekar/Boşanmış	463	4,21	,890	
Kompulsif Pişmanlık	Evli	87	3,74	1,161	-1,032
	Bekar/Boşanmış	463	3,87	1,052	
Kompulsif Kontrol	Evli	87	3,43	1,073	-2,054*
	Bekar/Boşanmış	463	3,69	1,065	
KSAÖ Toplam	Evli	87	3,77	,689	-,382
	Bekar/Boşanmış	463	3,80	,650	

\*p<,05

Tabloda görüldüğü üzere Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) alt boyut ve toplam puanlarının medeni durum değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek üzere bağımsız gruplar t testi yapılmıştır. Analiz sonunda kompulsif kontrol alt boyutu için ( $t=-2,05$ ;  $p=,040$ ) bekar/boşanmış olanların ortalaması evlilerden anlamlı şekilde yüksek bulunmuştur. Kompulsif duygu durumu ( $t=1,76$ ;  $p=,079$ ), kompulsif bütçe ( $t=,88$ ;  $p=,380$ ) kompulsif zorunluluk ( $t=-,54$ ;  $p=,589$ ), kompulsif pişmanlık ( $t=-1,03$ ;  $p=,303$ ) alt boyutları ve KSAÖ Toplam ( $t=-,38$ ;  $p=,703$ ) puanları için grupların ortalamaları arasındaki farklılıklar anlamlı bulunmamıştır.

Tablo.8'de Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) puanları için eğitim durumu karşılaştırmaları verilmiştir.

**Tablo 8.** Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) Puanları için Eğitim Durumu Karşılaştırmaları

Puan	Özellikler	n	$\bar{x}$	ss	F F	Scheffe
------	------------	---	-----------	----	-----	---------

Kompulsif Duygu Durumu	Lise ve altı	37	3,53	1,047	1,685	-
	Önlisans	80	3,63	1,031		
	Lisans	329	3,40	,955		
	Lisansüstü	104	3,33	,881		
Kompulsif Bütçe	Lise ve altı	37	3,73	,911	,952	-
	Önlisans	80	3,72	,952		
	Lisans	329	3,89	,964		
	Lisansüstü	104	3,88	,943		
Kompulsif Zorunluluk	Lise ve altı	37	3,97	1,084	1,928	-
	Önlisans	80	4,32	,831		
	Lisans	329	4,23	,874		
	Lisansüstü	104	4,09	,939		
Kompulsif Pişmanlık	Lise ve altı	37	3,64	1,352	1,297	-
	Önlisans	80	3,95	1,101		
	Lisans	329	3,89	1,039		
	Lisansüstü	104	3,73	1,029		
Kompulsif Kontrol	Lise ve altı	37	3,15	1,160	4,815*	3,4>1
	Önlisans	80	3,43	1,175		
	Lisans	329	3,74	1,053		
	Lisansüstü	104	3,71	,934		
KSAÖ Toplam	Lise ve altı	37	3,60	,782	1,564	-
	Önlisans	80	3,81	,652		
	Lisans	329	3,83	,637		
	Lisansüstü	104	3,75	,666		

\* $p < ,05$

Tabloda görüldüğü üzere Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) alt boyut ve toplam puanlarının eğitim durumu değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek üzere tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Analiz sürecinde yapılan Levene analizi tüm puanlar için varyansların homojen olduğunu göstermektedir ( $L_{min}=,113$ ;  $L_{max}=,950$ ;  $p > ,05$ ). ANOVA analizi sonunda kompulsif kontrol alt boyutu için ( $F=4,82$ ;  $p=,003$ ) grupların ortalamaları arasındaki farklılık anlamlı bulunmuş, yapılan Scheffe analizi sonucunda da lisans ve lisansüstü grupların ortalamasının lise ve altı olan grubun ortalamasından anlamlı şekilde yüksek olduğu saptanmıştır. Öte yandan ANOVA sonucunda kompulsif duygu durumu ( $F=1,69$ ;  $p=,169$ ), kompulsif bütçe ( $F=,95$ ;  $p=,415$ ) kompulsif zorunluluk ( $F=1,93$ ;  $p=,124$ ), kompulsif pişmanlık ( $F=1,30$ ;  $p=,275$ ) alt boyutları ve KSAÖ Toplam ( $F=1,56$ ;  $p=,197$ ) puanları için grupların ortalamaları arasındaki farklılıklar anlamlı bulunmamıştır.

Tablo 9’da Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) puanları için gelir durumu karşılaştırmaları verilmiştir.

**Tablo 9.** Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) Puanları için Gelir Durumu Karşılaştırmaları

Puan	Özellikler	n	$\bar{x}$	ss	F	Scheffe
Kompulsif Duygu Durumu	3000 ve altı	285	3,44	,954	,776	-
	3001 ve 5000	46	3,41	,959		
	5001 ve 7000	69	3,26	1,098		
	7001 ve 9000	33	3,57	,938		
	9001 ve üstü	117	3,47	,903		

Kompulsif Bütçe	3000 ve altı	285	3,89	,912	1,648	-
	3001 ve 5000	46	3,96	,953		
	5001 ve 7000	69	3,61	1,071		
	7001 ve 9000	33	3,72	1,053		
	9001 ve üstü	117	3,90	,947		
Kompulsif Zorunluluk	3000 ve altı (1)	285	4,24	,852	2,655*	2>3,4
	3001 ve 5000 (2)	46	4,46	,773		
	5001 ve 7000 (3)	69	3,99	,935		
	7001 ve 9000 (4)	33	3,98	1,157		
	9001 ve üstü (5)	117	4,16	,925		
Kompulsif Pişmanlık	3000 ve altı	285	3,93	1,031	,916	-
	3001 ve 5000	46	3,86	1,191		
	5001 ve 7000	69	3,75	1,104		
	7001 ve 9000	33	3,83	1,248		
	9001 ve üstü	117	3,73	1,043		
Kompulsif Kontrol	3000 ve altı	285	3,61	1,082	,628	-
	3001 ve 5000	46	3,78	1,209		
	5001 ve 7000	69	3,68	1,088		
	7001 ve 9000	33	3,48	1,209		
	9001 ve üstü	117	3,72	,925		
KSAÖ Toplam	3000 ve altı	285	3,82	,624	1,256	-
	3001 ve 5000	46	3,89	,589		
	5001 ve 7000	69	3,66	,677		
	7001 ve 9000	33	3,72	,936		
	9001 ve üstü	117	3,80	,648		

\*p<,05

Tabloda görüldüğü üzere Kompulsif Satın Alma Ölçeği (KSAÖ) alt boyut ve toplam puanlarının gelir durumu değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek üzere tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Analiz sürecinde yapılan Levene analizi tüm puanlar için varyansların homojen olduğunu göstermektedir ( $L_{\min}=,391$ ;  $L_{\max}=1,74$ ;  $p>,05$ ). ANOVA analizi sonunda kompulsif zorunluluk alt boyutu için ( $F=2,66$ ;  $p=,032$ ) grupların ortalamaları arasındaki farklılık anlamlı bulunmuş, yapılan Scheffe analizi sonucunda da 3001-5000 gelir grubunun ortalamasının 5001-7000 ve 7001-9000 gruplarının ortalamasından anlamlı şekilde yüksek olduğu saptanmıştır. Öte yandan ANOVA sonucunda kompulsif duygu durumu ( $F=,78$ ;  $p=,541$ ), kompulsif bütçe ( $F=1,65$ ;  $p=,161$ ), kompulsif pişmanlık ( $F=,92$ ;  $p=,454$ ) ve kompulsif kontrol ( $F=,63$ ;  $p=,643$ ) alt boyutları ve KSAÖ Toplam ( $F=1,26$ ;  $p=,286$ ) puanları için grupların ortalamaları arasındaki farklılıklar anlamlı bulunmamıştır.

## 5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Kompulsif satın alma finansal, duygusal ve davranışsal anlamda sıkıntılara neden olan; satın alma ile meşgul olma, tekrarlayan satın alma gibi davranışları ve satın alma dürtüsü üzerinde kontrol eksikliğini içeren davranışsal bağımlılık türlerinden biridir (Ridgway vd., 2008). Literatürde kompulsif satın almayı stres, anksiyete, depresyon, duygu durum bozuklukları gibi birçok neden ile ilişkilendiren çalışmalar mevcuttur. Aynı zamanda yaşantısal kaçınma ve değerler kavramının kompulsif satın alma ilişkisinin ayrı ayrı değerlendirildiği çalışmalar literatürde yer almasında rağmen bir arada ele alındığı bir çalışma Türkçe alanyazında bulunmamış ve yabancı alanyazında ise rastlanılmamıştır. Bu çalışmada kompulsif satın alma ile yaşantısal kaçınma ve değer odaklılık ilişkisinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

Çalışmada kompulsif satın alma, yaşantısal kaçınma, değerler gibi psikolojik değişkenler arasındaki ilişkiyi belirleyebilmek için 550 katılımcıdan 21 soruluk sosyo-demografik form ve 3 ölçek ile veri toplanmıştır.

Bulgulara göre; katılımcıların demografik özelliklerinden cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi ve aylık gelir değişkenlerinin bazı KSAÖ alt boyutlarında anlamlı farklılıklar görülmüştür. KSAÖ toplam puanına bakıldığında cinsiyet değişkeninde anlamlı fark bulunmuş ancak medeni durum, eğitim düzeyi ve aylık gelir değişkenlerinde anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır. Cinsiyet değişkenine göre literatür incelendiğinde çoğunlukla kadınların erkeklerden daha fazla kompulsif satın alma eğilimlerinin bulunduğu görülmektedir (Rose ve Dhandayudham, 2014; Yakın ve Aytekin, 2019). Literatürde cinsiyetin kompulsif satın alma üzerinde bir etkisinin bulunmadığı ya da erkeklerin kadınlardan anlamlı yönde farklılık gösterdiği çalışmalar da mevcuttur (Manchiraju vd., 2017; Pandey, 2016). Bu çalışmada ise KSAÖ toplam puanları bakımından cinsiyetler arası karşılaştırma yapıldığında erkeklerin ortalaması kadınlardan anlamlı şekilde yüksek bulunmuştur. Tabak ve Kahraman (2022) yaptıkları çevrimiçi kompulsif satın alma çalışmasında, erkeklerin çevrimiçi kompulsif satın alma eğilimlerinin kadınlardan anlamlı şekilde daha yüksek olduğunu tespit etmiştir.

Çalışmamız, kompulsif satın alma ile medeni durum değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunmaması yönüyle ise literatürdeki çalışmalarla benzerlik göstermektedir (Armağan ve Temel, 2018; Öztürk, 2022). Bu durumun teknolojinin gelişimi ve kültürel değişim ile evli bireylerin sosyal yaşamda daha görünür olmasıyla açıklanabileceği düşünülmüştür. Teknolojik araçların günümüzde alışveriş amacıyla sıklıkla kullanılıyor olmasıyla artık mekânsal olarak bulunma zorunluluğunun olmaması evli bireylerin rahatlıkla alışveriş yapabilmelerine olanak sağladığı söylenebilir. Alışverişe rahat erişim evli bireyleri bekar bireyler ile aynı konumda değerlendirilmesine imkân vermiştir. Bunların dışında literatürde medeni durumun kompulsif satın almada farklılıklara neden olan bir değişken olduğunu gösteren çalışmalar da mevcuttur (Aslanoğlu ve Korga, 2017; Eroğlu, 2015).

Literatür incelendiğinde bireylerin eğitim düzeyleri arttıkça kompulsif satın alma eğiliminin arttığı görüşünü ifade eden çalışmaların çoğunlukta olduğu görülmüştür (İpek, 2022; Yıldırım, 2022). Literatürün aksine çalışmamızda bireylerin eğitim düzeyi ve kompulsif satın alma eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Kompulsif satın alma eğiliminin dürtüsel olarak oluştuğu göz önünde bulundurulduğunda bireylerin aldıkları eğitimden ziyade kişilik özelliklerinin bu durum üzerinde etkili olduğu düşünülmüştür.

Bireylerin kompulsif satın alma eğilimleri ile gelir düzeyleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda ise farklı sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür. Akagün Ergin (2010) ve Tanrıku (2022) yaptığı çalışmalarda gelir düzeyi ve kompulsif satın alma arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunurken; d'Astous (1990) ve Baltacı ve Eser (2021b)'in çalışmalarında negatif yönde bir ilişki bulunmuştur. Bu çalışmada ise kompulsif satın alma ve gelir düzeyi arasında anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır. Kompulsif satın alma eğilimi gösteren bireyler, aldıkları ürünün özellikleri yerine davranışın gerçekleştirilmesine odaklandığından kişilerin gelirlerinin kompulsif satın alma davranışına etkisinin bulunmadığı şeklinde yorumlanmıştır. Krepplin (1915)'de aşırı satın alma (oniomania) rahatsızlığı bulunan bireylerin ihtiyacı olmamasına ve zarara uğramasına rağmen satın alma davranışına devam ettiğini ve buna devam etme sebebinin kişide eylem sonucunda oluşan duygular olduğunu ifade ederek maddiyatın geri planda kaldığını vurgulamıştır.

Literatürde bireylerin stres, anksiyete vb. olumsuz duygulardan uzaklaşmak amacıyla kompulsif satın alma davranışına yöneldiği bilgisi yer almaktadır (Nicolai vd., 2016; Roberts ve Roberts, 2012). Yaşantısal kaçınmanın da olumsuz duygular sebebiyle oluştuğu bilinmektedir. Bu perspektifle



yaşantısal kaçınma ve kompulsif satın alma arasında nasıl bir ilişkinin olduğunun araştırılması amacıyla kurulan hipotez, çalışmanın ana sorularından birisidir. Edindiğimiz bulgulara göre KSAÖ toplam puanı ve yaşantısal kaçınma arasında orta düzeyde güce sahip bir ilişki ortaya çıkmıştır. ÇBYKÖ davranışsal kaçınma ve sıkıntıya katlanma alt boyutları ile KSAÖ toplam puanı arasında pozitif yönde; ÇBYKÖ sıkıntıdan hoşlanmama alt boyutu ile KSAÖ toplam puanı arasında negatif yönde anlamlı ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kompulsif satın alma davranışının olumsuz duygu ve durumlardan kaçınma ile ortaya çıkmasından kaynaklandığı düşünülmüştür. Literatüre bakıldığında ise kompulsif satın alma ve yaşantısal kaçınma arasındaki ilişkiyi inceleyen Williams (2012) ve Den Ouden vd. (2020) araştırmalarında yaşantısal kaçınma ve kompulsif satın alma arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulmuştur.

Bu çalışmadan elde edilen bulgular, sıkıntıdan hoşlanmama düzeyi yüksek olan katılımcılarda kompulsif satın alma davranışının azaldığını göstermektedir. Bu durum teorik olarak birkaç farklı şekilde açıklanabilir. Bunlardan bir tanesi, sıkıntıdan hoşlanmama düzeyi yüksek olan katılımcıların, sıkıntı tecrübe etmemek adına halihazırda geliştirdiği farklı davranışlar yollar olabileceğidir. Sıkıntı ile karşılaşmamak adına kompulsif satın alma davranışı bu stratejiler arasında yer almıyor olabilir. Yine sıkıntıdan hoşlanmama düzeyi yüksek olan katılımcıların, kendini kontrol ve öz düzenleme becerileri daha gelişmiş olabilir ve sıkıntıyı yönetmek ve bununla başa çıkmak için daha planlı ve yapılandırılmış yaklaşımlara sahip olabilirler. Son olarak, katılımcıların önemli kısmını öğrenciler ve beyaz yaka işçiler oluşturmaktadır. Sosyal statü sebebiyle yoğun alışveriş yapma tecrübesini diğer gruplara kıyasla daha az yaşadıkları için sıkıntı durumlarını farklı yollarla gidermeyi tercih ediyor olabilirler.

Bireylerin kararlarını ve davranışlarını değerlerine göre belirlediği öne sürülmekte ve değerler ekseninde gerçekleşmeyen davranışların bireyde eylemsizlik ve kaçınma oluşturacağı ifade edilmektedir (Yektaş, 2020). Kompulsif satın almanın olumsuz duygulardan bir kaçınma aracı olduğundan yola çıkıldığında bireylerin değerlerinden de uzaklaşacağı varsayımı oluşturulabilmektedir. Literatürde değer odaklılık ve satın alma davranışı ile ilgili araştırmalardan Koo vd. (2008) ve Adamczyk vd. (2022)'nin yaptığı çalışmada kişisel değerlerin direkt veya dolaylı olarak satın alma davranışı üzerinde etkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmada KSAÖ ile DVÖ arasında orta düzeyde güce sahip bir ilişki bulunmuş; kişinin yaşamında önemli gördüğü şeylere yönelik hareket etmesini ifade eden DVÖ ilerleme alt boyutunun KSAÖ toplam puanlarını pozitif yönde anlamlı şekilde, istenilmeyen durumlardan kaçınmayı ifade eden DVÖ tıkanma alt boyutunun ise KSAÖ toplam puanlarını negatif yönde anlamlı şekilde yordadığı sonucuna ulaşılmıştır. Kompulsif davranışların genellikle derinlemesine yerleşmiş alışkanlıklardan kaynaklandığı göz önüne alındığında bireyler değer odaklı davranışlarda bulunmaya çalışsalar bile, yeni alışkanlıkları tamamen yerleşene kadar bireylerin kompulsif satın alma davranışlarının devam etmesinin olası olduğu düşünülmüştür.

Sonuç olarak kompulsif satın alma ile yaşantısal kaçınma ve değer verme ölçekleri arasında orta düzeyde ilişki bulunmuş olup ölçek alt boyutlarında çeşitli yönlerde anlamlı şekilde farklılıklar görülmüştür. Çalışmada kompulsif satın alma, yaşantısal kaçınma ve değerler arasındaki ilişki incelendiğinden araştırmanın literatüre önemli katkısının bulunduğu düşünülmektedir. Kadın katılımcı sayısının erkek katılımcı sayısından fazla olması, internet tabanlı veri toplama araçlarının kullanılmasıyla internete erişimi az olan veya olmayan bireylerin çalışmaya katılmamış olması araştırmamızın sınırlılıklarını oluşturmaktadır. Sonraki araştırmalarda örneklemin daha geniş tutulması ve cinsiyet değişkeninin eşit dağılımının sağlanması, verilerin karşılaştırılması ve genellenebilirliği açısından katkı sağlayacaktır.

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

### **Etik Beyan**

“Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değer Verme İle İlişkisinin İncelenmesi” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına dikkat edilmiştir. Çalışmanın verileri toplanmadan önce İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulundan 08.11.2022 tarihli toplantı ve 2022/388 no’lu karar ile izin alınmıştır.

### **Katkı Oranı Beyanı**

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

### **Çatışma Beyanı**

Yapılan bu çalışma gerek bireysel gerekse kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

### **KAYNAKÇA**

- Abramowitz, J. S., Lackey, G. R., ve Wheaton, M. G. (2009). Obsessive–Compulsive Symptoms: The Contribution of Obsessional Beliefs and Experiential Avoidance. *Journal of Anxiety Disorders*, 23(2), 160-166.
- Acarlar, İ. (2011). Varyansın Sağlam Tahmin Edicilerin Dayalı Cook Uzaklığı İstatistiği'nin İncelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 8-14.
- Adamczyk, G., Capetillo-Ponce, J. ve Szczygielski, D. (2022) Links between Types of Value Orientations and Consumer Behaviours. An Empirical Study. *PLoS ONE*, 17(2), e0264185.
- Akağün Ergin, E. (2010). Compulsive Buying Behavior Tendencies: The Case of Turkish Consumers. *African Journal of Business Management*, 4 (3), 333-338.
- Akgün, N. (2022). Ortaöğretim Kademesindeki Ergenlerde Yaşantısal Kaçınma, Akademik Mükemmeliyetçilik ve Duygusal Yeme İlişkisinde Duygu Düzenlemenin Aracı Rolü. Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Albayrak, A.S. (2005). Çoklu Doğrusal Bağlantı Halinde En Küçük Kareler Tekniğinin Alternatifi Yanlı Tahmin Teknikleri ve Bir Uygulama. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 1(1), 105-126.
- Aliçavuşoğlu, Ç. ve Boyraz, E. (2019). Takıntılı Tüketim: Tek Ürüne Yönelik Kompulsif Satın Alma Davranışı. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), 1800-1814.
- Alpar, R. (2003). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlere Giriş*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Arıcı, H. (1990). *İstatistik: Yöntemler ve Uygulamalar*. Ankara: Meteksan.
- Armağan, E. ve Temel, E. (2018). Türkiye’de Online Kompulsif Alışveriş Davranışı Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(4), 621-653.
- Aslanoğlu, S. ve Korga, S. (2017). Kredi Kartı Kullanımı ve Kompulsif Satın Alma: Kırıkkale İlinde Bir Uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 148-165.
- Aydın, Y. ve Aydın, G. (2017). Değer Verme Ölçeği (DVÖ)’ni Türk Kültürüne Uyarlama Çalışması. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 17(1), 64-77.

- Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.
- Baltacı, A. ve Eser, Z. (2021a). Genişletilmiş Alternatif Bir Kompulsif Satın Alma Davranışı Ölçme Aracı Önerisi/An Extended Alternative Compulsive Buying Behavior Assessment Tool Proposal. *Yüksek İhtisas Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 2, 39-48.
- Baltacı, A. ve Eser, Z. (2021b). Tüketicilerin Kompulsif Satın Alma Davranışlarının Ürün Kategorisi ve Demografik Değişkenler Çerçevesinde İncelenmesi. *Bursa Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40(2), 1-16.
- Bardeen, J. R. ve Fergus, T. A. (2016). The Interactive Effect of Cognitive Fusion and Experiential Avoidance on Anxiety, Depression, Stress and Posttraumatic Stress Symptoms. *Journal of Contextual Behavioral Science*, 5(1), 1-6.
- Begotka, A. M., Woods, D. W., ve Wetterneck, C. T. (2004). The Relationship between Experiential Avoidance and The Severity of Trichotillomania in A Nonreferred Sample. *Journal of Behavior Therapy*, 35, 17-24.
- Berman, N. C., Wheaton, M. G., McGrath, P., ve Abramowitz, J. S. (2010). Predicting Anxiety: The Role of Experiential Avoidance and Anxiety Sensitivity. *Journal of Anxiety Disorders*, 24(1), 109-113.
- Billieux, J., Rochat, L., Rebetz, M. M. ve Van der Linden, M. (2008). Are All Facets of Impulsivity Related to Self-reported Compulsive Buying Behavior? *Personality and Individual Differences*, 44 (6), 1432-1442.
- Black, D. W. (2001). Compulsive Buying Disorder: Definition, Assessment, Epidemiology and Clinical Management. *CNS Drugs*, 15 (1), 17-27.
- Black, D. W. (2007). A Review of Compulsive Buying Disorder. *World Psychiatry*, 6(1), 14-18.
- Bleuler, E. (1924). *Textbook of Psychiatry*. New York: McMillan
- Bozdağ Türker, Y. (2019). Parayla Saadet Olur Mu?: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Davranışıyla İlgili Değişkenlerin İncelenmesi ve Bergen Alışveriş Bağımlılığı Ölçeğinin Türkçe Uyarlanması. Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Bozbay, Z. ve Karakuş Başlar, E. (2019). Kişilik Özellikleri, Materyalizm ve Statü Tüketiminin Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (37), 333-345.
- Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Chapman, A. L., Gratz, K. L. ve Brown, M. Z. (2006). Solving The Puzzle of Deliberate Self-harm: The Experiential Avoidance Model. *Behaviour Research and Therapy*, 44(3), 371-394.
- Chawla, N. ve Ostafin, B. (2007). Experiential Avoidance as A Functional Dimensional Approach to Psychopathology: An Empirical Review. *Journal of Clinical Psychology*, 63 (9), 871- 890.
- 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., ve Eckert, E. D. (1994). Compulsive Buying: Descriptive Characteristics and Psychiatric Comorbidity. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 55(1), 5-11.

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

- Claes, L., Bijttebier, P., Mitchell, J. E., de Zwaan, M., ve Mueller, A. (2011). The Relationship between *Compulsive Buying*, Eating Disorder Symptoms, and Temperament in A Sample of Female Students. *Comprehensive Psychiatry*, 52(1), 50-55.
- Coşgun, M. (2012). Popüler Kültür ve Tüketim Toplumu. *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 1(1), 837-850.
- Cresswell, W. J. (2017). *Eğitim Araştırmaları*. İstanbul: Edam Yayınları.
- Çetin, B., Zengin, A. Y. ve Yüksel, A. (2022). Covid-19 Sürecinde Kompulsif Satın Alma ve Ruhsal Travma Belirtilerinin Değerlendirilmesi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 12 (1), 413-426.
- Çolakoğlu, E. ve Seyrek, İ. H. (2022). COVID-19 Korkusunun Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisinde Yaygın Anksiyetenin Aracı Rolü. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24 (43), 614-633.
- Dahl, J. (2015). Valuing in ACT. *Current Opinion in Psychology*, 2, 43-46.
- d'Astous, A. (1990). An Inquiry into The Compulsive Side of "Normal" Consumers. *Journal of Consumer Policy*, 13 (1), 15-31.
- Den Ouden, L., Tiego, J., Lee, R. S., Albertella, L., Greenwood, L. M., Fontenelle, L., Yücel, M. ve Segrave, R. (2020). The Role of Experiential Avoidance in Transdiagnostic Compulsive Behavior: A Structural Model Analysis. *Addictive Behaviors*, (108), 106464.
- Dittmar, H. (2004). Understanding and Diagnosing Compulsive Buying. Coombs R. H. (Ed). *Handbook of Addictive Disorders: A Practical Guide to Diagnosis and Treatment* içinde (s.411-450). New Jersey: John Wiley & Sons
- Donahue, J. J., Huggins, J., ve Marrow, T. (2017). Posttraumatic Stress Symptom Severity and Functional Impairment in A Trauma-exposed Sample: A Preliminary Examination into The Moderating Role of Valued Living. *Journal of Contextual Behavioral Science*, 6(1), 13-20.
- Edwards, E.A.(1993). Development of a New Scale For Measuring Compulsive Buying Behavior. *Financial Counselling and Planning*, 4, 67-84.
- Ekşi, H., Kaya, Ç. ve Kuşçu, B. (2018, 9-11 Mayıs). *Multidimensional Experiential Avoidance Questionnaire-30: Adaptation and Psychometric Properties of the Turkish Version [Çok Boyutlu Yaşantısal Kaçınma Ölçeği-30'un Türkçeye uyarlanması ve psikometrik Özellikleri]* 8th International Conference on Research in Education- - ICRE, May, 9-11, Manisa, Turkey (s. 483-487).
- Erdoğan, A. (2016). Türkiye'nin İhracatını Etkileyen Faktörler: Çoklu Regresyon Analizi. *Social Sciences Research Journal*, 5(2), 1-8.
- Eroğlu, F. (2015) Kompulsif Satın Alma Eğiliminde Kişisel Faktörlerin, Postmodern Tüketim Şekillerinin ve Bir Pazarlama Çabası Olarak Reklamın Rolü. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Faber, R. J. ve O'Guinn, T. C. (1989). Classifying Compulsive Consumers: Advances In The Development Of A Diagnostic Tool. Srull T. K. [Ed], *Advances in consumer research (Vol. 16)* içinde. (s. 738-744) UT: Association for Consumer Research.

- Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.
- Gallagher, C. E., Watt, M. C., Weaver, A. D. ve Murphy, K. A. (2017). "I Fear, Therefore, I Shop!" Exploring Anxiety Sensitivity in Relation to Compulsive Buying. *Personality and Individual Differences*, 104, 37-42.
- Gençer, A. G., Karadere, M. E., Okumuş, B. ve Hocaoğlu, Ç. (2018). DSM-5'e Giremeyen Tanılar (Kompulsif Satın Alma, Misophonia, Facebook Kıskançlığı, Pagofaji, Siberkondria, İnternet Bağımlılığı). Hocaoğlu Ç, (Ed.), *DSM-5'in Yeni Tanıları* içinde (s. 87-96) Ankara: Türkiye Klinikleri.
- Grégoire, S., Doucerain, M., Morin, L., ve Finkelstein-Fox, L. (2021). The Relationship between Value-based Actions, Psychological Distress and Well-being: A Multilevel Diary Study. *Journal of Contextual Behavioral Science*, 20, 79-88.
- Hayes, S., Wilson, K., Gifford, E., Follette, V. ve Strosahl, K. (1996). Experiential Avoidance and Behavioral Disorders: A Functional Dimensional Approach to Diagnosis and Treatment. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 64 (6), 1152-1168.
- Hayes, S. C., Strosahl, K. D. ve Wilson, K. G. (1999). *Acceptance and Commitment Therapy: An Experiential Approach to Behavior Change*. New York: Guilford Press.
- Hayes, S. C., Strosahl, K., Wilson, K. G., Bissett, R. T., Pistorello, J., Toarmino, D., Polusny, M. A., Dykstra, T. A., Batten, S. V., Bergan, J., Stewart, S. H., Zvolensky, M. J., Eifert, G. H., Bond, F. W., Forsyth, J. P., Karekla, M. ve McCurry, S. M. (2004). Measuring Experiential Avoidance: A Preliminary Test of A Working Model. *The Psychological Record*, 54 (4), 553-578.
- He, H., Kukar-Kinney, M. ve Ridgway, N. M. (2018). Compulsive Buying in China: Measurement, Prevalence, and Online Drivers. *Journal of Business Research*, 91, 28-39.
- İpek, H., (2022) Pandemi Döneminde Başa Çıkma Tutumları ile Kompulsif Satın Alma ve İnternet Bağımlılığı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. İstanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Karasar, N. (2012). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. İstanbul: Nobel Yayın.
- Khare, A. (2013). Credit Card Use and Compulsive Buying Behavior. *Journal of Global Marketing*, 26(1), 28-40.
- Kılıç, S. (2013a). Örneklem Yöntemleri. *Journal of Mood Disorders*, 3(1) 44-46.
- Kılıç, S. (2013b). Doğrusal Regresyon Analizi. *Journal of Mood Disorders*, 3(2), 90-92.
- Kline, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. London: Guilford.
- Koh, Y., Tang, C., Gan, Y. ve Kwon, J. (2020). Depressive Symptoms and Self-efficacy as Mediators between Life Stress and Compulsive Buying: A Cross-Cultural Comparison. *Journal of Addiction and Recovery*, 3(1), 1017.
- Koo, D. M., Kim, J. J. ve Lee, S. H. (2008). Personal Values as Underlying Motives of Shopping Online. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. 20 (2), 156-173.
- Koran, L. M., Faber, R. J., Aboujaoude, M. A., Large, M. D. ve Serpe, R. T. (2006). Estimate Prevalence of Compulsive Buying Behavior in The United States. *American Journal of Psychiatry*, 163, 1806–1812.
- Kraepelin, E. (1915). *Psychiatrie. 8th ed.* Leipzig: Verlag Von Johann Ambrosius.

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

- Kul, A. ve Türk, F., (2020). Kabul ve Adanmışlık Terapisi (ACT) Üzerine Bir Derleme Çalışması. *OPUS International Journal of Society Researches*, 16(29 Ekim Özel Sayısı), 3773-3805.
- Kyrios, M., Frost, R. O. ve Steketee, G. (2004). Cognitions in Compulsive Buying and Acquisition. *Cognitive Therapy and Research*, 28 (2), 241-258.
- Lawrence, L. M., Ciorciari, J. ve Kyrios, M. (2014). Relationships That Compulsive Buying Has with Addiction, Obsessive-Compulsiveness, Hoarding, and Depression. *Comprehensive Psychiatry*, 55(5), 1137-1145.
- Lee, S. H., Lennon, S. J. ve Rudd, N. A. (2009). Compulsive Consumption Tendencies among Television Shoppers. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 28 (4), 463-488.
- Lee, S., Park, J. ve Bryan Lee, S. (2016). The Interplay of Internet Addiction and Compulsive Shopping Behaviors. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 44(11), 1901-1912.
- Lejoyeux, M., Bailly, F., Moula, H., Loi, S. ve Adès, J. (2005). Study of Compulsive Buying in Patients Presenting Obsessive-Compulsive Disorder. *Comprehensive Psychiatry*, 46(2), 105-110.
- Lejoyeux, M., Mathieu, K., Embouazza, H., Huet, F. ve Lequen, V. (2007). Prevalence of Compulsive Buying among Customers of A Parisian General Store. *Comprehensive Psychiatry*, 48(1), 42-46.
- Litwin, R., Goldbacher, E. M., Cardaciotto, L., ve Gambrel, L. E. (2017). Negative Emotions and Emotional Eating: The Mediating Role of Experiential Avoidance. *Eating and Weight Disorders-Studies on Anorexia, Bulimia and Obesity*, 22(1), 97-104.
- Manchiraju, S., Sadachar, A. ve Ridgway, J. L. (2017). The Compulsive Online Shopping Scale (COSS): Development and Validation Using Panel Data. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 15 (1),
- McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, J. M. ve Srakowski, S. M. (1994). Compulsive Buying: A Report of 20 Cases. *Journal of Clinical Psychiatry*, 55, 242-248.
- Moon, M. A. ve Attiq, S. (2018). Compulsive Buying Behavior: Antecedents, Consequences and Prevalence in Shopping Mall Consumers of An Emerging Economy. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 12 (2), 548-570.
- Mueller, A., Mueller, U., Albert, P., Mertens, C., Silbermann, A., Mitchell, J. E. ve de Zwaan, M. (2007). Hoarding in A Compulsive Buying Sample. *Behaviour Research and Therapy*, 45(11), 2754-2763.
- Mueller, A., Mitchell, J. E., Crosby, R. D., Gefeller, O., Faber, R. J., Martin, A., ... ve de Zwaan, M. (2010). Estimated Prevalence of Compulsive Buying in Germany and Its Association with Sociodemographic Characteristics and Depressive Symptoms. *Psychiatry Research*, 180(2-3), 137-142.
- Mueller, A., Mitchell, J. E., Peterson, L. A., Faber, R. J., Steffen, K. J., Crosby, R. D. ve Claes, L. (2011). Depression, Materialism, and Excessive Internet Use in Relation to Compulsive Buying. *Comprehensive Psychiatry*, 52(4), 420-424.
- Nicolai, J., Darancó, S. ve Moshagen, M. (2016). Effects of Mood State on Impulsivity in Pathological Buying. *Psychiatry Research*, 244, 351-356.
- O'guinn, T. C. ve Faber, R. J. (1989). Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration. *Journal of Consumer Research*, 16 (2), 147-157.

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

- Özhan, Ş. ve Akkaya, D. T. (2018). Kişilik Özelliklerinin Kompulsif Satın Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(4), 101-116.
- Öztürk, M. G. (2022). Algılanan Stres ve Yaşam Doyumu İle Kompulsif Satın Alma İlişkisi. Işık Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Pandey, S. K. (2016). The Effect of Deals and Moods on Compulsive Buying: A Study on Young Indian Consumers. *Global Business Review*, 17 (2), 438-449.
- Petersen, J. M., Barney, J. L., Barrett, T. S., Lensegrav-Benson, T., Quakenbush-Roberts, B., ve Twohig, M. P. (2023). Values Engagement as A Predictor of Eating Disorder Severity in A Residential Sample of Female Adolescents with Eating Disorders. *Eating Disorders*, 31(4), 388-404.
- Pistorello, J., Boulanger, J.L. ve Hayes, S.C. (2010) Experiential Avoidance as a Functional Contextual Concept. A.M. Kring, D.M. Sloan, (Eds.), *Emotion Regulation and Psychopathology: A transdiagnostic approach to etiology and treatment* (s. 107-130) içinde. New York: Guilford Press.
- Poddar, S., Sinha, V. K. ve Mukherjee, U. (2017). Impact of Acceptance and Commitment Therapy on Valuing Behaviour of Parents of Children with Neurodevelopmental Disorders. *Psychology and Behavioral Science International Journal*, 3(3), 1-5.
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M. ve Monroe, K. B. (2008). An Expanded Conceptualization and A New Measure of Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, 35 (4), 622-639.
- Roberts, J. A. ve Roberts, C. (2012). Stress, Gender and Compulsive Buying among Early Adolescents. *Young Consumers*, 13 (2), 113-123.
- Rocheftort, C., Baldwin, A. S. ve Chmielewski, M. (2018). Experiential Avoidance: An Examination of The Construct Validity of The AAQ-II and MEAQ. *Behavior Therapy*, 49(3), 435-449.
- Rose, S. ve Dhandayudham, A. (2014). Towards An Understanding of Internet-based Problem Shopping Behaviour: The Concept of Online Shopping Addiction and Its Proposed Predictors. *Journal of Behavioral Addictions*, 3 (2), 83-89.
- Sahdra, B. K., Ciarrochi, J., Parker, P., & Scrucca, L. (2016). Using Genetic Algorithms in a Large Nationally Representative American Sample to Abbreviate the Multidimensional Experiential Avoidance Questionnaire. *Frontiers in Psychology*, 7, 189.
- Serowik, K. L., ve Orsillo, S. M. (2019). The Relationship between Substance Use, Experiential Avoidance, and Personally Meaningful Experiences. *Substance Use & Misuse*, 54(11), 1834-1844.
- Singh, R. ve Nayak, J. K. (2015). Life Stressors and Compulsive Buying Behavior among Adolescents in India: Moderating Effect of Gender. *South Asian Journal of Global Business Research*, 4(2), 251-274.
- Smout, M., Davies, M., Burns, N., & Christie, A. (2014). Development of the Valuing Questionnaire (VQ). *Journal of Contextual Behavioral Science*, 3(3), 164-172.
- Stewart, S. H., Zvolensky, M. J. ve Eifert, G. H. (2002). The Relations of Anxiety Sensitivity, Experiential Avoidance, and Alexithymic Coping to Young Adults' Motivations for Drinking. *Behavior Modification*, 26(2), 274-296.

Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

- Tabak M. Y. ve Kahraman S. (2022) Genç Yetişkinlerde Sosyal Görünüş Kaygının Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Üzerindeki Yordayıcı Etkisi. *Bağımlılık Dergisi*, 23(1), 22-29.
- Tabachnick, B. G., ve Fidell, L. S. (2015). *Using Multivariate Statistics*. Allyn & Bacon/Pearson Education. (6. Basımdan Çeviri: Mustafa Baloğlu), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Tanrikulu, E. (2022). Türkiye’de Yaşayan Kadınların Pandemi Sürecinde e-Kompulsif Satın Alma Davranışları. *Journal of Research in Business*, 7 (1), 1-21.
- Tavares, H., Lobo, D. S. S., Fuentes, D. ve Black, D. W. (2008). Compulsive Buying Disorder: A Review and A Case Vignette. *Brazilian Journal of Psychiatry*, 30, 16-23.
- Traş, Z.ve Yakıcı, H. B. (2023). Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Davranışı ile Depresyon, Anksiyete ve Stres Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Bağımlılık Dergisi*, 24(3), 316-324.
- Weeks, S. N., Renshaw, T. L., Galliher, R. V., ve Tehee, M. (2020). The Moderating Role of Psychological Inflexibility in The Relationship between Minority Stress, Substance Misuse, and Suicidality in LGB+ Adolescents. *Journal of Contextual Behavioral Science*, 18, 276-286.
- Weinstein, A., Maraz, A., Griffiths, M. D., Lejoux, M. ve Demetrovics, Z. (2016). Compulsive Buying—Features and Characteristics of Addiction. *Neuropathology of Drug Addictions and Substance Misuse* (s. 993-1007) içinde. Cambridge: Academic Press.
- Williams, A. D. (2012). Distress Tolerance and Experiential Avoidance in Compulsive Acquisition Behaviours. *Australian Journal of Psychology*, 64 (4), 217-224.
- Williams, A. D. ve Grisham, J. R. (2012). Impulsivity, Emotion Regulation, and Mindful Attentional Focus in Compulsive Buying. *Cognitive Therapy and Research*, 36, 451-457.
- Wilson, K.G. ve Dufrene, T. (2009). *Mindfulness for Two: An Acceptance and Commitment Therapy Approach to Mindfulness in Psychotherapy*. Oakland, CA: New Harbinger Publications
- Yakın, V. ve Aytekin, P. (2019) İnternet Bağımlılığının Online Kompulsif ve Online Anlık Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 20 (1), 199-222.
- Yavuz, K. F. (2015). *Kabul ve Kararlılık Terapisi (ACT): Genel Bir Bakış*. Ankara: Türkiye Klinikleri, 8 (2), 21-27.
- Yektaş, Ç. (2020). Kabul ve Kararlılık Terapisi (ACT), E.S. Ercan ve ark. (Ed.), *Çocuk ve Ergen Psikiyatrisi: Güncel Yaklaşımlar ve Temel Kavramlar* (s.1231-1240) Ankara: Akademisyen Kitapevi
- Yıldırım, O. Y. (2022). Stres, Obsesyon ve Sosyal Kaygılar Taşıyan İnsanların Kompulsif Satın Alma Davranışlarının İncelenmesi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yıldırım, N. (2010). En Küçük Kareler, Ridge Regresyon ve Robust Regresyon Yöntemlerinde Analiz Sonuçlarına Aykırı Değerlerin Etkilerinin Belirlenmesi. Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Adana.
- Yigit, A. G. ve Govdere, B. (2021). Kompulsif Satın Alma Davranışına Genel Bir Bakış. *Business and Economics Research Journal*, 12(3), 717-730.
- Yurchisin, J. ve Johnson, K. K. (2004). Compulsive Buying Behavior and Its Relationship to Perceived Social Status associated with Buying, Materialism, Self-esteem, and Apparel-Product Involvement. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 32(3), 291-314.



Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M. & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif Satın Alma Davranışının Yaşantısal Kaçınma ve Değerler ile İlişkisinin İncelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.

Zakiei, A., Khazaie, H., Rostampour, M., Lemola, S., Esmaceli, M., Dürsteler, K., Brühl, A.B., Sadeghi-Bahmani, D. ve Brand, S. (2021). Acceptance and Commitment Therapy (ACT) Improves Sleep Quality, Experiential Avoidance, and Emotion Regulation in Individuals with Insomnia—Results from a Randomized Interventional Study. *Life*, 11(2), 133.

Zheng, Y., Yang, X., Liu, Q., Chu, X., Huang, Q. ve Zhou, Z. (2020). Perceived Stress and Online Compulsive Buying among Women: A Moderated Mediation Model. *Computers in Human Behavior*, 103, 13-20.

---

### Extended Abstract

---

#### Investigation of The Relationship Between Compulsive Buying Behavior and Experiential Avoidance and Valuation

---

**Aim:** This study aimed to examine the relationship between compulsive buying behavior and experiential avoidance, valuing and other variables.

**Method:** The population of the research consists of adults between the ages of 18-45. As data collection tools; personal information questionnaire, Valuation Questionnaire (VQ), Compulsive Buying Behavior Questionnaire (CBBQ), and Multidimensional Experiential Avoidance Questionnaire (MEAQ) was used. In the selection of sampling participants, 550 adults were reached using Google Forms. This research has a quantitative character and was carried out by the correlational model of the relational survey type, which is one of the survey types. SPSS and Jamovi programs were used for data analysis.

**Findings:** When the findings were examined, a moderately strong relationship emerged between the CBBQ total score and experiential avoidance. A positive and significant relationship between the MEAQ behavioral avoidance and distress endurance sub-dimensions and the CBBQ total score; It was concluded that the MEAQ distress aversion sub-dimension and the CBBQ total score had a negative significant relationship. A moderately strong relationship was found between the CBBQ and the VQ; It has been determined that the VQ progress sub-dimension positively predicts the total scores of the CBBQ, and the VQ obstruction sub-dimension negatively predicts the total scores of the CBBQ.

**Conclusion and Discussion:** When the total score of CBBQ was examined, a significant difference was found in the gender variable, but no significant difference was found in the variables of marital status, education level, and monthly income. When the literature is examined according to the gender variable, it is seen that mostly women have more compulsive buying tendencies than men (Rose and Dhandayudham, 2014). There are also studies in the literature in which gender does not affect compulsive buying or men differ significantly from women (Pandey, 2016; Manchiraju et al., 2017). In this study, the mean of men was found to be significantly higher than that of women when the comparison between the genders was made in terms of total scores of CBBQ. Our study is similar to the studies in the literature in that there is no significant difference between compulsive buying and marital status variable (Armağan and Temel, 2018; Öztürk, 2022). When the literature is examined, it has been seen that the majority of studies express the opinion that the tendency of compulsive buying increases as the education level of the individuals increases (İpek 2022). Contrary to the literature, in our study, no significant difference was found between the education level and compulsive buying tendencies of individuals. In the study of Akagün Ergin (2010) and Tanrıkulu (2022), there was a significant positive relationship between income level and compulsive buying; A negative relationship was found in the studies of d'Astous (1990) and Baltacı and Eser (2021b). In this study, however, no significant difference was found between compulsive buying and income level.

According to the findings; a moderate strength relationship has emerged between the total score of the CBBQ and the experiential avoidance. There was a positive significant relationship between the behavioral avoidance and distress endurance sub-dimensions of the MEAQ and the total score of the CBBQ; it has been concluded that the MEAQ sub-dimension distress aversion and the total score of the CBBQ have a negative relationship. Discussing the relationship between compulsive buying and experiential avoidance, Williams (2012) and Den Ouden et al. (2020); found a significant and positively significant relationship between experiential avoidance and compulsive buying. Among the studies on value orientation and purchasing behavior in the literature, Koo et al. (2008) and Adamczyk et al. (2022), found that personal values directly or indirectly affect purchasing behavior. In this study, a moderately strong relationship was found between CBBQ and VQ; It was concluded that the VQ progress sub-dimension, which expresses the individual's actions towards the things he deems important in his life, positively predicts the total scores of the CBBQ, and the VQ obstruction sub-dimension, which means avoiding undesirable situations, negatively predicts the total scores of the CBBQ.

Since the relationship between compulsive buying, experiential avoidance, and valuing is examined in the study, the research has an essential contribution to the literature. The fact that the number of female participants is higher than the number of male participants and that individuals who have little or no access to the Internet using Internet-based data collection tools could not participate in the study constitutes the limitations of our research. Keeping the sample more prominent and ensuring equal distribution of the gender variable in future research will contribute to the comparison and generalizability of the data.

---