

T.C.
İSTANBUL BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

PSİKOLOJİ ANABİLİM DALI
KLİNİK PSİKOLOJİ BİLİM DALI

**ALGILANAN STRES İLE KOMPULSİF ÇEVİRİMİÇİ
SATIN ALMA ARASINDAKİ İLİŞKİDE PSİKOLOJİK
ESNEKLİĞİN ARACI ROLÜNÜN İNCELENMESİ**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan
Umut HÜNDÜR

İstanbul, 2025

T.C.
İSTANBUL BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

PSİKOLOJİ ANABİLİM DALI
KLİNİK PSİKOLOJİ BİLİM DALI

**ALGILANAN STRES İLE KOMPULSİF ÇEVİRİMİÇİ
SATIN ALMA ARASINDAKİ İLİŞKİDE PSİKOLOJİK
ESNEKLİĞİN ARACI ROLÜNÜN İNCELENMESİ**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan
Umut HÜNDÜR

Öğrenci No
2220039029

ORCID ID
0009-0000-6553-5696

Danışman
Prof. Dr. Pervin NEDİM BAL

İstanbul, 2025

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “**Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolünün İncelenmesi**” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını, bu tezdeki bütün bilgileri akademik ve etik kurallar içinde elde ettiğimi, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmamın içinde kullanıldıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını, patent ve telif haklarını ihlal edici bir davranışımın olmadığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım. 26.03.2025

Umut HÜNDÜR

T.C.
İSTANBUL BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
TEZLİ YÜKSEK LİSANS SINAV TUTANAĞI

26/03/2025

Enstitümüz *Psikoloji* Anabilim Dalı *Klinik Psikoloji* Programı yüksek lisans öğrencilerinden **2220039029** numaralı **Umut HÜNDÜR**'ün "*İstanbul Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim – Öğretim Yönetmeliği*"nin ilgili maddesine göre hazırlayarak, Enstitümüze teslim ettiği "*Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolünün İncelenmesi*" konulu tezini, Yönetim Kurulumuzun 04/03/2025 tarih ve 2025/11 sayılı toplantısında seçilen ve Taksim yerleşkesinde toplanan biz jüri üyeleri huzurunda, İstanbul Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin 29. maddesinin 3. fıkrası gereğince 45 dakika süre ile aday tarafından savunulmuş ve sonuçta adayın tezi hakkında "**OYBİRLİĞİ**" ile "**KABUL**" kararı verilmiştir.

İşbu tutanak, 2 nüsha olarak hazırlanmış ve Enstitü Müdürlüğü'ne sunulmak üzere tarafımızdan düzenlenmiştir.

DANIŞMAN
Prof. Dr. Pe*** NE*** BA***

(İstanbul Beykent Üniversitesi)

ÜYE
Prof. Dr. Ne*** GÜ*** DO***

(İstanbul Beykent Üniversitesi)

ÜYE
Prof. Dr. Se*** BU***
(İbn Haldun Üniversitesi)

Adı ve Soyadı : Umut HÜNDÜR
Danışmanı : Prof. Dr. Pervin NEDİM BAL
Derecesi ve Tarihi : Yüksek Lisans (Tezli), 2025
Alanı : Klinik Psikoloji
Anahtar Kelimeler : Algılanan Stres, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma, Psikolojik Esneklik

ÖZ

ALGILANAN STRES İLE KOMPULSİF ÇEVİRİMİÇİ SATIN ALMA ARASINDAKİ İLİŞKİDE PSİKOLOJİK ESNEKLİĞİN ARACI ROLÜNÜN İNCELENMESİ

Bu araştırmada, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün incelenmesi amaçlanmaktadır. Araştırmada alt amaçlar olarak, bireylerin algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik düzeylerinin, sosyo-demografik veri formuyla elde edilen; yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medyada geçirdikleri vakte göre farklılaşıp farklılaşmadığı ele alınmıştır. Araştırma ilişkisel tarama modelindedir. Araştırmanın örneklemi, 443'ü kadın, 122'si erkek olmak üzere 18-64 yaş arasındaki 565 katılımcıdan oluşmaktadır. Araştırmada veri toplama araçları olarak Sosyo-demografik Veri Formu, Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği kullanılmış, veriler Google Forms aracılığı ile toplanmıştır. Verilerin analizinde SPSS 27.0 paket programı ve Hayes PROCESS makro eklentisi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin kısmi aracılık rolü üstlendiği bulunmuştur. Elde edilen bulgular literatür bağlamında tartışılmış ve gelecekteki çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

Name and Surname : Umut HÜNDÜR
Supervisor : Prof. Dr. Pervin NEDİM BAL
Degree and Date : Master's (Thesis), 2025
Major : Clinical Psychology
Keywords : Perceived Stress, Compulsive Online Shopping,
Psychological Flexibility

ABSTRACT

EXAMINING THE MEDIATING ROLE OF PSYCHOLOGICAL FLEXIBILITY IN THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED STRESS AND COMPULSIVE ONLINE SHOPPING

This study aims to examine the mediating role of psychological flexibility in the relationship between perceived stress and compulsive online shopping. As sub-objectives, the study investigates whether individuals' levels of perceived stress, compulsive online shopping, and psychological flexibility differ based on socio-demographic variables such as age, gender, income level, marital status, and time spent on social media. The correlational survey model was used in this research. The sample consists of 565 participants aged 18-64, including 443 females and 122 males. The data were collected through the online platform Google Forms, using the Demographic Information Form, Perceived Stress Scale, Compulsive Online Shopping Scale, and Psychological Flexibility Scale. The collected data were analyzed using the SPSS 27.0 software package and the Hayes PROCESS macro extension. The findings indicate that psychological flexibility plays a partial mediation role in the relationship between perceived stress and compulsive online shopping. The findings were discussed within the framework of the literature, and recommendations for future research were provided.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖZ

ABSTRACT

TABLolar LİSTESİ	iv
ŞEKİLLER LİSTESİ	iv
KISALTMALAR	vi
SÖZLÜK.....	vii
GİRİŞ	1

1. KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Algılanan Stres	5
1.1.1. Stresin Tanımı	5
1.1.2. Stresin Belirtileri	6
1.1.3. Stresi Açıklayan Modeller	7
1.1.3.1. Genel Adaptasyon Sendromu	7
1.1.3.2. Savaş ya da Kaç Tepkisi	8
1.1.3.3. Bilişsel Değerlendirme Modeli	9
1.1.4. Stresin Türleri.....	10
1.2. Kompulsif Satın Alma	10
1.2.1. Kompulsif Satın Alma Türleri	11
1.2.2. Eş Tanı	12
1.2.3. Yaygınlık.....	13
1.2.4. Etiyoloji.....	14
1.2.5. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma	16
1.2.6. Tedavi.....	17
1.2.6.1. İlaç Tedavisi.....	17
1.2.6.2. Bilişsel Davranışçı Terapi.....	18
1.3. Psikolojik Esneklik	19
1.3.1. Psikolojik Esneklik Modeli	21
1.3.1.1. Kabul.....	22

1.3.1.2. Bilişsel Ayrışma.....	23
1.3.1.3. Bağlamsal Benlik.....	24
1.3.1.4. Şimdiki An ile Temas	25
1.3.1.5. Değerler	26
1.3.1.6. Adanmış Eylemler	27
1.3.2. Psikolojik Katılık	27
1.3.2.1. Yaşantısal Kaçınma	28
1.3.2.2. Bilişsel Birleşme	29
1.3.2.3. Benlik Kavramlarıyla Birleşme	30
1.3.2.4. Dikkatte Katılık.....	30
1.3.2.5. Değerlerden Uzaklık	30
1.3.2.6. İşler Olmayan Eylemler	31
1.4. İlgili Araştırmalar	31
1.4.1. Algılanan Stres ve Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma İle İlgili Araştırmalar.....	31
1.4.2. Algılanan Stres ve Psikolojik Esneklik İle İlgili Araştırmalar.....	32
1.4.3. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ve Psikolojik Esneklik İle İlgili Araştırmalar.....	33

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Modeli	34
2.2. Evren ve Örneklem	34
2.3. Veri Toplama Araçları	34
2.3.1. Sosyo-demografik Bilgi Formu	35
2.3.2. Algılanan Stres Ölçeği	35
2.3.3. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği.....	35
2.3.4. Psikolojik Esneklik Ölçeği	36
2.4. Verilerin Analizi.....	36

3. BULGULAR

3.1. Demografik Verilere İlişkin Bulgular	38
3.2. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı Bulgular	39

3.3. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği Puanları Arasındaki İlişkiye Ait Bulgular.....	40
3.4. Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolüne İlişkin Bulgular.....	40
3.5. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği Puanlarının Çeşitli Değişkenlere Göre İncelenmesine Ait Bulgular	43
3.5.1. Yaşa Göre Bulgular.....	44
3.5.2. Cinsiyete Göre Bulgular.....	45
3.5.3. Gelir Düzeyine Göre Bulgular	46
3.5.4. Medeni Duruma Göre Bulgular	47
3.5.5. Sosyal Medyada Geçirilen Günlük Vakte Göre Bulgular.....	48
TARTIŞMA.....	50
SONUÇ	68
KAYNAKÇA.....	71
EKLER	
Ek- 1: Sosyo-Demografik Bilgi Formu.....	83
Ek- 2: Algılanan Stres Ölçeği	84
Ek- 3: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği	85
Ek- 4: Psikolojik Esneklik Ölçeği	87
Ek- 5: Etik Kurul Onayı	89

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1. Katılımcıların Yaş, Cinsiyet, Gelir Düzeyi, Medeni Durum ve Sosyal Medyada Geçirilen Günlük Vakte Göre Dağılımı.....	38
Tablo 2. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı Bulgular	39
Tablo 3. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği Puanlarına İlişkin Korelasyon Analizi.....	40
Tablo 4. Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolüne İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları	41
Tablo 5. Yaşa Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi.....	44
Tablo 6. Cinsiyete Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin Bağımsız Örneklem T-Test Analizi.....	45
Tablo 7. Gelir Düzeyine Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi.....	46
Tablo 8. Medeni Duruma Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin Bağımsız Örneklem T-Test Analizi	47
Tablo 9. Sosyal Medyada Geçirilen Günlük Vakte Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi	48

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa No.
Şekil 1. Genel Adaptasyon Sendromunun Üç Aşaması	7
Şekil 2. Kompulsif Satın Alma Davranışının Kavramsal Çerçevesi	16
Şekil 3. Psikolojik Esneklik Modeli (Hexaflex)	22
Şekil 4. Psikolojik Katılık Modeli	28
Şekil 5. Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolüne İlişkin Model Şeması	43

KISALTMALAR

α	: Cronbach Alfa güvenilirlik katsayısı (Cronbach's Alpha)
ACT	: Kabul ve Kararlılık Terapisi
ASÖ	: Algılanan Stres Ölçeği
b	: Regresyon katsayısı (beta)
BootLLCI	: Bootstrap alt güven aralığı
BootSE	: Bootstrap standart hatası
BootULCI	: Bootstrap üst güven aralığı
DE	: Dolaylı etki
GA	: Güven aralığı
KÇSAÖ	: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği
LLCI	: Alt güven aralığı sınırı
N	: Katılımcı sayısı
Max.	: Maksimum değer
Min.	: Minimum değer
p	: Anlamlılık değeri
PEÖ	: Psikolojik Esneklik Ölçeği
R²	: Açıklanan varyans oranı
ss	: Standart sapma
SE	: Standart hata
ULCI	: Üst güven aralığı sınırı
$\bar{x}$	: Ortalama
vb.	: ve benzeri
vd.	: ve diğerleri

SÖZLÜK

Algılanan Stres: Bireyin yaşamındaki durumları ne derece stresli olarak algıladığını ifade etmektedir.

Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma: Bireylerin çevrimiçi ortamda satın alma davranışıyla meşgul olma eğilimi ve çevrimiçi satın alma üzerinde dürtü kontrol eksikliğiyle karakterize olan çevrimiçi satın alma davranışdır (He vd., 2018, s. 32).

Kompulsif Satın Alma: Bireyin tekrarlayan satın alma davranışı ve bu davranışı üzerindeki dürtü kontrolü eksikliğiyle karakterize olan satın alma davranışıyla meşgul olma davranışdır.

Psikolojik Esneklik: Bireyin kabul, bilişsel ayrışma, bağlam olarak benlik, şimdiki an ile temas, değerler ve kararlı eylem gibi altı temel süreci kullanarak, seçtiği değerlere bağlı şekilde davranışlarını değiştirme veya sürdürme kapasitesidir.

Savaş ya da Kaç Tepkisi: Ağrı, korku, öfke ya da diğer güçlü stres faktörlerinin varlığında sempatik sinir sisteminin aktive edilmesiyle ortaya çıkan ve organizmayı hayatta tutmayı hedefleyen mekanizmadır.

GİRİŞ

Modern tüketim çağında, teknolojik yenilikler birçok alanda olduğu gibi alışveriş alışkanlıklarında da dramatik değişikliklerin önünü açmıştır. Alışveriş sitelerine erişimin ve tedarikin kolaylığı, çeşitliliğin fazlalığı ve dünyanın herhangi bir yerinden alışveriş yapabilme imkânının olması tüketicileri çevrimiçi alışverişe çekmiştir. Çevrimiçi alışverişin bu gözle görülür kolaylıkları diğer yandan bazı bireylerin takıntılı şekilde çevrimiçi alışveriş yapmalarıyla sonuçlanmıştır. Kompulsif çevrimiçi satın alma olarak bilinen bu durum, modern tüketim toplumunun yükselen bir sorunu olarak, bireylerin finansal ve psikolojik sağlıkları üzerinde derin etkiler yaratmakta ve giderek daha fazla insanı etkisi altına almaktadır. COVID-19 pandemisi sonrasında, evde geçirilen zamanın artmasıyla birlikte kompulsif çevrimiçi satın alma da önemli ölçüde yükselmiş, bu alışveriş davranışının yoğunlaşmasında bireylerin günlük yaşamda karşılaştıkları stres düzeylerinin kritik bir rol oynadığı görülmüştür. Yüksek stres altındaki kişiler, genellikle bu tür satın almalara yönelerek geçici bir rahatlama sağlamaya çalışmaktadırlar. Kökeni, Steven C. Hayes tarafından geliştirilen Kabul ve Kararlılık Terapisine (ACT) dayanan Psikolojik Esneklik Modeli; algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki bu ilişkinin anlaşılması noktasında bir bakış açısı sunmaktadır. Yaşantıları olduğu gibi kabul etmeyi, problemden ayrışabilmeyi, şimdi ve burada olabilmeyi, kendini sürekli gözlemlemeyi, değerleri ve bu değerlere ilişkin uygun davranışlar geliştirmeyi içeren psikolojik esneklik modelinde patolojinin asıl kaynağı bireylerin psikolojik esnekliklerinin düşük olması, diğer bir deyişle psikolojik katılıklarının yüksek olmasıdır. Bireylerin psikolojik esnekliklerini geliştirerek, kompulsif çevrimiçi satın almanın olumsuz etkilerinin azaltılabileceği ve daha sağlıklı bir alışveriş davranışı geliştirilebileceği düşünülmektedir.

Bu araştırmanın problemi, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün incelenmesidir. Bu kapsamda, çalışmanın birinci bölümü kuramsal çerçeveye ayrılmıştır. Bu bölümde, algılanan stres, kompulsif satın alma ve psikolojik esneklik kavramları detaylandırılmış, stresin belirtileri, türleri ve açıklayıcı modelleri ele alınmıştır. Ardından, kompulsif satın alma kavramı, türleri, yaygınlığı, eş tanıları ve etiyolojisi incelenmiştir. Sonrasında, kompulsif çevrimiçi satın alma kavramı ele alınmış ve tedavi yöntemlerine

değerlendirilmiştir. Ardından psikolojik esneklik kavramı, psikolojik esneklik modeli ve psikolojik katılık modeli ele alınmıştır. Son olarak, ilgili literatür taranarak algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik arasındaki ilişkileri inceleyen önceki çalışmalar özetlenmiştir.

İkinci bölümde, araştırmanın yöntemi açıklanmıştır. Bu kapsamda, araştırmanın modeli, evreni ve örneklemini tanımlanmış, veri toplama araçları detaylandırılmıştır. Çalışmada kullanılan sosyo-demografik bilgi formu, Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği hakkında bilgi verilmiş ve verilerin analizine ilişkin yöntemler açıklanmıştır.

Üçüncü bölümde, araştırma bulgularına yer verilmiştir. Demografik verilere ilişkin bulgular paylaşılmış, ölçeklere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve değişkenler arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Ayrıca, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolü test edilmiştir. Sonrasında ise ölçek puanlarından elde edilen puanlar demografik değişkenlere göre analiz edilmiştir.

Dördüncü bölüm olan tartışma bölümünde, bulgular literatür ışığında tartışılmış, önceki araştırmalarla karşılaştırmalar yapılmış ve sonuçları yorumlanmıştır.

Son olarak, beşinci bölüm olan sonuç ve öneriler bölümünde, çalışmanın sonuçları ve önerileri sunulmuştur. Bu kapsamda, elde edilen bulgular özetlenmiş, araştırmanın kısıtlılıkları belirtilmiş ve gelecek araştırmalar için önerilerde bulunulmuştur.

Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün incelenmesi amaçlanmaktadır. Araştırmada alt amaçlar olarak, bireylerin algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik düzeylerinin, sosyo-demografik veri formundan elde edilen; yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medyada geçirdikleri vakte göre farklılaşıp farklılaşmadığı ele alınmıştır.

Araştırmanın Önemi

Kompulsif çevrimiçi satın alma, diğer adıyla da çevrimiçi alışveriş bağımlılığı, internet üzerinde yapılan aşırı ve kontrol edilemeyen alışveriş davranışı olarak tanımlanmaktadır. İnternetin ve sosyal medyanın gelişimiyle artan bu çevrimiçi alışveriş davranışı Covid-19 pandemisiyle birlikte daha da yaygınlaşmıştır. Bireyler zorlu yaşam olayları sonrasında stres algılamakta, bu stresle başa çıkamadıklarında ise dikkati dağıtmak amacıyla çevrimiçi alışverişe yönelebilmektedirler. Bu davranış bireyin, ekonomik, sosyal ve duygusal işlevsellik alanlarında olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Bu durum ise bireylerin psikolojik iyi oluşlarını da olumsuz etkilemektedir. Psikolojik iyi oluş kavramına farklı bir bakış açısı getiren terapi modellerinden biri de Kabul ve Kararlılık Terapisidir (ACT). Üçüncü dalga davranış terapilerinden olan Kabul ve Kararlılık Terapisine dayanan Psikolojik Esneklik Modeli, Kompulsif Çevrimiçi Satın Almanın bireylerin psikolojik iyi oluşuna yaptığı olumsuz etkiyi açıklayacak bir çerçeve sunmaktadır. Literatür incelendiğinde Algılanan Stres ve Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün sınırlı şekilde incelendiği ve bu çalışmanın literatürdeki bu sınırlı kaynağa katkı sunacağı düşünülmektedir.

Araştırma Soruları

Bu araştırmada “algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün incelenmesi” amaçlanmış ve bu amaç doğrultusunda aşağıdaki araştırma soruları oluşturulmuştur.

1. Algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?
2. Algılanan stres ve kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esneklik aracı rolü üstlenecek midir?
3. Demografik değişkenlere göre algılanan stres düzeyi anlamlı biçimde farklılık göstermekte midir?
4. Demografik değişkenlere göre kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyi anlamlı biçimde farklılık göstermekte midir?
5. Demografik değişkenlere göre psikolojik esneklik düzeyi anlamlı biçimde farklılık göstermekte midir?

Araştırmanın Varsayımları

1. Araştırmaya gönüllü olarak katılan örneklemin evreni temsil ettiği varsayılmıştır.
2. Araştırmaya katılan kişilerin Sosyo-demografik Bilgi Formuna, Algılanan Stres Ölçeğine, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeğine ve Psikolojik Esneklik Ölçeğine gerçek durumlarını yansıtacak şekilde cevap verdikleri varsayılmıştır.

Araştırmanın Sınırlılıkları

1. Araştırmada toplanan veriler, 2024 yılında Türkiye’de yaşayan ve araştırmaya katılan 18-64 yaş arasındaki 565 yetişkinle sınırlıdır.
2. Araştırma bulguları, “Algılanan Stres Ölçeği”, “Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği” ve “Psikolojik Esneklik Ölçeği” ile elde edilen verilerle sınırlıdır.
3. Araştırmada toplanan demografik veriler, araştırmacı tarafından oluşturulan sosyo-demografik bilgi formuna verilen cevaplarla sınırlıdır.

1. KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Algılanan Stres

Algılanan stres, bireyin yaşamındaki durumları ne derece stresli olarak algıladığını ifade etmektedir. Bireyin yaşamındaki durumları belirsiz, kontrol edilemez ve baş edilemeyecek kadar zorlayıcı olarak değerlendirme biçimi, algılanan stresin temelini oluşturmaktadır (Cohen vd., 1983).

1.1.1. Stresin Tanımı

“Stres”, Latince kökenli bir terim olup, İngilizce ’de insan deneyim ve davranışlarını tanımlamak için kullanılmıştır. 17. yüzyıla gelindiğinde ise halk arasında “zorluk, sıkıntı veya dert” anlamlarında kullanılmıştır. 18. ve 19. yüzyıllarda fizik ve mühendislik alanlarında resmi bir bilimsel terim olarak kullanılan terim, bir nesnenin ya da dışsal bir gücün etkisinde kalıp, bu dışsal gücün etkilerine karşı koymayı ve ilk baştaki haline dönme çabası anlamına gelmekteydi. 17. yüzyılda Boyle ve Hooke’un çalışmalarıyla ortaya çıkan stres kelimesinin kesin tanımı, 19. Yüzyılda Cauchy tarafından yapılmıştır (Hinkle, 1974).

Modern anlamıyla kullanımı ise Hans Selye’nin Genel Adaptasyon Sendromu kuramına dayanmaktadır. Bu sendrom, canlının strese neden olan durumlarda verdiği sistematik tepkiyi ifade etmektedir. Buna göre, organizma stres veren bir durumla karşılaştığında üç aşamalı bir tepki vermektedir. Organizmanın verdiği ilk tepki alarm tepkisidir. Alarm tepkisinin ardından organizma, stres kaynağına karşı direnç tepkisi geliştirmektedir. Organizmanın verdiği üçüncü ve son tepki ise tükenmedir. Uzun süreli devam eden stres, organizmanın direnç kapasitesini aşarak tükenmeye neden olmaktadır (Selye, 1936, s. 32.).

Selye ’ye göre stres, biyolojik sistemde meydana gelen tüm özel olmayan değişikliklerden oluşan özgül bir sendromun gösterdiği durumdur. Başka bir deyişle, stres spesifik bir neden ya da tek bir olaya bağlı değildir. Aynı zamanda vücuttaki adaptif süreçlerin göstergesidir (Selye, 1978, s. 64).

Stres, vücudun kendisine yapılan herhangi bir talebe karşı verdiği spesifik olmayan tepkidir. Tanımın anlaşılması için “spesifik olmayan” ifadesinin anlaşılmasına ihtiyaç vardır. Buna göre vücut maruz kaldığı her duruma özgün tepkiler vermektedir. Örneğin vücut soğuk hava koşullarında titreme, sıcak hava koşullarında ise terleme reaksiyonu göstermektedir. Ancak vücudun verdiği spesifik olmayan bu tepkilerin ortak özelliği adaptif olmalarıdır. Başka bir deyişle, vücuda iletilen talebe özgün yanıtlar vererek uyum sağlama mekanizması stresin özüdür (Selye, 1974, s. 14-15).

Lazarus ve Folkman’a göre ise stres, birey ve çevre arasında meydana gelen dinamik ilişkiden kaynaklanan, bireyin kaynaklarını zorlayan veya aşan ve iyilik halini tehlikeye atan bir durum olarak değerlendirilmektedir (Lazarus ve Folkman, 1984, s. 19).

1.1.2. Stresin Belirtileri

Stres, organizmanın fiziksel ve psikolojik olarak tehdit altında olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Strese neden olan tehdit sonrasında organizma “savaş ya da kaç” tepkisi göstermektedir. Buna göre organizma, başa çıkabileceğini düşündüğü tehditle savaşırken; başa çıkamayacağını düşündüğü tehditten uzaklaşmaktadır (Baltaş ve Baltaş, 2011, s. 59).

Stres sırasında bedensel düzeyde bazı tepkiler ortaya çıkmaktadır. Bu tepkiler tehdit altındaki organizmanın savaşma ya da kaçma tepkileridir. Bunlar; solunumda hızlanma, beyne ve kaslara taşınan oksijenin artması için alyuvarların artması, uzuvlara kan iletilmesi için kalp atış hızı ve kan basıncının artması, yaralanmanın etkilerini azaltmak için kanın pıhtılaşması, kasın gerilmesinin artması, sindirimin azalması ya da tamamen durması ve göz bebeklerinin büyümesi şeklindedir (Baltaş ve Baltaş, 2011, s. 24-25).

Stres hem psikolojik hem de fiziksel yıpranmalara neden olduğu tartışmasız bir gerçektir. Buna göre stres, kalp krizi, damar sertliği, bağışıklık sistemi problemleri, astım ve otoimmün hastalıklarla ilişkilidir. Bunun yanı sıra depresyon ve anksiyete ile ilişkilidir. Stres ile ilgili diğer hastalıklar arasında , diyabet, kolik, fibromiyalji, egzama ve ülser yer almaktadır (McEwen vd., 2002, s. 3-4).

1.1.3. Stresi Açıklayan Modeller

Bu bölümde, stresi açıklayan modellerden; Genel Adaptasyon Sendromu (Selye, 1936) , Savaş ya da Kaç Tepkisi (Cannon, 1915) ve Bilişsel Değerlendirme Modeline yer verilmiştir (Lazarus ve Folkman, 1984).

1.1.3.1. Genel Adaptasyon Sendromu

Hans Selye'nin 1936 yılındaki çalışmasına dayanan genel adaptasyon sendromuna göre, organizma herhangi bir zararlı duruma maruz kaldığında sırasıyla alarm, direnç ve tükenme adımlarını içeren bir tepki vermektedir. Buna göre organizma, zararlı bir maddeye maruz kalması sonucunda, vücudun savunma sistemleri genel bir seferberlik durumunu somatik düzeyde yansıtmaktadır. Başka bir deyişle, alarma geçmektedir. Organizmada alarm tepkisini ortaya çıkaran bu zararlı durumun devam etmesi sonucunda bir uyum ya da direnç aşaması ortaya çıkmaktadır. Başka bir deyişle, hiçbir organizma sürekli bir alarm durumunda tutulamamaktadır. Ancak maruz kalınan zarar verici durumun yaşamla bağdaşmayacak kadar güçlü olması organizmanın ilk saatler veya günler içinde yaşamını kaybetmesine neden olabilmektedir. Ancak hayatta kalması mümkün olduğunda, bu tepki direnç aşamasıyla devam etmektedir. Stres etkisinin yeterli düzeyde şiddetli olması ve uzun bir süre boyunca etkisini sürdürmesi durumunda organizma kaçınılmaz olarak üçüncü ve son aşamaya girmektedir. Bu aşama tükenme olarak adlandırılmaktadır (Selye, 1976, s. 5).



Şekil 1. Genel Adaptasyon Sendromunun Üç Aşaması

Kaynak: Selye, H. (1974). *Stress without distress*. New York, NY: Signet.

Şekil 1’de gösterildiği gibi vücut stres etkisine ilk maruz kaldığında direnci azalır ve stres tepkisi yeterince güçlü ise ölüm meydana gelebilmektedir. Direnç evresinde ise, maruz kalınan stres ile adaptasyon arasında uyum gözlenmektedir. Bu evrede alarm tepkisine özgü fiziksel belirtiler neredeyse kaybolmaktadır. Direnç ise normalin üstüne çıkmaktadır. Vücudun uyum sağladığı bu stres tepkisine uzun süre maruz kalınması sonucunda adaptasyon enerjisi tükenmektedir. Bununla birlikte alarm evresindeki fiziksel tepkiler tekrardan ortaya çıkmaktadır. Ancak bu evrede geriye dönüşü olmayan bir hal almakta ve tükenme gerçekleşmektedir (Selye, 1974, s. 79).

Genel Adaptasyon Sendromu, organizmanın uyum kapasitesinin başka bir deyişle adaptasyon enerjisinin limitli olduğunu göstermektedir. Sürekli stres altında , uyum enerjisinin bitmesiyle birlikte organizma kaçınılmaz olarak tükenme aşamasına geçecektir. Bir makinenin zamanla aşınıp bozulması gibi insan da sürekli stres altında aşınma ve yıpranma sonucunda direnç gösteremeyecek hale gelecektir. Bu üç aşama insan yaşamının farklı dönemlerine benzetilecek olursa yetişkinlik direncin fazla olduğu ve strese uyumun arttığı dönemken, yaşlılık ise uyum kapasitesinde azalma ve kaçınılmaz olarak tükenmenin olduğu dönemdir (Selye, 1976, s. 6).

1.1.3.2. Savaş ya da Kaç Tepkisi

Savaş ya da kaç tepkisi, ağrı, korku, öfke ya da diğer güçlü stres faktörlerinin varlığında sempatik sinir sisteminin aktive edilmesiyle ortaya çıkan ve organizmayı hayatta tutmayı hedefleyen mekanizmadır. Organizmanın mevcut stres faktörüyle mücadele edebilmesi ya da kaçabilmesi için vücut enerji kaynaklarını hızlıca devreye sokmaktadır. Kan akışı organizmanın vereceği tepki için kritik olan kaslara ve sinirlere yönlendirilmektedir. Kalp atışı hızlanmaktadır. Dolayısıyla oksijen ve besin maddeleri ihtiyaç duyulan organlara taşınmaktadır. Bunun yanı sıra, sindirim sistemi gibi hayati olmayan işlevler geçici olarak askıya alınmakta, pankreas salgısı, tükürük, mide sıvısı ve safra üretimi kesilmektedir. Mide ve bağırsak hareketleri durdurularak, enerji sindirimden hayatta kalmak için gerekli diğer organlara kaydırılmaktadır. Başka bir deyişle, stres zamanında vücudun rezervlerini oluşturup destekleyen tüm işlevler durdurulmaktadır . Bu rezervler saldırı, savunma veya kaçış sırasında hayatta kalmak için kullanılmaktadır (Cannon, 1915, s. 268-269).

Organizma tehdit altındayken, hipotalamus hipofiz bezini uyarmaktadır. Bunun sonucunda adrenalin salınmakta, sempatik sinir sistemi devreye girmekte ve “savaş ya da kaç” tepkisi ortaya çıkmaktadır. Sempatik sinir sistemi devredeyken; kan basıncı, kalp atış hızı ve solunum hızı artmaktadır. Organizma daha fazla terlemektedir. Göz bebekler büyümekte, tükürük salgısı azalmakta ve ağızda kuruluk oluşmaktadır. Diğer yandan, pankreas, safra kesesi ve idrar kesesi baskılanmaktadır. Tehdide sebep olan stres faktörü ortadan kalktığında ise parasempatik sinir sistemi geri dönmektedir. Parasempatik sinir sistemi, sempatik sinir sisteminin yaptığı işlemleri geri almakta ve vücutta tekrardan denge kurulmaktadır (Güzel, 2020, s. 10).

1.1.3.3. Bilişsel Değerlendirme Modeli

Stres kavramı, çoğunlukla bir uyaran ya da bir tepki olarak tanımlanmaktadır. Uyaran temelli yaklaşımlarda, hastalık, doğal afet ya da işten çıkarılma gibi dışsal olaylara odaklanılmaktadır. Bu dışsal durumların stresli olduğunu varsayan uyaran temelli yaklaşımlar, bireysel farklılıkları göz ardı etmektedir. Tepki temelli yaklaşımlarda ise stresi sadece bir durum olarak değerlendirilmektedir. Bilişsel değerlendirme modeline göre ise birey ve çevre arasındaki ilişkinin altı çizilmektedir. Başka bir deyişle, stresin sadece uyaran ya da tepki olmadığı; bireyin ve çevrenin özelliklerinin de önemli olduğu vurgulanmaktadır (Lazarus ve Folkman, 1984, s. 21).

Bilişsel değerlendirme modeline göre stres, birincil değerlendirme ve ikincil değerlendirme kavramlarıyla açıklanmaktadır. Birincil değerlendirme, bireyin karşılaştığı durumun kendisi için anlamını değerlendirip bu durumun kendisi için tehdit içerip içermediğini belirleme süreçlerini içermektedir. Başka bir deyişle, birey zarar potansiyeli, üstesinden gelme fırsatı ve meydana gelmiş bir kaybın olup olmadığını belirlemeye çalışmaktadır. İkincil değerlendirmede ise birey stres kaynağıyla başa çıkma kapasitesini değerlendirmekte ve bu durumla başa çıkmak için yeterli kaynağı olup olmadığını incelemektedir. Başka bir deyişle, başa çıkma kapasitesini değerlendirmektedir. Eğer kaynaklar yetersizse, birey daha stres seviyesi artacaktır (Lazarus ve Folkman, 1984, s. 22-23).

1.1.4. Stresin Türleri

Strese neden olan durumları üç kategoride açıklamak mümkündür. Bunlar sırasıyla; fiziki çevreden kaynaklanan, işle ilgili sebeplerden kaynaklanan ve psikososyal nedenlerden kaynaklanan stres durumlarıdır. Fiziki çevreden kaynaklanan stres durumları, gürültü, sıcaklık ve hava kirliliği gibi durumlardır. İşle ilgili sebeplerden kaynaklanan stres durumları, çalışma şartlarının ağır olması, zaman baskısı ve rekabet gibi durumlardır. Psikososyal nedenlerden kaynaklanan stres durumları ise kendi içerisinde günlük, gelişimsel ve hayat krizlerinin neden olduğu stres durumları şeklinde ayrılmaktadır (Baltaş ve Baltaş, 2011, s. 23).

Selye ise stresi, olumlu (eustress) ve olumsuz (distress) olmak üzere iki kategoriye ayırmıştır. Olumlu stres, başkalarına yönelik empatik kaygılar ve topluma fayda sağlayabilecek olumlu çabalarla ilişkilendirilen yapıcı türdür. Olumsuz stres ise, öfke ve saldırganlıkla ilişkilendirilen ve bireyin sağlığına zarar veren yıkıcı türdür (Selye, 1978, s. 74-75).

1.2. Kompulsif Satın Alma

Kompulsif satın alma, olumsuz olay ve duygulara karşı bireyin birincil tepki olarak kronik ve tekrarlayıcı şekilde satın alma davranışı yanıtı vermesi olarak tanımlanmaktadır. Kısa vadede, bireyin olumlu ödülleri almasını sağlayan bu alışveriş davranışı, durdurulamaz bir hale gelip, zararlı sonuçlara neden olmaktadır (O'Guinn ve Faber, 1989, s. 155).

Edwards (1993) kompulsif satın almayı, yoğun, engellenemeyen, kalıcı ve yineleyen alışveriş ve harcama dürtüsüyle karakterize anormal bir alışveriş ve harcama davranışı olarak tanımlamaktadır. Bu harcama davranışı bireyler tarafından, çoğunlukla kaygı ve stres gibi duyguların verdiği rahatsızlığı tolere etme yolu olarak kullanılmaktadır.

Black (2007) kompulsif satın alma bozukluğunu, bireyde öznel sıkıntıya ve işlevsellik düzeyinde kayba neden olan, alışveriş ve harcama ile ilgili kontrol edilemeyen, dürtü ve davranış olarak tanımlamaktadır.

Lejoyeux ve Weinstein (2010), kompulsif satın almayı, olumsuz olay ve duygulara birincil tepki olarak gelişen, yoksunluk ve aşırma belirtileri içerebilen, kronik ve tekrarlayıcı satın alma davranışı olarak tanımlamaktadır.

Kompulsif satın alma, kompulsif şekilde harcama yapmaktan farklılık göstermektedir. Kompulsif harcama, elden çıkarma davranışıyla karakterizeyken; kompulsif satın almada bir eşya edinme dürtüsü baskın gelmektedir (Hassay ve Smith, 1996, s. 744).

Kompulsif satın alma bozukluğu olan kişiler, harcama ve alışveriş yapma ile ilgili yoğun bir meşguliyet içindedirler. Alışveriş için, her hafta saatlerce vakit harcamaktadırlar. Bu kişiler, güncel moda anlayışına, yeni giyim stilleri edinmeye ve yeni ürünler edinmeye yoğun bir arzu duymaktadır (Black, 2007, s. 126).

Kompulsif satın alma bozukluğu olan kişiler, satın alma işlemini gerçekleştirdikten sonra anksiyete seviyelerinin hafıflediğini deneyimlemektedir. Ancak bu durum uzun sürmemekte ve anksiyete seviyeleri gittikçe artmaktadır (Black, 2007, s. 126).

Kompulsif satın alma, bireylerin ekonomik gelir düzeyleriyle nispeten az ilişkilidir. Birey, gelir düzeyi düşük olsa da alışveriş ve harcama davranışıyla yoğun şekilde meşgul olabilmektedir (Black, 2007, s. 126).

Kompulsif satın alma literatürde farklı terimler kullanılarak da tanımlanmıştır. Bunlardan bazıları kompulsif alışveriş, kontrolsüz satın alma, aşırı satın alma, alışveriş bağımlılığı ve harcama bağımlılığı şeklindedir. Bu terimler satın alma ihtiyacının yoğun bir şekilde hissedilmesi anlamlarında kullanılmıştır (Lee ve Mysyk, 2004, s. 1710).

1.2.1. Kompulsif Satın Alma Türleri

Kompulsif satın almayı, satın alma davranışının artan büyüklüğüne göre sınıflamak mümkündür. Bu sınıflama sırasıyla; normal (kompulsif olmayan) alıcı, keyfi alıcı, sınırda kompulsif alıcı, kompulsif alıcı ve bağımlı alıcı şeklindedir. Normal alıcı, ihtiyaçları için zorunluluk gereği alışveriş yapan alıcıdır. Satın alma davranışının altında herhangi bir duygusal sorun ya da kompulsif eğilim yoktur. Keyfi

alıcı, eğlenmek ve yaşadığı stresi azaltmak için zaman zaman alışveriş yapan alıcıdır. Satın alma davranışı kompulsif ve sorun çıkaracak seviyede değildir. Sınırdaki kompulsif alıcı, eğlence amaçlı alt tür ile bağımlı arasında bir yerdedir. Bu alıcılar alışverişini bir kaçış yolu olarak görmekte olup davranışları henüz kompulsif bir hal almamıştır. Kompulsif alıcı, yaşadığı kaygı ve stresi azaltmak için kontrolsüzce alışveriş yapan alıcıdır. Bağımlı alıcı ise alışveriş davranışının ciddi bir bağımlılık biçimi aldığı alıcıdır. Bu bireylerin günlük hayatlarındaki işlevleri ciddi şekilde bozulmaktadır (Edwards, 1993, s. 81-82).

Kompulsif satın alma , dürtüsel satın almadan farklılık göstermektedir. Plansızca rastgele yapılan bir dürtüsel alışverişe kıyasla kompulsif satın alma bireyin hayatında ciddi boyutta güçlüklerle neden olmaktadır. Özellikle bireyin ödeyemeyeceği borçlara neden olmaktadır. Bunun yanı sıra bağımlılık haline gelen alışveriş davranışı bireyin günlük hayatındaki işlevini de bozmaktadır (Edwards, 1993, s. 67).

1.2.2. Eş Tanı

Bireyler için ciddi mali ve hukuki sorunlara yol açabilen kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireylerin eş zamanlı olarak çeşitli psikiyatrik rahatsızlıklara sahip olduğu görülmüştür. Bu rahatsızlıkla arasında en yaygın olanları, anksiyete, madde kullanım bozuklukları ve duygudurum bozuklukları şeklindedir. 46 kompulsif satın alma yapan bireyin katıldığı bir araştırmada, katılımcıların üçte ikisinden fazlasının anksiyete, madde kullanımı ve duygu durum bozukluklarına sahip olduğu, yaklaşık %60'ının ise obsesif kompulsif kişilik bozukluğu , borderline kişilik bozukluğu ve kaçınmacı kişilik bozukluğu kriterlerini karşıladığı görülmüştür (Schlosser vd., 1994, s. 205).

Black (1998) ise kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireylerin, majör depresyon gibi duygu durum bozukluklarına sahip olma olasılıklarının daha fazla olduğunu bulmuştur. Buna ek olarak, kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireylerin, birinci derece yakınlarında depresyon, alkolizm, maddenin kötüye kullanımı ve diğer psikiyatrik bozuklukların oranının daha yüksek olduğu bulunmuştur (Black, 1998, s. 960). Kompulsif satın alma bozukluğuna eşlik eden diğer bozukluklar;

yeme bozuklukları ve diğer dürtü kontrol bozuklukları olarak bulunmuştur (Black, 2007, s. 124).

18-75 yaş arasındaki 300 yetişkinin katıldığı güncel bir araştırmada ise kompulsif satın alma bozukluğu olan yetişkinlerin, kompulsif satın alma bozukluğu olmayan yetişkinlere kıyasla yüksek oranda dikkat eksikliği ve hiperaktivite, madde kullanım sorunu, borderline kişilik bozukluğu ve tikanırcasına yeme bozukluğu yaşama olasılıkları olduğu bulunmuştur (Grant ve Chamberlain, 2024, s. 1).

Kompulsif satın alma diğer kompulsif tüketim davranışlarıyla bazı benzerlikler gösterse de ayrıldıkları noktalarda mevcuttur. Buna göre, bu davranışların hepsi birey için olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Ancak olumsuz sonucun fiziksel zarar getirmesi noktasında birbirlerinden ayrılmaktadır. Örneğin, madde bağımlılığı ve alkolizm fiziksel zararlar da doğururken alışveriş bağımlılığında fiziksel zarara neden olmamaktadır (O'Guinn ve Faber, 1989, s. 148).

1.2.3. Yaygınlık

Kompulsif satın alma, çoğunlukla kronik ve aralıklı bir seyir izlemektedir. Bu bozukluk, çoğunlukla ergenliğin sonlarında ve 20li yaşların başlarında ortaya çıkmaktadır (Black, 2007, s. 124).

ABD’de yapılan 2513 yetişkinin katıldığı bir araştırmada, kompulsif satın alma davranışının genel toplumdaki yaygınlığının %5,8 olduğu bulunmuştur. Bu oran kadınlarda %6 olup, erkeklerde %5,5 olarak bulunmuştur (Koran vd., 2006, s. 1806).

Alışveriş merkezi ziyaretçileri arasında kompulsif satın alma bozukluğunun yaygınlığını incelemek için yapılan ve 1141 alışveriş merkezi ziyaretçisinin katıldığı bir araştırmada, katılımcıların %8,7’sinin kompulsif satın alma bozukluğuna sahip olduğu bulunmuştur. Araştırmada, kompulsif satın alma bozukluğu olan bu kişilerin, daha genç daha az eğitilmiş ve daha fazla kadın olma olasılığı olduğu görülmüştür (Maraz vd., 2015, s. 918).

ABD’de 2024 senesinde yapılan güncel bir araştırmada ise önceki araştırmalara yakın sonuçlar bulunmuştur. 18-75 yaş arasındaki 300 yetişkinin katılım

sağladığı araştırmada, kompulsif satın alma bozukluğunun toplumdaki yaygınlığı %5,4 olarak bulunmuştur (Grant ve Chamberlain, 2024, s. 1).

ABD’de psikiyatri servisinde yatan 204 hastayla yapılan bir araştırmada, hastaların %9,3’ünde kompulsif satın alma bozukluğu olduğu görülmüştür (Grant vd., 2005, s. 2184).

Kompulsif satın alma bozukluğunun cinsiyete göre yaygınlığı incelendiğinde; kompulsif satın alma bozukluğuna sahip bireylerin %80’inin kadınlardan oluştuğu görülmüştür (Black, 2007, s. 124).

Kompulsif satın almanın yaygınlığıyla ilgili yapılan bir meta-analiz çalışmasında, 16 ülkeden toplamda 320000 katılımcının katıldığı 40 çalışma incelenmiş olup, kompulsif satın almanın yetişkinler arasındaki yaygınlığı %4,9 bulunmuştur. Bu oran üniversite öğrencileri arasında daha yaygın olup %8,3 olarak bulunmuştur (Maraz vd., 2016a, s. 408).

1.2.4. Etiyoloji

Kompulsif satın alma davranışının tam nedeni bilinmemekle birlikte, çeşitli bakış açılarıyla açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu açıklamalardan bazıları, kompulsif satın alma davranışının psikolojik, gelişimsel ve kültürel etmenlerle ilişkili olduğunu göstermektedir (Black, 2007, s. 128).

Kompulsif satın alma davranışının psikolojik temelini; yoğun duygusal uyarılma, güçlü bilişsel kontrol ve yüksek düzeyde reaktivite oluşturmaktadır. Buna göre, bireyler yaşadıkları psikolojik gerilimi azaltmak için satın alma davranışında bulunmakta ancak satın aldıkları eşyanın mülkiyetini önemsememektedirler. Başka bir deyişle, satın alma eylemini yaşadıkları stres ve psikolojik sıkıntıyı azaltmak için bir yöntem olarak görmektedirler (Valence vd., 1988, s. 420-421).

O’Guinn ve Faber (1989), kompulsif satın alma davranışında bireylerin temel motivasyonunun bir eşyaya sahip olmak arzusu değil, yaşanan olumsuz olayın verdiği duygulardan kurtulmak olmasına ek olarak kompulsif satın alma davranışının geçici şekilde tatmin sağlamaya yaradığını da belirtmektedir. Bu noktada, bireyin alışveriş

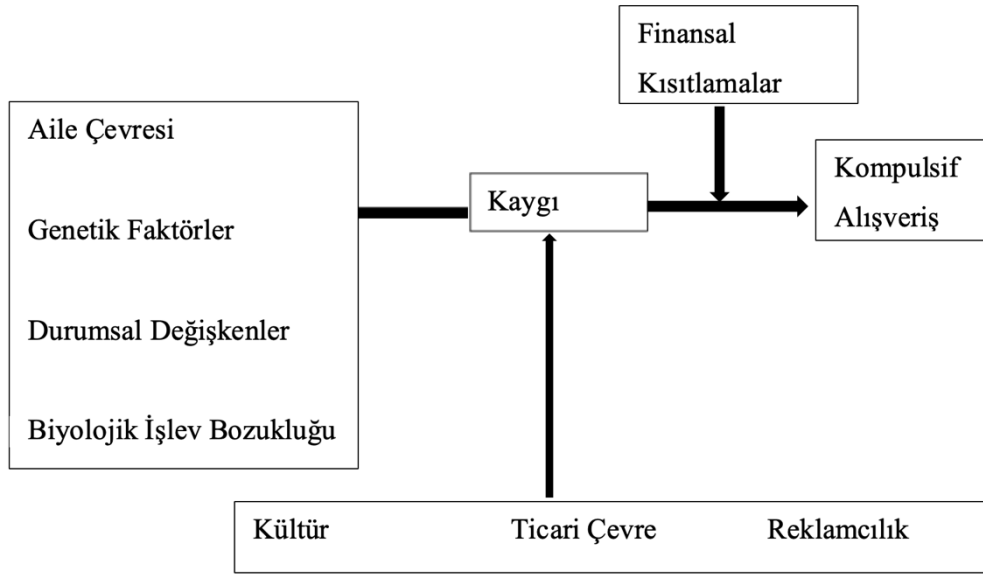
sırasında alınan nesneye değil, alışveriş sırasında elde edilen sosyal ve psikolojik getirilere ihtiyaç duyduğu belirtilmektedir.

Yaşanılan olumsuz olay sonrası ortaya çıkan depresif hislerin azaltması ve elde edilen sosyal ve psikolojik getirilerin yanı sıra, kompulsif satın almanın bireylerde öforik duyguların artmasına da neden olduğu görülmüştür. Bir başka deyişle, satın alma bu bireyler için yaşanılan negatif olayın getirdiği rahatsızlığın azalmasını sağlayan negatif bir pekiştirme özelliği göstermektedir (Miltner vd., 2003, s. 7).

Kompulsif satın alma yapan bireyler, bir ürüne ihtiyacı olup düşük iradeye sahip olduğu için bu davranışı geliştirebileceği gibi, kaygı ve stresi hafifletme ve öz saygıyı artırmak için de kompulsif satın alma davranışını geliştirebilmektedir (O'Guinn ve Faber, 1989, s. 150).

Kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireyleri gelişimsel olarak değerlendirildiğinde, bazı belirgin kişilik özelliklerine sahip olduğu düşünülmektedir. Buna göre, kompulsif satın alma dışında, genel nüfusa oranla daha fazla kompulsif davranış sergiledikleri düşünülmektedir (O'Guinn ve Faber, 1989, s. 150).

Özetle, kompulsif satın alma, birden fazla faktörün birleşiminden oluşmaktadır. Kompulsif satın almanın oluşumuna neden olan bu faktörler; aile çevresi, genetik faktörler, durumsal değişkenler, biyolojik işlev bozukluğu, kaygı, finansal kısıtlamalar, kültür, ticari çevre ve reklamcılık olup Şekil 2'de gösterilmiştir (Valence vd., 1988, s. 424). Şekilde görüldüğü gibi de kompulsif satın alma davranışının oluşmasının merkezinde kaygı yer almaktadır. Kaygı, kompulsif satın almanın hem nedeni hem de sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Valence vd., 1988, s. 431).



Şekil 2. Kompulsif Satın Alma Davranışının Kavramsal Çerçevesi

Kaynak: Valence, G., d'Astous, A., ve Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11(4), 419–433. <https://doi.org/10.1007/BF00411854>

1.2.5. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma

Kompulsif satın alma, bireyin tekrarlayan satın alma davranışı ve bu davranışı üzerindeki dürtü kontrolü eksikliğiyle karakterize olan satın alma davranışıyla meşgul olma davranışdır (Ridgway vd., 2008, s. 622).

He ve diğerleri (2018), Ridgway ve diğerlerinin (2008) kompulsif satın alma davranışı tanımını çevrimiçi ortama genişleterek, kompulsif çevrimiçi satın almanın tanımını yapmıştır. Buna göre kompulsif çevrimiçi satın alma, bireylerin çevrimiçi ortamda satın alma davranışıyla meşgul olma eğilimi ve çevrimiçi satın alma üzerinde dürtü kontrol eksikliğiyle karakterize olan çevrimiçi satın alma davranışdır (He vd., 2018, s. 32).

İki yüz üniversite öğrencinin katıldığı bir çalışmada, kompulsif satın alma ve kompulsif çevrimiçi satın alma bağımlılığı arasında güçlü ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu durum, çevrimiçi alışverişe katılımdaki artışın, kompulsif satın alma davranışını tetiklediğini göstermektedir (Basit vd., 2024, s. 27).

Kompulsif çevrimiçi satın alma kompulsif satın almayla benzerliklerinin yanı sıra bazı alanlarda farklılıklar da göstermektedir. Özellikle çevrimiçi alışverişin, kompulsif alıcıya her zaman ve her yerde alışveriş yapma imkanı vermesi, bireyin satın alma dürtüsünü derhal tatmin etmesini sağlamaktadır. Dahası, kompulsif alıcı çevrimiçi satın alma işlemini yaptıktan sonraki süreçle de motive olmaktadır. Özellikle alınan ürünün teslimatını beklerken ürünle ilgili hayal ve fanteziler kurup motive olmaktadır. Ayrıca satın alınan ürünün teslim edilmesi kişinin haz gibi olumlu duygular yaşamasını sağlamaktadır. Çevrimiçi ortamda satın alınan ürüne verilen bu tepki, ürünün satın alınmasının verdiği duygunun yanı sıra teslim alınması sonrasında ikincil bir olumlu duygusal tepkiye neden olmaktadır (He vd., 2018, s. 37).

1.2.6. Tedavi

Alışveriş bağımlılığı tedavi noktasında diğer kompulsif tüketim davranışlarından farklılık göstermektedir. Uyuşturucu bağımlılığı, alkolizm, sigara kullanımı ve kumar bağımlılığı için tedavi hedefi ya tamamen bırakmak ya da sınırlı kullanmak şeklindedir. Ancak alışveriş bağımlılığında alışverişten tamamen vazgeçme gerçekçi bir tedavi hedefi değildir (O'Guinn ve Faber, 1989, s. 149).

1.2.6.1. İlaç Tedavisi

Kompulsif satın alma bozukluğu olan 24 hastayla yapılan bir çalışmada, 16 haftalık esnek dozlu Citalopram kullanımının güvenli ve etkili bir tedavi olup olmadığı incelenmiştir. Yapılan araştırmada Citalopram kullanımının, kompulsif satın alma bozukluğu tedavisinde hızlı ve etkili sonuçlara yol açtığı bulunmuştur. Tedaviye yanıt oranı %71 olarak bulunmuştur. Ayrıca, hastalar altı ay takip edilmiş olup ilacı bırakanların nüks yaşadığı ancak yeniden kullanmaya başladıklarında iyileştikleri görülmüştür. Bu bulgular, Citalopram kullanımının kompulsif satın alma bozukluğunu azaltmada hızlı ve etkili olduğunu göstermektedir (Koran vd., 2002).

Kompulsif satın alma bozukluğunun tedavisinde ilaç tedavisine ek olarak bilişsel davranışçı terapi kombine tedavisinin kompulsif satın alma bozukluğunun tedavisinde etkili olduğu görülmüştür (Leite vd., 2014, s. 418).

1.2.6.2. Bilişsel Davranışçı Terapi

Kompulsif satın alma bozukluğu olan 97 kişinin katıldığı bir çalışmada, 12 haftalık standartlaştırılmış bireysel bilişsel davranışçı terapi uygulanmıştır. Araştırma sonucunda BDT'ye düşük bağlılık gösterme riski %27,8 olarak bulunmuştur. Ayrıca nüks oranı %47,4, terapiyi bırakma oranı ise %46,4 olarak bulunmuştur. Dahası, erkek cinsiyetin, yüksek depresyonun ve yüksek obsesif-kompulsif bozukluk semptomlarının terapiye bağlılığı negatif şekilde etkilediği bulunmuştur. Bu sonuçlar BDT'nin kompulsif satın alma bozukluğu tedavisinde etkili olabileceğini ancak cinsiyet ve komorbidite gibi durumlarında dikkate alınacağı çok boyutlu bir yaklaşımın geliştirilmesi gerektiği belirtilmektedir (Granero vd., 2017, s. 57).

Kompulsif satın alma bozukluğu olan 39 yetişkin kadının katıldığı bir araştırmada, 12 oturumluk grupla bilişsel davranışçı terapinin etkililiği incelenmiştir. Gruplar 28'i tedavi grubu, 11'i ise bekleme listesi kontrol grubu şeklinde oluşturulmuş olup tedavi grubuna oturumları 1,5 saatten oluşan 12 oturum tedavi uygulanmıştır. Tedavi sonucunda kompulsif satın alma epizodu sayısında, alışverişe harcanan zamanda ve kompulsif satın alma ölçeği skorlarında bekleme listesine kıyasla anlamlı iyileşmeler olduğu bulunmuştur. Ayrıca bu iyileşmenin 6 aylık takip süresi boyunca korunduğu bulunmuştur (Mitchell vd., 2006, s. 1863-1864).

Kompulsif satın alma bozukluğunun grupla bilişsel davranışçı terapisinde oturum içerikleri şu şekilde planlanmıştır:

1. Tedaviye genel bakış,
2. Problemlili satın alma davranışının tanımlanması, problemlili satın alma davranışını değiştirme neden ve gerekçelerinin belirlenmesi,
3. Kompulsif satın almanın ipuçları ve sonuçları,
4. Nakit para yönetimi ve kredi kartından kurtulma,
5. Duygu, düşünce ve davranış formülasyonu,,
6. Bilişsel yeniden yapılandırma
7. Kompulsif satın alma davranışını tetikleyen ipuçları ve davranış zinciri,
8. Özsaygının geliştirilmesi,
9. Maruz bırakma ve tepki önleme,
10. Stres yönetimi ve problem çözme becerilerinin geliştirilmesi,

11. Nüks ve nüks önleme üzerine çalışma,
12. Özetleme ve geleceği planlama (Mitchell vd., 2006, s. 1861).

Kompulsif satın alma bozukluğunun tedavisiyle ilgili yazılmış 23 makalenin incelendiği bir sistematik derleme çalışmasında, bilişsel davranışçı terapinin, kompulsif satın alma bozukluğu tedavisinde kullanılan en etkili terapi yöntemi olduğu bulunmuştur. Bilişsel davranışçı terapinin teorik altyapısına uygun şekilde gerçekleştirilen bu araştırmalarda, bireysel ve grup çalışmasının etkililik açısından bir fark göstermediği bulunmuştur. Ayrıca 12 haftalık yapılandırılmış BDT seanslarından oluşturulan protokolün en yüksek etkililiğe sahip olduğu bulunmuştur (Leite vd., 2014, s. 411).

Kompulsif satın alma bozukluğunun bilişsel davranışçı terapisi şu temel noktalara odaklanmaktadır:

1. Kompulsif satın almanın olumsuz özelliklerini sonlandırmak,
2. Yeni ve daha sağlıklı bir alışveriş alışkanlığı geliştirmek,
3. Satın almayla ilgili olumsuz duygu ve düşünceleri yeniden yapılandırmak,
4. Kompulsif satın alma isteğiyle daha etkili başa çıkmak için yeni başa çıkma becerileri geliştirmeyi sağlamak (Leite vd., 2014, s. 418).

1.3. Psikolojik Esneklik

Kabul ve Kararlılık Terapisi (Acceptance and Commitment Therapy) kısaca ACT, baş harflerinin ayrı ayrı okunması şeklinde değil, İngilizce “act” kelimesinin okunması şeklinde telaffuz edilir. İngilizce hareket etmek, davranmak anlamına gelen bu kelime, ACT yaklaşımının, yaşamın içinde aktif şekilde harekette olmayı teşvik ettiğini göstermektedir (Hayes, vd., 2012, s. 10).

Üçüncü dalga davranış terapilerinden olan ACT, bazı yönleriyle Bilişsel Davranışçı Terapilerle benzerlikler gösterip bazı yönleriyle ise farklılıklar taşımaktadır. BDT’de olduğu gibi ACT’te de duygu, düşünce ve davranışa odaklanılmaktadır. Diğer yandan, düşünce içeriğinin test edilmesi ve bunu değiştirme çabasıdan ACT özenle kaçınmaktadır (Freeman, 2005, s.3).

ACT, dünyayı anlamak ve onu kategorize etmek için bağlama dayalı bir strateji kullanmaktadır. Buna göre, bir düşünce, duygu ya da herhangi bir davranışı en iyi şekilde anlamak için ortaya çıktığı bağlamın anlamını kavramak gerekmektedir (Sandoz vd., 2010, s.9).

ACT'e göre insanoğlu, dünyasını şekillendirirken ve ona anlam verirken dili kullanmaktadır. İnsanın başarısının altında bu denli etkili olduğu için, dil, insanoğlunun problem çözerken kullandığı en önemli araçtır. İnsanoğlunun başarılı olmasında bu kadar faydalı olan dil, rahatsız edici gelecekler düşünmesine, kendisini ulaşamayacağı ideallerle kıyaslamasına, yetersiz hissetmesine ve hayatın sonuyla ilgili düşünüp ıstırap çekmesine de neden olmaktadır (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 3).

ACT'e göre bu ıstırap kaçınılmazdır. Sevdiklerini kaybetmek, hayal kırıklığı yaşamak ve hastalanmak herkesin hayatında vardır. İnsan, dili sayesinde, bu ıstırapı her an hatırlayıp zihnine getirebilmektedir (Hayes, vd., 2012, s. 19).

İnsana bu denli ıstırap çektiren dil, psikopatolojinin de temelinde yatmaktadır. ACT, organik sorunlardan kaynaklı anormal süreçlerin varlığını kabul etse de bu hastalıkların etkilerini artıran temel problemin insan dili ve düşünme süreçleri olduğunu öne sürmektedir (Hayes, vd., 2012, s. 11).

ACT'in nihai hedefi ise hem insan başarısına hem de ıstırapa sebep olan insan dilinin hegemonyasından danışanı kurtarmak ve dili işlevsel bir araç haline getirmektir (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 4).

ACT'e dayanan Psikolojik esneklik modeli ise , insanın uyum sağlamasına ya da ıstırap çekmesine neden olan bu süreçlere bir bütün şeklinde odaklanmaktadır (Hayes, vd., 2012, s. 61).

Psikolojik esnekliğin düşük olması psikopatolojiyi doğurmaktadır. Ruh sağlığı, kabul, bilişsel ayrışma, bağlamsal benlik, şimdiki an ile temas, değerler ve adanmış eylemler ile karakterize edilmektedir. Semptomlar ise istatistiksel olarak sıklıklarından dolayı değil değerler odaklı yaşamı engelledikleri için patoloji doğurmaktadır (Sandoz vd., 2010, s.24).

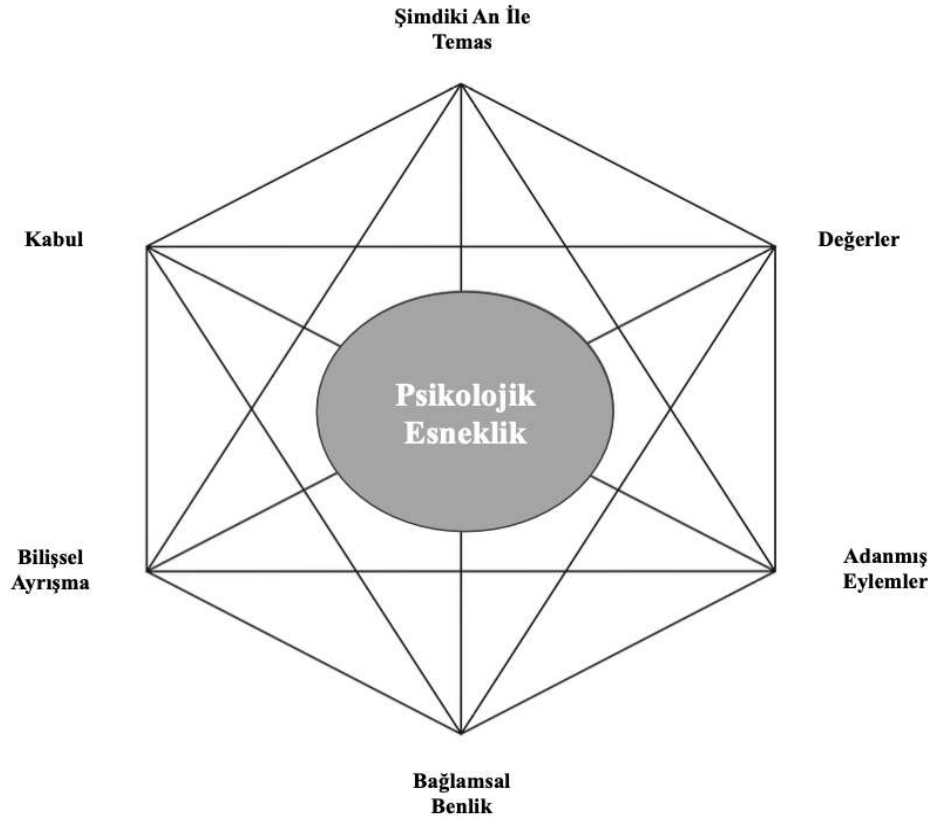
ACT'in temel hedefi, psikolojik esnekliği artırmaktır. Bu, bireylerin şimdi ve burada yaşanana tamamen açık ve bilinçli bir şekilde temas etmeleri ve değerleri odaklı davranmaları anlamına gelmektedir (Sandoz vd., 2010, s.17).

Psikolojik esnekliğin temel hedefi ise, değer odaklı bir yaşam sürmektir. Başka bir deyişle, psikolojik esneklik, sadece psikolojik esneklik geliştirmek için değildir. Bireylerin seştiği değerlere hizmet etmek için vardır. Davranış kendi başına zararlı ya da psikolojik olarak esnek şeklinde nitelendirilmez. Bu, ancak bireylerin belirlemiş olduğu değerlerine göre değerlendirilebilir (Sandoz vd., 2010, s.18).

1.3.1. Psikolojik Esneklik Modeli

Psikolojik esneklik modeli, esprili bir şekilde “hexaflex” olarak adlandırılmıştır. İngilizce altıgen anlamına gelen “hexagon” ve esneklik anlamına gelen “flexibility” kelimelerinin kısaltmalarından oluşturulmuştur. Başlarda esprili bir şekilde oluşturulan bu isim , ACT uygulayıcıları arasında yaygın bir isim haline gelmiştir (Bach ve Moran, 2008, s. 7).

Psikolojik esneklik modeli, kabul, bilişsel ayrışma, bağlamsal benlik, şimdiki an ile temas, değerler ve adanmış eylemler olarak adlandırılan altı temel sürece dayanmaktadır. Bu altı temel süreç genellikle grafiksel olarak altıgen şeklinde temsil edilmektedir (Wilson ve DuFrene, 2008, s. 45). Psikolojik esnekliğin altı temel sürecini içeren psikolojik esneklik modeli (hexaflex) şekil 3'te gösterilmiştir.



Şekil 3. Psikolojik Esneklik Modeli (Hexaflex)

Kaynak: Hayes, S. C., Strosahl, K. D., & Wilson, K. G. (2012). *Acceptance and commitment therapy: The process and practice of mindful change* (2nd ed.). New York, NY: The Guilford Press.

1.3.1.1. Kabul

Kabul, kişinin iyi ya da kötü fark etmeksizin deneyimlerini değiştirmeye çalışmadan olduğu gibi kucaklamasıdır. Kabulde amaç, hoş olmayan deneyimden keyif almaya çalışmak ya da bu duruma katlanmaya çalışmak değildir. Deneyimin orada olmasına izin vermek demektir (Sandoz vd., 2010, s.20).

Kabul, sunulanı olduğu gibi almak anlamına gelmektedir. Ancak burada pasif ve kadere bir kabulden bahsedilmemektedir. Başka bir deyişle, yargılayıcı olmayan bir farkındalığı ve ortaya çıkan düşünce, duygu ve fiziksel duyumları aktif bir şekilde kucaklamak anlamına gelmektedir. Kabulün aksi olan kontrol, uygunsuz şekilde uygulandığında sorunlara neden olmaktadır. ACT bu noktada kontrolün çözüm

olmadığını aksine sorunun kendisi olduğunu vurgulamaktadır. Diğer yandan ise kontrol işlevsiz sonuçlara yol açmasının yanı sıra hayatın çeşitli alanlarında çok faydalı da olabilmektedir. Bu noktada oluşan ikilem acıya sebep olmaktadır. Bunun çözümü ise tartışmasız kabul olacaktır (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 7).

Kabul, düşüncüyü düşünce, duyguyu duygu olarak görmeyi ve bunları değiştirmeye, bastırmaya ve kontrol etmeye çalışmadan oldukları gibi var olmalarına izin vermeyi içermektedir. Sağlıklı yaşam sadece iyi hissetmekle ilgili olmaktan çok, tüm duyguları hissetmekler ilgilidir (Hayes, vd., 2012, s. 23).

ACT'e göre acıdan kaçınma mücadelesi etkisizdir ve çoğunlukla acının artmasına neden olmaktadır. Kabul ise değerler odaklı yaşama ulaşmak için harekete geçmeyi sağlamaktadır (Stoddard ve Afari, 2014, s. 8).

1.3.1.2. Bilişsel Ayırışma

ACT, insanların düşünceleri, duyguları ve fiziksel duyumları olduğu gibi görmesini hedeflemektedir. Zorlayıcı olayın etkisini azaltmak için düşüncenin veya duyguların değiştirilmesi değil, bunların meydana geldiği bağlamın değiştirilmesi gerekmektedir. Bilişsel ayırışma, insanların düşünceleri ve duyguları ile aralarına mesafe koymalarına yardımcı olmaktadır. Bu süreçte, düşüncenin içeriğinden çok, düşüncenin farkında olmak hedeflenmektedir. Böylece insanlar, düşünceleri ve duyguları kötü veya kontrol edilmesi gereken şeyler olarak algılamak yerine, sadece olduğu gibi görebilmektedirler. İnsanların kavramsallaştırılmış benlik duygularıyla kaynaşan zor düşünceler sağlıklı bir benlik duygusunu tehdit etmektedir. ACT bu kaynaşmayı zayıflatmayı hedeflemektedir. Kavramsal benlik hem tanımlayıcı(örneğin, “Ben bir erkeğim”) hem de değerlendirici(örneğin, “Ben depresyonu olan hasta biriyim” işlevleri içermektedir. Ancak bu değerlendirici yön kişilerin psikolojik esnekliklerini tehdit etmektedir. ACT, insanların dilin ve zihinsel süreçlerin yarattığı tuzaklara düşmeden, düşünce ve duygularına mesafeli yaklaşımlarını hedeflemektedir. Böylelikle daha esnek ve sağlıklı bir yaşam sürmeleri mümkün olacaktır (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 8).

Bilişsel ayırışma, zihinden geçen düşüncelerle araya mesafe koymayı ve onları sadece düşünceler olarak gözlemlemeyi ifade etmektedir. Zihinden geçen düşüncelerin

içeriği ve anlamıyla birleşilmediği başka bir deyişle, zihnin söylediği şeylere tamamen inanılmadığı sürece bilişsel ayrışmadan söz edilebilmektedir. Ayrışma, iç konuşmalardan ve düşüncelerden sıyrılmayı, zihinden geçen düşüncelerden ayrı bir varlık olduğunu kabul etmeyi içermektedir (Stoddard ve Afari, 2014, s. 8.).

1.3.1.3. Bağlamsal Benlik

Bağlamsal benlik, kişinin deneyimlerinin içeriğini aşan bir benlik algısını ifade etmektedir. Başka bir deyişle, bireylerin içsel ve dışsal dünyalarını gözlemleyen başka bir “ben” kavramları vardır. Bu kişilerin yaşadıklarından, hissettiklerinden ve rollerinden ayrı bir varlıktır. Bu bakış açısına göre “ben” kişilerin düşünceler ya da davranışları değildir; onların ortaya çıktığı sahne yani bağlamdır. Kişi bağlam olarak benlik perspektifinden hayatı değerlendirdiğinde, hayatın bir gözlemcisi haline gelmekte ve kendisi ve rolleri hakkındaki hikayelerden bağımsız olarak kendi değerlerine uygun davranabilmektedir (Stoddard ve Afari, 2014, s. 9).

En sade tanımıyla bağlamsal benlik kişinin her şeyi gözlemleyen parçasıdır. Zihinden o anda geçen düşüncelerden sıyrılarak bir adım geri çekilip kişinin kendi düşüncelerini izlediği farkındalık alanıdır (Harris, 2023, s. 449).

Kişinin duygu ve düşünceleri ya da bunlara sebep olan durumlar değişse de farkında olma süreci sabit kalmaktadır. Buna göre, kişilerin kendilerini sözel ve kavramsal şekilde tanımlamaları yerine, kendilerini bağlam içinde esnek bir şekilde deneyimlemelerinin önemi vurgulanmaktadır. Kişi eğer katı benlik tanımlamalarıyla kaynaşırsa bu uzun vadede değerlerine ulaşmasını engellemektedir (Dixon vd., 2023, s. 60).

ACT, kavramsallaştırılmış benlikle aşırı kaynaşmayı psikolojik esnekliğe karşı bir tehdit olarak görmektedir. Dolayısıyla alternatif benlik deneyimlerine odaklanmayı amaçlamaktadır. Bu deneyimlerden biri, düşünceler, duygular anılar ve duyumların gerçekleştiği bağlamsal benliktir (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 9).

ACT’e göre, “Ne yedin?”, “Ne istiyorsun?”, “Bunu ne zaman yaptın?” gibi sorulara verilen yanıtlar değişse de ortak olan tek şey vardır. O da cevabın yeridir: tüm soruları cevaplayacak olan “ben”. ACT kişilerin deneyimsel egzersizler ve metaforlar

aracılığıyla, bağlamsal benlikleriyle temas kurmalarını amaçlamaktadır. Böylece kişiler kendilerini yaşanan deneyimden bağımsız olarak, gözlemci ve algılayan olarak görebilmektedir (Luoma vd., 2007, s. 19).

Bu bakış açısına göre bağlamsal benlik bakış açısıyla hayatına devam eden kişiler, kendilerini gözlemci ve deneyimleyen olarak görme becerisini kazandığında değerleri doğrultusunda daha zengin ve anlamlı bir hayat yaşayabilmektedirler (Bilgen, 2022, s. 82).

1.3.1.4. Şimdiki An ile Temas

Davranış, içsel yaşantı ve dış çevre tarafından şekillenmektedir. Ancak kişiler dikkatlerini yönlendirmeyi öğrenebilirse, kontrolü çevresel uyaranlardan alabileceği beceriler geliştirebilmektedir. Bu beceriler dikkat odağını genişletmeyi, daraltmayı, değiştirmeyi ve sürdürmeyi içermektedir. Bu sayede şimdiki ana dikkat esnek ve gönüllü bir şekilde kullanılabilir (Dixon vd., 2023, s. 58).

Şimdiki an ile temas geçmiş ya da geleceğe odaklanmak yerine ana vurgu yapmaktadır. Şimdiki an ile yeterince temas edilmezse davranış kaçınma ve kaynaşma tarafından yönlendirilecek bu da geçmişteki davranışlara sıkışmaya ve yeni fırsatları göz ardı etmeye sebep olacaktır (Luoma vd., 2007, s. 19).

Şimdiki an dışında başka bir yer olmamasına rağmen, kişiler kendilerini vakitlerinin çoğunu kavramsallaştırılmış bir geçmiş ya da gelecek ile meşgul olurken bulmaktadırlar. Gelecek hakkında kaygılanmak ya da geçmiş ile aşırı ilgilenmek yaygın olmakla birlikte anksiyete ve depresyonla yakından ilişkilidir. Dolayısıyla bahsi geçen depresyon ve anksiyete gibi bozuklukların tedavisi şimdiki an ile esnek temastan geçmektedir. Sözün özü, hayat şimdi ve buradadır. Psikolojik esneklik ise tam bu anda ortaya çıkmaktadır (LeJeune ve Luoma, 2019, s. 37).

Şimdiki an ile kurulan esnek temas ile birlikte kişiler daha uyumlu olmakta, seçeneklerini daha iyi sezebilmekte ve uygun fırsatları daha iyi değerlendirebilmektedir. Dolayısıyla kişilerin, daha esnek davranmalarını ve değerleri yönünde kararlı adımlar atmalarını sağlamaktadır (Bilgen, 2022, s. 80).

Şimdiki an ile kurulan esnek temasta, dikkatin dağılması ya da dikkatin katı şekilde odaklanması kastedilmemektedir. Buna göre, dikkatin olaylar arasında minimum kesintiyle kaybedilmesi kastedilmektedir. Örneğin dersi dinleyen bir öğrenci, koridordan geçen insanların sesinden rahatsız olabilir. Ancak burada esnek temas dışarıdan gelen bu sesleri duymamaya çalışmak değil, bu sesleri fark ederek nazikçe derse geri dönmeyi içermektedir (Sandoz vd., 2010, s.19).

ACT, kişilerin şimdiki an ile olduğu gibi temas kurmasını amaçlamaktadır. Bu temas iki aşamada gerçekleşmektedir. Birinci olarak, kişiler önce çevrelerinde ve içsel deneyimlerinde ne olduğunu fark etmektedirler. Sonrasında ise bu farkındalığı yargılamadan olduğu gibi adlandırmayı ve tanımlamayı öğrenmektedirler. Bu süreçteki genel hedef olayları değerlendirmeden, sadece farkındalıkla deneyimlemek ve sürekli bir farkındalık hali elde etmektir (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 10).

ACT, kişilerin şimdiki an ile temas kurmalarını sağlayabilmek için çeşitli farkındalık temelli teknikler kullanmaktadır. Tekniklerin ortak hedefi dikkati engelleyen iki unsurun ortadan kaldırılmasıdır. Bunlar kaynaşma ve duygusal kaçınmadır (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 10).

İnsan zihni, gelecek hakkında endişelenmek ve geçmiş hakkında kafa yormak amacıyla çok fazla zaman harcamaktadır. Bu durum, bazı yönlerden uyum sağlasa da geçmiş ve gelecek hakkındaki düşüncelerin yoğunluğu kişinin anda kalabilmesini ve değerleri odaklı yaşayabilmesini engellemektedir (Stoddard ve Afari, 2014, s. 9).

1.3.1.5. Değerler

Değerler, kişiler tarafından önemli veya anlamlı olarak tanımlanan yollardır. Başka bir deyişle, değerler, kişilerin kim olmak istedikleri ve neyi savundukları tarafından şekillenmektedir (Stoddard ve Afari, 2014, s. 10).

Değerlerin önemli bir başka özelliği ise, kişiden kişiye farklılık göstermesidir. Bir kişi için, ebeveyn için ya da toplum için önemli olan şeyler değişkenlik göstermektedir Kişi yaptığı şeyin gerçekten de kendi değerine uygun olup olmadığını, yaptığı eylemi bir başkası bilmeseyse de kendisi için önemli olup olmadığını sorgulayarak belirleyebilmektedir (Stoddard ve Afari, 2014, s. 10).

Değerler, insanların yaşamayı ve çalışmayı seçtikleri yaşam alanlarıdır. Değerler seçildiğinde, insanlar, seçilen değere erişmek için acı verici ve hemen sonuç vermeyen davranışlarda bulunabilmektedir (Sandoz vd., 2010, s. 22).

ACT'e göre, değer odaklı yaşamak, hayatı zengin ve dolu kılmaktadır. Bunu yaparken ACT, içsel olayları değiştirmekle değil, davranışları değiştirmekle ilgilenmektedir. Bu davranış değişikliği ise değerler rehberliğinde yapılmaktadır (Stoddard ve Afari, 2014, s. 10).

1.3.1.6. Adanmış Eylemler

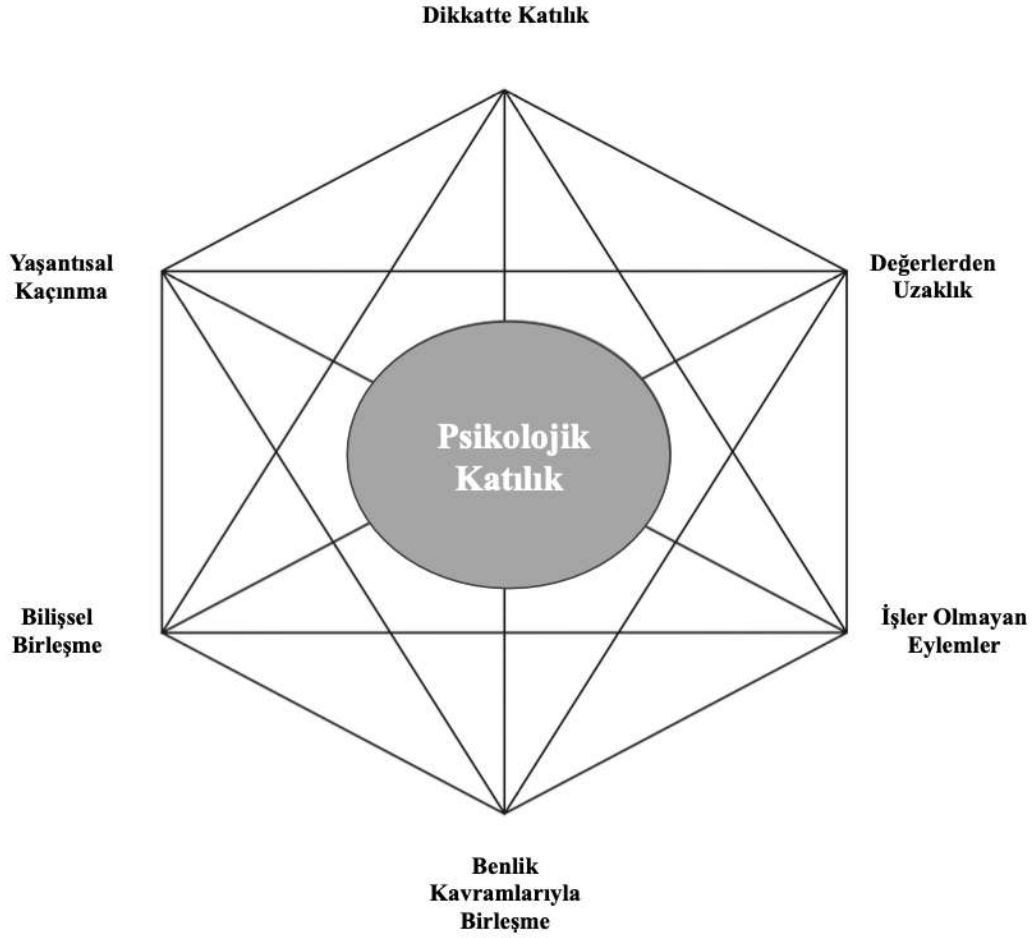
Adanmış eylemler, en basit tanımıyla değerler doğrultusunda harekete geçmek olarak ifade edilmektedir. Bir başka deyişle, değerlerde sözel olarak ifade edilenin, davranışa dökülmesidir (Stoddard ve Afari, 2014, s. 10).

Adanmış eylemler, kişilerin davranışlarının değerleriyle paralellik gösterip göstermediğini fark etmesini ve nazikçe değerleri odaklı yaşamaya geri dönmesini içermektedir. Bu, bir söz verip her zaman değerler odaklı eylemde bulunmak anlamına gelmemektedir. Değerler odaklı davranmaktan sapılsa bile , esnek bir şekilde değerler odaklı davranmaya dönmek anlamına gelmektedir (Sandoz vd., 2010, s.23).

1.3.2. Psikolojik Katılık

Psikolojik esneklik modeli, psikolojik sağlıkta olduğu gibi psikopatolojiyi anlamada da bir yol haritası sunmaktadır. Psikolojik katılığı oluşturan altı temel süreç altıgen şeklinde temsil edilmektedir (Hayes vd., 2012, s. 62).

Psikopatolojinin bu altı temel süreci, yaşantısal kaçınma, bilişsel birleşme, benlik kavramlarıyla birleşme, dikkatte katılık, değerlerden uzaklaşma ve işler olmayan eylemlerden meydana gelmektedir (Harris, 2023, s. 68). Psikolojik katılığın altı temel sürecini içeren psikolojik katılık modeli Şekil 4'te gösterilmiştir.



Şekil 4. Psikolojik Katılık Modeli

Kaynak: Hayes, S. C., Strosahl, K. D., & Wilson, K. G. (2012). *Acceptance and commitment therapy: The process and practice of mindful change* (2nd ed.). New York, NY: The Guilford Press.

1.3.2.1. Yaşantısal Kaçınma

İnsanın acı çekmesine neden olan etkenlerden biri yaşantısal kaçınmadır. Buna göre kişiler, yaşadıkları rahatsız edici düşünce ve duygulardan kaçınmaya, onları bastırmaya çalışmaktadır. Ancak bu , kaçınılan deneyimin azalmasıyla değil daha artmasıyla sonuçlanmaktadır (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 27).

Yaşantısal kaçınmada, kişi dikkat dağıtma, baskılama ve mantıksal çürütme gibi içsel davranışlarla hoş olmayan deneyimin verdiği acıdan kaçınmaya çalışmaktadır. Bu kaçınma, aynı zamanda belirli dış olaylardan kaçınma şeklinde de meydana gelebilmektedir. Çünkü bu olayların verdiği ıstırap zorlayıcıdır. Diğer

yandan, yaşantısal kaçınma zorlayıcı deneyimle temas etmeyi de içerebilir. Örneğin, topluluk önünde konuşmaktan kaygı duyan bir öğrenci sunum yapması gerektiğinde dikkatini dağıtmaya ya da kendini ikna etme gibi içsel yöntemlerle deneyimin verdiği acıdan kaçınmaya çalışabilir. Dersi bırakarak hepten sunum yapmaktan kaçınabilir. Ya da sunuma aylar öncesinden çalışmaya başlayarak daha az korkutucu hale getirmeye çalışabilir (Sandoz vd., 2010, s.21).

1.3.2.2. Bilişsel Birleşme

İnsanın çektiği ızdırap, aklından geçenlere güçlü şekilde inanmasından diğer bir deyişle bilişleriyle bütünleşmesinden kaynaklanmaktadır. Düşünceleri ve gerçeği ayırt edemeyen kişiler etkisiz çözüm stratejilerine başvurmaktadır. Bunlardan en sık karşılanana ise yaşadıkları semptomlardan kurtulmaya çalışmaktır. Oysaki çözüm bakış açını değiştirmektedir (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 25).

Birleşme, bireyin düşüncelerine ya da kelimelere fazla anlam yükleyerek, onları gerçek bir deneyimle karıştırması durumudur. Bu süreçte, kişi zihnindeki bir değerlendirmeyi sadece bir düşünce olarak görmek yerine, onu mutlak bir gerçeklikmiş gibi kabul eder. Örneğin, "Ben aptalım." şeklindeki bir düşüncüyü, "Bu sadece bir düşünce." diye ele almak yerine, doğru bir tanım gibi benimser. Bu durum, kişinin psikolojik esnekliğini azaltır ve olaylara farklı bakış açıları geliştirmesini zorlaştırır (Zettle, 2022, s. 32-33).

ACT'in temel amaçlarından biri insan ve zihin ayrışmasını sağlamaktır. Ancak bu hem hastalar hem de klinisyenler için görüldüğünden daha zor gerçekleşmektedir. İnsana acı çektiren dil ve düşünceler diğer yandan son derece kullanışlıdır. Örneğin vergileri hesaplarken, tamir yaparken ya da araçla yoğun bir kavşaktan geçmeye çalışırken kullanışlıdır. Problemin asıl kaynağı ise zihnin ne zaman faydalı ne zaman faydasız olduğunun ayırdını yapmaktaki zorluktur. Bu noktada ACT, danışanlarına bu ayrımı yapmayı öğretmeye çalışmaktadır (Hayes ve Strosahl, 2004, s. 21).

1.3.2.3. Benlik Kavramlarıyla Birleşme

En basit anlatımıyla benlik kavramlarıyla birleşme, kişinin “kimsin?” sorusuna verdiği yanıttır (Bilgen, 2022, s.74).

Kişinin kim olduğuyla ilgili değerlendirmeleri, isim ve yaşı gibi nesnel bilgileri, güçlü ve zayıf özelliklerini, isteklerini ya da sevmediği özelliklerini içerebilir. Ancak kişi, benliğiyle ilgili bu değerlendirmelerden biriyle ya da birkaçıyla birleşirse, bahsedilen bu özellikler kişinin benliğinin bir bütünüymüş gibi görünür. Buna depresyonda olan hastanın, ben değersizim şeklindeki inancı örnek gösterilebilir. Oysaki benlik, birçok kelime ve imajdan meydana gelen karmaşık ve zengin bir yapıdır (Harris, 2023, s.72).

1.3.2.4. Dikkatte Katılık

Dikkatte katılık, kişinin şimdiki an ile yeterli temas etmeyip, geçmişte yapılan hatalara ya da gelecekte karşılaşılabilecek tehlikelere aşırı odaklanmasıdır. Başka bir deyişle, kişinin kavramsallaştırılmış geçmişi ya da geleceği şimdi ve anda olmanın önüne geçmektedir (Luoma vd., 2007, s. 15).

Şimdiki an ile temasın azalması, danışanın davranışlarının geçmiş deneyimlerine sebep olan düşünceleri tarafından programlanmasına neden olmaktadır. Bu durum ise geçmişte yaşanan sonucun tekrardan ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Bilgen, 2022, s.73).

1.3.2.5. Değerlerden Uzaklık

Değerler, kişilerin anlamlı bir hayat sürmesini sağlayan pusulalardır. Ancak kimi zaman süreç hedefleri değerlerle karıştırılmaktadır. Bu durum ise kişileri değerlerinden uzaklaştırmaktadır. Başka bir deyişle, kişiler acıdan kaçınmak ya da iyi hissetmek gibi hedefler için değerlerinden uzaklaşmaktadır (Bilgen, 2022, s. 75).

Bilişsel birleşme ve yaşantısal kaçınma tarafından yönlendirilen davranışlar kişileri değerlerinden uzaklaştırmaktadır. Bu birleşme ve kaçınmanın davranış

üzerindeki etkisini azaltmak için kişilerin değerleri hakkında net olması ve onlarla temas etmesi gerekmektedir (Harris, 2023, s. 71).

1.3.2.6. İşler Olmayan Eylemler

İşler olmayan eylemler, kişileri değerleri odaklı hayat sürmekten uzaklaştıran eylemler olarak tanımlanmaktadır. Bu eylemler bilişsel birleşme ve yaşantısal kaçınmanın etkisindedir. Bir amaç doğrultusunda sergilenen eylemler değildir. Aksine dürtüsel ve otomatiklerdir. İşler olmayan eylemler, gerekli olduğu yerde eylemden kaçınma veya erteleme şeklinde de kendini göstermektedir (Harris, 2023, s. 71-72).

Kişilerin, kısa vadeli hedefler doğrultusunda eyleme geçmeleri süreklilik kazanıp, uzun vadede anlamlı bir yaşam sürmesini sağlayacak değerlerden uzaklaşmalarına neden olmaktadır (Bilgen, 2022, s. 76).

1.4. İlgili Araştırmalar

Bu bölümde, araştırmanın değişkenleriyle ilgili yürütülmüş çeşitli araştırmalara yer verilmiştir.

1.4.1. Algılanan Stres ve Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma İle İlgili Araştırmalar

548 kadın tüketicinin katıldığı bir çalışmada, algılanan stresin kompulsif çevrimiçi satın alma ile pozitif şekilde ilişkili olduğu bulunmuştur. Ayrıca, kompulsif çevrimiçi satın alma ve algılanan stres arasındaki bu ilişkide, olumsuz başa çıkmanın kısmi aracılık rolünü üstlendiği bulunmuştur. Dahası, algılanan stresin kompulsif çevrimiçi satın alma üzerindeki doğrudan etkisinin öz saygı tarafından düzenlendiği bulunmuştur (Zheng vd., 2020, s. 13).

334 yetişkin katılımcıyla yapılan bir araştırmada, stresle başa çıkma tarzlarından olan çaresizliğin kompulsif satın alma davranışı üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Dahası stres ile başa çıkma ve kompulsif satın alma arasındaki ilişkide

belirsizliğe tahammülsüzlüğün kısmi aracılık rolünü üstlendiği bulunmuştur (Çelik ve Köse, 2021, s. 1).

1123 üniversite öğrencisiyle yapılan bir araştırmada öğrencilerin stres seviyeleri ve çevrimiçi alışveriş bağımlılığı arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmada, öğrenci stresi ve kompulsif çevrimiçi satın alma arasında istatistiksel olarak pozitif yönde anlamlı ilişki bulunmuştur. sonuçlar öğrenci stresinin, kompulsif çevrimiçi satın alma için tetikleyici bir rol üstlendiği şeklinde yorumlanmıştır (Li vd., 2023, s. 1).

18 yaş ve üzeri 385 kişinin katıldığı bir araştırmada, kompulsif çevrimiçi satın alma ile depresyon, anksiyete ve stres arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma sonucunda stres ve kompulsif çevrimiçi satın alma arasında orta düzeyde pozitif korelasyon bulunmuştur. Dahası depresyon, anksiyete ve kompulsif çevrimiçi satın alma arasında da orta düzeyde pozitif yönde korelasyon bulunmuştur. Diğer yandan kompulsif çevrimiçi satın almanın cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılaşmadığı bulunmuştur (Traş ve Yakıcı, 2023, s. 316).

16 araştırmanın incelendiği kapsamlı bir derleme çalışmasında, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ortalama karşılaştırmalarını içeren çalışmalarda, kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireylerin kontrol grubuna kıyasla daha yüksek algılanan stres seviyesine sahip oldukları bulunmuştur. Dahası, stres/olumsuz duygu yandırma yapılan bir çalışmada, yüksek stres grubunda düşük stres grubuna kıyasla daha fazla kompulsif satın alma bozukluğu belirtisi bulunmuştur (Thomas vd., 2024, s. 1).

1.4.2. Algılanan Stres ve Psikolojik Esneklik İle İlgili Araştırmalar

COVID-19 şüphesi taşıyan 180 hastayla yapılan ve psikolojik esnekliğin algılanan stres ve genel anksiyete ya da depresyon arasında aracı işlevi görüp görmediğini inceleyen bir araştırmada, psikolojik esnekliğin, algılanan stres ve genel anksiyete veya depresyon arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolünü üstlendiği bulunmuştur (Huang vd., 2021, s. 1).

18-93 yaş arasındaki 254 kişinin katılım sağladığı bir araştırmada, psikolojik esneklik, algılanan stres ve mizaç özellikleri arasındaki ilişki incelenmiş olup, psikolojik esnekliğin algılanan stresin önemli bir yordayıcısı olduğu bulunmuştur. Araştırmaya göre, psikolojik esnekliği daha yüksek olan bireylerin daha düşük algılanan stres düzeyine sahip olduğu bulunmuştur (Cyniak-Cieciura, 2021a, s. 306).

Kabul ve Kararlılık Terapisinin, psikiyatri servislerinde çalışan hemşirelerin psikolojik esneklik ve algılanan stres düzeyleri üzerindeki etkisini incelenmesi için yapılan bir araştırmada, hemşirelerin psikolojik esnekliklerinin artmasının algılanan stres düzeylerinin azalmasıyla sonuçlandığı bulunmuştur (Zarvijani vd., 2021, s. 7).

659 üniversite öğrencisiyle yapılan bir araştırmada, üniversite öğrencileri psikolojik esneklik puanlarına göre alt gruplara ayrılmış ve bu gruplar aktif strateji, tutarsız strateji ve pasif strateji şeklinde oluşturulmuştur. Analizler sonucunda, algılanan stres düzeyi yüksek olan öğrencilerin pasif strateji grubundan olma olasılığının yüksek olduğu bulunmuştur. Başka bir deyişle, yüksek algılanan stres düzeyinin düşük psikolojik esneklik ile ilgili olduğu bulunmuştur (Deng vd., 2023, s. 1861).

66 hemşirelik bölümü öğrencisiyle yapılan bir çalışmada, psikolojik esneklik modeline dayalı uygulanan psikoeğitim programının hemşirelerin algılanan stres düzeylerini azalttığı bulunmuştur (Tunç ve Orak, 2024, s. 1).

1.4.3. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ve Psikolojik Esneklik İle İlgili Araştırmalar

18-45 yaş arasındaki 550 kişinin katılım sağladığı, kompulsif satın alma ile psikolojik esnekliğin boyutlarından olan değer odaklı olmanın incelendiği bir araştırmada, değerler ve kompulsif satın alma arasında orta düzeyde negatif yönde anlamlı ilişki bulunmuştur. Dahası psikolojik katılığın boyutlarından olan yaşantısal kaçınma ile kompulsif satın alma arasında orta düzeyde pozitif yönde anlamlı ilişki bulunmuştur (Karaköse vd., 2024, s. 621).

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Modeli

Algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün incelenmesi amacıyla ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. İlişkisel tarama modeli, iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkinin varlığını ve/veya derecesini belirlemeyi amaçlayan betimsel araştırma türüdür (Karasar, 2012, s. 81).

2.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni 2024 senesinde Türkiye’de yaşayan 18-64 yaş arasındaki bireylerden oluşmaktadır. Örneklem ise evrenin özelliklerini taşıyan ve Google Forms aracılığıyla araştırmaya dâhil edilen 565 katılımcıdan oluşmaktadır. Örnekleme yöntemi olarak kolayda örneklem tekniği kullanılmıştır. Kolayda örneklem, araştırmacının kolayca ulaşabileceği bir örneklemden veri toplaması olarak ifade edilmektedir (Büyüköztürk vd., 2020, s. 95). Söz konusu örneklemin 443’ünü kadınlar, 122’sini erkekler oluşturmaktadır.

2.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmada, sosyo-demografik verileri toplamak amacıyla ‘Sosyo-demografik Bilgi Formu’, diğer değişkenlerle ilgili verileri toplamak amacıyla da “Algılanan Stres Ölçeği”, “Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği” ve “Psikolojik Esneklik Ölçeği” kullanılmıştır. Bununla birlikte katılımcıların araştırma hakkında bilgilendirildikleri ve rızalarının alındığı Bilgilendirilmiş Onam Formu iletilmiştir.

2.3.1. Sosyo-demografik Bilgi Formu

Sosyo-demografik Bilgi Formu, katılımcıların demografik özellikleri hakkında bilgi elde etmek amacıyla araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Bu formda yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medya kullanım süresine dair bilgilerin edinilmesi amaçlanmıştır.

2.3.2. Algılanan Stres Ölçeği

Cohen, Kamarek ve Mermelsten (1983) tarafından geliştirilen algılanan stres ölçeğinin Türkçe'ye uyarlama çalışması Eskin vd., (2013) tarafından gerçekleştirilmiştir. Toplam 14 maddeden oluşan algılanan stres ölçeği, bireylerin yaşam durumlarını ne kadar stresli algıladığını ölçmeyi amaçlamaktadır. Ölçekteki maddeler “Hiçbir zaman ” ile “Çok sık ” arasında değişen 5'li Likert tipinde yanıtlanmaktadır. Ölçekten alınan en küçük puan sıfır, en yüksek puan ise 56'dır. Ölçeğin 4, 5, 6, 7, 9, 10 ve 13. maddeleri tersten puanlanmaktadır. Algılanan stres ölçeği'nin 14 maddelik uzun formu dışında, 10 ve 4 maddelik iki kısa formu daha bulunmaktadır. Ölçeğin iç tutarlık katsayısı 0,84, test-tekrar-test güvenirlik katsayısı ise 0,87 olarak hesaplanmıştır (Eskin vd., 2013).

2.3.3. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği

Andreassen ve diğerleri (2015) tarafından geliştirilen Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeğinin Türkçe'ye uyarlama çalışması Bozdağ ve Alkar (2018) tarafından gerçekleştirilmiştir. Toplam 28 maddeden oluşan Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği internet alışverişi bağımlılığını ölçmeyi amaçlamaktadır. Ölçekteki maddeler “Hiçbir zaman ” ile “Çok sık ” arasında değişen 5'li Likert tipinde yanıtlanmaktadır. “1” numaralı maddenin birden fazla faktöre uyum sağlaması dolayısıyla ölçekten çıkarılmasına karar verilmiştir. Türkçe uyarlamasında olduğu gibi bu çalışmada da “1” numaralı madde ölçekten çıkarılmıştır. Ölçekten alınabilecek en düşük puan 0, en yüksek puan 112'dir. Ölçekten alınan yüksek puanlar, yüksek kompulsif çevrimiçi satın alma davranışını göstermektedir (Bozdağ ve Alkar, 2018). Orijinal ölçeğin cronbach alfa değeri 0,87 olup (Andreassen vd., 2015) Türkçe'ye

uyarlanan ölçeğin cronbach alfa değeri 0,95 olarak hesaplanmıştır (Bozdağ ve Alkar, 2018).

2.3.4. Psikolojik Esneklik Ölçeği

Francis vd. (2016) tarafından geliştirilen Psikolojik Esneklik Ölçeğinin Türkçe'ye uyarlama çalışması Karakuş ve Akbay (2020) tarafından gerçekleştirilmiştir. Toplam 28 maddeden oluşan Psikolojik Esneklik Ölçeği bireylerin psikolojik esnekliklerini ölçmeyi amaçlamaktadır. Ölçeğin orijinal formu ise 23 maddeden oluşmaktadır. Ölçek 7'li likert tipi bir ölçektir. Ölçekten alınabilecek en düşük puan 28, en yüksek puan ise 196'dır. Ölçeğin 2, 3, 5, 6, 8, 18, 20, 22, 23, 24 ve 25. maddeleri tersten puanlanmaktadır. Orijinal ölçeğin cronbach alfa değeri 0,91 olup (Francis vd., 2016) Türkçe 'ye uyarlanan ölçeğin cronbach alfa değeri 0,79 olarak hesaplanmıştır (Karakuş ve Akbay, 2020).

2.4. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS 27.0 paket programı ve Hayes PROCESS Makro eklentisi kullanılmıştır. Araştırma kapsamında kullanılan verilerin normal dağılıma sahip olup olmadığı çarpıklık ve basıklık değerleri incelenerek belirlenmiştir. İnceleme sonuçları, verilerin normal şekilde dağılım gösterdiğini göstermektedir. Bunun nedeni sosyal bilimlerde yürütülen araştırmalarda çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1,50 ile +1,50 aralığında olmasının normal dağılım için yeterli görülmesidir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Araştırmanın güvenilirliğini tespit etmek amacıyla Cronbach's Alpha analizi yapılmıştır. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği arasındaki ilişkilere ait bulgular Pearson korelasyon analizi ile tespit edilmiştir. Korelasyon analizlerinden yola çıkarak, algılanan stres ve kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün olup olmadığını belirlemek amacıyla, Hayes (2022) tarafından geliştirilen SPSS PROCESS makrosu kullanılarak, çok değişkenli aracı model analizi (Model 4-parallel multiple mediation model) kullanılmıştır. Algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esnekliğin yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medyada geçirilen vakit değişkenlerine göre

incelenmesi ve anlamlı farklılık gösterip göstermediğinin tespiti ise ilişkisiz örneklem t-testi, tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ve Scheffe ve Games-Howell çoklu karşılaştırma (post-hoc) testleri ile yapılmıştır. Anlamlılık değeri $p < 0.05$ anlamlı olarak kabul edilmiştir.



3. BULGULAR

3.1. Demografik Verilere İlişkin Bulgular

Algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün incelenmesi amacıyla gerçekleştirilen bu araştırmaya toplam 565 kişi katılmıştır. Katılımcıların yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medyada geçirdikleri günlük vakte göre dağılımı Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Yaş, Cinsiyet, Gelir Düzeyi, Medeni Durum ve Sosyal Medyada Geçirilen Günlük Vakte Göre Dağılımı

	Gruplar	N	%
Yaş	Genç (18-25)	155	27,4
	Genç Yetişkin (26-44)	367	65
	Yetişkin (45-64)	43	7,6
Cinsiyet	Erkek	122	21,6
	Kadın	443	78,4
Gelir Düzeyi	0-17000TL (1 Asgari Ücret ve Altı)	100	17,7
	17001TL- 34000TL (1-2 Asgari Ücret)	137	24,2
	34001TL- 51000TL(2-3 Asgari Ücret)	258	45,7
	51001 TL- 68000TL (3-4 Asgari Ücret)	35	6,2
	68001TL ve üzeri (4 Asgari Ücret ve Üzeri)	35	6,2
Medeni Durum	Bekar	385	68,1
	Evli	180	31,9
Sosyal Medyada Geçirilen Günlük Vakit	1 saatten az	68	12
	1-5 saat	425	75,2
	5 saatten fazla	72	12,7

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 1’e göre katılımcıların %27,4’ü genç (18-25 yaş), %65’i genç yetişkin (26-44 yaş) ve %7,6’sı yetişkindir (45-64 yaş). Katılımcıların %17,7’si 1 asgari ücret ve altı (0-17000TL), %24,2’si 1-2 asgari ücret (17001TL- 34000TL), %45,7’si 2-3 asgari ücret (34001TL- 51000TL) , %6,2’si 3-4 asgari ücret (51001 TL- 68000TL), %6,2’si 4 asgari ücret ve üzeri (68001TL ve üzeri) gelir düzeyine sahiptir.

Katılımcıların %68,1'i bekar, %31,9'u evlidir. Katılımcıların %12'si sosyal medyada günde 1 saatten az, %75,2'si 1-5 saat ve %12,7'si 5 saatten fazla vakit geçirmektedir.

3.2. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı Bulgular

Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeğine verilen cevapların incelenmesi sonucunda elde edilen tanımlayıcı bulgular Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı Bulgular

	N	min	maks	$\bar{x}$	ss	Çarpıklık	Basıklık	α
ASÖ	565	5	46	25,97	8,076	0,020 0,103	-0,358 0,205	0,825
KÇSAÖ	565	0	68	21,92	16,098	0,738 0,103	-0,116 0,205	0,934
PEÖ	565	82	181	131,12	19,974	0,095 0,103	-0,446 0,205	0,857

ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEÖ: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2'ye göre Algılanan Stres Ölçeğinin puanlarının minimum değeri 5, maksimum değeri 46, ortalaması 25,97, standart sapması 8,076, çarpıklık değerleri 0,020/103, basıklık değerleri -0,358/205, Cronbach alpha değeri 0,825'dir. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeğinin puanlarının minimum değeri 0, maksimum değeri 68, ortalaması 21,92, standart sapması 16,098, çarpıklık değerleri 0,738/103, basıklık değerleri -0,116/205, Cronbach alpha değeri 0,934'dür. Psikolojik Esneklik Ölçeğinin puanlarının minimum değeri 82, maksimum değeri 181, ortalaması 131,12, standart sapması 19,974, çarpıklık değerleri 0,095/103, basıklık değerleri -0,446/205, Cronbach alpha değeri 0,867'dir. Çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1,50 ile -1,50 arasında olması normal dağılım olduğunu göstermektedir. Bu sonuç doğrultusunda parametrik testlerin yapılması uygun görülmüştür (Tabachnick ve Fidell, 2013).

3.3. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği Puanları Arasındaki İlişkiye Ait Bulgular

Algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik puanları arasında anlamlı ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla Pearson korelasyon analizi yapılmış olup elde edilen bulgular Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği Puanlarına ilişkin Korelasyon Analizi

		1	2	3
1- ASÖ	r	1	,211**	-,500**
2- KÇSAÖ	r		1	-,262**
3- PEÖ	r			1

** p<,01; * p<,05, ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEÖ: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3’te Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği puanlarına ilişkin korelasyon analizi verilmiştir. Buna göre algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma puanları arasında zayıf düzeyde, pozitif, anlamlı ilişki ($r=,211$; $p<,01$) bulunmuştur. Algılanan stres ile psikolojik esneklik puanları arasında güçlü düzeyde, negatif anlamlı ilişki bulunmuştur ($r=-,500$; $p<,01$). Kompulsif çevrimiçi satın alma ile psikolojik esneklik puanları arasında ise zayıf düzeyde, negatif, anlamlı ilişki bulunmuştur ($r=-,262$; $p<,01$).

3.4. Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolüne İlişkin Bulgular

Psikolojik esnekliğin, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma davranışı arasında aracılık etkisinin tespiti amacıyla Bootstrap yöntemini esas alan regresyon analizi yapılmıştır. Bootstrap yönteminin, Baron ve Kenny’nin (1986) geleneksel yönteminden ve Sobel testinden daha güvenilir sonuçlar verdiği öne sürülmektedir (Preacher, Rucker ve Hayes, 2007; Zhao, Lynch ve Chen, 2010). Analizler, Hayes (2022) tarafından geliştirilen Process makro kullanılarak yapılmıştır.

Analizlerde Bootstrap tekniği ile 5000 yeniden örneklem seçeneği tercih edilmiştir. Bootstrap tekniği ile yapılan aracılık etki analizlerinde, araştırma hipotezinin desteklenebilmesi için analiz neticesinde elde edilen %95 güven aralığındaki (GA) değerlerin sıfır (0) değerini kapsamaması gerekmektedir (MacKinnon, Lockwood ve Williams, 2004). 5000 yeniden örneklem ve 95% güven aralığı seçenekleri ile kullanılan Process Model 4 (Hayes, 2022) sonuçları Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4. Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolüne İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Etkiler	b	SE	t	p	LLCI	ULCI	R ²
ASÖ → PEÖ(a)	-1,236	,090	-13,684	,000	-1,4130	-1,0582	0,25
PEÖ → KÇSAÖ(b)	-,168	,037	-4,446	,000	-,2417	-,0936	0,07
ASÖ → KÇSAÖ(c')	,214	,093	2,296	,022	,0309	,3973	
Toplam Etki(c)	,421	,082	5,130	,000	,2599	,5825	0,04
	b	BootSE			BootLLCI	BootULCI	
Dolaylı Etki(ab)	,207	,0477			,1125	,3012	

ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEÖ: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4’te Hayes Process Macro Model 4 sonucunda elde edilen regresyon sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde, algılanan stresin, psikolojik esnekliği anlamlı düzeyde ve olumsuz yönde etkilediği (a yolu) görülmektedir (b = -1,236, %95CI [-1,4130, -1,0582], t = -13,685, p < .001). Etkiye dair güven aralığının sıfırı içermemesinden dolayı etkinin anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır [-1,4130, -1,0582]. Algılanan stres, psikolojik esneklikteki değişimin %25’ini (R² = ,25) açıklamaktadır.

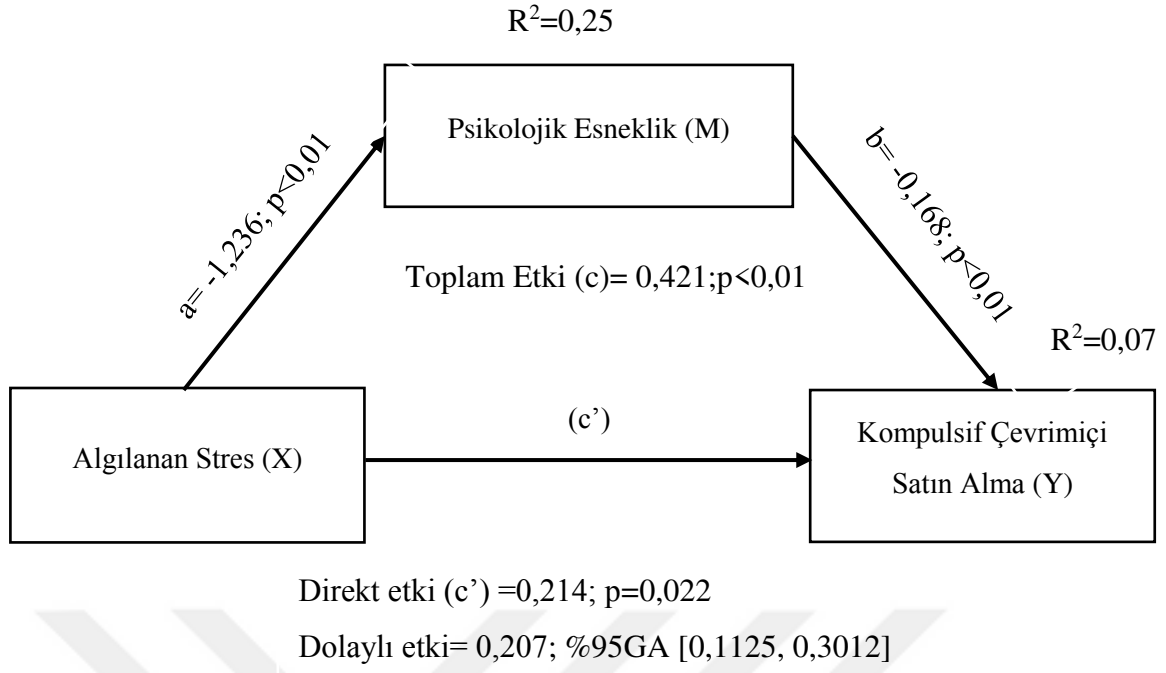
Psikolojik esneklik (b yolu) ile algılanan stresin (c' yolu), kompulsif çevrimiçi satın alma üzerindeki birlikte etkileri incelendiğinde psikolojik esnekliğin kompulsif çevrimiçi satın almayı anlamlı düzeyde ve olumsuz yönde etkilediği görülmektedir (b = -,1676, %95 GA -0,2417, -0,0936], t = -4,4460, p < .001). Algılanan stresin ise kompulsif çevrimiçi satın alma üzerinde doğrudan etkisinin (c' yolu) anlamlı düzeyde

ve pozitif yönde olduğu görülmektedir ($b = ,2141$, %95 GA [$0,0309, 0,3973$], $t = 2,2959$, $p = ,0220$). Algılanan stres ve psikolojik esneklik, kompulsif çevrimiçi satın almada değişimin yaklaşık %7'sini ($R^2 = ,07$) açıklamaktadır.

Algılanan stresin, kompulsif çevrimiçi satın alma üzerinde toplam etkisinin (c yolu) anlamlı ve pozitif yönde olduğu görülmektedir ($b = ,4212$, %95 GA [$0,2599, 0,5825$], $t = 5,1296$, $p < ,01$). Etkiye dair güven aralığının sıfırı içermemesinden dolayı etkinin anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır [$0,2599, 0,5825$]. Algılanan stres, psikolojik esneklikteki değişimin %25'ini ($R^2 = ,25$) açıklamaktadır.

Algılanan stresin, kompulsif çevrimiçi satın alma üzerinde dolaylı etkisi olup olmadığı Bootstrap tekniği ile elde edilen güven aralıklarına göre tespit edilmiştir. Buna göre algılanan stresin, kompulsif çevrimiçi satın alma üzerindeki dolaylı etkisinin anlamlı olduğu, dolayısıyla da psikolojik esnekliğin, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkiye aracılık ettiği tespit edilmiştir ($b = ,2071$, %95 GA [$0,1169, 0,3028$]). Zira yüzelik yöntem ile elde edilmiş Bootstrap alt ve üst güven aralığı değerleri, 0 (sıfır) değerini kapsamamaktadır. Bu nedenle aracılık etkisinden söz edilebilir (Hayes, 2022).

Standardize olmayan beta katsayıları değerlendirildiğinde, psikolojik esneklik aracı değişken olarak modele dahil edildiğinde algılanan stresin kompulsif çevrimiçi satın almayı (c') yordamasına yönelik katsayının ($b = ,214$, $p < ,01$) azaldığı görülmüştür. Sonuç olarak algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin kısmi aracılık rolünü üstlendiği tespit edilmiştir. Sonuçlara ilişkin model Şekil 5'te sunulmuştur.



Şekil 5. Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolüne İlişkin Model Şeması

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 5’te algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolüne ilişkin model şeması verilmiştir. Modelde a yolu, algılanan stresin psikolojik esneklik üzerindeki etkisini; b yolu, psikolojik esnekliğin kompulsif çevrimiçi satın alma üzerindeki etkisini; c’ yolu, algılanan stresin psikolojik esneklik modele dahil edildikten sonra kompulsif çevrimiçi satın alma üzerindeki doğrudan etkisini; “c” yolu ise algılanan stresin kompulsif çevrimiçi satın alma üzerindeki toplam etkisini temsil etmektedir.

3.5. Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği Puanlarının Çeşitli Değişkenlere Göre İncelenmesine Ait Bulgular

Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği puanlarının yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medyada geçirilen günlük vakit değişkenlerine göre incelenmesine ait bulgular alt başlıklar halinde sunulmuştur.

3.5.1. Yaşa Göre Bulgular

Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği puanlarının yaşa göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla yapılan tek yönlü ANOVA sonucunda ulaşılan bulgular Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5. Yaşa Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

	Gruplar	N	$\bar{x}$	ss	F	p	Fark*
Algılanan Stres	1. Genç (18-25)	155	28,21	7,68	11,938	<,001	3>2>1
	2. Genç Yetişkin (26-44)	367	25,49	8,15			
	3. Yetişkin (45-64)	43	22,12	6,67			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma	1. Genç (18-25)	155	25,79	16,86	7,364	<,001	3,2>1
	2. Genç Yetişkin (26-44)	367	20,84	15,90			
	3. Yetişkin (45-64)	43	17,14	12,10			
Psikolojik Esneklik	1. Genç (18-25)	155	127,37	19,67	5,268	,005	3>1
	2. Genç Yetişkin (26-44)	367	131,97	20,21			
	3. Yetişkin (45-64)	43	137,40	16,75			

ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEÖ: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 5’ e göre algılanan stres puanları yaşa göre anlamlı farklılık göstermiştir ($F=11,938$; $P<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için yapılan Scheffe çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda yetişkin yaş grubunun algılanan stres düzeyleri, genç yaş grubundan ve genç yetişkin yaş grubundan anlamlı olarak daha yüksek bulunmuştur. genç yetişkin yaş grubunun algılanan stres düzeyi ise genç grubundan anlamlı olarak yüksektir. Kompulsif çevrimiçi satın alma puanları yaşa göre anlamlı farklılık göstermiştir ($F=7,364$; $P<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için yapılan Scheffe çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda genç yaş grubunun kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyleri, genç yetişkin yaş grubundan ve yetişkin yaş grubundan anlamlı olarak daha düşüktür ($p<0,05$). Psikolojik esneklik puanları sosyal medyada geçirilen günlük vakte göre anlamlı farklılık göstermiştir ($F=5,268$; $P<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit

etmek için yapılan Scheffe çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda farkın genç yaş grubu ile yetişkin yaş grubu arasında olduğu tespit edilmiştir Scheffe çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda yetişkin yaş grubunun psikolojik esneklik düzeyleri, genç yaş grubundan anlamlı olarak daha yüksektir ($p<0,05$).

3.5.2. Cinsiyete Göre Bulgular

Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği puanlarının cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla yapılan bağımsız örneklem t- testi sonucunda ulaşılan bulgular Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Cinsiyete Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin Bağımsız Örneklem T-Test Analizi

	Cinsiyet	N	$\bar{x}$	ss	t	sd	p
Algılanan Stres	Erkek	122	25,39	6,778	-1,017	233,514	,310
	Kadın	443	26,13	8,398			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma	Erkek	122	14,98	13,022	-6,266	236,661	<,001
	Kadın	443	23,83	16,350			
Psikolojik Esneklik	Erkek	122	129,06	18,589	-1,284	563	,200
	Kadın	443	131,68	20,322			

ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEÖ: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 6’da cinsiyet değişkenine göre algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik puanlarının karşılaştırılmasına ilişkin bağımsız örneklem t-test analizi sonuçları verilmiştir. Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği puanlarında cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık bulunmuştur ($t=-6,266$; $p<,01$). Buna göre kadınların kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyleri erkeklerden anlamlı şekilde yüksektir. Algılanan stres ve psikolojik esneklik puanlarında ise cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık bulunamamıştır ($p>,05$).

3.5.3. Gelir Düzeyine Göre Bulgular

Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği puanlarının gelir düzeyi değişkenine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla yapılan tek yönlü ANOVA sonucunda ulaşılan bulgular Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7. Gelir Düzeyine Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

	Gruplar	n	$\bar{x}$	ss	F	p	Fark*
Algılanan Stres	1. 0-17000TL (1 Asgari Ücret ve Altı)	100	28,66	7,90	5,711	<,001	3>1
	2. 17001TL- 34000TL (1-2 Asgari Ücret)	137	26,98	8,57			
	3. 34001TL- 51000TL(2-3 Asgari Ücret)	258	24,56	7,68			
	4. 51001 TL- 68000TL (3-4 Asgari Ücret)	35	26,20	7,98			
	5. 68001TL ve üzeri (4 Asgari Ücret ve Üzeri)	35	24,63	7,36			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma	1. 0-17000TL (1 Asgari Ücret ve Altı)	100	22,62	16,20	0,335	,854	
	2. 17001TL- 34000TL (1-2 Asgari Ücret)	137	21,54	15,59			
	3. 34001TL- 51000TL(2-3 Asgari Ücret)	258	21,50	16,40			
	4. 51001 TL- 68000TL (3-4 Asgari Ücret)	35	24,51	16,62			
	5. 68001TL ve üzeri (4 Asgari Ücret ve Üzeri)	35	21,89	15,65			
Psikolojik Esneklik	1. 0-17000TL (1 Asgari Ücret ve Altı)	100	129,00	20,93	0,964	,427	
	2. 17001TL- 34000TL (1-2 Asgari Ücret)	137	131,29	19,53			
	3. 34001TL- 51000TL(2-3 Asgari Ücret)	258	131,40	20,16			
	4. 51001 TL- 68000TL (3-4 Asgari Ücret)	35	129,26	19,25			
	5. 68001TL ve üzeri (4 Asgari Ücret ve Üzeri)	35	136,31	18,10			

ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEÖ: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 7’ye göre algılanan stres puanları gelir düzeyine göre anlamlı farklılık göstermiştir ($F=8,220$; $p<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için yapılan Scheffe çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda farkın 2-3 asgari

ücret (34000 TL- 51000 TL) gelir düzeyine sahip olanlar ile 1 asgari ücret ve altı (0-17000 TL) gelir düzeyine sahip olanlar arasında olduğu tespit edilmiştir. Buna göre 2-3 asgari ücret gelir düzeyine sahip olanların algılanan stres düzeyleri, 1 asgari ücret ve altı gelir düzeyine sahip olanlardan anlamlı olarak daha yüksektir ($p<0,05$). Kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik puanları gelir düzeyine göre anlamlı farklılık göstermemiştir($p>0,05$).

3.5.4. Medeni Duruma Göre Bulgular

Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği puanlarının medeni duruma göre incelenmesi amacıyla bağımsız örneklem t- testi analizi yapılmış ve elde edilen bulgular Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Medeni Duruma Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEÖ Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin Bağımsız Örneklem T-Test Analizi

	Medeni Durum	N	$\bar{x}$	ss	t	sd	p
Algılanan Stres	Bekar	385	27,17	7,892	5,274	563	<,001
	Evli	180	23,41	7,886			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma	Bekar	385	23,58	16,418	3,638	563	<,001
	Evli	180	18,35	14,819			
Psikolojik Esneklik	Bekar	385	129,69	19,909	-2,486	563	,013
	Evli	180	134,16	19,826			

ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEÖ: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 8’de medeni durum değişkenine göre algılanan stres, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik puanlarının karşılaştırılmasına ilişkin bağımsız örneklem t-test analizi sonuçları verilmiştir. Analiz sonucunda, algılanan stres puanlarında medeni durum değişkenine göre anlamlı farklılık bulunmuştur ($t=5,274$; $p<,01$). Buna göre bekarların algılanan stres düzeyleri evlilerden anlamlı şekilde daha yüksektir. Kompulsif çevrimiçi satın alma puanlarında medeni durum değişkenine göre anlamlı farklılık bulunmuştur ($t=3,638$; $p<,01$). Buna göre bekarların

kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyleri evlilerden anlamlı şekilde daha yüksektir. Psikolojik esneklik puanlarında medeni durum değişkenine göre anlamlı farklılık bulunmuştur ($t=-2,486$; $p<,05$). Buna göre evlilerin psikolojik esneklik düzeyleri bekarlardan anlamlı şekilde daha yüksektir.

3.5.5. Sosyal Medyada Geçirilen Günlük Vakte Göre Bulgular

Algılanan Stres Ölçeği, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği ve Psikolojik Esneklik Ölçeği puanlarının sosyal medyada geçirilen günlük vakit değişkenine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla yapılan tek yönlü ANOVA sonucunda ulaşılan bulgular Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Sosyal Medyada Geçirilen Günlük Vakte Göre ASÖ, KÇSAÖ ve PEO Ölçek Puanlarının Karşılaştırılmasına İlişkin ANOVA Analizi

	Gruplar	N	$\bar{x}$	ss	F	p	Fark*
Algılanan Stres	1. 1 saatten az	68	22,57	8,64	8,220	<,001	3>1,2
	2. 1-5 saat	425	26,21	7,64			
	3. 5 saatten fazla	72	27,77	9,14			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma	1. 1 saatten az	68	25,97	8,07	8,720	<,001	1<2,3
	2. 1-5 saat	425	14,44	11,98			
	3. 5 saatten fazla	72	22,78	15,98			
Psikolojik Esneklik	1. 1 saatten az	68	23,88	18,32	9,953	<,001	1>2,3
	2. 1-5 saat	425	21,92	16,09			
	3. 5 saatten fazla	72	139,58	21,23			

ASÖ: Algılanan Stres Ölçeği, KÇSAÖ: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği, PEO: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 9’a göre algılanan stres puanları sosyal medyada geçirilen günlük vakte göre anlamlı farklılık göstermiştir ($F=8,220$; $P<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için yapılan Scheffe çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda sosyal medyada 5 saatten fazla vakit geçirenlerin algılanan stres düzeyleri, 1 saatten az vakit geçirenlerden ve 1-5 saat vakit geçirenlerden anlamlı olarak daha yüksektir ($p<0,05$). Kompulsif çevrimiçi satın alma puanları sosyal medyada geçirilen günlük vakte göre anlamlı farklılık göstermiştir ($F=8,720$; $P<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için yapılan Games-Howell çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerin kompulsif

çevrimiçi satın alma düzeyleri, 1-5 saat vakit geçirenlerden ve 5 saatten fazla vakit geçirenlerden anlamlı olarak daha düşüktür ($p<0,05$). Psikolojik esneklik puanları sosyal medyada geçirilen günlük vakte göre anlamlı farklılık göstermiştir ($F=9,953$; $P<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için yapılan Scheffe çoklu karşılaştırma (post-hoc) testi sonucunda sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerin psikolojik esneklik düzeyleri, 1-5 saat vakit geçirenlerden ve 5 saatten fazla vakit geçirenlerden anlamlı olarak daha yüksektir ($p<0,05$).



TARTIşMA

Bu alışma sonucunda elde edilen bulgular, algılanan stres ile kompulsif evrimii satın alma arasında zayıf düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre, algılanan stres arttıkça kompulsif evrimii satın alma davranışlarının da arttığı ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki çoğu çalışma ile uyum gösterirken (Zheng vd., 2020; Traş ve Yakıcı, 2023; Thomas vd., 2024; Li vd., 2023), doğrudan desteklemeyen herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, algılanan stresin bireylerin duygusal düzenleme stratejilerini olumsuz etkileyerek kompulsif evrimii satın alma davranışlarına zemin hazırladığına işaret etmektedir (Zheng vd., 2020; Li vd., 2023). Özellikle olumsuz başa çıkma stratejileri ve düşük öz saygının bu ilişkiyi güçlendirdiği (Zheng vd., 2020), stresin bireylerde kaçış ve rahatlama arayışı yaratarak evrimii alışverişi bir başa çıkma yöntemi olarak benimsemelerine yol açtığı (Thomas vd., 2024) ve genç yetişkinlerin bu eğilime daha yatkın olduğu belirtilmektedir (Li vd., 2023). Ayrıca, Traş ve Yakıcı'nın (2023) araştırması, stresin yanı sıra depresyon ve anksiyetenin de kompulsif evrimii satın alma davranışlarını artırıcı bir rol oynadığını göstermektedir. Stresin artmasıyla, kompulsif evrimii satın alma davranışının artması, bireylerin mevcut stresle başa çıkmak için geliştirdikleri bir mekanizma olarak değerlendirilebilir. Stresli durumlar, bireylerin olumsuz duygular yaşamasına neden olmakta, evrimii alışverişin kolay erişilebilir yapısı ise bir kaçış ve rahatlama yolu sunmaktadır. Ancak kontrol edilemeyen bu alışveriş davranışı, maddi sorunlar ve artan stresle sonuçlanabilir. Bu durum da kompulsif evrimii satın alma döngüsünü pekiştirebilir.

Bu alışma sonucunda elde edilen bulgular, algılanan stres ile psikolojik esneklik arasında güçlü düzeyde, negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre, algılanan stres arttıkça psikolojik esnekliğin azaldığı ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki birçok çalışma ile uyum göstermektedir (Huang vd., 2021; Cyniak-Cieciura, 2021a; Zarvijani vd., 2021; Deng vd., 2023; Tunç ve Orak, 2024). Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, psikolojik esnekliğin bireylerin algıladığı stres düzeyleri üzerinde önemli bir etkisi olduğunu belirtmektedir. Örneğin, Huang ve arkadaşlarının (2021) COVID-19 şüphesi taşıyan 180 hasta üzerinde yaptığı

araştırmada, psikolojik esneklik ile algılanan stres arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuş ve psikolojik esnekliğin, algılanan stres ile depresyon ve anksiyete arasındaki ilişkide kısmi bir aracı rol üstlendiği tespit edilmiştir. Bu bulgu, psikolojik esnekliğin bireylerin duygusal iyi oluşları üzerindeki kritik önemine işaret etmektedir. Benzer şekilde, Cyniak-Cieciura'nın (2021a) 18-93 yaş arası 254 katılımcıyla gerçekleştirdiği çalışmada, psikolojik esnekliğin, algılanan stresin önemli bir yordayıcısı olduğu ve psikolojik esnekliği daha yüksek olan bireylerin daha düşük algılanan stres düzeyine sahip olduğu belirlenmiştir. Bu çalışma, mizaç özelliklerinin de dikkate alındığı bir bağlamda, psikolojik esnekliğin bireylerin stres algısını düzenlemedeki rolünü desteklemektedir. Diğer bir çalışma olan Zarvijani ve arkadaşlarının (2021) araştırması, psikolojik esneklik düzeylerini artırmayı hedefleyen Kabul ve Kararlılık Terapisinin (ACT), psikiyatri servislerinde çalışan hemşireler üzerindeki etkisini incelemiştir. Sonuçlar, hemşirelerin psikolojik esnekliklerinin artmasının algılanan stres düzeylerinin azalmasıyla sonuçlandığını göstermiştir. Bu bulgu, özellikle stresli çalışma ortamlarında psikolojik esnekliğin artırılmasının önemini vurgulamaktadır. Bununla birlikte, Deng ve arkadaşlarının (2023) 659 üniversite öğrencisi ile gerçekleştirdiği çalışmada, öğrenciler psikolojik esneklik düzeylerine göre farklı gruplara ayrılmıştır. Pasif strateji kullanan öğrencilerin algılanan stres düzeylerinin daha yüksek, aktif strateji kullanan öğrencilerin ise daha düşük olduğu bulunmuştur. Çalışma, düşük psikolojik esneklik düzeyinin bireylerin stresle başa çıkma yöntemlerini olumsuz etkilediğini ve yüksek algılanan stres ile bağlantılı olduğunu ortaya koymaktadır. Son olarak, Tunç ve Orak'ın (2024) hemşirelik bölümü öğrencileri ile yaptığı araştırmada, psikolojik esnekliğe dayalı bir psikoeğitim programının öğrencilerin algılanan stres düzeylerini azalttığı bulunmuştur. Bu bulgu, bireylerin algıladığı stresin azaltılması için psikolojik esneklik odaklı müdahalelerin etkili olabileceğini göstermektedir. Desteklemeyen bir çalışma bulunmamış olması, literatürde bu ilişkinin genellikle kabul edildiğini ve araştırmanın sonuçlarının bu genel eğilimle uyumlu olduğunu düşündürmektedir. Buradan hareketle, psikolojik esnekliğin bireylerin stresle başa çıkmalarında koruyucu bir rol üstlendiği söylenebilir. Psikolojik esnekliği düşük olan bireylerin, stres yaratan durumları daha tehdit edici algıladıkları ve bu durumların duygusal etkileriyle başa çıkmada daha az başarılı olukları söylenebilir. Ayrıca, yüksek algılanan stres

düzeylerinin bireyleri kompulsif çevrimiçi satın alma gibi uyumsuz başa çıkma stratejilerine yönlendirebileceği göz önüne alındığında, psikolojik esnekliğin geliştirilmesinin, kompulsif çevrimiçi satın alma davranışını azaltacağı söylenebilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, kompulsif çevrimiçi satın alma ile psikolojik esneklik arasında zayıf düzeyde negatif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre, bireylerin psikolojik esnekliği arttıkça kompulsif çevrimiçi satın alma davranışlarının azaldığı ifade edilebilir. Literatür incelendiğinde Karaköse ve arkadaşlarının (2024) benzer bir sonuca ulaştığı görülmüştür. Karaköse ve arkadaşlarının (2024) bu çalışmasında, psikolojik esnekliğin bir boyutu olan değer odaklı olma ile kompulsif satın alma arasında negatif bir ilişki bulunmuş ve yaşantısal kaçınma gibi psikolojik katılık boyutlarının ise kompulsif satın alma ile pozitif bir ilişkiye sahip olduğu belirtilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen bu çalışma, psikolojik esnekliği yüksek bireylerin, kendi değerlerine göre hareket ettiklerinde, satın alma gibi geçici ve yüzeysel tatmin sağlama davranışlarını bir yana bırakarak kompulsif satın alma davranışlarını azaltabileceğine işaret etmektedir. Öte yandan, yaşantısal kaçınma gibi psikolojik katılık boyutlarının kompulsif satın alma ile pozitif ilişki göstermesi, bireylerin hoş olmayan düşünce ve duygulardan kaçınmak için bu kompulsif çevrimiçi satın almaya yönlendiğini göstermektedir. Bu kişiler, rahatsızlık verici duygularla yüzleşmek yerine, bu duyguları bastırmak veya onlardan kaçınmak için satın alma davranışını bir başa çıkma stratejisi olarak kullanabilir. Bu bağlamda, psikolojik esnekliğin bir davranış düzenleyici rol oynadığı söylenebilir. Bunun yanı sıra, elde edilen bulguları desteklemeyen herhangi bir çalışma bulunmaması, konunun literatürde daha fazla incelenmesi gerektiğine işaret edebilir. Özellikle kompulsif çevrimiçi satın alma davranışlarını etkileyen faktörlerin daha kapsamlı bir şekilde ele alınması ve psikolojik esneklikle olan ilişkisini açıklığa kavuşturacak farklı örneklemelerle yapılacak çalışmalara ihtiyaç olduğu söylenebilir.

Bu araştırmada, algılanan stresin kompulsif çevrimiçi satın almayı pozitif yönde anlamlı bir şekilde yordadığı, psikolojik esnekliğin ise bu ilişkide kısmi aracılık rolünü üstlendiği bulunmuştur. Literatürde, bu üç değişkenin bir arada incelendiği çalışmalara sınırlı sayıda rastlanmakla birlikte, mevcut bulgular literatüre önemli bir katkı sunmaktadır. Bu değişkenlere ilişkin daha önce yapılmış çalışmaların, mevcut

bulguyu destekler nitelikte olduğu anlaşılmaktadır. Algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki pozitif ilişki, daha önce çeşitli çalışmalarla ortaya konulmuştur (Zheng vd., 2020; Traş ve Yakıcı, 2023; Thomas vd., 2024; Li vd., 2023). Örneğin, Zheng ve arkadaşları (2020), algılanan stresin kompulsif çevrimiçi satın alma davranışını artırdığını ve bu ilişkide olumsuz başa çıkma stratejilerinin aracılık rolü üstlendiğini göstermiştir. Benzer şekilde, Li ve arkadaşlarının (2023) üniversite öğrencileriyle yaptığı çalışmada, stresin kompulsif çevrimiçi satın alma için bir tetikleyici olduğu rapor edilmiştir. Thomas ve arkadaşlarının (2024) derleme çalışması, yüksek algılanan stres düzeyinin kompulsif satın alma davranışı ile anlamlı bir şekilde ilişkili olduğunu ortaya koyarken, Traş ve Yakıcı'nın (2023) araştırması, stres ve kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki orta düzeydeki pozitif korelasyonu göstermiştir. Bu bulgular, algılanan stresin kompulsif satın alma davranışındaki belirgin rolünü vurgulamaktadır. Psikolojik esnekliğin, algılanan stresle ilişkisi ise literatürde geniş bir şekilde ele alınmıştır (Huang vd., 2021; Cyniak-Cieciura, 2021a; Zarvijani vd., 2021; Deng vd., 2023; Tunç ve Orak, 2024). Huang ve arkadaşları (2021), psikolojik esnekliğin algılanan stresle negatif ilişkili olduğunu ve stresin anksiyete üzerindeki etkisine aracılık ettiğini göstermiştir. Benzer şekilde, Cyniak-Cieciura'nın (2021a) çalışması, psikolojik esnekliğin algılanan stresin önemli bir yordayıcısı olduğunu ortaya koymuştur. Deng ve arkadaşlarının (2023) araştırması, yüksek algılanan stres seviyelerinin düşük psikolojik esneklik ile ilişkili olduğunu bulurken, Zarvijani ve arkadaşları (2021), psikolojik esnekliği artırmaya yönelik müdahalelerin algılanan stresi azalttığını göstermiştir. Ayrıca, Tunç ve Orak'ın (2024) çalışmasında psikolojik esnekliği destekleyen psikoeğitim programlarının, bireylerin algılanan stres düzeylerini azalttığı gösterilmiştir. Bu çalışmalar, psikolojik esnekliğin bireylerin stresle başa çıkma süreçlerindeki koruyucu etkisine dikkat çekmektedir. Kompulsif satın alma ve psikolojik esneklik arasındaki ilişki ise, Karaköse ve arkadaşlarının (2024) çalışmasıyla desteklenmiştir. Araştırmada, psikolojik esnekliğin boyutlarından biri olan değer odaklılığın kompulsif satın alma ile negatif yönde ilişkili olduğu, yaşantısal kaçınmanın ise kompulsif satın alma ile pozitif yönde ilişkili olduğu bulunmuştur. Bu bulgu, kompulsif satın alma davranışının düşük psikolojik esneklik ile ilişkili olabileceğini düşündürmektedir. Bu bulgular ışığında, mevcut araştırmanın literatüre katkısı, bu üç değişkenin bir arada ele alınarak psikolojik esnekliğin

algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkideki aracılık rolünün ortaya konulmasıdır. Psikolojik esnekliğin bu ilişkide tampon bir mekanizma olarak işlev gördüğü ve bireylerin stres kaynaklı kompulsif davranışlarını azaltabilecek potansiyel bir faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak, literatürde bu üçlü ilişkiye dair daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulduğu, bu nedenle sonuçların temkinli bir şekilde yorumlanması gerektiği vurgulanmalıdır. Bu araştırmada elde edilen bulgular, psikolojik esnekliğin algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolünü üstlendiğini göstermektedir. Psikolojik esnekliğin, bireylerin stresle başa çıkma kapasitelerini artırarak kompulsif satın alma davranışlarını azaltabileceği düşünülmektedir. Stresin yarattığı duygusal yük, bireyleri alışveriş gibi kısa vadeli rahatlama sağlayan davranışlara yönlendirebilir. Ancak psikolojik esnekliğin, bireylerin içinde bulundukları stresli durumu olduğu gibi kabul ederek, bu durumla mücadele etmek yerine değerleri doğrultusunda hareket etmelerine olanak sağlayarak bu döngüyü kırabilecek bir tampon mekanizma olarak işlev görmesi muhtemeldir. Bunun yanı sıra, psikolojik esnekliğin bireylerin olumsuz duygu ve düşünceleriyle mücadele etmeyi bırakıp, bu deneyimleri kabul ederek dikkatlerini değerlerine yöneltmelerine yardımcı olduğu ve bu sayede kompulsif davranışlara yönelme ihtimalini azalttığı varsayılabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, yetişkinlerin algılanan stres düzeylerinin, gençlerden ve genç yetişkinlerden anlamlı olarak daha yüksek olduğunu, genç yetişkinlerin algılanan stres düzeylerinin ise gençlerden anlamlı olarak yüksek olduğunu göstermektedir. Buna göre, yaş ilerledikçe algılanan stres düzeyinin arttığı, ancak yetişkinlerde en yüksek seviyeye ulaştığı ifade edilebilir. Bu bulgu, literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum göstermektedir (Bergdahl ve Bergdahl, 2002; Can ve Avçin, 2021). Örneğin, Bergdahl ve Bergdahl'ın (2002) 1275 yetişkinle gerçekleştirdiği araştırmada, stres düzeylerinin 40-44 yaş arasında zirveye ulaştığı ve bu durumun bireylerin aile kurma ve kariyerle ilgili sorumlulukları nedeniyle olduğu belirtilmiştir. Benzer şekilde, Can ve Avçin'in (2021) 529 sağlık çalışanıyla yaptığı çalışmada, 30 yaş ve altındaki bireylerin 31-39 ve 40 yaş üzerindeki gruplara göre daha düşük stres seviyesine sahip oldukları gösterilmiştir. Bunun yanı sıra, çalışmadan elde edilen bulgular literatürdeki bazı çalışmalar ile çelişmektedir (Görün vd., 2020; Archer vd., 2015). Görün ve arkadaşlarının (2020) yaptığı araştırmada, yaşın algılanan stres

düzeylerinde anlamlı bir farklılık yaratmadığı bulunmuştur. Ayrıca, Archer ve arkadaşlarının (2015) yaş ortalaması 21 olan üniversite öğrencileri ve yaş ortalaması 72 olan yaşlı bireylerle yaptığı çalışmada, yaşlı bireylerin algılanan stres düzeylerinin genç bireylerden daha düşük olduğu ifade edilmiştir. Buradan hareketle, yaş ilerledikçe algılanan stresin artmasının, bireylerin yaşamlarında karşılaştıkları çeşitli sorumluluklar ve zorluklarla ilişkili olduğu söylenebilir. Algılanan stres düzeylerine dair çelişkili sonuçlar, kültürel, sosyoekonomik, demografik ve yaşam tarzı farklılıklarıyla açıklanabilir. Türkiye’de yetişkinlerin stres düzeylerinin daha yüksek bulunması, bu yaş grubundaki bireylerin ekonomik sorumluluklar, sağlık sorunları ve geniş aile yapısı içinde üstlendikleri yükümlülüklerle ilişkili olabilir. Ancak, bireyci kültürlerin yaygın olduğu ülkelerde, bu yaş grubundaki bireyler daha güçlü sosyal güvenlik sistemleri ve bireysel özgürlük nedeniyle daha az stres hissedebilir. Benzer şekilde, genç nüfusun stres seviyeleri de kültürel ve ekonomik faktörlere göre değişebilir. Türkiye’de gençler genellikle aile desteğinden yararlandıkları için daha düşük stres düzeylerine sahip olabilirken, bazı ülkelerde gençler, işsizlik, eğitim baskısı ve bağımsız bir hayat kurma zorunluluğu gibi nedenlerle daha fazla stres yaşayabilir. Başka bir deyişle, algılanan stres ve yaş arasındaki ilişkide elde edilen farklı bulgular, örneklemelerin kültürel, sosyoekonomik ve mesleki özellikleri ile araştırmanın gerçekleştirildiği bağlama bağlı olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, gençlerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin, genç yetişkinlerden ve yetişkinlerden anlamlı olarak daha düşük olduğunu göstermektedir. Buna göre, gençlerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin diğer yaş gruplarına göre anlamlı olarak daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu, literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum gösterirken (Zatz vd., 2021; Otero-López ve Villardefrancos, 2014) bazı çalışmalar tarafından desteklenmemektedir (Bauerová, 2018; Maraz vd., 2016; Leite ve Silva, 2015; Achtziger vd., 2015; Tanrıkulu, 2022; Traş ve Yakıcı, 2023). Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, çevrimiçi alışveriş davranışlarının daha çok 30-39 yaş aralığında yoğunlaştığını ve gençlerin kompulsif satın alma davranışına daha az yatkın olduğunu belirtmektedir (Zatz vd., 2021). Bunun yanı sıra elde edilen bulguyu alan yazında desteklemeyen çalışmalar, genç bireylerin daha yüksek düzeyde kompulsif satın alma eğilimleri gösterdiğini ve yaş ilerledikçe bu davranışın azaldığını

vurgulamaktadır (Maraz vd., 2016; Leite ve Silva, 2015; Achziger vd., 2015). Ayrıca, bazı araştırmalar yaştan kompulsif satın alma davranışı üzerinde anlamlı bir farklılık yaratmadığını da ifade etmiştir (Tanrikulu, 2022; Traş ve Yakıcı, 2023). Literatür incelendiğinde, elde edilen bulguyu destekleyen çalışmaların yanı sıra, desteklemeyen çalışmaların sayısı da dikkat çekicidir. Bu durum kültürel ve sosyoekonomik etkenlerden kaynaklanıyor olabilir. Türkiye bağlamında, özellikle gençlerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin daha düşük olması, bu grubun sınırlı ekonomik kaynaklara sahip olması ve aile desteğine daha fazla bağımlı olmasıyla açıklanabilir. Genç bireyler, alışveriş kararlarında ailelerinin yönlendirmelerine daha açık olabilir ve bu durum, kompulsif çevrimiçi satın alma davranışlarını kısıtlayabilir. Buna karşılık, genç yetişkin ve yetişkinlerin daha yüksek kompulsif satın alma düzeylerine sahip olması, bu bireylerin genellikle ekonomik olarak daha bağımsız olmaları ve çevrimiçi alışverişini bir stresle başa çıkma yöntemi veya kendini ödüllendirme aracı olarak kullanmalarıyla ilişkili olabilir. Özellikle Türkiye'de bu yaş gruplarındaki bireyler, kariyer ve aile sorumlulukları nedeniyle oluşan stresle başa çıkmada alışverişini bir mekanizma olarak görebilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, yetişkinlerin psikolojik esneklik düzeylerinin, gençlere kıyasla anlamlı derecede daha yüksek olduğunu göstermektedir. Buna göre, yetişkinlerin, gençlere kıyasla daha yüksek psikolojik esneklik düzeyine sahip olduğu ifade edilebilir. Ancak, bu sonuçlar literatürde yer alan bazı çalışmalarla örtüşmekle birlikte, bazı boyutlarda farklılıklar gözlemlenmiştir. Örneğin, Sağ ve arkadaşlarının (2024) ve Güngör ve Avcı'nın (2024) çalışmaları, daha ileri yaş gruplarında psikolojik esneklik düzeylerinin daha yüksek olabileceğine işaret etmektedir. Sağ ve arkadaşlarının çalışmasında, 25 yaş ve üstü bireylerin psikolojik esneklik düzeylerinin 14-18 yaş grubuna göre anlamlı derecede daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Benzer şekilde, Güngör ve Avcı'nın araştırmasında, 36-45 yaş aralığındaki bireylerin psikolojik esneklik puanlarının, 20-35 yaş grubundaki bireylerden daha yüksek olduğu ortaya konulmuştur. Buna karşılık, Slot ve arkadaşlarının (2024) çalışması, yaş ile psikolojik esneklik arasındaki ilişkinin tüm boyutlarda tutarlı olmadığını göstermektedir. Bu çalışmada, psikolojik esnekliğin alt boyutlarında yaşa bağlı olarak farklı eğilimler gözlemlenmiştir. Örneğin, "şimdiki anlama" ve "kabul" boyutlarında orta yaşlara kadar artış, daha sonra ise azalma eğilimi

olduğu; "değerler" boyutunda ise farklı yaş gruplarında dalgalanmalar olduğu belirtilmiştir. Bu bulgular, psikolojik esneklik alt boyutlarının belirli yaş gruplarında farklılaşabileceğini ve genel bir artış eğilimi göstermediğini ortaya koymaktadır. Bu durum, farklı yaş gruplarının yaşam deneyimleri ve olgunlaşma süreçleriyle ilişkilendirilebilir. Yetişkinler, yaşamlarında daha fazla deneyim kazanmış ve çeşitli zorluklarla başa çıkmayı öğrenmiş olabileceği için psikolojik esneklik düzeyleri daha yüksek olabilir. Bu yaş grubu, hayata dair daha dengeli bir bakış açısı geliştirmiş ve stresli durumlarla daha kolay başa çıkmayı sağlayan stratejiler oluşturmuş olabilir. Öte yandan, gençler genellikle eğitim, kariyer ve kimlik oluşturma gibi süreçlerde daha fazla belirsizlik ve stresle karşılaşabileceği için psikolojik esneklik düzeyleri daha düşük olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, katılımcıların algılanan stres düzeylerinin cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediğini ortaya koymaktadır. Buna göre, kadın ve erkeklerin algıladıkları stres düzeyleri arasında anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir. Bu bulgu, literatürdeki bir çalışmayla uyum göstermektedir (Caz ve Yazıcı, 2024). Ancak, mevcut bulguyla örtüşmeyen ve sayıca dikkat çeken çalışmalar da bulunmaktadır (Şahin, 2018; Graves vd., 2021, ; Uçar vd., 2023 ; Bergdahl ve Bergdahl, 2002). Bu araştırmada elde edilen bulguyla benzer şekilde, Caz ve Yazıcı'nın (2024) 262 yetişkinle yaptığı çalışmada algılanan stres düzeylerinin cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği bulunmuştur. Bununla birlikte, literatürde bu bulgularla örtüşmeyen araştırmalar mevcuttur. Örneğin, 600 üniversite öğrencisinin katıldığı bir araştırmada, kadın öğrencilerin algılanan stres düzeylerinin erkek öğrencilere kıyasla daha yüksek olduğu bulunmuştur (Şahin, 2018). Benzer şekilde, 448 üniversite öğrencisi üzerinde yapılan bir başka çalışmada da kadınların algıladıkları stres düzeylerinin erkeklere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Graves vd., 2021). Covid-19 pandemisi döneminde yapılan 336 beliren yetişkinin katıldığı bir araştırmada ise kadınların algılanan stres düzeylerinin erkeklere kıyasla anlamlı şekilde daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Uçar vd., 2023). Ayrıca, 581 erkek ve 694 kadının yer aldığı bir başka çalışmada, özellikle 30-39 yaş grubundaki kadınların erkeklere oranla daha yüksek stres seviyelerine sahip olduğu bulunmuştur (Bergdahl ve Bergdahl, 2002). Buradan hareketle elde edilen bulgunun literatürden farklılık göstermesi örneklemin büyük

çoğunluğunun 26-44 yaş aralığında yer alması, genç yetişkin grubunun ise daha düşük bir oranda temsil edilmesinden kaynaklanıyor olabilir. Üniversite öğrencilerinin yoğun olduğu çalışmalarda, akademik baskı ve sosyal kaygılar gibi stres kaynakları, özellikle kadınlar üzerinde daha belirgin etkiler yaratabilir. Bu çalışmada, 26-44 yaş grubundaki bireylerin yoğunlukta olması, bu yaş grubunun iş, aile ve günlük yaşamda daha dengeli bir yaşam sürmesi ve stresle başa çıkma becerilerinin daha gelişmiş olması, cinsiyet farkının araştırmada ortaya çıkmamasına neden olmuş olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, kadınların kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin erkeklere kıyasla anlamlı şekilde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Buna göre, kadınların çevrimiçi satın alma davranışlarında erkeklerden daha fazla kompulsif eğilim sergilediği ifade edilebilir. Bu bulgu, literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum gösterirken (Zhang vd., 2014; Ayhan ve Öz, 2022; Zhang vd., 2019; Zatz vd., 2021; Otero-López ve Villardefrancos, 2014; Maraz vd., 2016; Achtziger vd., 2015; Armağan ve Temel, 2018), bazı çalışmalar ile örtüşmemektedir (Bauerová, 2018; Rodgers ve Harris, 2003). Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, kadınların çevrimiçi alışveriş davranışlarına erkeklere kıyasla daha duyarlı olduğunu ve daha fazla kompulsif eğilim gösterdiğini ortaya koymaktadır. Zhang vd. (2014), Çin’de yapılan bir araştırmada, kadınların çevrimiçi yorumlarda olumlu ve olumsuz ifadelerin karışımına erkeklere göre daha fazla tepki verdiklerini ve bu durumun satın alma davranışlarını etkilediğini açıklamıştır. Ayhan ve Öz (2022), Türkiye’de COVID-19 pandemisi döneminde çalışan kadınların öznel iyi oluşlarının çevrimiçi alışveriş bağımlılığı üzerinde belirgin bir etkisi olduğunu ve kadınların bu süreçte duygusal, sosyal ve kontrol bağımlılığı bileşenlerinde erkeklere kıyasla daha yüksek puan aldıklarını tespit etmiştir. Zhang vd. (2019) tarafından Çin’de üniversite öğrencileriyle yapılan bir araştırmada, kadın öğrencilerin çevrimiçi alışverişte aşırı tüketim, işlev bozukluğu ve alışverişten alınan zevk boyutlarında erkeklerden daha yüksek puan aldığını ve kadınların erkeklere oranla kozmetik ve giyim ürünlerine daha fazla talep gösterdiğini belirtmiştir. Zatz vd. (2021) tarafından ABD’de yapılan bir çalışma, kadınların çevrimiçi alışveriş yapma olasılığının erkeklerden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Otero-López ve Villardefrancos (2014), İspanya’da yapılan bir araştırmada, kompulsif alıcılar arasında kadınların oranının erkeklerden anlamlı şekilde daha yüksek olduğunu vurgulamıştır.

Maraz vd. (2016) tarafından farklı ülkelerden 32.000 katılımcının yer aldığı bir meta-analizde, kadınların kompulsif satın alma davranışına erkeklere kıyasla daha yatkın olduğu bulunmuştur. Achtziger vd. (2015) tarafından Almanya’da gerçekleştirilen bir çalışmada, kadınların kompulsif satın alma davranışında erkeklere göre daha yatkın olduğu ancak borç ve öz kontrol düzeylerinde cinsiyet farkı olmadığını ifade etmiştir. Son olarak, Armağan ve Temel (2018), Türkiye’de yapılan bir çalışmada, kadınların çevrimiçi kompulsif satın alma davranışlarının erkeklere göre daha yüksek olduğunu belirtmiştir. Bunun yanı sıra, elde edilen bulguları alan yazında desteklemeyen çalışmalar, cinsiyetin çevrimiçi alışverişte belirleyici bir faktör olmadığını veya erkeklerin kadınlara kıyasla çevrimiçi alışverişte daha olumlu deneyimler yaşadığını ifade etmektedir. Bauerová (2018) tarafından Çek Cumhuriyeti’nde yapılan bir çalışmada, cinsiyetin çevrimiçi alışveriş davranışı üzerinde etkili olmadığı öne sürülmüştür. Rodgers ve Harris (2003) tarafından ABD’de yapılan bir çalışmada, kadınların internet alışverişine yönelik algılarının erkeklere kıyasla daha olumsuz olduğunu, kadınların e-ticarete erkekler kadar güvenmediğini ve erkeklerin çevrimiçi alışverişini kadınlardan daha pratik bulduğunu ifade etmiştir. Buradan hareketle, kadınların daha yüksek kompulsif çevrimiçi satın alma seviyeleri bildirmeleri, kadınların sosyal medya ve çevrimiçi platformlarda daha fazla vakit geçirmelerinden kaynaklanıyor olabilir. Bu durum, kadınların çevrimiçi alışverişini hem bir eğlence hem de duygusal ihtiyaçlarını karşılayan bir araç olarak görmelerinden kaynaklanıyor olabilir. Ayrıca, kadınların belirli ürün kategorilerine olan yüksek ilgisi ve sosyal medyada sıkça karşılaştıkları reklamlar, bu eğilimi tetikleyebilir. Ek olarak kadınların moda ve güzellik ürünleri gibi sektörler tarafından daha fazla hedef alınıyor olmaları kompulsif çevrimiçi satın alma davranışlarını artırabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, bireylerin psikolojik esneklik düzeylerinin cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermediğini ortaya koymaktadır. Buna göre, kadınlar ve erkekler arasında psikolojik esneklik düzeylerinin benzer olduğu ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum gösterirken (Slot vd., 2024; Karşı ve Yanar, 2024; Sağ vd., 2024; Toprak vd., 2019), bazı çalışmalar ile örtüşmemektedir (Seyrek ve Ersanlı, 2017; Aydoğdu vd., 2023; Güngör ve Avcı, 2024). Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, farklı örneklem ve bağlamlarda psikolojik esnekliğin cinsiyete göre anlamlı şekilde

farklılaşmadığını göstermektedir. Slot vd. (2024), Hollanda genel nüfusundan 1770 kişilik bir örneklem üzerinde yaptığı araştırmada, kadınlar ve erkekler arasında psikolojik esneklik düzeylerinde anlamlı bir fark bulunmadığını tespit etmiştir. Karşı ve Yanar (2024), 615 yetişkinin yer aldığı çalışmada, psikolojik esneklik düzeylerinin cinsiyet açısından farklılık göstermediğini rapor etmiştir. Benzer şekilde, Sağ vd. (2024), 302 aktif sporcunun katıldığı çalışmada, kadın ve erkek sporcuların psikolojik esneklik düzeylerinde anlamlı bir fark olmadığını bulmuştur. Toprak vd. (2019), 81 tıp öğrencisinin katıldığı araştırmada, kadınlar ve erkekler arasında psikolojik esneklik düzeyleri açısından herhangi bir farklılık olmadığını ortaya koymuştur. Bunun yanı sıra elde edilen bulguları desteklemeyen çalışmalar, psikolojik esnekliğin cinsiyete göre farklılaşmasında çelişkili sonuçlar içermektedir. Seyrek ve Ersanlı (2017), 723 üniversite öğrencisinin katıldığı çalışmada, erkek öğrencilerin kadın öğrencilere göre daha yüksek psikolojik esneklik düzeyine sahip olduğunu bulmuştur. Aydoğdu vd. (2023) ise bunun tam aksi sonucu bulmuştur. 373 öğretmen üzerinde gerçekleştirdiği çalışmada, kadın öğretmenlerin psikolojik esneklik düzeylerinin erkek öğretmenlere göre anlamlı derecede daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. Güngör ve Avcı (2024), 206 boşanmış ebeveyn üzerinde gerçekleştirdiği araştırmada, erkek katılımcıların psikolojik esneklik düzeylerinin kadın katılımcılara göre daha yüksek olduğunu rapor etmiştir. Psikolojik esneklik düzeyinin kadınlar ve erkekler arasında farklılaşmadığı yönündeki bulgu, genel literatürle uyumlu görünmektedir. Ancak iki ayrı çalışmada farklı cinsiyetler lehine sonuçlar elde edilmesi, bu konuda istisnai durumlardan ya da çalışmaya özgü faktörlerden kaynaklanıyor olabilir. Bu durum, örneklem özelliklerindeki farklılıklar, kullanılan ölçüm araçları, kültürel bağlam ya da cinsiyet rollerine ilişkin algılardan kaynaklanabilir.

Bu araştırma kapsamında, 2-3 asgari ücret (34000 TL- 51000 TL) gelir düzeyine sahip olan katılımcıların algılanan stres düzeylerinin, 1 asgari ücret ve altı (0-17000 TL) gelir düzeyine sahip olanlardan anlamlı olarak daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Başka bir ifadeyle, asgari ücretin 2-3 katı gelire sahip olan katılımcıların, algılanan stres düzeyleri asgari ücret ve daha az gelire sahip katılımcılardan anlamlı olarak daha yüksektir. Buna göre, orta gelir düzeyine sahip katılımcıların, algılanan stres düzeyi düşük gelire sahip katılımcılardan anlamlı olarak yüksektir. Literatürde

bu bulguyla ilgili sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen bir çalışmada, en yüksek gelir grubundaki bireylerin algılanan stres seviyelerinin, düşük gelir grubundakilerden daha yüksek olduğu bulunmuştur (Muhammad ve Gagnon, 2010). Buna karşılık, elde edilen bulguları desteklemeyen bir çalışmada, gelir durumunun algılanan stres düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılık oluşturmadığı ifade edilmiştir. Örneğin, Düzce ilinde futbol branşında faal olarak görev yapan hakemler üzerinde yapılan bir araştırmada, gelir düzeyine göre algılanan stres seviyeleri arasında anlamlı bir fark tespit edilmemiştir (Görün vd., 2020). Orta gelir düzeyine sahip katılımcıların algılanan stres düzeylerinin, asgari ücret ve altı gelir grubuna kıyasla anlamlı derecede yüksek olması, orta gelir grubunda yer alan bireylerin daha yüksek stres deneyimleme olasılığını işaret edebilir. Bu durum, bu gelir grubundaki bireylerin, mali sorumluluklar ve beklentiler arasındaki dengenin sağlanmasında karşılaştıkları zorluklardan kaynaklanıyor olabilir. Bu gelir grubu, temel ihtiyaçlarını karşılayabilmenin ötesinde, yaşam standartlarını yükseltme veya mevcut standartları koruma çabası içinde olabilir. Ancak bu çaba, finansal sorumlulukların artması ve ekonomik belirsizliklerin yaratacağı baskılar nedeniyle stres düzeylerini artırabilir. Bu gelir grubundaki bireyler, alt gelir grubundakilere kıyasla daha fazla maddi imkâna sahip olsalar da aynı zamanda daha fazla harcama sorumluluğu ve sosyal beklentilerle karşı karşıya kalabilirler. Ek olarak, üst gelir gruplarına kıyasla daha sınırlı finansal esnekliğe sahip olmaları, ekonomik risklere karşı daha savunmasız hissetmelerine yol açabilir. Bu durum, orta gelir grubunun, finansal kaygılar açısından diğer gruplara göre daha fazla stres yaşamasına neden olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyinin gelir düzeyine göre anlamlı farklılık göstermediğini ortaya koymaktadır. Buna göre, bireylerin gelir düzeyi ne olursa olsun, kompulsif çevrimiçi satın alma davranışı gösterme olasılıklarına sahip olduğu ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum gösterirken (Leite ve Silva, 2015; Achtziger vd., 2015), bazı çalışmalar ile örtüşmemektedir (Zatz vd., 2021; Bauerová, 2018). Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, ekonomik gelir düzeyinin kompulsif satın alma davranışları üzerindeki etkisinin sınırlı olduğunu vurgulamaktadır. Örneğin, Leite ve Silva (2015) düşük gelirli bireyler arasında da

kompulsif satın alma davranışlarının varlığını tespit etmiş ve bu davranışların ekonomik gelirle doğrudan bağlantılı olmadığı sonucuna varmıştır. Bu çalışmada, bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılamadan önce eğlence ve giyim gibi ikincil harcamalara yönelmeleri ekonomik gelirden bağımsız bir durum olarak değerlendirilmiştir. Benzer şekilde, Achtziger ve arkadaşları (2015) ekonomik gelir düzeyinin kompulsif satın alma davranışı ve borçlanma eğilimiyle anlamlı bir ilişki göstermediğini, bunun daha çok düşük öz kontrol gibi psikolojik faktörlere bağlı olduğunu ifade etmiştir. Bunun yanı sıra, elde edilen bulguları desteklemeyen çalışmalar, gelir düzeyinin çevrimiçi alışveriş davranışları üzerinde belirleyici olabileceğine vurgu yapmaktadır. Zatz ve arkadaşları (2021), çevrimiçi alışveriş yapan bireylerin daha yüksek gelir seviyelerine sahip olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca, Bauerová (2018) ekonomik faaliyetlerin çevrimiçi alışverişi etkilediğini ve çalışan bireylerin diğer kategorilere kıyasla bu davranışı daha sık gerçekleştirdiğini ortaya koymuştur. Bu çalışmada, kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyinin gelir düzeyine göre anlamlı farklılık göstermemesinin, kompulsif satın alma davranışlarının ekonomik gelirden ziyade psikolojik ve davranışsal faktörlere dayalı olmasından kaynaklanıyor olabilir. Bu durum, bireylerin stresle başa çıkma, duygusal sıkıntılarla başa çıkma ya da kendini ödüllendirme gibi içsel dürtülerle hareket etmesinden kaynaklanıyor olabilir. Gelir düzeyi yüksek bireyler bu davranışı daha pahalı ürünlerle gerçekleştirirken, düşük gelir grubundaki bireyler daha uygun fiyatlı ürünleri tercih edebilir. Ancak, temel dürtü bireyin maddi imkânlarından bağımsız olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, psikolojik esnekliğin gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermediğini ortaya koymaktadır. Literatürde bu bulguyla ilgili sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen bir çalışmada, gelir düzeyinin bireylerin psikolojik esneklik düzeyi üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olmadığı belirtilmiştir. Güngör ve Avcı (2024), boşanmış ebeveynler üzerinde yaptıkları bu çalışmada, psikolojik esneklik puanlarının gelir düzeyine göre farklılık göstermediğini tespit etmiştir. Bunun yanı sıra, literatürde bu bulguyu desteklemeyen herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmada, psikolojik esneklik düzeyinin gelir düzeyine göre anlamlı farklılık göstermemesinin nedeni, bu becerinin maddi durumdan ziyade bireyin zihinsel ve duygusal kaynaklarıyla ilişkili olması olabilir. Örneğin, düşük gelir düzeyine sahip bir

birey, zor koşulları kabullenerek değerlerine odaklanabilirken, yüksek gelir düzeyine sahip bir birey de benzer şekilde kendi yaşam hedeflerine göre esneklik gösterebilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, bekarların algılanan stres düzeylerinin evlilerden anlamlı düzeyde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Buna göre, bekar bireylerin algıladıkları stres düzeyinin daha fazla olduğu ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum gösterirken (Ta vd., 2017; Can ve Avçin, 2021), bir çalışmayla örtüşmediği bulunmuştur (Görün vd., 2020). Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, bekar bireylerin sosyal yükümlülükler, yalnızlık ve ekonomiyle ilişkili stres düzeylerinin evli bireylerden daha yüksek olduğunu (Ta vd., 2017) ve evli bireylerin bekarlardan daha yüksek başa çıkma becerilerine sahip olduğunu göstermektedir (Can ve Avçin, 2021). Bunun yanı sıra, futbol hakemleriyle yapılan bir çalışmada, medeni durumun algılanan stres düzeylerinde anlamlı bir farklılık oluşturmadığı vurgulanmaktadır (Görün vd., 2020). Bu çalışmada elde edilen bulgular, bekar bireylerin algıladıkları stres düzeyinin evlilerden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bekar bireylerin evlilere kıyasla daha yüksek stres algılamalarının temel nedenleri arasında sosyal destek eksikliği, yalnızlık hissi ve finansal yüklerin tek başına üstlenilmesi yer alabilir. Evli bireyler eşlerinden duygusal ve maddi destek alırken, bekar bireyler bu tür bir destekten mahrum kalabilir. Ayrıca, toplumsal baskılar ve gelecekle ilgili belirsizlikler, bekar bireylerde stres düzeyini artırabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, bekarların kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin evlilerden anlamlı şekilde yüksek olduğunu göstermektedir. Bu bulgu literatürdeki bir çalışma ile uyum gösterirken (Arslan ve Öz, 2016), bazı çalışmalar ile örtüşmemektedir (Otero-López ve Villardefrancos, 2014; Leite ve Silva, 2015; Armağan ve Temel, 2018; Tanrikulu, 2022). Literatür incelendiğinde, Türkiye'de Harran Üniversitesi'nde eğitim gören 1257 öğrenci üzerinde yapılan bir çalışmada, bekar katılımcıların evli katılımcılara oranla daha yüksek kompulsif satın alma eğilimi gösterdiği belirlenmiştir (Arslan ve Öz, 2016). Bunun yanı sıra elde edilen bulguları alan yazında desteklemeyen çalışmalar, medeni durumun bireylerin kompulsif satın alma davranışları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını vurgulamaktadır. Örneğin, İspanya'da 2159 katılımcının yer aldığı bir araştırma, kompulsif alıcılar ile kompulsif olmayan alıcılar arasında medeni durum açısından

fark olmadığını belirtmiştir (Otero-López ve Villardefrancos, 2014). Brezilya'da çevrimiçi anket yöntemiyle gerçekleştirilen ve 56 katılımcıyı içeren bir çalışmada ise evli veya bekar olmanın kompulsif satın alma eğilimini etkilemediği, medeni durumun bu davranışı belirleyen bir faktör olmadığı bulunmuştur (Leite ve Silva, 2015). Türkiye'de çevrimiçi alışveriş yapan 407 yetişkin üzerinde yapılan bir başka araştırma, medeni durumun çevrimiçi kompulsif satın alma davranışı açısından anlamlı bir fark yaratmadığını göstermiştir (Armağan ve Temel, 2018). Ayrıca, Türkiye'de yaşayan 255 kadın ile gerçekleştirilen bir başka çalışma, medeni durumun kompulsif çevrimiçi satın alma davranışları üzerinde herhangi bir farklılığa neden olmadığını ortaya koymuştur (Tanrikulu, 2022). Araştırmada elde edilen bulgu, bekarların kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin evlilerden anlamlı şekilde yüksek olduğunu göstermektedir. Literatürdeki mevcut bulguyu desteklemeyen çalışmaların çoğunlukta olması göz önüne alındığında, bu bulgunun ortaya çıkmasının birkaç olası nedeninin olduğu düşünülebilir. Öncelikle, kültürel farklılıklar bu durumu etkileyen önemli bir faktör olabilir. Türkiye'de çevrimiçi alışverişe yönelik tutumlar, dijitalleşme oranları, sosyal normlar ve tüketim alışkanlıkları, bekar bireylerin çevrimiçi alışveriş davranışlarını farklı şekillerde etkiliyor olabilir. Bu durum, bekar bireylerin psikososyal ihtiyaçlarını gidermek veya yalnızlık duygularıyla başa çıkmak için alışverişini bir araç olarak kullanıyor olmasından kaynaklanıyor olabilir. Bunun yanı sıra, evlilerin finansal sorumlulukları nedeniyle daha kontrollü bir satın alma davranışı sergiliyor olmaları da bu farkı açıklayabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, bekarların psikolojik esneklik düzeylerinin evlilerden anlamlı şekilde daha düşük olduğunu göstermektedir. Buna göre, medeni durum değiştikçe psikolojik esneklik düzeylerinde de anlamlı bir farklılık olduğu ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum gösterirken (Karlı ve Yanar, 2024; Tasa ve Mutlu, 2022), bir çalışma ile örtüşmediği görülmüştür (Aydoğdu vd., 2023). Karlı ve Yanar (2024) tarafından 615 yetişkinin katıldığı bir çalışmada, medeni durumun psikolojik esneklik düzeylerinde anlamlı bir farklılık yarattığı tespit edilmiş ve evli bireylerin bekar bireylerden daha yüksek psikolojik esneklik düzeylerine sahip olduğu belirlenmiştir. Benzer şekilde, Tasa ve Mutlu (2022) tarafından 320 yetişkin bireyin katıldığı bir çalışmada, evli bireylerin genel psikolojik esnekliğin yanı sıra, kabul ve anda olma alt boyutlarında da bekar

bireylerden anlamlı derecede daha yüksek puanlar aldığı ifade edilmiştir. Diğer yandan, Aydoğdu ve diğerleri (2023) tarafından 373 öğretmen üzerinde gerçekleştirilen araştırmada, öğretmenlerin psikolojik esneklik düzeylerinin medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Araştırmada elde edilen bulgu, evli bireylerin psikolojik esneklik düzeylerinin bekarlardan daha yüksek olduğunu göstermektedir. Evlilerin psikolojik esneklik düzeylerinin bekarlardan yüksek olması, evlilikte zorlukların kabul edilip birlikte anlamlı bir yaşam sürdürme çabasıyla açıklanabilir. Eşler arasındaki bağ hem duygusal destek sağlar hem de zorlayıcı duygularla başa çıkmayı kolaylaştırabilir. Ayrıca, ortak hedeflere ve değerlere yönelmek, bireylerin hayatlarına daha anlamlı bir yön vermelerine yardımcı olabilir. Bekarlar ise bu tür bir destek ve paylaşımdan yoksun oldukları için zorluklarla daha yalnız başa çıkmak zorunda kalabilirler, bu da psikolojik esnekliği azaltabilir. Bununla birlikte, literatürde bu farkın görülmediği çalışmanın sonuçları, araştırmanın örneklem özelliklerinden veya psikolojik esnekliğin farklı bireysel ve çevresel faktörlere de bağlı olabileceğinden kaynaklanıyor olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, sosyal medyada 5 saatten fazla vakit geçirenlerin algılanan stres düzeylerinin, sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerden ve 1-5 saat vakit geçirenlerden anlamlı düzeyde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Buna göre, sosyal medyada geçirilen süre arttıkça algılanan stres düzeyinin de artış gösterdiği ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum göstermektedir (Bilge ve Dönmez, 2024; Karabacak-Çelik ve Peker, 2023). Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, sosyal medyanın daha sık kullanılmasıyla stres seviyesinin artmasının nedenlerini farklı şekillerde açıklamaktadır. Bilge ve Dönmez (2024) tarafından yapılan çalışmada, sosyal medyayı daha sık kullanan bireylerin stres sıklığının daha yüksek olduğu belirtilmiştir. Karabacak-Çelik ve Peker (2023) ise algılanan stres ile sosyal medya bağımlılığı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymakta, stres arttıkça bireylerin sosyal medyaya olan bağımlılığının da yükseldiğini ifade etmektedir. Bu araştırmada elde edilen bulgular, sosyal medyada geçirilen sürenin algılanan stres düzeyini artırıyor olabileceğini göstermektedir. Bu durum, sosyal medyanın sürekli kullanımı sırasında bireylerin bilgiye aşırı maruz kalması, olumsuz sosyal karşılaştırmalar veya uyaran fazlalığı gibi faktörlerden kaynaklanıyor olabilir. Sosyal medya platformlarında

karşılaşılan idealize edilmiş yaşam tarzları, bireylerin kendi yaşamlarını yetersiz hissetmesine neden olabilir ve bu durum stres seviyelerini artırabilir. Ayrıca, sosyal medyada maruz kalınan bilgi kirliliği ve aşırı bilgi akışı strese yol açabilir. Bunun yanı sıra, sosyal medya kullanımının aşırıya kaçması, yüz yüze iletişim ve sosyal destek sistemlerinden uzaklaşmayı tetikleyebilir, bu da bireylerin stresle baş etme mekanizmalarını zayıflatabilir. Son olarak, sosyal medyada sürekli aktif olma gerekliliği hissi bireylerde sürekli bir kaygı hali yaratabilir, bu da stresin artmasına neden olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin, sosyal medyada 1-5 saat vakit geçirenlerden ve 5 saatten fazla vakit geçirenlerden anlamlı olarak daha düşük olduğunu göstermektedir. Buna göre, sosyal medyada geçirilen süre arttıkça kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyinin de arttığı ifade edilebilir. Literatür incelendiğinde, Armağan ve Temel (2018) çevrimiçi alışveriş yapan yetişkinlerle yaptıkları araştırmada, internet kullanım süresinin kompulsif çevrimiçi satın alma davranışı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yarattığını ve kullanım süresi arttıkça bu davranışa olan eğilimin yükseldiğini ortaya koymuştur. Dahası, Akçalı ve Hacıoğlu (2022) Türk ve Alman tüketiciler üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada, Türk tüketiciler arasında sosyal medya kullanım sıklığı ile kompulsif satın alma davranışı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu bulmuştur. Diğer yandan, Alman tüketiciler arasında sosyal medya kullanım sıklığı ile kompulsif satın alma davranışı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığını tespit etmişlerdir. Bu durum, sosyal medya kullanımının etkilerinin, ülkeler arasında değişen kültürel ve sosyal faktörlere bağlı olarak farklılaşabileceğini göstermektedir. Bu araştırmada elde edilen bulgular, sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin, sosyal medyada 1 saatten fazla vakit geçirenlerden daha düşük olduğunu göstermektedir. Kompulsif çevrimiçi satın alma davranışının, sosyal medyayı bir saatten az kullanan bireylerde daha az görülmesinin birkaç nedeni olabilir. Öncelikle, sosyal medya platformları genellikle kullanıcıları hedefleyen yoğun reklamlar ve ürün tanıtımları içerir. Daha az süre sosyal medya kullanan bireyler, bu tür reklamlarla ve tetikleyici içeriklerle daha az karşılaştığı için satın alma dürtüsü daha düşük olabilir. Ayrıca, uzun süre sosyal medya kullanımının, strese yol

açabileceği ve bunun da kompulsif satın alma davranışlarını tetikleyebileceği düşünülebilir. Dolayısıyla, sosyal medya kullanım süresinin kısalığı, bireylerin satın alma davranışlarını daha iyi kontrol etmelerine yardımcı olabilir. Bulgunun literatürle uyumsuz olduğu kısımlara odaklanıldığında, örneklem grubunun kültürel özellikleri ve sosyal medya kullanım alışkanlıkları bu tür farklılıklara neden olmuş olabilir.

Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerin psikolojik esneklik düzeylerinin, sosyal medyada 1-5 saat ve 5 saatten fazla vakit geçirenlere kıyasla anlamlı düzeyde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Buna göre, sosyal medyada geçirilen süre arttıkça psikolojik esneklik düzeyinin azaldığı ifade edilebilir. Bu bulgu literatürdeki bazı çalışmalar ile uyum göstermektedir (Sağar, 2022; Güldal vd., 2022; Işık ve Karaaziz, 2024). Bulguyla örtüşmeyen çalışmaya ise rastlanamamıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulguyu destekleyen çalışmalar, sosyal medya bağımlılığı ile psikolojik esneklik arasında negatif bir ilişki olduğunu vurgulamaktadır. Örneğin, Sağar (2022), psikolojik esnekliğin sosyal medya bağımlılığını anlamlı düzeyde yordadığını ve esnekliğin artmasıyla bağımlılığın azaldığını belirtmiştir. Benzer şekilde, Güldal ve arkadaşları (2022), sosyal medya bağımlılığının psikolojik esnekliği doğrudan azalttığını tespit etmişlerdir. Işık ve Karaaziz (2024) ise 384 yetişkinin katıldığı çalışmada sosyal medya bağımlılığı ile psikolojik esneklik arasında negatif bir ilişki bulmuştur. Bu çalışmada elde edilen bulgular, sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerin psikolojik esneklik düzeylerinin, sosyal medyada 1 saatten fazla vakit geçirenlerden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Psikolojik esnekliğin, sosyal medyayı bir saatten az kullanan bireylerde daha yüksek olmasının birkaç nedeni olabilir. Sosyal medyada daha az vakit geçiren bireyler, dikkatlerini ve enerjilerini hayatın değerli ve anlamlı yönlerine daha fazla yönlendirebilir. Bu bireylerin, zamanlarını gerçek hayattaki etkileşimlere ve onları uzun vadede tatmin eden aktivitelere ayırarak, değerleri doğrultusunda yaşam sürmeleri psikolojik esnekliklerinin daha yüksek olmasını sağlayabilir.

SONUÇ

Bu araştırmada; algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolünün olup olmadığının ortaya konması ve ilgili değişkenlerin; yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medyada geçirilen günlük vakte göre farklılaşıp farklılaşmadığının incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma neticesinde elde edilmiş önemli bulguların sonuçlarına ve bu sonuçlara dayanarak uygulayıcılara ve araştırmacılara yönelik önerilere bu bölümde yer verilmiştir.

Bulgular, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasında zayıf düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu; algılanan stres ile psikolojik esneklik arasında ise güçlü düzeyde, negatif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir. Ayrıca, kompulsif çevrimiçi satın alma ile psikolojik esneklik arasında ise zayıf düzeyde, negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Araştırma, algılanan stres ile kompulsif çevrimiçi satın alma arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin kısmi aracılık rolünü üstlendiğini göstermektedir.

Yaş farklılıkları incelendiğinde, 45-64 yaş grubunun algılanan stres düzeylerinin, 18-25 yaş grubundan ve 26-44 yaş grubundan anlamlı olarak daha yüksek olduğu, 26-44 yaş grubunun algılanan stres düzeylerinin ise 18-25 yaş grubundan anlamlı olarak yüksek olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, 18-25 yaş grubunun kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin, 26-44 yaş grubundan ve 45-64 yaş grubundan anlamlı olarak daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Dahası, 45-64 yaş grubunun psikolojik esneklik düzeylerinin, 18-25 yaş grubundan anlamlı olarak daha yüksek olduğu görülmüştür.

Cinsiyet farklılıkları incelendiğinde, kadınların kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin erkeklerden anlamlı şekilde yüksek olduğu, ancak algılanan stres ve psikolojik esneklik düzeylerinin cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Gelir düzeyine farklılıkları incelendiğinde, 2-3 asgari ücret gelir grubundakilerin algılanan stres düzeylerinin, 1 asgari ücret ve altı gelir grubundakilerden anlamlı olarak daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Ancak, kompulsif çevrimiçi satın alma ve psikolojik esneklik düzeylerinin gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermediği görülmüştür.

Medeni durum farklılıkları incelendiğinde, bekarların algılanan stres düzeylerinin evlilerden anlamlı şekilde yüksek olduğu; kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin evlilerden anlamlı şekilde yüksek olduğu; psikolojik esneklik düzeylerinin ise evlilerden anlamlı şekilde düşük olduğu tespit edilmiştir.

Sosyal medya kullanım süreleri incelendiğinde, sosyal medyada 5 saatten fazla vakit geçirenlerin algılanan stres düzeylerinin, sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerden ve sosyal medyada 1-5 saat vakit geçirenlerden anlamlı olarak daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Sosyal medyada 1 saatten az vakit geçirenlerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeylerinin, sosyal medyada 1-5 saat vakit geçirenlerden ve sosyal medyada 5 saatten fazla vakit geçirenlerden anlamlı olarak daha düşük olduğu bulunmuştur. Psikolojik esneklik düzeylerinin ise sosyal medyada 1-5 saat vakit geçirenlerden ve sosyal medyada 5 saatten fazla vakit geçirenlerden anlamlı olarak daha yüksek olduğu görülmüştür.

Öneriler

Bu araştırma, kompulsif çevrimiçi satın alma davranışlarının, algılanan stres ve psikolojik esneklikle ilişkili olduğunu ve psikolojik esnekliğin bu ilişkide kısmi aracılık rolü oynadığını göstermiştir. Çalışmada kullanılan örneklem, yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, medeni durum ve sosyal medya kullanım süresi açısından çeşitlilik göstermekle birlikte, bazı grupların temsili sınırlı kalmıştır. İleride yapılacak araştırmalarda, yaş ve cinsiyet dağılımının daha dengeli olmasına, düşük ve yüksek gelir gruplarının temsiline artırılmasına ve medeni duruma göre örneklem çeşitliliğinin sağlanmasına dikkat edilmesi önerilmektedir. Ayrıca, sosyal medya kullanım sürelerine göre farklı grupların daha dengeli bir şekilde incelenmesi, değişkenlerin daha kapsamlı analiz edilmesine olanak tanıyabilir.

Bu araştırma ilişkisel tarama modeline göre yapılmış olup, elde edilen bulgular değişkenler arasındaki ilişkilerin anlaşılmasına katkı sağlamıştır. Ancak, ileride yapılacak araştırmalarda bu ilişkilerin neden-sonuç bağlamında daha iyi anlaşılabilmesi için deneysel veya uzunlamasına (boylamsal) araştırma tasarımlarının kullanılması önerilmektedir. Özellikle, psikolojik esnekliği artırmaya yönelik müdahalelerin kompulsif çevrimiçi satın alma üzerindeki etkilerini test eden çalışmaların yapılması, bu bulguların genellenebilirliğini artırabilir. Bunun yanı sıra,

farklı değişkenlerin bu ilişkide moderatör veya başka bir aracılık rolü oynayıp oynamadığı araştırılabilir.

Uygulayıcılara yönelik olarak, bireylerin psikolojik esnekliklerini artırmak ve kompulsif çevrimiçi satın alma davranışlarını kontrol altına almak amacıyla Kabul ve Kararlılık Terapisine (ACT) dayalı psikolojik esnekliği artırıcı bireysel ve grupla psikolojik danışma çalışmaları yürütülmesi önerilmektedir. Buna göre, bireylerin satın alma dürtülerine karşı farkındalık kazanmalarını sağlama, yaşam değerleriyle uyumlu davranışlar geliştirmelerine rehberlik etme ve psikolojik esnekliklerini artırma odaklı müdahaleler yapılabilir.



KAYNAKÇA

- Achtziger, A., Hubert, M., Kenning, P., Raab, G., & Reisch, L. (2015). Debt out of control: The links between self-control, compulsive buying, and real debts. *Journal of Economic Psychology*, 49, 141-149. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.04.003>
- Akçalı, İ., & Hacıoğlu, G. (2022). Sosyal medya kullanım sıklığının tüketicilerin kompulsif satın alma davranışlarına etkisi: Gösterişçi tüketim ve materyalizmin aracılık rolü. *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*, 8 (1), 103-127. <https://doi.org/10.15659/patu.8.1.065>
- Andreassen, C. S., Griffiths, M. D., Pallesen, S., Bilder, R. M., Torsheim, T., & Aboujaoude, E. (2015). The bergen shopping addiction scale: Reliability and validity of a brief screening test. *Frontiers in Psychology*, 6, 1374. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01374>
- Archer, Jo. A., Lim, Z. M. T., Teh, H. C., Chang, Weining. C., & Chen, S. H. A. (2015). The effect of age on the relationship between stress, well-being and health in a singaporean sample. *Ageing International*, 40(4), 413-425. <https://doi.org/10.1007/s12126-015-9225-3>
- Armağan, E., & Temel, E. (2018). Türkiye’de online kompulsif alışveriş davranışı üzerine ampirik bir çalışma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(4), 621-653. <https://doi.org/10.16953/deusosbil.346859>
- Arslan, B., & Öz, A. (2016). Üniversite öğrencilerinin demografik özelliklerinin kompulsif satın almalar üzerindeki etkisinin incelenmesi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, 55, 341- 351.
- Aydoğdu, F., Demir, M., & Demir, B. (2023). Öğretmenlerde yaşam doyumunun bir yordayıcısı: Psikolojik esneklik. *Muş Alparslan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3(1), 78- 95.

- Ayhan, D., & Öz, H. S. (2022). Effect of the subjective well-being of working women on their online shopping addiction during the COVID-19 pandemic. *Sağlık Bilimlerinde Değer*, 12(3), 432- 439. <https://doi.org/10.33631/sabd.1102518>
- Bach, P. A., & Moran, D. J. (2008). *ACT in practice: Case conceptualization in acceptance and commitment therapy*. New Harbinger Publications.
- Baltaş, A., & Baltaş, Z. (2011). *Stres ve başa çıkma yolları* (27. bsm). Remzi Kitabevi.
- Basit, A., Hameed, M., Azid, D., Nawaz, A., Rauf, M. A., Yasir, M. U., & Raza, S. (2024). Impact of online shopping addiction on compulsive buying behavior and life satisfaction among college students. *Journal of Health and Rehabilitation Research*, 4(2), 27- 32. <https://doi.org/10.61919/jhrr.v4i2.728>
- Bauerová, R. (2018). Are online purchases affected by demographic factors in the czech republic? *Acta Academica Karviniensia*, 18(1), 5-16. <https://doi.org/10.25142/aak.2018.001>
- Bergdahl, J., & Bergdahl, M. (2002). Perceived stress in adults: Prevalence and association of depression, anxiety and medication in a Swedish population. *Stress and Health*, 18(5), 235-241. <https://doi.org/10.1002/smi.946>
- Bilge, U., & Donmez, L. (2024). Social network usage among medical students and its relationship with stress. *Akdeniz Tıp Dergisi*, 10(3), 416- 425. <https://doi.org/10.53394/akd.1310005>
- Bilgen, İ. (2022). *Terapide psikolojik esneklik: Kabul ve adanmışlık terapisi* (2. bs). Epsilon.
- Black, D. W. (2007). Compulsive buying disorder: A review of the evidence. *CNS Spectrums*, 12(2), 124-132. <https://doi.org/10.1017/s1092852900020630>
- Black, D. W., Repertinger, S., Gaffney, G. R., & Gabel, J. (1998). Family history and psychiatric comorbidity in persons with compulsive buying: Preliminary findings. *The American Journal of Psychiatry*, 155(7), 960-963. <https://doi.org/10.1176/ajp.155.7.960>

- Bozdağ, Y., & Alkar, Ö. Y. (2018). Bergen alışveriş bağımlılığı ölçeği'nin kompulsif çevrimiçi satın alma davranışına uyarlanması. *Bağımlılık Dergisi*, 19(2), 22-34.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., & Demirel, F. (2020). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri* (29. baskı). Pegem Akademi.
- Cannon, W. B. (Walter B. (with Cornell University Library). (1915). *Bodily changes in pain, hunger, fear and rage, an account of recent researches into the function of emotional excitement*. New York and London, D. Appleton and Co.
- Caz, Ç., & Yazıcı, Ö. F. (2024). Algılanan stres ile egzersize yönelik sağlık inançları arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Uluslararası Bozuk Spor Bilimleri Dergisi*, 5(3), 247- 257.
- Cohen, S., Kamarck, T., & Mermelstein, R. (1983). A global measure of perceived stress. *Journal of Health and Social Behavior*, 24(4), 385-396. <https://doi.org/10.2307/2136404>
- Cyniak-Cieciura, M. (2021b). Psychological flexibility, temperament, and perceived stress. *Current Issues in Personality Psychology*, 9(4), 306-315. <https://doi.org/10.5114/cipp.2021.108685>
- Çelik, S., & Köse, G. G. (2021). Mediating effect of intolerance of uncertainty in the relationship between coping styles with stress during pandemic (COVID-19) process and compulsive buying behavior. *Progress in Neuro-Psychopharmacology and Biological Psychiatry*, 110, 110321. <https://doi.org/10.1016/j.pnpbp.2021.110321>
- Deng, Y., Huang, P., Yang, Q., & Ye, B. (2023). Perceived stress, psychological flexibility profiles, and mental health during COVID-19: A latent profile analysis. *Psychology Research and Behavior Management*, 16, 1861-1871. <https://doi.org/10.2147/PRBM.S409395>
- Dixon, M. R., Hayes, S. C., & Belisle, J. (2023). *Acceptance and commitment therapy for behavior analysts: A practice guide from theory to treatment*. Routledge.

- Edwards, E. A. (1993). Development of a new scale for measuring compulsive buying behavior. *Financial Counseling and Planning*, 4(1), 67-84.
- Eskin, M., Harlak, H., Demirkıran, F., & Dereboy, Ç. (2013). Algılanan stres ölçeğinin türkçeye uyarlanması: Güvenirlilik ve geçerlik analizi. *New/Yeni Symposium Journal*, 51(3), 132-140.
- Francis, A. W., Dawson, D. L., & Golijani-Moghaddam, N. (2016). The development and validation of the comprehensive assessment of acceptance and commitment therapy processes (CompACT). *Journal of Contextual Behavioral Science*, 5(3), 134-145. <https://doi.org/10.1016/j.jcbs.2016.05.003>
- Freeman, A. (2005). *Encyclopedia of Cognitive Behavior Therapy*. Taylor & Francis.
- Görün, L., Öntürk, Y., Efek, E., Bingöl, E., & Bayrakdaroğlu, Y. (2020). Futbol hakemlerinin benlik saygıları ve algılanan stres düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi (düzce ili örneği). *Mediterranean Journal of Sport Science*, 3(1), 127- 140. <https://doi.org/10.38021/asbid.742049>
- Granero, R., Fernández-Aranda, F., Mestre-Bach, G., Steward, T., Baño, M., Agüera, Z., Mallorquí-Bagué, N., Aymamí, N., Gómez-Peña, M., Sancho, M., Sánchez, I., Menchón, J. M., Martín-Romera, V., & Jiménez-Murcia, S. (2017). Cognitive behavioral therapy for compulsive buying behavior: Predictors of treatment outcome. *European Psychiatry*, 39, 57-65. <https://doi.org/10.1016/j.eurpsy.2016.06.004>
- Grant, J. E., & Chamberlain, S. R. (2024). Compulsive buying disorder: Conceptualization based on addictive, impulsive, and obsessive-compulsive features and comorbidity. *Psychiatry Research Communications*, 4(4), 100199. <https://doi.org/10.1016/j.psychom.2024.100199>
- Grant, J. E., Levine, L., Kim, D., & Potenza, M. N. (2005). Impulse control disorders in adult psychiatric inpatients. *American Journal of Psychiatry*, 162(11), 2184-2188. <https://doi.org/10.1176/appi.ajp.162.11.2184>

- Graves, B. S., Hall, M. E., Dias-Karch, C., Haischer, M. H., & Apter, C. (2021). Gender differences in perceived stress and coping among college students. *PLOS ONE*, 16(8), e0255634. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0255634>
- Güldal, Ş., Kılıçoğlu, N. A., & Kasapoğlu, F. (2022). Psychological flexibility, coronavirus anxiety, humor and social media addiction during COVID-19 pandemic in turkey. *International Journal for the Advancement of Counseling*, 44(2), 220-242. <https://doi.org/10.1007/s10447-021-09461-x>
- Güngör, A., & Avcı, Ö. H. (2024). Psychological flexibility and parenting stress in divorced parents. *International Journal of Turkish Education Sciences*, 12(3). <https://doi.org/10.46778/goputeb.1515745>
- Güzel, H. Ş. (2020). *Stresin psikolojisi* (1. bs). Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık.
- Harris, R. (2023). *ACT'i kolay öğrenmek: Kabul ve kararlılık terapisi (ACT) için hızlı bir başlangıç—İkinci edisyon* (F. B. Esen & K. F. Yavuz, Çev.; 3. basım). Litera Yayıncılık.
- Hassay, D. N., & Smith, M. C. (1996). Compulsive buying: An examination of the consumption motive. *Psychology & Marketing*, 13(8), 741-752. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1520-6793\(199612\)13:8<741::AID-MAR2>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1520-6793(199612)13:8<741::AID-MAR2>3.0.CO;2-F)
- Hayes, A. F. (2022). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach* (3. bs). Guilford Publications.
- Hayes, S. C., & Strosahl, K. D. (2004). *A practical guide to acceptance and commitment therapy*. Springer Science.
- Hayes, S. C., Strosahl, K. D., & Wilson, K. G. (2012). *Acceptance and commitment therapy: The process and practice of mindful change* (2.). The Guilford Press.
- He, H., Kukar-Kinney, M., & Ridgway, N. M. (2018). Compulsive buying in China: Measurement, prevalence, and online drivers. *Journal of Business Research*, 91, 28-39. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.05.023>

- Hinkle, L. E. (1974). The concept of “stress” in the biological and social sciences. *The International Journal of Psychiatry in Medicine*, 5(4), 335-357. <https://doi.org/10.2190/91DK-NKAD-1XP0-Y4RG>
- Huang, C., Xie, J., Owusua, T., Chen, Z., Wang, J., Qin, C., & He, Q. (2021). Is psychological flexibility a mediator between perceived stress and general anxiety or depression among suspected patients of the 2019 coronavirus disease (COVID-19)? *Personality and Individual Differences*, 183, 111132. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111132>
- Işık, Ö., & Karaaziz, M. (2024). Sosyal medya bağımlılığı ile duygusal yeme arasındaki ilişkide psikolojik esnekliğin aracı rolü. *Euroasia Journal Of Social Sciences & Humanities*, 11(38), 88-101. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12699832>
- Karabacak Çelik, A., & Peker, A. (2023). Perceived stress and social media addiction: Mediating role of flow experiences. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 25(3), 514-523. <https://doi.org/10.17556/erziefd.1314856>
- Karaköse, Ş., Kavak, G., Aktürk, İ., Otrar, M., & Yaman, Ö. M. (2024). Kompulsif satın alma davranışının yaşantısal kaçınma ve değerlerle ilişkisinin incelenmesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26(46), 621-646.
- Karakuş, S., & Akbay, S. E. (2020). Psikolojik esneklik ölçeği: Uyarlama, geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 16(1), 32-43. <https://doi.org/10.17860/mersinefd.665406>
- Karasar, N. (2012). *Bilimsel Araştırma Yöntemi* (23. baskı). Nobel Yayıncılık.
- Karlı, N., & Yanar, Ö. (2024). Genç ve yetişkinlerde psikolojik esneklik ve dindarlık arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 57, 1-22. <https://doi.org/10.17120/omuifd.1546704>
- Koran, L. M., Bullock, K. D., Hartston, H. J., Elliott, M. A., & D’Andrea, V. (2002). Citalopram treatment of compulsive shopping: An open-label study. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 63(8), 704-708. <https://doi.org/10.4088/jcp.v63n0808>

- Koran, L. M., Faber, R. J., Aboujaoude, E., Large, M. D., & Serpe, R. T. (2006). Estimated prevalence of compulsive buying behavior in the united states. *American Journal of Psychiatry*, 163(10), 1806-1812. <https://doi.org/10.1176/ajp.2006.163.10.1806>
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. Springer Publishing Company.
- Lee, S., & Mysyk, A. (2004). The medicalization of compulsive buying. *Social Science & Medicine*, 58(9), 1709-1718. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(03\)00340-X](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(03)00340-X)
- Leite, P. L., & Silva, A. C. (2015). Prevalence study of compulsive buying in a sample with low individual monthly income. *Trends in Psychiatry and Psychotherapy*, 37, 209-212. <https://doi.org/10.1590/2237-6089-2015-0015>
- LeJeune, J., & Luoma, J. B. (2019). *Values in therapy a clinician's guide to helping clients explore values, increase psychological flexibility & live a more meaningful life*. Context Press.
- Lejoyeux, M., & Weinstein, A. (2010). Compulsive buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36(5), 248-253. <https://doi.org/10.3109/00952990.2010.493590>
- Li, H., Ma, X., Fang, J., Liang, G., Lin, R., Liao, W., & Yang, X. (2023). Student stress and online shopping addiction tendency among college students in guangdong province, china: The mediating effect of the social support. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(1), 176. <https://doi.org/10.3390/ijerph20010176>
- Lourenço Leite, P., Pereira, V. M., Nardi, A. E., & Silva, A. C. (2014). Psychotherapy for compulsive buying disorder: A systematic review. *Psychiatry Research*, 219(3), 411-419. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2014.05.037>
- Luoma, J. B., Steven C. Hayes, & Walser, R. (2007). *Learning ACT: an acceptance and commitment therapy skills-training manual for therapists*. New Harbinger Publications.

- MacKinnon, D. P., Lockwood, C. M., & Williams, J. (2004). Confidence Limits for the Indirect Effect: Distribution of the Product and Resampling Methods. *Multivariate Behavioral Research*, 39(1), 99-128. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3901_4
- Maraz, A., Griffiths, M. D., & Demetrovics, Z. (2016b). The prevalence of compulsive buying: A meta-analysis. *Addiction*, 111(3), 408-419. <https://doi.org/10.1111/add.13223>
- Maraz, A., van den Brink, W., & Demetrovics, Z. (2015). Prevalence and construct validity of compulsive buying disorder in shopping mall visitors. *Psychiatry Research*, 228(3), 918-924. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2015.04.012>
- McEwen, B. S., & Lasley, E. N. (2002). *The end of stress as we know it* (ss. xii, 239). Joseph Henry Press.
- Miltenberger, R. G., Redlin, J., Crosby, R., Stickney, M., Mitchell, J., Wonderlich, S., Faber, R., & Smyth, J. (2003). Direct and retrospective assessment of factors contributing to compulsive buying. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 34(1), 1-9. [https://doi.org/10.1016/s0005-7916\(03\)00002-8](https://doi.org/10.1016/s0005-7916(03)00002-8)
- Mitchell, J. E., Burgard, M., Faber, R., Crosby, R. D., & de Zwaan, M. (2006). Cognitive behavioral therapy for compulsive buying disorder. *Behaviour Research and Therapy*, 44(12), 1859-1865. <https://doi.org/10.1016/j.brat.2005.12.009>
- Muhammad, A., & Gagnon, A. (2010). Why should men and women marry and have children?: Parenthood, marital status and self-perceived stress among Canadians. *Journal of Health Psychology*, 15(3), 315-325. <https://doi.org/10.1177/1359105309353216>
- O'Guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157. <https://doi.org/10.1086/209204>
- Otero-López, J. M., & Villardefrancos, E. (2014). Prevalence, sociodemographic factors, psychological distress, and coping strategies related to compulsive

- buying: A cross sectional study in Galicia, Spain. *BMC Psychiatry*, 14(1), 101. <https://doi.org/10.1186/1471-244X-14-101>
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M., & Monroe, K. B. (2008). An expanded conceptualization and a new measure of compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 622-639. <https://doi.org/10.1086/591108>
- Rodgers, S., & Harris, M. A. (2003). Gender and E-commerce: An exploratory study. *Journal of Advertising Research*, 43(3), 322-329. <https://doi.org/10.1017/S0021849903030307>
- Rucker, D. D., Preacher, K. J., Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2011). Mediation Analysis in Social Psychology: Current Practices and New Recommendations. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(6), 359-371. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00355.x>
- Sağ, S., Yağdı, M. F., & Güçlü, M. (2024). Sporda psikolojik esneklik: Genel öz-yeterlilik ve benlik saygısı bağlantıları. *Uluslararası Bozuk Spor Bilimleri Dergisi*, 5(1), 214-232.
- Sağar, M. E. (2022). Yetişkinlerde sosyal medya bağımlılığının yordayıcısı olarak psikolojik esneklik ve problem çözme becerileri. *Mehmet Akif Ersoy University Journal of Social Sciences Institute*, 35, 179-192. <https://doi.org/10.20875/makusobed.1080674>
- Sandoz, E. K., Wilson, K. G., & DuFrene, T. (2010). *Acceptance and commitment therapy for eating disorders: A process-focused guide to treating anorexia and bulimia*. New Harbinger Publications.
- Schlosser, S., Black, D. W., Repertinger, S., & Freet, D. (1994). Compulsive buying: Demography, phenomenology, and comorbidity in 46 subjects. *General Hospital Psychiatry*, 16(3), 205-212. [https://doi.org/10.1016/0163-8343\(94\)90103-1](https://doi.org/10.1016/0163-8343(94)90103-1)
- Selye, H. (1936). A syndrome produced by diverse nocuous agents. *Nature*, 138(3479), 32-32. <https://doi.org/10.1038/138032a0>
- Selye, H. (1974). *Stress without distress*. Signet.

- Selye, H. (1976). *Stress in health and disease*. Butterworth-Heinemann.
- Selye, H. (1978). *The stress of life, rev. Ed* (ss. xxvii, 515). Mcgraw Hill.
- Seyrek, Ö. D., & Ersanli, K. (2017). Üniversite öğrencilerinde yaşamın anlamı ile psikolojik esneklik arasındaki ilişki. *Journal of Turkish Studies*, 12(4). <https://doi.org/10.7827/TurkishStudies.10053>
- Slot, M., Reijnders, J., Janssens, M., Simons, M., Lataster, J., & Jacobs, N. (2024). Age-related differences in psychological flexibility: A cross-sectional study in a dutch population sample. *International Journal of Applied Positive Psychology*, 10(1), 9. <https://doi.org/10.1007/s41042-024-00194-x>
- Stoddard, J. A., & Afari, N. (2014). *The big book of ACT metaphors a practitioner's guide to experiential exercises & metaphors in acceptance & commitment therapy*. New Harbinger Publications.
- Şahin, A. (2018). Üniversite öğrencilerinin algılanan stres düzeylerinin fakülte türü ve cinsiyet değişkenlerine göre incelenmesi. *Kilis 7 Aralık Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 2(1), 28-35.
- Ta, V. P., Gesselman, A. N., Perry, B. L., Fisher, H. E., & Garcia, J. R. (2017). Stress of singlehood: Marital status, domain-specific stress, and anxiety in a national U.S. sample. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 36(6), 461-485. <https://doi.org/10.1521/jscp.2017.36.6.461>
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics* (6th Edition). Pearson.
- Tanrikulu, E. (2022). Türkiye’de yaşayan kadınların pandemi sürecinde e-kompulsif satın alma davranışları. *Journal of Research in Business*, 7(1), 1-21. <https://doi.org/10.54452/jrb.984448>
- Tasa, H., & Mutlu, S. (2022). Psikolojik esneklik, kişilerarası reddedilme duyarlılığı ve yaşam doyumu arasındaki ilişki. *Aydın İnsan ve Toplum Dergisi*, 8(1), 41-68.
- Thomas, T. A., Schmid, A. M., Kessler, A., Wolf, O. T., Brand, M., Steins-Loeber, S., & Müller, A. (2024). Stress and compulsive buying-shopping disorder: A

- scoping review. *Comprehensive Psychiatry*, 132, 152482. <https://doi.org/10.1016/j.comppsy.2024.152482>
- Toprak, T., Aricak, T., & Yavuz, K. (2019). Tıp fakültesi öğrencilerinde tükenmişlik derecesi psikolojik esneklik ve değerler arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Journal of Cognitive-Behavioral Psychotherapy and Research*, 0, 1. <https://doi.org/10.5455/JCBPR.26978>
- Traş, Z., & Yakıcı, H. B. (2023). Kompulsif çevrimiçi satın alma davranışı ile depresyon, anksiyete ve stres arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Bağımlılık Dergisi*, 24(3), 316-324. <https://doi.org/10.51982/bagimli.1172148>
- Tunç, E., & Orak, O. S. (2024). The impact of a “clinical adaptation psychoeducation program” grounded in the psychological flexibility model on perceived stress and coping behaviors among nursing students: A randomized controlled experimental study. *Nurse Education Today*, 139, 106230. <https://doi.org/10.1016/j.nedt.2024.106230>
- Uçar, M., Konal, B., & Gündoğdu, R. (2023). Covit- 19 pandemi döneminde algılanan stres ve ölüm kaygısı arasındaki ilişkiler. *Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 1-32. <https://doi.org/10.38122/ased.1252350>
- Valence, G., d’Astous, A., & Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11(4), 419-433. <https://doi.org/10.1007/BF00411854>
- Wilson, K. G., & DuFrene, T. (2008). *Mindfulness for two: An acceptance and commitment therapy approach to mindfulness in psychotherapy*. New Harbinger Publications.
- Zarvijani, S. A. H., moghaddam, L. F., & Parchebafieh, S. (2021). Acceptance and commitment therapy on perceived stress and psychological flexibility of psychiatric nurses: A randomized control trial. *BMC Nursing*, 20(1), 239. <https://doi.org/10.1186/s12912-021-00763-4>
- Zatz, L. Y., Moran, A. J., Franckle, R. L., Block, J. P., Hou, T., Blue, D., Greene, J. C., Gortmaker, S., Bleich, S. N., Polacsek, M., Thorndike, A. N., Mande, J. R., & Rimm, E. B. (2021). Comparing shopper characteristics by online

- grocery ordering use among households in low-income communities in Maine. *Public Health Nutrition*, 24(15), 5127-5132. <https://doi.org/10.1017/S1368980021002238>
- Zettle, R. D. (2022). *Depresyon için ACT* (Y. S. Altındal, Çev.; 1. bs). Litera Yayıncılık.
- Zhang, J., Bai, Z., Wei, J., Yang, M., & Fu, G. (2019). The status quo of college students' online shopping addiction and its coping strategies. *International Journal of Psychological Studies*, 11(2), 88-93. <https://doi.org/10.5539/ijps.v11n2p88>
- Zhang, K. Z. K., Cheung, C. M. K., & Lee, M. K. O. (2014). Examining the moderating effect of inconsistent reviews and its gender differences on consumers' online shopping decision. *International Journal of Information Management*, 34(2), 89-98. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2013.12.001>
- Zhao, X., Lynch, J. G., Jr., & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and Truths about Mediation Analysis. *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197-206. <https://doi.org/10.1086/651257>
- Zheng, Y., Yang, X., Liu, Q., Chu, X., Huang, Q., & Zhou, Z. (2020). Perceived stress and online compulsive buying among women: A moderated mediation model. *Computers in Human Behavior*, 103, 13-20. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2019.09.012>

EKLER

Ek- 1: Sosyo-Demografik Bilgi Formu

- 1) Yaşınız:
 - 18-25
 - 26-44
 - 45-64
- 2) Cinsiyetiniz:
 - Erkek
 - Kadın
- 3) Aylık geliriniz:
 - 0- 17.000 TL
 - 17.001 TL- 34.000 TL
 - 34.000 TL- 51.000 TL
 - 51.000 TL- 68.000 TL
 - 68.000 TL ve üzeri
- 4) Medeni Durumunuz:
 - ☐ Bekar
 - ☐ Evli
- 5) Sosyal medya uygulamalarında günde kaç saat vakit geçiriyorsunuz?
 - 1 saatten az
 - 1-5 saat arası
 - 5 saatten fazla

Ek- 2: Algılanan Stres Ölçeği

Yönerge: Aşağıda geçtiğimiz ay içerisindeki kişisel deneyimleriniz hakkında bir dizi soru yöneltilmektedir. Her soruyu dikkatlice okuyarak size en uygun seçeneğin altındaki kutuya bir çarpı işareti koyarak cevaplayınız. Soruların doğru veya yanlış cevabı yoktur. Önemli olan sizin duygu ve düşüncelerinizi yansıtan yanıtları vermenizdir.

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

Ek- 3: Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği

Değerli katılımcı, aşağıda sizinle ilgili ifadeler bulunmaktadır. Lütfen her bir maddeyi dikkatlice okuyunuz ve sizi en iyi tanımlayan seçeneği işaretleyiniz. Doğru ya da yanlış cevap yoktur. Sizden beklenen içtenlikle cevap vererek bilimsel bir çalışmaya yardımcı olmanızdır. Lütfen bütün sorularla ilgili görüşlerinizi ifade ediniz.

④ Tamamen katılmıyorum ① Katılmıyorum ② Ne katılıyorum ne katılmıyorum ③ Katılıyorum ④ Tamamen katılıyorum anlamına gelmektedir.					
1. İnternette alışveriş yapmak hayatımdaki en önemli şeydir.	④	①	②	③	④
2. Her zaman internette alışveriş yapmakla ilgili düşünürüm.	④	①	②	③	④
3. İnternette alışveriş yapmayı düşünürken ya da planlarken çok fazla zaman harcıyorum.	④	①	②	③	④
4. İnternette alışveriş yapmayla ilgili düşünceler aklıma gelir.	④	①	②	③	④
5. Bazen daha iyi hissetmek için çevrimiçi alışveriş yaparım.	④	①	②	③	④
6. Bazen ruh halimi (duygu durumumu) değiştirmek için internette alışveriş yaparım.	④	①	②	③	④
7. Kişisel problemlerimi unutmak için internette alışveriş yaparım.	④	①	②	③	④
8. Suçluluk, kaygı, çaresizlik, yalnızlık ve /veya depresyon hislerimi azaltmak için internette bazı şeyler satın alırım.	④	①	②	③	④
9. O kadar fazla internette alışveriş yapıyorum ki günlük yükümlülüklerim (ör: okul ve iş) olumsuz yönde etkileniyor.	④	①	②	③	④
10. İnternette alışveriş yapmam sebebiyle hobilerime, boş zaman etkinliklerime, iş/okul ya da egzersizlerime daha az öncelik veririm.	④	①	②	③	④
11. İnternette alışveriş yapmam sebebiyle sevgilimi/ eşimi, ailemi ve arkadaşlarımı ihmal ederim.	④	①	②	③	④
12. İnternette alışveriş yapmam sebebiyle genellikle diğerleriyle konuşmalarım tartışmayla biter.	④	①	②	③	④
13. İnternette alışveriş yapmak için kendimde artan bir eğilim hissediyorum.	④	①	②	③	④
14. İnternette planladığımdan çok daha fazla alışveriş yaparım.	④	①	②	③	④

15. Eskiden olduğu gibi doyuma ulaşamam için gittikçe daha fazla miktarda internetten alışveriş yapmak zorunda hissediyorum.	①	①	②	③	④
16. İnternette alışveriş yapmak için gittikçe daha fazla zaman harcıyorum.	①	①	②	③	④
17. İnternette alışveriş yapmayı azaltmaya yönelik başarısız denemelerim oldu.	①	①	②	③	④
18. Başkaları tarafından internetten alışveriş yapmayı azaltmam gerektiği söylendi.	①	①	②	③	④
19. İnternette alışveriş yapmayı azaltmaya karar verdim ama henüz başaramadım.	①	①	②	③	④
20. İnternette alışveriş yapmayı bir süreliğine kısıtlamayı başardım ama sonra bu alışkanlığım nüksetti.	①	①	②	③	④
21. İnternette alışveriş yapmam engellenirse, strese girerim.	①	①	②	③	④
22. Bazı sebeplerden dolayı internetten alışveriş yapamayacağımı hissedersen huysuz ve hırçın olurum.	①	①	②	③	④
23. Bazı sebepler internetten alışveriş yapmamı engellerse kendimi kötü hissedirim.	①	①	②	③	④
24. Son internet alışverişimin üzerinden zaman geçtiyse, çevrimiçi alışveriş yapmak için güçlü bir dürtü hissedirim.	①	①	②	③	④
25. İnternette o kadar çok alışveriş yaparım ki, parasal sorunlara sebep olur.	①	①	②	③	④
26. İnternette o kadar çok alışveriş yaparım ki, psikolojik sağlığımı bozar.	①	①	②	③	④
27. İnternette alışveriş yapma sorunum hakkında o kadar çok endişelenirim ki, bazen beni uyku tutmaz.	①	①	②	③	④
28. İnternette yaptığım alışverişlerim yüzünden vicdanen rahatsız olurum.	①	①	②	③	④

Ek- 4: Psikolojik Esneklik Ölçeği

Aşağıda psikolojik esneklik düzeyinizi ölçmeye ilişkin ifadeler yer almaktadır. Sizden, kendi yaşantınızı dikkate alarak aşağıdaki ifadeleri değerlendirmeniz istenmektedir. Her bir maddeye katılma durumunuza göre 7 aralıklı ölçek üzerinde, ilgili rakam üzerine çarpı (X) koyarak gösteriniz.

	Hiç katılmıyorum 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Hiç katılmıyorum						Tamamen katılıyorum
1	Benim için neyin önemli olduğunu ve hayatımda gelmek istediğim noktayı biliyorum.	1	2	3	4	5	6	7
2	Duygu ve düşüncelerin ortaya çıkmasını engellemek için bir şeylerle meşgul olmaya çalışırım.	1	2	3	4	5	6	7
3	Olumsuz duygular hissettiğimde dikkatimi dağıtmaya çalışırım.	1	2	3	4	5	6	7
4	Duygu ve düşüncelerimi değiştirmeksizin, onları olduğu gibi kabullenebilirim.	1	2	3	4	5	6	7
5	Zorlayıcı duygu, düşünce veya hisleri ortaya çıkarabilecek durumlardan kaçınmaya çalışırım.	1	2	3	4	5	6	7
6	Üzüntü verici duyguları uzak tutmak için elimden geleni yaparım.	1	2	3	4	5	6	7
7	Stresli olsa bile, tercihlerimi benim için neyin önemli olduğuna dayanarak yaparım.	1	2	3	4	5	6	7
8	İş veya görevlerimi, ne yaptığımı farkında olmaksızın, otomatik bir şekilde yaparım.	1	2	3	4	5	6	7
9	Yaşamayı seçtiğim önemli değerlere sahibim.	1	2	3	4	5	6	7
10	Duygu ve düşüncelerimi kontrol etmek ya da onlardan kaçınmak yerine, onları olduğu gibi kabul edebilirim.	1	2	3	4	5	6	7
11	Düşünceler sadece düşüncelerdir- yaptıklarımı kontrol etmezler.	1	2	3	4	5	6	7
12	Aklıma gelen düşünce, duygu ve hisler ne olursa olsun, onları değiştirmeden ve onlara karşı çıkmadan tam anlamıyla deneyimlemeye razıyım.	1	2	3	4	5	6	7
13	Kişisel değerlerim doğrultusunda hareket ederim.	1	2	3	4	5	6	7
14	Düşüncelerime öyle takılırım ki en çok yapmak istediğim şeyleri yapamam.	1	2	3	4	5	6	7
15	Düşüncelerimin, yapmak istediğim şeyleri engellemesine izin vermem	1	2	3	4	5	6	7

16	Yapması zor olsa bile, benim için anlamlı olan şeylerin sorumluluğunu alırım	1	2	3	4	5	6	7
17	Kendim hakkındaki bir düşünceme tam olarak uymak zorunda değilim.	1	2	3	4	5	6	7
18	Ne yaptığımın pek farkında olmadan otomatik hareket ediyormuşum gibi görünür	1	2	3	4	5	6	7
19	Hayatta benim için gerçekten önemli olan şeyleri belirler ve onların peşinden giderim.	1	2	3	4	5	6	7
20	Benim için anlamlı olan etkinlikleri çok dikkatimi vermeden aceleyle yaparım.	1	2	3	4	5	6	7
21	Bir şey benim için önemli ise onu yapmaya devam edebilirim	1	2	3	4	5	6	7
22	Şu anda yaşananlara odaklanmakta zorlanırım	1	2	3	4	5	6	7
23	Geçmiş ya da gelecek ile çok meşgul olduğumdan, kendimi şu an olanları kaçıırken bulurum.	1	2	3	4	5	6	7
24	En büyük hedeflerimden biri bana acı veren duygularımdan kurtulmaktır	1	2	3	4	5	6	7
25	Benim için oldukça önemli olsalar da, kendimi, o işi dikkatimi vermeden yaparken bulurum.	1	2	3	4	5	6	7
26	Değerlerim, davranışlarıma tamamıyla yansır.	1	2	3	4	5	6	7
27	İlerleme yavaş olsa bile, zaman gerektiren uzun vadeli planlarıma sadık kalabilirim.	1	2	3	4	5	6	7
28	Hayatımı nasıl yaşamak istediğimle uyumlu bir şekilde hareket ederim.	1	2	3	4	5	6	7

Ek- 5: Etik Kurul Onayı

Tarih ve Sayı: 12.06.2024-150657



İSTANBUL BEYKENT ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER İÇİN BİLİMSEL ARAŞTIRMA VE
YAYIN ETİĞİ KURULU

Sayı : E-45778635-050.99-150657
Konu : Umut HÜNDÜR'ün Revizyon
Başvurusunun Etik Kurul Onay Yazısı
Hk.

12.06.2024

REKTÖRLÜK MAKAMINA

İlgi : Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğü, 10.06.2024 Tarihli ve 74966756- - 575 Sayılı
Yazı,

İstanbul Beykent Üniversitesi 2220039029 numaralı Klinik Psikoloji yüksek lisans öğrencisi Umut HÜNDÜR'ün Prof. Dr. Pervin NEDİM BAL'ın danışmanlığında hazırladığı "Algılanan Stres ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Arasındaki İlişkide Psikolojik Esnekliğin Aracı Rolünün İncelenmesi" başlıklı tez çalışmasının 14.05.24 tarihli 2024/04 sayılı Sosyal ve Beşeri Bilimler için Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu toplantısında gerekli düzeltmeler yapıldığı takdirde onaylanmasına karar verilmiştir. Düzeltmelerin yapıldığı tespit edilmiş olduğundan ilgili başvurunun etik açıdan uygun olduğuna karar verilmiş ve ekte onay yazısı sunulmuştur.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

Prof.Dr. Cevat GERNİ
Başkan

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BSC3S675A3 Pin Kodu :09922

Belge Takip Adresi : <https://turkiye.gov.tr/ebd7aE=5700&eD=BSC3S675A3&eS=150657>

Adres:İstanbul Beykent Üniversitesi Ayazağa-Maslak Yerleşkesi Ayazağa Mah. Hüdüköprü Yolu

Cad. No: 19 Sarıyer/İstanbul

Telefon:444 1997 Faks:(0 212) 289 64 90

e-Posta:info@beykent.edu.tr Web:www.beykent.edu.tr

Kep Adresi:beykentuniv@hs01.kep.tr

Bilgi için: Cevat Gerni

Unvanı: Başkan



Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.