

Plansız Satın Alma Davranışının Pandemi Kaygı Aracılığıyla Finansal İyilik Haline Etkisinde Yaş ve Gelirin Düzenleyici Rolü

Regulatory Role of Age and Income in The Effect of Unplanned Purchasing Behavior on Financial-Wellbeing Through Pandemic Concerns

Kayhan AHMETOĞULLARI^a

<https://doi.org/10.54439/gupayad.1119943>

Öz

Makale Türü: *Araştırma Makalesi*
Article Type: *Research Article*


Makale Geliş Tarihi/Received: 23/05/2022

Makale Kabul Tarihi/Accepted: 04/07/2022

Anahtar Kelimeler: Plansız satın alma davranışı, finansal iyilik hali, pandemi kaygı, Hayes model 59

Keywords: Unplanned buying behavior, pandemic anxiety, financial well-being, Hayes model 59

^a(Sorumlu yazar) Öğr. Gör. Dr.,
Bursa Uludağ Üniversitesi,
kayhanahmet@uludag.edu.tr
 0000-0002-2658-189X

 Bu çalışma [Creative Commons Atıf-GayriTicari 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) (CC BY-NC 4.0) kapsamında açık erişimli bir makedir.

Amaç: Plansız satın alma davranışının pandemi kaygı aracılığıyla finansal iyilik haline etkisinde yaş ve gelirin düzenleyici rolü ele alınmaktadır. Çalışma ayrıca farklı demografik özelliklere göre plansız satın alma davranışı, pandemi kaygı ve finansal iyilik hallerinin nasıl değiştiğini irdelemektedir. Son olarak her bir değişkenin ayrı ayrı doğrudan ve dolaylı etkilerini incelemeyi hedeflemektedir. **Gereç ve Yöntem:** Çalışma İstanbul ilinde yer alan sağlık personellerini hedef almaktadır. Araştırmada SPSS Paket programı kullanılarak nicel bir çalışma yürütülmüştür. Çalışmada t-testi, ANOVA ve aracının düzenleyicisi analizi Hayes'in 59'uncu modeli test edilmiştir. **Bulgular:** Analiz sonuçlarına göre plansız satın alma davranışının finansal iyilik haline etkisinde pandemi kaygının aracılık rolü düşük ve orta yaş grubunda anlamsız iken, yüksek yaş grubunda bu rol anlamlıdır. Ayrıca plansız satın alma davranışının finansal iyilik haline etkisinde pandemi kaygının aracılık rolü, düşük gelir düzeyinde anlamlı değilken, orta ve yüksek gelir düzeyinde bu rol anlamlıdır. Yani aracılığın yaş ve gelir tarafından ılımlandırıldığı gözlenmiştir. **Sonuç:** Pandemi döneminde sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışları ile finansal iyilik halini ilişkilendirerek teorik yapıya ve pratikte uygulayıcılara önemli çıktılar sunmaktadır. Ayrıca modelde yer alan ikili ilişkilerde yaş sabitlendiğinde gelirin, gelir sabitlendiğinde ise yaşın düzenleyici rolü olmamıştır. Öte yandan model bir bütün olarak değerlendirildiğinde en kritik sonuç, plansız satın alma davranışının artmasının finansal iyilik halini düşürmesinde pandemi kaygının aracılık rolü, yaş ve gelirin düşük düzeyinde anlamsız iken, yaş ve gelir arttıkça anlamlı olmasıdır. Yani Pandemi kaygının aracılık rolünü yaş ve gelir düzenlemektedir.

Abstract

Purpose: The moderating role of age and income in the impact of impulsive buying behavior on financial well-being through pandemic anxiety is discussed. The study also examines how impulsive buying behavior, pandemic anxiety and financial well-being changes according to different demographic characteristics. Finally, it aims to examine the direct and indirect effects of each variable separately. **Materials and Methods:** The study targets health personnel in the province of Istanbul. In the research, a quantitative study was carried out using the SPSS Package program. In the study, Hayes's 59th model of t-test, ANOVA and mediator moderator analysis was tested. **Findings:** According to the results of the analysis, while the mediating role of pandemic anxiety in the effect of impulsive purchasing on financial well-being is insignificant in the low and middle age groups, this role is significant in the high age group. In addition, while the mediating role of pandemic anxiety in the financial well-being effect of impulsive purchasing is not significant at low income levels, this role is significant at middle and high income levels. That is, it has been observed that mediation is moderated by age and income. **Conclusion:** The study provides important outputs to the theoretical structure and the practitioners in practice by associating the unplanned purchasing behaviors of health workers with their financial well-being during the pandemic period. In addition, in the bilateral relations in the model, income did not have a regulatory role when age was fixed, and age did not play a regulatory role when income was fixed. On the other hand, when the model is evaluated as a whole, the most critical result is that the mediating role of pandemic anxiety in decreasing financial well-being of the increase in impulsive buying behavior is meaningless at the low level of age and income, while it becomes significant as age and income increase. Age and income moderate the mediating role of pandemic anxiety.

Bu Yayına Atıfta Bulunmak İçin/Cite as:

Ahmetoğulları, K. (2022). Plansız satın alma davranışının pandemi kaygı aracılığıyla finansal iyilik haline etkisinde yaş ve gelirin düzenleyici rolü, *Güncel Pazarlama Yaklaşımları ve Araştırmaları Dergisi*, 3(1), xx-xx. <https://doi.org/10.54439/gupayad.1119943>

1. Giriş

Pandemi döneminden en çok etkilenen meslek gruplarının başında sağlık çalışanları gelmektedir. Sağlık çalışanlarının psikolojik, sosyal, ekonomik ve bedensel etkilenmelerinin yanı sıra finansal iyilik hallerinin de etkilendiği açıktır. Öte yandan sağlık personelleri her zaman salgın ve benzeri risklerle daha fazla karşılaştıklarından finansal olarak endişelenmeleri satın alma davranışları ile ilişkilendirilebilir. Nitekim alan yazında tüketim davranışlarının her zaman rasyonel olmadığı ve ihtiyaçların haz, iyi hissetmek ve mutluluk gibi faktörlerinde etkisiyle rasyonellikten sapabildiği vurgulanmaktadır (Aygün, 2021, s. 89). Planlı ve rasyonel davranması gereken tüketiciler, pandemi döneminde (pandemi kaygısının da etkisiyle) plansız ve rasyonel olmayan satın alma davranışları sergileyebilmektedirler. Bu durumun sürekli devam etmesi, finansal kaygının azalması ve finansal refahın artmasından oluşan finansal iyilik haliyle doğrudan bağlantılı olabilir. Bu çalışma, pandemi dönemi ve devamında sağlık personellerinin plansız satın alma davranışlarının finansal iyilik hallerine nasıl yansıtıldığına odaklanmaktadır. Bunun yanı sıra, plansız satın almanın finansal iyilik halini pandemik kaygı aracılığıyla etkileyebileceği düşünülmektedir. Plansız satın alma ile finansal iyilik hali arasındaki ilişkide pandemik kaygı aracılığının değerlendirildiği bu etkileşimde demografik değişkenlerden yaş ve gelirin düzenleyici bir rolü olduğu düşünülmektedir. Yaş ilerledikçe ekonomik refahı artan bireylerin hem plansız satın alma davranışları hem de finansal iyilik halleri değişecektir (Ahmetoğulları ve Parmaksız, 2017). Ayrıca yaş ilerledikçe pandemik kaygı da değişiklik göstermektedir (Ahmetoğulları ve Şenol, 2021). Gelir ise doğrudan finansal iyilik haliyle bağlantılı iken plansız satın alma ve pandemik kaygı üzerinde de önemli bir rolü olduğu düşünülmektedir. Bu kapsamda daha önce değinilen finansal iyilik hali satın alma davranışları ilişkisine (Ahmetoğulları ve Arabacı, 2021; Ahmetoğulları ve Şenol, 2021) farklı bir teorik yapı geliştirerek satın alma

davranışlarından biri olan plansız satın almanın devam etmesiyle finansal iyilik halinin düşeceği varsayımına odaklanılmaktadır. Bu temel kurguya ek olarak pandemik kaygının bu ilişkide aracılık rolü incelenmektedir. Sağlık personellerinin maruz kaldığı ve araştırmaya değer kavramlardan biri de pandemik kaygı ve onun oluşturduğu sonuçlardır. Bu çalışma kendi alanında daha önce değinilmeyen plansız satın alma ile finansal iyilik hali ilişkisinde pandemik kaygının aracılığının yanı sıra yaş ve gelir boyutlarının düzenleyiciliğini incelemek suretiyle, alanın gelişmesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca pandemi döneminde, plansız satın alma ve finansal iyilik halinin sosyo-demografik özelliklere göre farklılaşmasının incelenmesi literatüre katkı sağlayacaktır. Sabri, Cook ve Gudmunson (2012) Malezya'daki kolej öğrencilerinin finansal iyilik halleri üzerinde etki eden unsurları ele aldığı çalışmalarında, tasarruf alışkanlıkları gibi geçmiş tüketici deneyimlerinin algılanan finansal refaha olumlu yansıtıldığını saptamışlardır.

Pandemi döneminde, çevrimiçi satın almayı etkileyen unsurları finansal yetenekler ve pandemik kaygı olarak irdeleyen çalışmalar literatürde bulunmaktadır (Çera, Phan, Androniceanu, ve Çera, 2020; Ahmetoğulları, 2022). Finansal iyilik halinin, satın alma ile ilişkisini irdeleyen çalışmalar ise görece sınırlıdır (Ahmetoğulları ve Arabacı, 2021). Daha dar kapsamlı bakıldığında plansız satın alma ile finansal iyilik halini irdeleyen çalışmalar da sınırlıdır (Yolanda ve Rembulan, 2017; Zafarghandi, Nayebzadeh ve Hakpur, 2014). Bu çalışmalar, algılanan finansal refahın azalmasının yerli ürün satın almaya etkisini (Paylan ve Kavas, 2020), Finansal refahın dijital bankacılık kullanma tutumuna etkisini (Ahmetoğulları ve Arabacı, 2021), finansal refah azalmasının online satın almaya etkisi ve pandemik kaygının aracılık rolünü (Ahmetoğulları ve Şenol, 2021) ve finansal iyilik haline etkisi olduğu düşünülen medeni durum, cinsiyet, yaş, gelir ve eğitim düzeyleri gibi demografik değişkenleri (Aygün, 2021) incelenmiştir. Yolanda ve Rembulan (2017), plansız satın alma davranışı ile finansal iyilik

hali (refah) arasındaki ilişkiyi incelemiş ve çalışmada anlamlı satın alma ile finansal refah arasında önemli bir ilişki saptanmamıştır. Awan ve Abbas (2015) ise plansız satın almanın demografik değişkenler tarafından açıklandığını teyit etmiştir. Yazarlar ayrıca plansız satın almanın cinsiyet ve yaş açısından anlamlı ve negatif yönde bir ilişki ortaya koyarken, gelir ve eğitimin anlamlı ve pozitif yönde ilişkili olduğunu saptamışlardır. Daha önce değişkenler arasındaki ilişkiyi ikili olarak inceleyen bu çalışmaların yanında, plansız satın alma ve finansal iyilik hali ilişkisini, bu ilişkide pandemik kaygının aracılık rolünün yanında yaş ve gelirin ayrı ayrı düzenleyiciliğini Hayes'in Model 59'unu temel alarak test eden bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Mikro düzeyde asarruf oranlarının düşük olması, emeklilik için yeteri kadar uzun vadeli finansal planlama olmaması, makro ölçülerde enflasyon rakamlarının son yıllardaki en yüksek seviyelere ulaşması, toplumlar ve ülkeler için olduğu kadar bireyler ve haneler için de finansal refah kavramını önemli bir konu haline getirmiştir. Bununla birlikte konuyla ilgili araştırmalar sınırlı ve farklı disiplinlere yayılmıştır (Brüggen, Hogreve, Holmlund, Kabadayi ve Löfgren, 2017, s. 228-229). Bireylerin, satın alma davranışları ve ihtiyaçlarını karşılayabilme yeteneği, mevcut finansal durum algısı, geleceğe dönük finansal beklenti ve uzun dönemde kendini finansal açıdan güvence altına alma isteği, bireylerin finansal iyi olma halini açıklamaktadır. Eğer birey aşırı harcama yapmaktan kaçınıyor ve kazancı üzerinden harcamalarının planlamasını doğru yapıyorsa, kendini ekonomik, çevresel, sosyal, duygusal, fiziksel ve benzeri konularda daha mutlu, değerli ya da başarılı hisseder. Böyle hisseden bir bireyin de finansal davranış bozuklukları sergilemesi beklenmez (Özer ve Kutbay, 2018 s. 76). Bu çalışmada pandemi döneminde sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışları ile finansal iyilik halleri arasındaki ilişki ele alınmaktadır. Bu ilişkide pandemik kaygının aracılık rolünün olup olmadığı incelenmektedir. Bir bütün olarak bu modelde yer alan doğrudan ve dolaylı etkiler

yaş ve gelir değişkenlerine göre irdelenmektedir. Son olarak finansal iyilik hali, pandemik kaygı ve plansız satın alma davranışları, sağlık çalışanlarının pandemi dönemi ile ilgili durumlar ve demografik değişkenler açısından nasıl değiştiği ele alınmaktadır.

2. Kuramsal Çerçeve

Finansal iyilik hali, kişinin kendini finansal açıdan güven içerisinde algılaması olarak tanımlanabilir. Borçlu olma hali finansal iyilik halini etkileyebildiği gibi, finansal tutumlar da borç durumunu da yakından ilgilendirmektedir (Sunal, 2012, s. 209). Prawitz vd., (2007) aşırı finansal sıkıntı ve en düşük finansal refah seviyesinden finansal sıkıntı olmamasına ya da en yüksek seviyedeki bir süreklilik düzeyinde bir kişinin finansal durumuna verdiği yanıtlarla ölçmüştür. Yazarlar finansal sıkıntı/refah olarak adlandırdığı ölçeği tek değişkende toplayan sekiz ifade ile ölçmüştür. Daha sonra finansal iyilik hali olarak da Türkçe'ye çevrilen ve uyarlanan bu ölçeğin mevcut finansal durum ve gelecekteki finansal durum olmak üzere iki boyutta ortaya konduğu gözlenmiştir (Sunal, 2012; Aygün, 2021). Aynı ölçek Ahmetoğulları ve Parmaksız (2017) tarafından da iki boyutta ele alınarak, finansal refah ve finansal sıkıntı şeklinde isimlendirilerek değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlara istinaden finansal iyilik halinin finansal refah artışının sağlanması ve oluşabilecek finansal sıkıntıların ya da endişelerin en aza indirilmesinin toplamından oluşan bir kavram olarak değinmişlerdir.

Covid-19 aynı anda birçok insanın normal yaşamını olumsuz etkilediği ve içerisinde birçok belirsizlik barındırdığı için kaygıya yol açmaktadır. Virüsün yayılma hızı ve insandan insana bulaşma hızı bireysel ilişkiler üzerinde de baskı oluşturmaktadır. Salgının ne kadar süreceği ve kötüye gidip gitmeyeceği hakkında yeterli bilgiler olmadığı için ortaya çıkan belirsizlikte kaygıyı artırmaktadır. Pandemi döneminde her gün stresli ve kaygılı hissetme hali psikolojik iyi oluş üzerinde de olumsuz etkilere neden olmaktadır (Çiçek ve Almalı, 2020, s.243). Pandemi kaygı, bireylerin salgın döneminde yaşadıkları, içsel endişelerle dışsal

etkenlerin (bulaş riski-sokağa çıkma yasağı gibi) birlikte oluşturduğu olumsuz ruh hali olarak tanımlanabilir. Bu doğrultuda ölçekte kullanılan ifadeler tek boyutta ölçülerek pandemi döneminde oluşabilecek olumsuz düşünceleri kapsamaktadır.

Plansız satın alma davranışı, satın alma dürtüsellığının, tüketicilerin hem düşünme hem de tanımlanabilir ve ayırt edici şekillerde hareket etme eğilimlerini somutlaştıran tek boyutlu bir yapı olarak ele alınmaktadır. Spesifik olarak, satın alma dürtüsellliğini, bir tüketicinin kendiliğinden, düşünmeden, anında ve kinetik olarak satın alma eğilimi olarak tanımlamak mümkündür. Son derece dürtüsel alıcıların spontane satın alma uyarınları yaşama olasılığı daha yüksektir. Ayrıca alışveriş listeleri daha "açık" ve ani, beklenmedik satın alma fikirlerine yatkınlardır (Rook ve Fisher, 1995, s.306).

3. Literatür taraması

Finansal refah, "finansal olarak sağlıklı, mutlu ve kaygısız olma durumu" olarak tanımlanır. Bu kavram kişinin finansal durumuna ilişkin öznel değerlendirmelere dayanır (Joo, 2008, s. 22). Genel psikolojik iyi oluşun önemli bir kısmı, yaşamın çeşitli yönlerinden memnuniyetle alakalıdır. Bunlardan biri de kişinin finansal memnuniyet durumudur. Araştırmacılar, bireylerin ve ailelerinin finansal durumlarını tanımlamak için hem nesnel hem de öznel ölçüleri kullanmıştır (Prawitz, Garman, Sorhaindo, O'Neill, Kim ve Drentea, 2006, s. 34-35). Ayrıca terimlere farklı anlamlar ve tanımlar yüklemişlerdir. Örneğin Kim, Garman ve Sorhaindo (2003) finansal stresi, kişinin harcamaları karşılama konusundaki algılanan yeteneği, finansal durumu, kişinin tasarruf ve yatırım düzeyi, borç endişesi gibi kavramların birleşiminden oluşan ve kişinin finansal durumunun öznel değerlendirmesi olarak tanımlamaktadırlar. Drentea (2000) ise borç stresini, borç miktarı konusundaki endişeyi, kişisel borcun neden olduğu stres algısını ve borcu ödeyememe konusundaki endişeyi değerlendiren bir endeksle ölçmüştür. Araştırmacılar benzer değişkenleri değerlendirirken, Drentea (2000)

sadece borçtan kaynaklanan endişeye odaklanmıştır. Kim ve Garman (2003) tasarruf ve yatırımlardan memnuniyet dâhil olmak üzere mali durumun diğer yönlerini de incelemiştir. Finansal refah, maddi açıdan sağlıklı, mutlu ve kaygısız olma durumu anlamına gelebilir (Joo, 2008 s. 21). Başka bir ifade ile finansal refah, bireysel özelliklerin, finansal davranışların ve finansal stresi oluşturan olayların bir fonksiyonudur. Öte yandan finansal stresin birikmesine neden olan olaylar, finansal stresi artırdığı gibi finansal refahı da düşürecektir (Kim vd., 2003 s. 76). Malone, Stewart, Wilson ve Korsching (2010), finansal refah kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için Amerika'daki kadınların finansal refahını incelemiş ve bu kavramı dört bölüme ayırmıştır. Bunlar; kişinin satın alma davranışları ve ihtiyaçlarını karşılayabilme yeteneği, mevcut finansal durum algısı, geleceğe dönük finansal beklenti ve uzun dönemde kendini finansal açıdan güvence altına alma isteğidir. Bu değişkenlerin her zaman kadınların finansal refahına ilişkin doğrudan değerlendirmeler sağlamasa da dolaylı bilgiler sağladığı vurgulanmıştır (Malone, vd., 2010 s. 64). Çalışmada, kadınların sosyo-demografik özellikleri ile finansal refahları arasında anlamlı ilişkiler saptanmıştır. Kadınların, mali durumu iyileştikçe finansal refahları da artış göstermiştir. Kadınların yaşı, eğitim düzeyi, geliri ve hane gelirine katkısı ile kişinin mali durumu ve finansal geleceği hakkında daha olumlu bir değerlendirmeye sahip olması, emeklilik planlamasına katılması ve mali kararlardan sorumlu hissetmesi arasında genel olarak olumlu bir ilişki tespit edilmiştir (Malone, vd., 2010 s. 78-79). Finansal refahı, mevcut ve beklenen yaşam standartlarını ve finansal özgürlüğü sürdürebilme algısı olarak tanımlamak da mümkündür. Bu durumu sırasıyla ifade etmek gerekirse ilk olarak finansal refah tanımı doğası gereği öznelidir. Çünkü nesnel olarak nasıl ifade edildiğinden ziyade bir bireyin onu nasıl algıladığına dayanır. Bu durumda birey yalnızca kendi iyiliğini değerlendirebilir. Birisi başka bir kişinin mali durumunu değerlendiremez. Bu, algının kişisel olduğu ve bireylerin nesnel finansal

durumlarına bakılmaksızın yüksek veya düşük finansal refah yaşayabilecekleri anlamına gelir. Örneğin, aynı gelir düzeyindeki bireyler, kendi gelir düzeylerine ilişkin farklı değerlendirmelere sahip olabilir (Brüggen, vd., 2017, s. 229-234).

Ünal ve Düger (2015), 'finansal iyilik hali' terimini finansal gönenç olarak ele almaktadır. Yazarlar bu kavramın kişinin ekonomik, çevresel, sosyal, duygusal, bedensel ve benzeri yönlerinin, olumlu yansımaları sonucunda meydana geldiğini ifade etmiştir. Çalışmada, finansal gönenç ile finansal davranış arasında anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Köylüoğlu, Gümrah ve Doğan (2019), öğrencilerin finansal iyilik hali ile risk alma tutumu ve kişilik özelliklerini irdelemiştir. Finansal iyilik halinin risk alma tutumu ve kişilik özellikleri ile anlamlı bir ilişkisi saptanmıştır. Aynı çalışmada demografik özelliklerden cinsiyete göre finansal iyilik halleri anlamlı bir farklılık gösterdiği de saptanmıştır (Köylüoğlu, vd., 2019). Aygün (2021), XYZ kuşağı tüketicilerin, finansal iyilik hali algıları ve kredi kartı tutumları ile hazcı (hedonistik) tüketim davranışları arasındaki ilişkiyi davranışsal iktisat açısından ele almıştır. Yüksek gelirlili Z kuşağının daha yüksek finansal iyilik hali algısı saptanmıştır. Ayrıca Z kuşağının sosyalleşme ve macera amaçlı tüketim yaptıkları, kredi kartı tutumları duygusal boyutta anlamlı olduğu ve daha hazcı tüketim sahibi oldukları tespit edilmiştir. Son olarak eğitim düzeyi arttıkça finansal iyilik hallerindeki algıları da artmıştır (Aygün, 2021). Akça ve Sönmez (2017), sağlık fakültelerinde okuyan 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin finansal iyilik hali ve kredi kartı kullanma tutumu ilişkisini incelemiştir. Finansal iyilik hali, finansal sıkıntı ve gelecek beklentisi şeklinde iki boyut ele alınırken, kredi kartı tutumu ise kavramsal, davranışsal ve duygusal şeklinde alt boyutlara ayrılmıştır. Sonuç olarak Finansal iyilik halinin alt boyutlarından olan finansal sıkıntı ile kredi kartı kullanımının alt boyutlarından kavramsal boyut arasında anlamlı ve negatif yönde ilişki tespit edilmiştir (Akça ve Sönmez, 2017). Ayrıca finansal iyilik hali gelecek beklentisi boyutu ile kredi kartı tutumu boyutları anlamlı ve negatif

yönde bir ilişki sergilemiştir. Öte yandan demografik özelliklere göre finansal iyiliğin anlamlı şekilde farklılaşmadığı saptanmıştır (Akça ve Sönmez, 2017).

Vlaev ve Elliott (2014) İngiltere'de 654 katılımcı üzerinde yaptıkları çalışmalarında, psikolojik iyi oluş teorisini genişleterek, finansal iyilik halinin artmasında en önemli nedenin hanelerin finansal durumlarını kontrol altında tutmalarında yattığını saptamışlardır. Sağlık çalışanları ve hane halkı gibi her iki grubunda finansal iyilik hallerinin artması için bireysel mali durumları üzerinde kontrol sahibi olmalarının etkili olduğu vurgulanmıştır (Vlaev ve Elliott, 2014). Shim, Xiao, Barber ve Lyons, (2009), Amerika'da üniversitede gerçekleştirdikleri araştırmada, genç yetişkinlik döneminde finansal refahı incelemişlerdir. Çalışmalarında kendini gerçekleştiren kişisel değerlerin, genç yetişkinlerin finansal konularda bilgi edinme ve bilgiye dayalı tutum ve davranışsal niyetler oluşturma yollarında önemli sosyalleşme rolleri oynayabileceğini saptamışlardır. ebeveynlerin normatif beklentileri ve genç yetişkinlerin algılanan davranışsal kontrolü ile birlikte, finansal konularda bilgi edinme, bilgiye dayalı tutum ve davranışsal niyetlerin sırasıyla akademik başarı ve genel yaşam memnuniyeti ile psikolojik ve fiziksel sağlıkla bağlantısı olan finansal refahla ilintili bulunmuştur (Shim, vd., 2009). Finansal iyilik halini, nesnel (borç) ve öznel (memnuniyet, aşırı kısıtlamalar ve tutumluluk) olarak ölçen yazarlar (Shim vd., 2009 s. 721) finansal refahın genel yaşam başarısı ile ilişkili olduğunu saptamıştır. Finansal durumla ilgili öznel memnuniyet, yaşam sonucunun tüm yönleri (genel yaşam memnuniyeti, akademik performans, fiziksel sağlık ve psikolojik sağlık) ile de ilişkilidir. Finansal refahın, nesnel bir ölçümü olan borç düzeyinin yalnızca akademik performansla doğrudan ilişkili olduğu saptanan çalışmada (borç ne kadar büyükse akademik başarı o kadar kötü), ekonomik baskı ve finansal zorluğun bireylerin finansal refahını sürdürmesinde kilit rol oynadığı sonucuna ulaşılmıştır (Shim vd., 2009). Bu çalışmada ise sağlık personellerinin plansız satın alma

davranışlarının finansal iyilik hallerinin azalmasına neden olacağı düşünülmektedir. Ayrıca pandemi döneminde pandemik kaygının bu ilişkide aracı rolünün tam olduğu varsayılmaktadır. Sağlık sektörü pandemiden en fazla etkilenen alanlardan biriyken, sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışlarının artması pandemik kaygıları aracılığıyla finansal iyilik hallerini azaltabilir. Öte yandan plansız satın alma davranışının artması pandemik kaygıya daha fazla yönlendirebilir. Zira kapanma, kısıtlamalar, stok ve tedarik krizi gibi olumsuz gelişmelerin etkisi kaygıyı yükselteceği için kaygının da planlı ve plansız satın almayı tetikleyeceği söylenebilir. Örneğin Çiçek ve Almalı (2020) özel ve kamu kesimi çalışanlarının pandemik kaygılarının artması, psikolojik iyi oluşlarını azalttığını saptamışlardır. Bu durum finansal iyi oluş durumu için de geçerli olabilir.

Ahmetoğulları ve Parmaksız (2017) finansal iyilik haliyle kredi kartı tutumu arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki saptamıştır. Ahmetoğulları ve Arabacı (2021) finansal iyilik halinin dijital bankacılık kullanma tutumuna etkisini katılım bankacılığı müşterileri üzerinde inceleyerek, değişkenler arasında anlamlı ilişkileri saptamışlardır. Öte yandan Ahmetoğulları ve Şenol (2021) finansal refah azalmasının online satın almaya etkisi ve pandemik kaygının aracılık rolünü inceledikleri çalışma da finansal refah azalmasının online satın almaya anlamlı bir etkisi gözlenmezken, pandemik kaygının artması aracılığıyla online satın almaya anlamlı pozitif yönde yansıdığı gözlenmiştir. Ayrıca bu ilişkide pandemik kaygının aracılık rolü anlamlı olarak saptanmıştır. Özer ve Kutbay (2018) finansal iyilik hali boyutlarından mevcut finansal boyut ile kompulsif satın alma (alışveriş bağımlılığı) değişkeni arasında anlamlı ve negatif yönde bir ilişki saptamışlardır. Belbağ ve Cihangir (2019) kompulsif satın almanın finansal refahı anlamlı ve pozitif yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Norvitis, Osberg, Young, Mervin, Roehling ve Kamas, (2006) daha yüksek düzeyde kompulsif satın almanın, borcu artırdığı için algılanan finansal refahı azalttığını ortaya koymaktadır. Yolanda ve Rembulan

(2017) kariyerinin başındaki kadınların plansız satın alma davranışları ile finansal iyilik halleri arasında olumsuz bir ilişki bekledikleri çalışmalarında, plansız satın almanın yüksek olduğu durumda finansal iyilik halinin düşmediği, aksine yükseldiğini tespit etmişlerdir. Ayrıca çalışmada pozitif yönde bir ilişki olsa da bunun anlamlı olmadığı vurgulanmıştır. Zafarghandi, Nayebzadeh ve Hakpur (2014) Tahran'da kolayda örnekleme yöntemi ile finansal okuryazarlık ve finansal refahın anlık satın alma isteği ve anlık satın almaya etkisini yapısal eşitlik modeli ile sınamıştır. Elde edilen sonuçlara göre, finansal okuryazarlık arttıkça anlık satın alma anlamlı şekilde azalmaya başlıyor. Dahası finansal iyilik halinin artması da anlık satın alma isteğini önemli ölçüde etkilediği saptanmıştır. Son olarak anlık satın alma isteğinin de anlık satın almayı doğrudan etkilediği teyit edilmiştir (Zafarghandi, vd., 2014).

Tüketim alışkanlıklarının farklılaşmasının sonucunda hedonik, kompulsif ve plansız satın alma gibi rasyonel olmayan satın alma davranışları ortaya çıkmıştır. Yani tüketiciler eğlence için anlık kararlarla ya da dürtü bozuklukları ile ihtiyaçları olmayan ürünleri satın almaya yönelebilmektedirler. Kredi kartlarının sağladığı avantajlar da bu rasyonel olmayan davranışları tetiklemekte ve dürtüsel satın almaya yol açmaktadır. Bu kapsamda kredi kartının sağlamış olduğu kolaylık ve finansal kaynak erişimi kolaylığı sayesinde daha fazla plansız satın alma, kompulsif ve hedonik satın alma gerçekleşmektedir (Gültekin, 2019, s. IV).

Yaşın servet birikimi üzerinde de önemli bir etkisi bulunmaktadır (Binswanger ve Carman, 2012). Lusardi, Mitchell ve Curto (2010), birçok gencin iyi finansal kararlar almak için gereken temel finansal bilgidен yoksun olduğunu göstermiştir. Gelirin genellikle finansal ilgiyi olumlu yönde etkilediği (örneğin, Donkers ve Van Soest, 1999) ve daha yüksek tasarruf oranlarına yol açtığı (Beverly ve Sherraden 1999) bilinmektedir. Bu durum düşük gelirli hanelerin, kurumsallaşmış tasarruf mekanizmalarına, hedeflenen finansal eğitime,

tasarruf davranışını teşvik ettiği varsayılan cazip tasarruf teşviklerine sınırlı erişimlerinden kaynaklandığı düşünülmektedir (Beverly ve Sherraden 1999). Sunal (2012) gelirin finansal iyilik hali için anlamlı bir ilişkiye sahip olduğunu saptamıştır.

Literatürde değinilen çalışmalara dayanarak;

H₁: Sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışlarının artması finansal iyilik hallerini azaltmaktadır.

H₂: Sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışlarının finansal iyilik hallerini düşürmesinde pandemik kaygının aracılık rolü vardır.

H₃: Sağlık çalışanlarının pandemik kaygılarının artması finansal iyilik hallerini artırmaktadır.

H₄: Sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışının artması pandemik kaygılarını artırmaktadır.

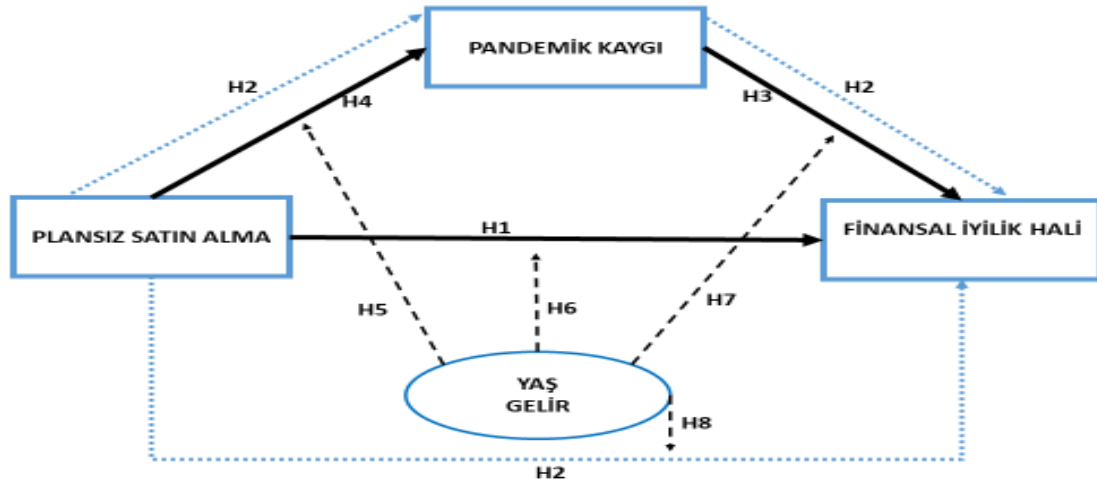
H_{5(a,b)}: Sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışlarının pandemik kaygıya etkisinde yaş (a) ve gelirin (b) düzenleyici rolü bulunmaktadır.

H_{6(a,b)}: Sağlık çalışanlarının plansız satın alma davranışlarının finansal iyilik hallerine etkisinde yaş (a) ve gelirin (b) düzenleyici rolü bulunmaktadır.

H_{7(a,b)}: Sağlık çalışanlarının pandemik kaygısının finansal iyilik hallerine etkisinde yaş (a) ve gelirin (b) düzenleyici rolü bulunmaktadır.

H_{8(a,b)}: Sağlık personellerinin plansız satın alma davranışının finansal iyilik hallerine etkisinde pandemik kaygının aracılık rolünü gelir (a) ve yaş (b) düzeyleri düzenlemektedir.

Hipotezler doğrultusunda ortaya konan araştırma modeli Şekil 1'deki gibidir.



Şekil 1. Araştırmanın Hipotetik Modeli

Hayes tarafından geliştirilen Model 59, bir bağımsız bir bağımlı ve bir aracı değişkenin bulunduğu (Model 4 gibi) bir kavramsal modelde, düzenleyici bir değişkenin bu değişkenler arasındaki ikili ilişkileri ve aracılık rolünü ılımlaştırdığı bir yapıyı incelemeyi hedefler. Yani aracının düzenleyicisi istatistiksel olarak test edilmektedir. Bu çerçevede çalışmanın modelinde, Hayes tarafından geliştirilen Model 59'un kullanılması uygun

gözükmektedir. Hayes'in (2017) ortaya attığı farklı modelleri SPSS paket programında daha kolay test edebilmek adına geliştirdiği Procces Macro uzantısı, kavramsal olarak oluşturduğu bütün modellerin daha pratik çözümünü sunduğu için oldukça kullanışlıdır. Bu nedenle araştırma modeli Procces Macro uygulaması yardımıyla aracılı ve düzenleyici analizin birlikte değerlendirildiği istatistiksel modellerle test edilmiştir.

4. Yöntem

Araştırmada, belirli bir dönemdeki belirli kişilerin tutum ve davranışlarını ölçmeye çalışan kesitsel bir analiz kullanılmıştır. Kesitsel analiz zaman, bütçe ve diğer maliyetler açısından görece daha avantajlı olduğu için tercih edilmiştir. Araştırmada yer alan değişkenlerin ölçüm düzeyi ölçeklerin yapısı, evren ve örnekleme teknikleri ile veri toplama süreci sırasıyla ele alınmaktadır.

Çalışmanın evrenini İstanbul'daki sağlık personelleri oluşturmaktadır. Veriler, Ekim 2021 ile Nisan 2022 tarihleri aralığında çevrimiçi anket yöntemiyle toplanmıştır. Kolayda örnekleme tekniği ile 400 kişiye anket soruları gönderilmiş ve 200 katılımcı geri dönüş sağlamıştır. Elde edilen veriler incelenmiş ve sorunlu anketler analizden çıkarılarak 190 veri ile analize devam edilmiştir. Bir çalışmada yer alan Likert tipi ölçeklerin 5 ile 10 katına kadar örneklem sayısı yeterli kabul edilmektedir (Karagöz ve Kösterelioğlu, 2008, s. 85). Bu çalışmada yer alan ifade sayısı 27'dir. Bu kapsamda elde edilen örneklem sayısının yeterli düzeyde olduğu gözlenmektedir. Araştırmada kullanılan ölçeklerin tamamı 5'li Likert tipi (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Orta düzeyde katılıyorum, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) ölçüm düzeyindedir. Değişkenlerden finansal iyilik halini ölçmek için Prawitz ve diğerlerinin (2006) geliştirdiği, Ahmetoğulları ve Parmaksız'ın (2017) Türkçe'ye uyarladığı 8 ifadeden oluşan ölçek kullanılmıştır. Ayrıca Sunal (2012) finansal iyilik hali ölçeğini daha önce benzer şekilde kullanmış, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasını yapmıştır. Pandemi kaygı değişkenini ölçmek için Çiçek ve Almalı'nın (2020) oluşturduğu geçerliliği ve güvenilirliğini teyit ettiği 9 ifadeden oluşan ölçek kullanılmıştır. Son olarak Rook ve Fisher'in (1995), plansız satın alma değişkeni için 10 ifadeden oluşan geçerliliği ve güvenilirliği teyit edilmiş ölçeği kullanılmıştır. Araştırmada demografik sorular ve Covid-19 hastalığı ile ilgili nominal ölçümlü sorular da yer almaktadır. Değişkenlerin tamamı tek faktörde toplanan ana değişkenler üzerinden

Tablo 1.

hesaplanmıştır. Toplam değerlerin ortalamaları alınarak analizlere devam edilmiştir. Yani finansal iyilik hali en yüksek 40 puan en düşük 8 puandan oluşacak şekilde planlanmıştır. Pandemi kaygı en yüksek 45 puan en düşük 9 puan olacak şekilde puanlanmıştır. Son olarak plansız satın alma en yüksek 50 puan en düşük 10 puan olacak şekilde planlanmıştır.

5. Bulgular

Araştırmada yer alan değişkenler için yapılan normallik testi sonucuna göre bütün değişkenlerin basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1.5 ile +1.5 aralığında değiştiği gözlenmiştir. Belirtilen bu sınırları aşan değişkenler için uç değerler ayıklanmıştır. Bu sonuç Tabachnick ve Fidell'in (2015, s. 8-79) belirlediği sınırlar içerisinde olduğu için değişkenlerin normallik varsayımına sahip olduğuna işaret eder.

Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların %62.5'i kadın, %37.5'i erkektir. Katılımcıların %14.1'i lise ve altı, %59.4'ü lisans, %26.6'sı lisansüstü eğitim düzeyine sahiptir. Medeni durum açısından katılımcıların %59.7'si evli iken %26.6'sı bekâr sınıfında yer almaktadır. Mesleki dağılım açısından deneklerin %10.4'ü doktor, %46.9'u hemşire, %24.5'i diğer, %5.7'si yönetici, %12.4'ü ise yardımcı sağlık personelinde oluşmaktadır. Katılımcıların %16.1'i 16-24; %40.6'sı 25-34; %29.2'si 35-44 ve %14.1'i 45 ve üstü yaş aralığında yer almaktadır. Ayrıca katılımcıların %30.7'si 5000 ve altı, %21.4'ü 5001-7500, %31.3'ü 7501-10000, %8.3'ü 10001-15000 ve %3.3'ü 15001 ve üstü gelir düzeyine sahiptir.

Koronavirüs salgını ile ilgili sorulara verilen yanıtlara bakıldığında, deneklerin %51.8'i koronavirüse yakalandığı, %48.2'si hastalığa yakalanmadığını ifade etmektedir. Ayrıca "salgın hastalıkla ilgili temasınız var mı?" sorusuna katılımcıların %55.7'si evet derken, %43.2'si hayır cevabını vermiştir. Ailede kronik hastalığı olup olmadığına katılımcıların %50.3'ü evet derken, %49.7'si hayır cevabını vermiştir. Son olarak hastanede çalışıyor olmanın hastalığın bulaş riskini arttırdığına dair soruya katılımcıların %91.6'sı evet derken, %8.4'ü hayır cevabını vermiştir.

Araştırma Değişkenlerine Ait Demografik Bulgular

Değişkenler		n	%	Değişkenler		n	%	
Cinsiyet	Kadın	120	62.5	Yaş	16-24	31	16.1	
	Erkek	72	37.5		25-34	78	40.6	
Eğitim durumu	Lise ve altı	27	14.1		35-44	56	29.2	
	Lisans	114	59.4		45 ve üzeri	27	14.1	
	Lisansüstü	51	26.6	Gelir	5000 ve altı	59	30.7	
Medeni durum	Evli	114	%59.7		5001-7500	41	21.4	
	Bekar	77	%40.3		7501-10000	60	31.3	
Meslek	Doktor	20	10.4		10001-15000	16	8.3	
	Hemşire	90	46.9		15001 ve üstü	16	8.3	
	Diğer	47	24.5	Koronavirüs hastaları ile temasınız var mı?	Evet	107	%55.7	
	Yönetici	11	5.7		Hayır	83	%43.2	
	Yardımcı pers. sağlık pers.	24	12.4	Ailede kronik rahatsızlığı olan var mı?	Evet	96	%50.3	
Koronavirüse Yakalandınız mı?	Evet	99	%51.8		Hayır	95	%49.7	
	Hayır	92	%48.2	Hastanede çalışmak hastalığın bulaşma riskini daha fazla yükselttiğini düşünüyorum. Evet			175	%91.6
						Hayır	16	%8.4

Araştırmada yer alan değişkenlere ait t-testi ve ANOVA analizi yapılmıştır. Sağlık personellerinin cinsiyet, medeni durum, koronavirüse yakalanma durumu, temas durumu, aile fertlerinin kronik rahatsızlığı ve hastanede çalışmanın bulaş riskini artırıp artırmadığı gibi ifadelerle göre finansal iyilik hali (refah), pandemik kaygı ve plansız satın almanın nasıl değiştiğini incelemek için t-testi yapılmıştır. Araştırma modelinde yer alan bütün sürekli değişkenlerin çalışma için önem arz eden demografik ve diğer iki gruplu nominal değişkenlere göre nasıl değiştiğini inceleyerek, çalışmanın kapsamının genişletilmesi hedeflenmiştir. Bu nedenle yapılan t-testi analizi sonuçları Tablo 2’de özetlenmektedir. Tablo 2 incelendiğinde, sağlık personellerinin cinsiyetine göre finansal iyilik halleri (t=-2.865; p<0.05) ve pandemik kaygıları (t=-2.261; p<0.05) anlamlı bir farklılık göstermektedir. Öte yandan plansız satın alma cinsiyete göre farklılaşmamaktadır. Covid-19 hastalığına

yakalanıp yakalanmamalarına göre sağlık personellerinin finansal iyilik halleri, pandemik kaygıları ve plansız satın almaları anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Koronavirüs hastalarıyla doğrudan temas halinde olup olmamalarına göre finansal iyilik halleri (t=3.421; p<0.05) ve pandemik kaygıları (t=2.236; p<0.05) anlamlı bir farklılık göstermektedir. Aile fertlerinizden kronik hastalığa sahip olan var mıdır? Sorusuna verilen cevaplara göre finansal iyilik hali, pandemik kaygı ve plansız satın alma davranışı anlamlı şekilde değişmemektedir. “Hastanede çalışmak hastalığın bulaşma riskini daha fazla yükselttiğini düşünüyorum” ifadesine verilen cevaba göre pandemik kaygı (t=3.366; p<0.05) ve plansız satın alma davranışı (t=-2.031; p<0.05) anlamlı bir farklılık göstermektedir. Son olarak medeni duruma göre finansal iyilik hali ve pandemik kaygı anlamlı bir farklılık göstermezken, plansız satın alma (t=-3.953; p<0.05) davranışı anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 2.

Değişkenlere Ait T-Testi Sonuçları

Cinsiyetiniz		n	Ort.	Std. Sap.	t	p
FİHTop	Erkek	72	28,7917	7,26740	-2,865	0,005
	Kadın	120	31,7000	5,97277		
PKTop	Erkek	72	27,6944	7,10611	-2,261	0,025
	Kadın	120	30,1833	7,54703		
PSATop	Erkek	72	21,5139	6,14609	-0,067	0,946
	Kadın	120	21,5833	7,35142		
Koronavirüse yakalandınız mı?						

FİHTop	Evet	99	29,9091	6,85877	-1,448	0,149
	Hayır	92	31,2935	6,31854		
PKTop	Evet	99	28,5758	8,10277	-1,257	0,210
	Hayır	92	29,9348	6,71689		
PSATop	Evet	99	21,1010	6,22617	-1,030	0,304
	Hayır	92	22,1304	7,56397		
Koronavirüs hastaları ile doğrudan temasınız var mı?						
FİHTop	Evet	107	32,0467	6,02727	3,421	0,001
	Hayır	83	28,8554	6,80232		
PKTop	Evet	107	30,2617	8,00982	2,236	0,027
	Hayır	83	27,8916	6,59270		
PSATop	Evet	107	21,4019	7,15048	-0,400	0,690
	Hayır	83	21,8072	6,64144		
Aile fertlerinizden kronik hastalığa sahip olan var mıdır?						
FİHTop	Evet	96	30,8021	6,64691	0,246	0,806
	Hayır	95	30,5684	6,49165		
PKTop	Evet	96	30,2083	7,46912	1,797	0,074
	Hayır	95	28,2737	7,41109		
PSATop	Evet	96	20,7292	6,70660	-1,633	0,104
	Hayır	95	22,3579	7,07245		
Hastanede çalışmak hastalığın bulaşma riskini daha fazla yükselttiğini düşünüyorum.						
FİHTop	Evet	175	30,8686	6,47274	1,276	0,203
	Hayır	16	28,6875	7,30953		
PKTop	Evet	175	29,7829	7,22056	3,366	0,001
	Hayır	16	23,3750	8,03223		
PSATop	Evet	175	21,2343	6,71651	-2,031	0,044
	Hayır	16	24,8750	8,39742		
Medeni Durumunuz?						
FİHTop	Evli	114	29,8947	6,85290	-1,802	0,073
	Bekar	77	31,6494	6,20434		
PKTop	Evli	114	28,7544	7,57682	-0,982	0,327
	Bekar	77	29,8312	7,22095		
PSATop	Evli	114	19,8947	5,38659	-3,953	0,000
	Bekar	77	24,0649	8,12944		

Değişkenler arasındaki farklılığı incelemek için sağlık personellerinin yaş, gelir ve eğitim düzeyine göre finansal iyilik hali, pandemik kaygı ve plansız satın alma değişkenlerine ait ANOVA testi yapılmıştır. İlgili analiz sonuçları Tablo 3'teki gibidir. Tablo 3 ele alındığında, sağlık personellerinin finansal iyilik halleri (refahları) ($F(3,191)=3.548$; $p<0.05$) ve plansız satın alma davranışları ($F(3,191)=9.457$; $p<0.05$) yaş aralıklarına göre farklılık göstermektedir. Öte yandan pandemik kaygı düzeyleri yaşa göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Sağlık personellerinin, finansal iyilik halleri ($F(4,191)=7.791$; $p<0.05$) gelir düzeylerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Öte yandan pandemik kaygı düzeyleri ve plansız satın alma

puanları gelir gruplarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Son olarak sağlık personellerinin plansız satın alma puanları eğitim düzeylerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($F(2,191)=3.143$; $p<0.05$). Ancak pandemik kaygı puanları ve finansal iyilik hali puanları eğitim düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Anlamlı farkın kaynağına bakmak adına Post-Hoc testi yapılmıştır. Varyansların homojen olduğu varsayımından hareketle Tukey tekniği uygulanmıştır. Elde edilen anlamlı sonuçlar şu şekilde özetlenebilir; finansal iyilik hali yaş aralıklarına göre anlamlı değişmektedir. Ancak farkın kaynakları anlamlı olmadığından tam olarak belli değildir. Öte yandan 18-24 yaş

aralığındakiler diğer yaş gruplarına göre daha düşük plansız satın alma davranışı ortalamasına sahiptir. Benzer şekilde 45 ve üstü yaş aralığındakiler diğer yaş gruplarına göre daha düşük plansız satın alma davranışına sahiptir.

Gelir gruplarına göre bakıldığında ise, 5000 ve altı gelir düzeyindekiler 15001 ve üstü gruba göre daha yüksek, 5001-7500 gelir aralığındakilerin 7501-10000 ve 10001-15000

gelir aralığındakilere göre daha yüksek finansal iyilik haline sahiptir.

Eğitim düzeyleri açısından Tukey testi sonuçlarına göre lise ve altı mezunların üniversite mezunlarına, lisansüstü mezunlarının üniversite mezunlarına göre daha yüksek plansız satın alma davranışı sergilediği saptanmıştır.

Tablo 3.
Değişkenler arasındaki ANOVA Analizi Sonuçları

Yaşa göre		Kareler	Sd	Kareler Ort.	F	P	Farkın Kaynağı
Top.							
FİHTop	Gruplararası	448,753	3	149,584	3,548	0,016	Belli değil
	Gruplarıçi	7926,950	188	42,165			
	Toplam	8375,703	191				
PKTop	Gruplararası	74,169	3	24,723	0,440	0,725	Anlamsız
	Gruplarıçi	10567,831	188	56,212			
	Toplam	10642,000	191				
PSATop	Gruplararası	1194,918	3	398,306	9,457	0,000	18-24 ile diğerleri arasında negatif fark;
	Gruplarıçi	7918,452	188	42,119			45 ve üstü ile diğerleri arasında negatif fark
	Toplam	9113,370	191				
Gelire Göre							
FİHTop	Gruplararası	1196,477	4	299,119	7,791	0,000	5000 ve altı ile 15001 ve üstü; 5001-7500 ile 7501-10000 ve 10001-15000 arasında pozitif
	Gruplarıçi	7179,226	187	38,392			
	Toplam	8375,703	191				
PKTop	Gruplararası	246,024	4	61,506	1,106	0,355	Anlamlı değil
	Gruplarıçi	10395,976	187	55,593			
	Toplam	10642,000	191				
PSATop	Gruplararası	208,420	4	52,105	1,094	0,361	Anlamlı değil
	Gruplarıçi	8904,949	187	47,620			
	Toplam	9113,370	191				
Eğitim Düzeyine Göre							
FİHTop	Gruplararası	143,168	2	71,584	1,643	0,196	Anlamlı değil
	Gruplarıçi	8232,536	189	43,558			
	Toplam	8375,703	191				
PKTop	Gruplararası	225,708	2	112,854	2,048	0,132	Anlamlı değil
	Gruplarıçi	10416,292	189	55,113			
	Toplam	10642,000	191				
PSATop	Gruplararası	293,363	2	146,682	3,143	0,045	Lise ve altı ile üniversite arasında pozitif fark;
	Gruplarıçi	8820,007	189	46,667			Lisansüstü ile üniversite arasında pozitif fark
	Toplam	9113,370	191				

Araştırmada yer alan değişkenlerin daha önceden geçerliliği ve güvenilirliği sağlandığı için ilgili ifadelerle ait açıklayıcı faktör analizine gerek duyulmamıştır. Pandemi kaygı ölçeği tek

bileşende toplandığını Çiçek ve Almalı'nın (2020) yanı sıra Ahmetoğulları ve Şenol da (2021) geçerlilik ve güvenilirlik sınaması yaparak doğrulamıştır. Öte yandan finansal

iyilik hali ölçeğini Sunal'ın (2012) yanı sıra Ahmetoğulları ve Parmaksız da (2017) geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yaparak onayladığı için tekrar açımlayıcı faktör analizine gerek duyulmamıştır. Son olarak plansız satın almanın da literatürde (Torlak ve Tirtay, 2010) geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapıldığından açımlayıcı faktör analizi yapılmamıştır. Toplam değerler üzerinden tek değişken olarak elde edilen finansal iyilik hali, pandemik kaygı ve plansız satın alma davranışı değişkenleri Tablo 4.

Değişkenler Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

	FiHTop	PKTop	PSATop	Yaşınız	Aylık Ortalama Geliriniz?
FiHTop	1				
PKTop	,419**	1			
PSATop	-,161*	-,113	1		
Yaşınız	-,258**	-,047	-,285**	1	
Aylık Ortalama Geliriniz?	-,360**	-,170*	-,080		1

**Korelasyon %1 düzeyinde anlamlıdır. *Korelasyon %5 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4 incelendiğinde finansal iyilik hali (refah) ile pandemik kaygı pozitif yönde ($r=0.419$), plansız satın alma negatif yönde ($r=-0.161$), yaş negatif yönde ($r=-0.258$) ve gelir negatif yönde ($r=-0.360$) arasında anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Öte yandan pandemik kaygı ile plansız satın alma ($r=-0.113$), yaş ($r=-0.047$) anlamlı bir ilişkiye sahip değilken, gelir ile anlamlı ve negatif yönde bir ($r=-0.170$) ilişkiye sahiptir. Son olarak plansız satın almanın yaş ile anlamlı ve negatif yönde bir ($r=-0.285$) ilişkisi Tablo 5.

Yaşın Düzenleyici Rolüne İlişkin Model 59 Sonuçları

Değişkenler	Y=Finansal İyilik Hali				M=Pandemik Kaygı			
	b	S.H.	t	p	b	S.H.	t	p
Sabit	30.699	0.4162	73.766	.0000	-0.031	.0733	-0.427	.6196
Plansız Satın alma (X(a1))	-1.215***	.4480	-2.7128	.0073	-0.173**	.0778	-2.223	.0274
Yaş (W(a2))	-1.336	0.4583	-2.9150	0.004	-0.046	.0807	-0.567	.5715
Gelir (Kovaryans)	-1.624	0.4401	-3.691	0.000	-0.173	0.0765	-2.269	0.0244
X.W ((a3))	0.269	.4027	0.7716	.5045	-0.1121	.0705	-1.589	.1137
Pandemik Kaygı (M(b1))	2.223***	.4237	5.2477	.0000	R= 0.2525	R2= 0.0637	F(4-187)=3.1828	p=0.0147
M. W (b2)	0.298	.3863	0.7716	.4413				
	R= .5664 R2= .321 F(6-185)= 14.5669 p=0.000							

Tablo 5 incelendiğinde, gelir değişkeni sabit tutularak plansız satın alma davranışının pandemik kaygı değişkeni üzerinde etkisini inceleyen model istatistiksel olarak anlamlıdır

arasındaki ilişkinin yanı sıra, yaş ve gelir düzeyi gibi diğer değişkenlerin de ilişkisini incelemek için korelasyon analizi yapılmıştır. Araştırmada yaş ve gelir değişkeni sürekli değişken olarak ölçülmüştür. Daha sonrasında kategorik ayrı bir değişken daha oluşturulmuştur. Bu nedenle sürekli değişkenler arasındaki korelasyona bakılarak düzenleyici analize uygun olup olmadıkları değerlendirilmektedir. İlgili analiz sonuçları Tablo 4'teki gibidir.

varken, gelirle anlamlı bir ilişkisi saptanmamıştır.

Değişkenler arasındaki hipotezleri test etmek için Hayes'in Model 59'u kullanılmıştır. İki farklı modelle hipotezler test edilmiştir. İlk olarak plansız satın almanın pandemik kaygı aracılığıyla finansal iyilik haline (refaha) etkisinde gelir düzeyinin düzenleyici etkisi analiz edilmiştir. Analize ilişkin çıktılar Tablo 5'teki gibidir.

($F(4-187)=3.1828$; $p=0.0147$). Öyle ki plansız satın almanın pandemik kaygıya etkisi anlamlı ve negatif yöndedir ($t=-2.223$; $p<0.05$). Ayrıca modelin içerisinde yer alan yaş düzenleyici

değişkeninin herhangi bir etkisi yokken ($t=0.567$; $p>0.05$), gelir kovaryans değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır ($t=-2.269$; $p<0.05$). Bu bağlamda H_4 kısmen kabul edilmiştir.

Gelir değişkeninin kovaryans ve bağımlı değişkenin finansal iyilik hali olduğu modelde, plansız satın alma ve pandemik kaygının etkisinin birlikte etkisi ve yaşın düzenleyici rolünü ölçen model bir bütün olarak anlamlıdır ($F(6-185)=14.5669$; $p<0.05$). Öyle ki plansız satın almadaki bir birimlik değişim finansal iyilik halinde anlamlı ve negatif yönde bir etkiye sahiptir ($t=-2.7644$; $p<0.05$). Ayrıca pandemik kaygıdaki bir birimlik değişim finansal iyilik halinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahiptir ($t=2.4861$; $p<0.05$). Dahası yaşın finansal

iyilik hali üzerinde anlamlı ve negatif yönde bir etkisi saptanmıştır (b_2 yolu, $t=-4.393$; $p<0.05$). Öte yandan pandemik kaygının finansal iyilik haline etkisinde yaşın düzenleyici rolü anlamlı değildir ($t=0.6110$; $p>0.05$). Dahası plansız satın almanın finansal iyilik halin etkisinde yaşın aracılık rolü saptanmamıştır (a_3 yolu, $t=0.2598$; $p>0.05$). Gelir kovaryans değişkeninin de anlamlı ve negatif yönde bir etkisi olduğu saptanmıştır ($t=-1.6244$; $p<0.05$). Bu kapsamda H_1 ve H_3 kabul edilmiştir.

Yaşın düzenleyici rolünün aracılık testinde nasıl olduğunu ölçmek adına yapılan analiz sonuçları Tablo 6'daki gibidir. Yani mediatörün moderatörünü elde etmek adına Model 59'da elde edilen sonuçlar sunulmaktadır.

Tablo 6.
Aracılığın Düzenleyici Rolü Sonuçları

	ZPSATop -> ZPKTop -> FİHTop			
Yaş	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
Düşük	-.0911	,1924	-,5174	,2447
Orta	-.3289	,1979	-,7609	,0095
Yüksek	-.7492	,4268	-1,6903	-,0265

Tablo 6 ele alındığında, düşük (%95 güven aralığında, $BootLLCI=-0.5174$; $BootULCI=0.2447$) ve orta (%95 güven aralığında, $BootLLCI=-0.7609$; $BootULCI=0.0095$) yaş aralığında plansız satın almanın pandemik kaygı aracılığıyla finansal iyilik hali üzerindeki etkisi anlamlı değildir. Dolayısıyla yaş aralığı düşük ya da orta olduğunda aracılık rolü anlamlı değildir ve pandemik kaygı aracı değildir. Öte yandan yaş yüksek düzeyde olduğunda plansız satın almanın finansal iyilik hali üzerindeki etkisinde pandemik kaygının

aracılık rolü anlamlıdır (%95 güven aralığında, $BootLLCI=-1.6903$; $BootULCI=-0.0265$). Yaş büyüdükçe aracılık rolü anlamlı olmakta ve aracı etkinin büyüklüğü yükselmektedir. Bu kapsamda H_{8a} kısmen kabul edilmiştir.

Araştırma hipotezlerinden gelirin plansız satın alma ve pandemik kaygının finansal iyilik haline etkisinde rolünü inceleyen Model 59 ele alınmıştır. Yaşın kovaryans olarak modele dahil edildiği analiz sonuçları Tablo 7'deki gibidir.

Tablo 7.
Değişkenler Arasındaki İlişkide Gelirin Düzenleyici Rolü Model 59

Değişkenler	Y=Finansal İyilik Hali				M=Pandemik Kaygı			
	b	S.H.	t	p	b	S.H.	t	p
Sabit	30.6936	0.4135	74.225	.0000	-0.0137	.0707	-0.1944	0.8461
Plansız Satın alma (X(a1))	-1.2394***	.4637	-2.673	0.008	-0.1919***	.0796	-2.4104	0.0169
Gelir (W(a2))	-1.422***	0.4789	-2.9691	0.003	-0.199***	.0758	-2.624	0.009
Yaş (Kovaryans)	-1.456***	0.4509	-3.230	0.0015	-0.017	0.0786	-0.2177	0.8279
X.W ((a3))	0.216	.4711	0.7729	0.6833	-0.1734	.0906	-1.9154	0.0570
Pandemik Kaygı (M(b1))	2.278***	.4789	5.4715	.0000	R= 0.2634	R2= 0.0694	F(4-187)=3.484	p=0.009
M. W (b2)	0.3641	.4711	0.7729	0.4406				
					R= .5653	R2= .3196	F(6-185)= 14.4803	p=0.000

Tablo 6 incelendiğinde, yaş değişkeni sabit tutularak plansız satın alma davranışının pandemik kaygı değişkeni üzerinde etkisini inceleyen model istatistiksel olarak anlamlıdır ($F(4-187)=3.484$; $p=0.009$). Öyle ki plansız satın almanın pandemik kaygıya etkisi anlamlı ve negatif yöndedir ($t=-2.4104$; $p<0.05$). Ayrıca modelin içerisinde yer alan yaş kovaryans değişkeninin herhangi bir etkisi yokken ($t=-0.2177$; $p>0.05$), gelir düzenleyici değişkenin istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönde bir etkisi saptanmıştır ($t=-2.624$; $p<0.05$). Bu minvalde H_{4a} kısmen kabul edilmiştir.

Yaş değişkeninin kovaryans ve finansal iyilik halinin bağımlı değişken olduğu modelde, plansız satın alma ve pandemik kaygının etkisinin birlikte etkisi ve yaşın düzenleyici rolünü ölçen model bir bütün olarak anlamlıdır ($F(6-185)= 14.4803$; $p<0.05$). Öyle ki plansız satın

almadaki bir birimlik değişim finansal iyilik halinde anlamlı ve negatif yönde bir etkiye sahiptir ($t= -2.673$; $p<0.05$). Ayrıca pandemik kaygıdaki bir birimlik değişim finansal iyilik halinde anlamlı ve pozitif yönde bir değişimi tetiklemektedir ($t=5.4715$; $p<0.05$). Dahası gelirin finansal iyilik hali üzerinde anlamlı ve negatif yönde bir etkisi saptanmıştır (a_2 yolu, $t=-2.9691$; $p<0.05$). Öte yandan pandemik kaygının finansal iyilik haline etkisinde gelirin düzenleyici rolü anlamlı değildir (b_2 yolu, $t=0.7729$; $p>0.05$). Dahası plansız satın almanın finansal iyilik halin etkisinde yaşın aracılık rolü saptanmamıştır (a_3 yolu, $t=0.7729$; $p>0.05$). Yaş kovaryans değişkeninin de anlamlı ve negatif yönde bir etkisi olduğu saptanmıştır ($t=-3.230$; $p<0.05$). Bu minvalde H_{1a} ve H_{3a} kabul edilmiştir.

Değişkenlere ait aracılık rolünün test edildiği analiz sonuçları Tablo 8'deki gibidir.

Tablo 8.

Aracılığın Düzenleyici Rolü Sonuçları

	ZPSATop → ZPKTop → FİHTop			
Gelir	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
Düşük	-,1068	,1851	-,5399	,2117
Orta	-,3811	,2020	-,8201	-,0239
Yüksek	-,6605	,2966	-1,2987	-,1211

Tablo 8 ele alındığında, düşük (%95 güven aralığında, $BootLLCI= -0.5399$; $BootULCI= 0.2117$) gelire sahip sağlık personellerinde plansız satın almanın pandemik kaygı aracılığıyla finansal iyilik hali üzerindeki etkisi anlamlı değildir. Dolayısıyla gelir aralığı düşük olduğunda aracılık rolü anlamlı değildir ve pandemik kaygı aracı değildir. Öte yandan gelir orta (%95 güven aralığında, $BootLLCI= -0.8201$; $BootULCI= -0.0239$) ve yüksek (%95 güven aralığında, $BootLLCI= -1.2987$; $BootULCI= -0.1211$) düzeyde olduğunda plansız satın almanın finansal iyilik hali üzerindeki etkisinde pandemik kaygının aracılık rolü anlamlıdır. Gelir arttıkça aracılık rolü anlamlı olmakta ve aracı etkinin büyüklüğü yükselmektedir. Bu bağlamda H_{5b} kısmen kabul edilmiştir.

6. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışma pandemi döneminde plansız satın alma davranışının finansal iyilik haline (refaha)

olan etkisinden pandemik kaygının aracılık rolünü ve bu rolde gelir ve yaş aralığının düzenleyici etkisini irdelemektedir. Bu kapsamda Hayes tarafından geliştirilen Model 59 test edilmiş ve eldeki verilerin kurulan modeli desteklediği sonucuna varılmıştır. Detaylı olarak bakıldığında, plansız satın alma davranışı ve pandemik kaygı finansal iyilik halini düşürmektedir. Bu sonuç Yolanda ve Rembulan'ın (2017) plansız satın almanın finansal iyilik haline etkisinin pozitif yönde ancak anlamlı olmadığı bulgusuyla çelişmektedir. Ayrıca plansız satın alma davranışının artması pandemik kaygıyı yükseltmektedir. Plansız satın alma davranışının finansal iyilik haline etkisinde pandemik kaygının aracılık rolü düşük gelir düzeyinde ve düşük yaş aralığında anlamsız iken, yüksek gelir ve büyük yaş aralığında anlamlı bir aracılık rolü saptanmıştır.

Çalışmanın diğer sonuçlarına bakıldığında ise, kadınların finansal iyilik hali ve pandemik kaygı ortalama puanları erkeklerden daha yüksektir. Ancak plansız satın alma açısından kadın ile erkekler arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Koronavirüs hastalığına yakalananlar ile yakalanmayanların finansal iyilik hali, pandemik kaygısı ve plansız satın alma davranışları anlamlı şekilde değişmemiştir. Öte yandan koronavirüs hastaları ile doğrudan temasları olanların finansal iyilik halleri ve pandemik kaygıları daha yüksek puanlara sahiptir. Ancak plansız satın alma davranışları anlamlı şekilde farklılaşmamaktadır. Aile fertlerinden kronik rahatsızlığı olanlar ile olmayanların finansal iyilik halleri, pandemik kaygıları ve plansız satın alma davranışları anlamlı şekilde değişmemiştir. *Hastanede çalışmak hastalığın bulaşma riskini daha fazla yükselttiğini düşünüyorum*, ifadesine evet diyenlerin hayır diyenlere göre pandemik kaygısı anlamlı şekilde daha yüksektir. Diğer taraftan aynı ifadeye hayır diyenlerin evet diyenlere göre plansız satın alma davranışı puanları daha yüksektir. Son olarak bekâr sağlık personellerinin evlilere göre plansız satın alma davranışları puanları daha yüksektir. Ancak medeni durum açısından finansal iyilik hali ve pandemik kaygının ortalama puanları arasında anlamlı bir fark yoktur.

ANOVA sonuçlarına bakıldığında, plansız satın alma ortalama puanları 18-24 ile diğerleri arasında pozitif yönde, 45 ve üstü ile diğerleri arasında negatif yönde bir farklılık bulunmuştur. Ancak yaş grupları açısından finansal iyilik halleri ve pandemik kaygıların ortalama puanları anlamlı şekilde farklılaşmamıştır. Finansal iyilik hali ortalama puanları 5000 ve altı ile 15001 ve üstü; 5001-7500 ile 7501-10000 ve 10001-15000 arasında gelir düzeyi açısından pozitif yönde değişmektedir. Öte yandan gelir düzeyine göre pandemik kaygı ve plansız satın alma davranışlarının ortalama puanları anlamlı bir şekilde farklılaşmamıştır. Son olarak eğitim düzeylerine göre plansız satın alma davranışı anlamlı şekilde değişmektedir. Yani Lise ve altı ile üniversite; lisansüstü ile üniversite arasında plansız satın alma puanları

açısından anlamlı bir fark vardır. Ancak eğitim düzeyine göre finansal iyilik hali ve pandemik kaygı puanları anlamlı şekilde değişmemiştir. Elde edilen sonuçlar Awan ve Abbas'ın (2015) çalışmalarını ile tutarlıdır.

Bu çalışma gelirin etkisi sabitlendiğinde, plansız satın alma davranışlarının finansal iyilik halini azalttığını ve yaşın burada düzenleyici rolü olmadığını desteklemiştir. Planlanan ve bütçesi belirli olan harcamaların dışında rasyonel olmayan şekilde tüketim, sınırlı bütçenin daha da azalmasına neden olduğundan bu durum da, mali sıkıntı ve finansal refah düşüşüne neden olmaktadır. Diğer taraftan gelir sabitlendiğinde, yine aynı sonuç elde edilmekte ve yaşın düzenleyici rolü olmamaktadır. Gelir sabitken yaşın, yaş sabitken gelirin, plansız satın almanın finansal iyilik haline etkisinde düzenleyici rolü anlamlı çıkmasa da, yaş ve gelir arttıkça plansız satın almanın finansal iyilik haline etkisinin düştüğü gözlenmiştir. Mills, Grasmick, Morgan ve Wenk (1992) psikolojik esenliğin kaynağının finansal ve ekonomik sıkıntı düzeyine bağlı olduğunu ortaya koyduğu çalışmada, kadın ve erkeklerin mali sıkıntılardan eşit derecede etkilendiğini saptamışlardır. Bu çalışmayla da benzer şekilde finansal iyilik halinin plansızca satın alma neticesinde düştüğü ve bunun da pandemik kaygı aracılığıyla, yaş ve gelire de bağlı olarak, iyice düştüğünü ortaya koymaktadır.

Çalışmanın en önemli sonuçlarından biri de plansız satın almanın finansal iyilik haline etkisinde pandemik kaygının aracılık rolüne, yaş ve gelirin düzenleyici etkisinin anlamlı olmasıdır. Literatürde çok nadir kullanılan Hayes tarafından geliştirilen Model 59 test edilerek, aracının düzenleyicisi sonuçlarının anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gelir düzeyi sabitken, yaşın artması plansız satın almanın finansal iyilik halini azaltmasında pandemik kaygının aracılık rolü anlamlı şekilde yükselmektedir. Benzer şekilde yaş sabitken, gelirin artması plansız satın almanın finansal iyilik halini azaltmasında pandemik kaygının aracılık rolü de anlamlı şekilde yükselmektedir.

7. Sınırlılıklar ve gelecek çalışmalar

Bu çalışma İstanbul ili özelinde sağlık personelleri ile sınırlandırılmıştır. Ayrıca çalışmada yer alan değişkenlere finansal yetenekler, finansal okuryazarlık ve daha fazla gözlem yer alabilir. Sağlık sektöründe harcama alışkanlıkları ve plansız satın almanın finansal refah üzerinde önemli ve olumsuz etkisini göz önünde bulundurduğumuzda, daha kapsamlı bir araştırma ile hipotezler sınanabilir.

8. Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışmada kullanılan ölçekler Mart 2022 ile Nisan 2022 tarihleri arasında İstanbul ilinde toplanmıştır. Araştırma etik kurul onayı Düzce Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulundan 31.03.2022 tarihinde ve 2022/198 sayılı karar ile alınmıştır.

9. Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Bu çalışma, Dr. Öğr. Üyesi Kayhan AHMETOĞULLARI tarafından tek başına hazırlanmıştır.

10. Çıkar Beyanı

Bu araştırma herhangi bir çıkar çatışmasına konu değildir.

Kaynakça

- Ahmetoğulları, K. (2022). Pandemi dönemi çevrimiçi satın alma davranışında finansal yetenekler ve teknolojik uygulamalar için öneriler: Türkiye'den kanıtlar. *BMIJ 10* (2): 21-41.
- Ahmetoğulları, K. ve Arabacı, N. (2021). *Katılım banka çalışanlarının finansal iyilik hali finansal okuryazarlık ve satın alma davranışında nasıl rol oynar?* Karabulut, Ş. (Ed.), Ulusal uluslararası ve küresel ölçekte finans uygulamaları içinde (s. 205-234). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ahmetoğulları, K. ve Şenol, A. (2021, Ağustos). *Finansal refahın online satın almaya etkisinde pandemik kaygının aracı rolü*. Karadeniz 7. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi, 28-29 Ağustos, Ordu, 406-418.
- Ahmetoğulları, K. ve Parmaksız, H. (2017). Finansal iyilik halinin finansal okuryazarlık ve kredi kartı tutumuyla ilişkisi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(48), 317-330.
- Akca, N. ve Sönmez, S. (2017). Üniversite öğrencilerinin kredi kartı kullanımına ilişkin tutumlarının finansal iyilik hali üzerine etkisi. *Akademik Bakış Dergisi*, (66), 1-18.
- Awan, A. G., ve Abbas, N. (2015). Impact of demographic factors on impulse buying behavior of consumers in Multan-Pakistan. *European Journal of Business and Management*, 7 (22), 96-105.
- Aygün, H. (2021). XYZ Kuşağı tüketicilerin finansal iyilik hali algıları ile tüketim davranışlarındaki ilişkinin davranışsal iktisat çerçevesinde karşılaştırılması. *Maltepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 8(1), 87-112.
- Beverly, S. G. ve M. Sherraden (1999). Institutional Determinants of Saving: Implications For Low-Income Households and Public Policy. *The Journal of Socio-Economics*, 28(4), 457-73.
- Binswanger, J. ve K. G. Carman (2012). How real people make long-term decisions: The case of retirement preparation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 81(1), 39-60.
- Brügger, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S. ve Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237.
- Çiçek, B. ve Almalı, V. (2020). Covid-19 pandemisi sürecinde kaygı öz-yeterlilik ve psikolojik iyi oluş arasındaki ilişki: özel sektör ve kamu çalışanları karşılaştırması. *Electronic Turkish Studies*, 15(4), 241-260.
- Çera, G., Phan, Q.P.T., Androniceanu, A., ve Çera, E. (2020). Financial capability and technology implications for online shopping. *E&M Economics and Management*, 23(2), 156-172.
- Donkers, B. ve A. Van Soest (1999). Subjective measures of household preferences and financial decisions. *Journal of Economic Psychology*, 20(6), 613-42.
- Drentea, P. (2000). Age, debt, and anxiety. *Journal of Health And Social Behavior*, 41, 437-450.
- Gültekin, C. (2019). *Kredi kartı kullanımının hedonik plansız ve kompulsif satın alma davranışı üzerine etkisi bağlamında bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Belbağ, A. ve Cihangir, Ç. K. (2019). Compulsive buying and financial factors: Evidence from Turkey. *Third Sector Social Economic Review*, 54(1), 415-430.
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford publications.
- Joo, S. (2008). *Personal financial wellness*. In Handbook of Consumer Finance Research (Pp. 21-33). New York: Springer.
- Karagöz, Y. ve Kösterelioğlu, İ. (2008). İletişim becerileri değerlendirme ölçeğinin faktör analizi metodu ile geliştirilmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21, 81-97.
- Kim, J. ve Garman, E. T. (2003). Financial stress and absenteeism: An empirically derived model. *Financial Counseling and Planning*, 14(1), 31-42.
- Kim, J., Garman, E. T. ve Sorhaindo, B. (2003) Relationships among credit counseling clients' financial well-being, financial behaviors, financial stressor events and health. *Financial Counseling and Planning*, 14(2), 75-87.
- Köylüoğlu, A. S., Gümrah, A. ve Doğan, M. (2019). Tüketicilerin kişilik özellikleri ile finansal iyilik hali ve risk alma tutumu arasındaki ilişkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 22(2), 903-913.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S. ve V. Curto (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-80.

- Malone, K., Stewart, S. D., Wilson, J. ve Korsching, P. F. (2010). Perceptions of financial well-being among american women in diverse families. *Journal of Family and Economic Issues*, 31(1), 63-81.
- Nesrin, A. ve Sönmez, S. (2017). Üniversite öğrencilerinin kredi kartı kullanımına ilişkin tutumlarının finansal iyilik hali üzerine etkisi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (64), 1-18.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P. ve Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395- 1413.
- Norvilitis, J. M., Osberg, T. M., Young, P., Mervin, M. M., Roehling, P. V. ve Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge and credit card debt in college students, *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395- 1413.
- Özer, G. ve Yıldırım Kutbay, A. (2018). Kişisel finansal faktörler, kompulsif satın alma ve finansal iyi olma hali arasındaki ilişkiler, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(17), 73-99.
- Paylan, M. A. ve Kavas, Y. B. (2020). Tüketici güveninin, algılanan finansal refah, toplum yanlısı etnosentrik eğilimler ve yerli ürün satın alma davranışı arasındaki düzenleyicilik etkisinin belirlenmesi üzerine bir araştırma. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(Covid-19 Special Issue), 398-412.
- Prawitz, A., Garman, E. T., Sorhaindo, B., O'Neill, B., Kim, J. ve Drentea, P. (2006). Incharge financial distress/financial well-being scale: Development, administration, and score interpretation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 17(1), 34-50.
- Sabri, M. F., Cook, C. C. ve Gudmunson, C. G. (2012). Financial well-being of malaysian college students. *Asian Education and Development Studies*, 1(2), 153-170.
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L. ve Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30(6), 708-723.
- Sunal, O. (2012). Finansal İyilik Hali Ölçeği (Fihö): Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Ege Akademik Bakış*, 12(2), 209.
- Ünal, S. ve Düger, Y. S. (2015). Akademik personelin finansal gönenç hâli ile finansal davranış eğilimi arasındaki ilişkiye yönelik ampirik bir araştırma. *International Journal of Economic & Social Research*, 11(1), 213-226.
- Tabachnick, B.G. ve Fidell, L.S. (2015). *Çok Değişkenli İstatistiklerin Kullanımı* (6. Basımdan Çev. Mustafa Baloğlu), Nobel Yayıncılık, Ankara.
- Vlaev, I. ve Elliott, A. (2014). Financial well-being components. *Social Indicators Research*, 118(3), 1103-1123.
- Yolanda, A., & Rembulan, C. L. (2017). Hubungan antara impulse buying dengan financial well-being pada wanita early career. *Psychopreneur Journal*, 1(1), 20-34.
- Zafarghandi, A. S., Nayebzadeh, S., ve Khakpour, A. (2014). Investigation of relationship between financial well-being and impulse buying behavior. *Advances in Environmental Biology*, 8 (13), 1219-1225.
- Rook, D. W. ve Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of consumer research*, 22(3), 305-313.
- Torlak, Ö. ve Tiltay, M. A. (2010). Anlık satın alma ölçeklerinin Türk tüketicisi için uyarlanmasına yönelik bir deneme. 15.
- Mills, R. J., Grasmick, H. G., Morgan, C. S., ve Wenk, D. (1992). The effects of gender, family satisfaction, and economic strain on psychological well-being. *Family Relations*, 41, 440-446. *Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı*, 406-423