



ARAŞTIRMA MAKALESİ

Yetişkin Bireylerde Dürtüsellik, Nomofobi ve Kompulsif Çevrimiçi Satın Almanın İncelenmesi

Dr. Bingül SUBAŞI, Yakın Doğu Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Lefkoşa, KKTC, e-posta:

bingul.subasi@neu.edu.tr

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3633-622X>

Gizem ZENGİN, Yüksek Lisans Öğrencisi, Yakın Doğu Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Lefkoşa, KKTC, e-posta: gizemzengin1169@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-6761-8030>

Öz

Bu çalışmanın amacı, yetişkin bireylerin dürtüsellik, nomofobi ve kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyinin incelenmesidir. Tarama modeli kullanılarak gerçekleştirilmiş olan bu çalışmanın evrenini Türkiye’de yaşayan 18 yaş ve üzeri yetişkin bireyler oluşturmaktadır. Araştırmanın örnekleme seçkiz olmayan örnekleme yöntemlerinden biri olan uygun örnekleme yöntemi kullanılarak ulaşılmıştır. Araştırma, Türkiye’de yaşayan 18 yaş ve üzeri 318 kadın ve 101 erkek olmak üzere toplam 419 yetişkin bireyin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Katılımcılara Sosyodemografik Bilgi Formu, Barratt Dürtüsellik Ölçeği, Nomofobi Ölçeği ve Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği çevrimiçi olarak uygulanmıştır. Çalışma bulgularına göre katılımcıların nomofobi ölçeği ve ölçeğin alt boyutları ile kompulsif çevrimiçi satın alma ölçeği ve ölçeğin alt boyutları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde pozitif yönde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Motor dürtüsellik ve dikkat dürtüsellik alt boyutları arttıkça kompulsif çevrimiçi satın alma davranışının arttığı, plan yapma alt boyutu arttıkça kompulsif çevrimiçi satın alma ve alt boyutlarında azalma olduğu tespit edilmiştir. Beklenilmeyen durumları yönetme becerisinin kazanılması dürtüsellik kontrol altına almada yardımcı olabilir.

Anahtar Kelimeler: Dürtüsellik, Nomofobi, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma.

Makale Gönderme Tarihi: 17.08.2023

Makale Kabul Tarihi: 04.11.2023

Önerilen Atıf:

Subaşı, B. ve Zengin, G. (2023). Yetişkin Bireylerde Dürtüsellik, Nomofobi ve Kompulsif Çevrimiçi Satın Almanın İncelenmesi, *Sosyal, Beşerî ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(11): 1472-1490.



**Journal of Social, Humanities and
Administrative Sciences**

2023, 6(11): 1472-1490. DOI:[10.26677/TR1010.2023.1326](https://doi.org/10.26677/TR1010.2023.1326)

ISSN: 2667-422X Dergi web sayfası: www.sobibder.org



RESEARCH PAPER

Impulsivity, Nomophobia and Compulsive Online Buying in Adults

Dr. Bingül SUBAŞI, Near East University, Faculty of Arts and Sciences, Nicosia, TRNC, e-mail: bingul.subasi@neu.edu.tr

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3633-622X>

Gizem ZENGİN, MSc. Student, Near East University, Institute of Graduate Programs, Nicosia, TRNC, e-mail: gizemzengin1169@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-6761-8030>

Abstract

The aim of this study is to search the impulsivity, nomophobia and compulsive online buying level of adult individuals. The target population of this study, which was carried out using the scanning model, consists of adult individuals aged 18 and over living in Turkey. The sample of the study was reached by using the random method, which is one of the convenient sampling methods. The research was carried out with the participation of a total of 419 adult individuals, 318 women and 101 men, aged 18 and over, living in Turkey. Sociodemographic Information Form, Barratt Impulsivity Scale, the Nomophobia Scale, and the Compulsive Online Buying Scale were administered to the participants online. According to the findings of the study, it was determined that there was a statistically significant positive correlation between the participants' nomophobia scale and its sub-dimensions, and the compulsive online purchasing scale and its sub-dimensions. It was determined that as the sub-dimensions of motor impulsivity and attention impulsivity increased, compulsive online buying behavior increased, and as the sub-dimension of planning increased, compulsive online buying and sub-dimensions decreased. The comfort waiver sub-dimension predicts compulsive online buying. Gaining the ability to manage unexpected situations can help control impulsivity.

Keywords: Impulsivity, Nomophobia, Compulsive Online Buying.

Received: 17.08.2023

Accepted: 04.11.2023

Suggested Citation:

Subaşı, B. and Zengin, G. (2023). Impulsivity, Nomophobia and Compulsive Online Buying in Adults, *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 6(11): 1472-1490.

GİRİŞ

Teknolojinin ilerlemesi ile birlikte yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmakta, alışkanlıklar ve beklentiler değişim göstermektedir. İnternet kullanımının herkes için kolay ulaşılabilir ve gündelik yaşamda önemli bir rol oynamasıyla birlikte çevrimiçi faaliyetlere yatkınlık gün geçtikçe artmaktadır (Armağan ve Temel, 2018). Çevrimiçi alışveriş bağımlılığı bu faaliyetlerden bir tanesidir (Günüç ve Doğan Keskin, 2016). Çevrimiçi alışveriş bağımlılığı, alışveriş bozukluğu olarak bilinen zorlayıcı alışveriş arzusu, alışveriş bağımlılığı, kompulsif çevrimiçi satın alma ya da kompulsif alışveriş olarak çeşitli şekillerde adlandırılmaktadır (Zhao vd., 2017). Bu çalışmada ise kompulsif çevrimiçi satın alma olarak ele alınmıştır.

Çevrimiçi alışverişin erişim kolaylığı, zaman, ulaşım imkanı gibi tatmin edici etkenlerin devreden çıkarılmasıyla yıkıcı sonuçlara sebep olabileceği düşünülmektedir (Wallace, 2014). Dürtüsel özellik taşıyan kompulsif ve anlık satın alma, davranış şekliyle çevrimiçi ağlar üzerinden gerçekleştirilmesiyle yeni alışkanlıklar ortaya çıktığı görülmektedir (Yakın ve AYTEKİN, 2019). Kompulsif çevrimiçi satın almanın sonucunda kişiler potansiyel bir bağımlılıkla karşı karşıya geldiği bilinmektedir (Gezgin Yazıcı ve Didin, 2022).

Akıllı telefon kullanımı işlemleri kolayca halledilebilmekle birlikte bağımlılık derecesine ulaşmış ve pek çok insan için ayrılmaz bir parça haline gelmiştir (Civek ve Ulusoy, 2020). Akıllı telefonların hayatımıza girmesiyle çevrimiçi satın alma, sosyal medyada dolaşma, yön bulma, bankacılık işlemleri, yemek siparişi verme gibi farklı alanlardaki faaliyetleri aynı anda gerçekleştirebilmektedir. Böylece teknolojinin fazla kullanılması ile birlikte modern fobiler arasında yer alan nomofobi kavramı ortaya çıkmıştır (Öz ve Tortop, 2018). Nomofobi, NO MOBILE PHOBIA sözcüklerinin kısaltılmasıyla türetilmiştir ve en kapsamlı şekilde akıllı telefondan yoksun kalma korkusu olarak ifade edilebilir (Türen vd., 2017).

Cep telefonları çevrimiçi alışverişte kullanılmasıyla geleneksel alışverişin bir parçasına dönüşmüştür. İstenilen yerde alışveriş yapabilme ve bununla birlikte alışverişten zevk alındığı için oldukça fazla tüketici tarafından seçilmektedir (Huang vd., 2022).

Bu çalışmanın temel amacı, yetişkin bireylerin dürtüsellik düzeyi, nomofobi düzeyi ve kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyinin sosyodemografik özellikler açısından incelenmesidir.

- (a) Yetişkin bireylerin dürtüsellik düzeyi, sosyodemografik özelliklerine göre bir farklılık göstermekte midir?
- (b) Yetişkin bireylerin nomofobi düzeyi, sosyodemografik özelliklerine göre bir farklılık göstermekte midir?
- (c) Yetişkin bireylerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyi, sosyodemografik özelliklerine göre bir farklılık göstermekte midir?

YÖNTEM

Bu çalışma Eylül 2022 Ocak 2023 tarihleri arasında, Tarama yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma Yakın Doğu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Etik Kurulu tarafından 2022/1431 karar numarası onaylanmıştır. Çalışma verileri çevrimiçi olarak Google Forms kullanılarak gönüllülük esasına göre toplanmıştır.

Örnekleme

Çalışmanın örnekleme kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak ulaşılmıştır. Çalışmaya %75.89 (n=318) kadın, %24.11 (n=101) erkek olmak üzere 18 yaş üzeri toplam 419 kişi katılmıştır.

Katılımcılar telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığını %63.25'i (n=265) günde 1-3 saat, %79'u (n=40) 4-6 saat, %9.55'i (n=40) 7-9 saat, %8.35'i (n=35) 10 saat ve üzeri olarak belirtmişlerdir. Katılımcılar çevrimiçi alışveriş yapma sıklıklarını ise %19.81 (n=83) hiç, %56.32 (n=236) haftada bir gün, %16.71 (n=70) haftada 2-3 gün, %7.16 (n=30) haftada 4 gün ve üzeri olarak belirtmiştir.

Ölçüm Araçları

Katılımcıların, cinsiyeti, yaşı, eğitim durumu gibi kişisel bilgilerine ulaşmak için araştırmacı tarafından hazırlanan kişisel bilgi formu kullanılmıştır.

Barratt Dürütsellik Ölçeği (BIS-11)

İlk kez Barratt (1959) tarafından geliştirilmiş, daha sonra Patton, Stanford ve Barratt (1995) tarafından bu günkü haline gelmiştir. Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışması 2008'de Güleç ve arkadaşları tarafından yapılmıştır. Ölçek 30 maddeden oluşan 4'lü likert tipi bir ölçektir. Kendi içinde dikkat, motor ve plan yapamama ile ilişkili dürtüsellik olmak üzere 3 alt boyutu vardır. Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasında, toplam ve alt ölçekler için cronbach alfa toplam puanı .82, dikkat dürtüsellik için .64, motor dürtüsellik için .70 ve plan yapamama için .80 bulunmuştur. Ölçekten alınan toplam puan ne kadar yüksek ise kişinin dürtüsellik düzeyinin yüksek olduğu söylenebilir.

Nomofobi Ölçeği (NMP-Q)

Yıldırım ve Correia (2015) bireylerin nomofobi düzeylerini ölçmek amacıyla ölçeği geliştirilmiştir. Türkçe uyarlaması ise Yıldırım, Sumuer, Adnan ve Yıldırım (2016) tarafından yapılmıştır. Ölçeğin nomofobik durumunu incelemeye yönelik iletişim kuramama, çevrimiçi bağlantıyı kaybetme, bilgiye erişememe ve rahatlıktan feragat etme olmak üzere 4 alt boyutu vardır. Ölçeğin cronbach alfa katsayısı .95 olarak bulunmuş alt boyutların cronbach alfa katsayıları sırasıyla .94, .87, .83 ve .81 olarak ifade edilmiştir.

En düşük 20, en yüksek 140 puan olan likert tipi yedi basamaklı derecelendirme ölçeğidir. 0-20 puan arası nomofobinin olmadığı, 21-60 puan aralığı düşük düzeyde nomofobinin olduğu, 61-100 puan aralığı orta düzeyde, 101-140 puan aralığı yüksek düzeyde nomofobi olduğuna işaret etmektedir.

Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği (KÇSA)

Alışveriş bağımlılığını ölçmek amacıyla Andreassen ve arkadaşları (2015) Bergen Alışveriş Bağımlılığı Ölçeğini geliştirmiştir. Ölçeğin Türkçeye uyarlanması Bozdağ ve Yalçınkaya Akar (2018) tarafından yapılmıştır. 5'li likert tipi ölçekten en düşük 0 en yüksek 112 puan alınmaktadır. Ölçek puanı yükseldikçe çevrimiçi kompulsif alışveriş davranışı da artmaktadır. Özgün ölçekteki maddelerin başına çevrimiçi ifadesi eklenerek internetten yapılan kompulsif satın alma davranışlarını değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Uyarlama çalışmasında ölçeğin cronbach alfa değeri .95 olarak hesaplanmış, alt-ölçekler için cronbach alfa katsayısı, problem-çatışma-nüks alt ölçeği için .95, düşünceyle meşgul olma alt ölçeği için .78, duygu düzenleme alt ölçeği için .93, geri çekilme alt ölçeği için .87 ve tolerans alt ölçeği .90 şeklinde bulunmuştur.

BULGULAR**Tablo 1.** Katılımcıların Cinsiyetine Göre Nomofobi, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ve Barratt Dürtüsellik Ölçeklerine Ait Puanların Karşılaştırılması

	Cinsiyet	N	\bar{x}	s	T	P
Bilgiye Erişememe	Kadın	318	18,08	6,52	-1,265	0,207
	Erkek	101	19,04	6,88		
Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme	Kadın	318	21,54	7,86	1,338	0,181
	Erkek	101	20,37	7,01		
İletişim Kuramama	Kadın	318	29,05	10,21	1,310	0,191
	Erkek	101	27,54	9,58		
Rahatlıktan Feragat Etme	Kadın	318	14,81	7,89	-1,198	0,232
	Erkek	101	15,92	8,67		
Nomofobi Ölçeği	Kadın	318	83,49	27,25	0,198	0,843
	Erkek	101	82,87	27,04		
Problem-çatışma-nüks	Kadın	318	5,47	8,43	0,000	1,000
	Erkek	101	5,48	8,52		
Düşünceyle meşgul olma	Kadın	318	4,70	3,32	1,243	0,215
	Erkek	101	4,24	3,17		
Duygu düzenleme	Kadın	318	5,63	5,10	2,687	0,007*
	Erkek	101	4,12	4,35		
Geri çekilme	Kadın	318	3,40	4,17	1,577	0,115
	Erkek	101	2,67	3,55		
Tolerans	Kadın	318	4,64	4,90	1,088	0,277
	Erkek	101	4,04	4,66		
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği	Kadın	318	23,85	22,23	1,322	0,187
	Erkek	101	20,54	20,81		
Motor Dürtüsellik	Kadın	318	5,86	1,79	-1,331	0,184
	Erkek	101	6,13	1,66		
Dikkat Dürtüsellliği	Kadın	318	12,19	3,28	-1,230	0,219
	Erkek	101	12,65	3,30		
Plan Yapma	Kadın	318	14,45	2,23	-0,887	0,376
	Erkek	101	14,67	2,26		
Barratt Dürtüsellik Ölçeği	Kadın	318	32,48	3,95	-2,135	0,033*
	Erkek	101	33,46	4,12		

* $p < 0,05$

Tablo 1 incelendiğinde, araştırmaya katılanların cinsiyetine göre Bilgiye Erişememe, Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme, İletişim Kuramama, Rahatlıktan Feragat Etme puanları ile Nomofobi Ölçeği genel puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark bulunmamaktadır ($p > 0,05$). Kadın ve erkek katılımcıların Bilgiye Erişememe, Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme, İletişim Kuramama, Rahatlıktan Feragat Etme puanları ile Nomofobi Ölçeği genel puanları benzerdir.

Katılımcıların cinsiyetine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği alt boyutu olan Duygu düzenleme puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p<0,05$). Kadın katılımcıların Duygu düzenleme puanları, erkek katılımcıların Duygu düzenleme puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Katılımcıların cinsiyetine göre Problem-çatışma-nüks, Düşünceyle meşgul olma, Geri çekilme, Tolerans puanları ile Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği genel puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Araştırmaya katılanların cinsiyetine göre Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p<0,05$). Erkek katılımcıların Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanları, kadın katılımcıların Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Katılımcıların cinsiyetine göre Barratt Dürtüsellik Ölçeği alt boyutları olan Motor Dürtüsellik, Dikkat Dürtüselligi ve Plan Yapma puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Tablo 2. Katılımcıların Eğitim Durumuna Göre Nomofobi, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ve Barratt Dürtüsellik Ölçeklerine Ait Puanların Karşılaştırılması

	Eğitim	N	\bar{X}	S	Min	Max	F	P	Fark
Bilgiye Erişememe	Lise ve altı	54	16,35	7,93	4	28	2,911	0,056	
	Üniversite	263	18,49	6,64	4	28			
	Lisansüstü	102	18,91	5,57	4	28			
	Lise ve altı ¹	54	18,91	8,87	5	35			
Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme	Üniversite ²	263	21,48	7,65	5	35	0,072	0,930	
	Lisansüstü ³	102	21,91	6,83	5	35			
	Lise ve altı	54	28,74	9,73	6	42			
	Üniversite	263	28,56	10,43	6	42			
İletişim Kuramama	Lisansüstü	102	29,00	9,37	6	42	6,364	0,002*	1-2
	Lise ve altı ¹	54	12,37	6,90	5	29			
	Üniversite ²	263	14,87	8,16	5	35			
	Lisansüstü ³	102	17,07	8,07	5	35			
Rahatlıktan Feragat Etme	Lise ve altı	54	76,37	27,67	20	132	2,671	0,070	
	Üniversite	263	83,39	28,08	23	140			
	Lisansüstü	102	86,89	23,85	28	140			
	Lise ve altı	54	5,50	7,41	0	33			
Nomofobi Ölçeği	Üniversite	263	5,30	8,12	0	38	0,201	0,818	
	Lisansüstü	102	5,92	9,73	0	42			
	Lise ve altı	54	3,85	3,41	0	12			
	Üniversite	263	4,60	3,20	0	12			
Düşünceyle meşgul olma	Lisansüstü	102	4,97	3,41	0	12	3,576	0,029*	1-2
	Lise ve altı ¹	54	3,91	4,61	0	16			
	Üniversite ²	263	5,22	4,85	0	16			
	Lisansüstü ³	102	6,12	5,31	0	16			
Duygu düzenleme	Lise ve altı	54	2,72	3,18	0	13	1,166	0,313	1-3
	Üniversite	263	3,14	4,03	0	16			
	Lisansüstü	102	3,70	4,44	0	15			
	Lise ve altı	54	3,70	3,58	0	14			
Geri çekilme	Üniversite	263	4,54	4,84	0	20	0,928	0,396	
	Lisansüstü	102	4,79	5,41	0	20			
	Lise ve altı	54	19,69	16,90	0	69			
	Üniversite	263	22,80	21,70	0	101			
Tolerans	Lisansüstü	102	25,50	24,60	0	98	1,293	0,276	
	Lise ve altı	54	5,65	1,88	3	12			
	Üniversite	263	6,06	1,71	3	12			
	Lisansüstü	102	5,73	1,80	3	11			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği	Lise ve altı	54	12,04	3,83	7	28	1,208	0,300	
	Üniversite	263	12,49	3,16	7	22			
	Lisansüstü	102	11,95	3,31	7	20			
	Lise ve altı ¹	54	14,83	1,91	11	18			
Motor Dürtüsellik	Üniversite ²	263	14,29	2,28	8	20	3,337	0,036*	1-2
	Lisansüstü ³	102	14,88	2,24	7	20			
	Lise ve altı	54	32,39	4,71	25	50			
	Üniversite	263	32,84	3,88	25	46			
Dikkat Dürtüselligi	Lisansüstü	102	32,57	3,97	25	50	0,373	0,689	2-3
	Lise ve altı	54	32,39	4,71	25	50			
Plan Yapma	Üniversite	263	32,84	3,88	25	46	0,373	0,689	
	Lisansüstü	102	32,57	3,97	25	50			
Barratt Dürtüsellik Ölçeği		102	32,57	3,97	25	50			

* $p<0,05$

Tablo 2 incelendiğinde, araştırmaya katılan bireylerin eğitim düzeyine göre Nomofobi ölçeğine ait Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme ve Rahatlıktan Feragat Etme puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark olduğu belirlenmiştir ($p<0,05$). Üniversite ve Lisansüstü mezunu olan katılımcıların Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme ve Rahatlıktan Feragat Etme puanları, lise mezunu olan veya daha alt eğitim düzeyinde olan katılımcıların Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme ve Rahatlıktan Feragat Etme puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Katılımcıların Nomofobi ölçeği genel puanları ile Bilgiye Erişememe ve İletişim kuramama puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Tablo 3. Katılımcıların Aylık Gelirine Göre Nomofobi, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ve Barratt Dürtüsellik Ölçeklerine Ait Puanların Karşılaştırılması

	Aylık gelir	N	\bar{X}	S	Min	Max	F	p	Fark
Bilgiye Erişememe	5000 TL ve altı ¹	122	18,32	6,48	4	28	3,374	0,018*	1-4
	5.001-10.000 ²	129	18,47	6,32	4	28			
	10.001- 15.000 ³	139	17,46	6,94	4	28			
	20.001 ve üzeri ⁴	29	21,69	5,98	9	28			
Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme	5000 TL ve altı	122	21,58	7,63	5	35	0,994	0,396	
	5.001-10.000	129	21,54	7,52	5	35			
	10.001- 15.000	139	20,42	7,94	5	35			
	20.001 ve üzeri	29	22,62	7,16	8	35			
İletişim Kuramama	5000 TL ve altı	122	27,92	10,08	6	42	1,102	0,348	
	5.001-10.000	129	29,70	10,02	6	42			
	10.001- 15.000	139	28,08	10,07	6	42			
	20.001 ve üzeri	29	30,34	10,22	6	42			
Rahatlıktan Feragat Etme	5000 TL ve altı	122	14,66	7,36	5	35	1,360	0,255	
	5.001-10.000	129	15,32	8,50	5	35			
	10.001- 15.000	139	14,66	8,18	5	35			
	20.001 ve üzeri	29	17,79	8,56	5	34			
Nomofobi Ölçeği	5000 TL ve altı	122	82,48	26,67	20	140	1,768	0,153	
	5.001-10.000	129	85,03	26,75	20	140			
	10.001- 15.000	139	80,62	27,75	25	140			
	20.001 ve üzeri	29	92,45	27,21	29	134			
Problem-Çatışma-Nüks	5000 TL ve altı	122	5,75	8,69	0	38	1,238	0,296	
	5.001-10.000	129	5,40	8,43	0	34			
	10.001- 15.000	139	4,77	7,95	0	42			
	20.001 ve üzeri	29	8,00	9,58	0	37			
Düşünceyle Meşgul Olma	5000 TL ve altı	122	4,57	3,40	0	12	2,216	0,086	
	5.001-10.000	129	4,64	3,38	0	12			
	10.001- 15.000	139	4,28	3,07	0	12			
	20.001 ve üzeri	29	6,00	3,22	0	12			
Duygu Düzenleme	5000 TL ve altı	122	5,40	5,07	0	16	1,836	0,140	
	5.001-10.000	129	5,39	5,05	0	16			
	10.001- 15.000	139	4,68	4,74	0	16			
	20.001 ve üzeri	29	6,97	5,03	0	16			
Geri Çekilme	5000 TL ve altı ¹	122	3,24	3,94	0	16	3,126	0,026*	1-4
	5.001-10.000 ²	129	3,03	4,11	0	14			
	10.001- 15.000 ³	139	2,94	3,83	0	15			
	20.001 ve üzeri ⁴	29	5,38	4,60	0	14			
Tolerans	5000 TL ve altı	122	4,52	4,99	0	20	1,604	0,188	
	5.001-10.000	129	4,21	4,58	0	18			
	10.001- 15.000	139	4,36	4,79	0	20			
	20.001 ve üzeri	29	6,34	5,43	0	18			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği	5000 TL ve altı	122	23,48	22,96	0	101	2,311	0,076	
	5.001-10.000	129	22,67	21,51	0	81			
	10.001- 15.000	139	21,04	20,85	0	98			
	20.001 ve üzeri	29	32,69	22,76	0	94			
Motor Dürtüsellik	5000 TL ve altı ¹	122	6,43	1,86	3	12	4,903	0,002*	1-2
	5.001-10.000 ²	129	5,75	1,67	3	11			
	10.001- 15.000 ³	139	5,66	1,64	3	10			
	20.001 ve üzeri ⁴	29	5,86	1,90	3	11			
Dikkat Dürtüsellliği	5000 TL ve altı	122	12,80	3,56	7	28	1,885	0,131	
	5.001-10.000	129	12,15	3,01	7	21			
	10.001- 15.000	139	11,91	3,25	7	21			
	20.001 ve üzeri	29	12,76	3,33	7	21			
Plan Yapma	5000 TL ve altı ¹	122	14,13	2,18	8	19	2,901	0,035*	1-4
	5.001-10.000 ²	129	14,42	2,37	8	19			
	10.001- 15.000 ³	139	14,74	2,11	7	20			
	20.001 ve üzeri ⁴	29	15,28	2,27	11	20			
Barratt Dürtüsellik Ölçeği	5000 TL ve altı	122	33,30	4,34	25	50	2,605	0,051	
	5.001-10.000	129	32,33	3,44	25	45			
	10.001- 15.000	139	32,32	3,93	25	42			
	20.001 ve üzeri	29	33,90	4,90	27	50			

* $p < 0,05$

Araştırmaya katılanların eğitim düzeyine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeğine ait Duygu düzenleme puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p<0,05$). Lisansüstü mezunu olan katılımcıların Duygu düzenleme puanları, üniversite ve lise mezunu olan veya daha alt eğitim düzeyinde olan katılımcıların Duygu düzenleme puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Ayrıca üniversite mezunlarının Duygu düzenleme puanları, lise mezunu olan veya daha alt eğitim düzeyinde olan katılımcıların Duygu düzenleme puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksektir. Katılımcıların eğitim düzeyine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği puanları ile Problem-çatışma-nüks, Düşünceyle meşgul olma, Geri çekilme ve Tolerans puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Araştırmaya katılanların eğitim düzeyine göre Barratt Dürtüsellik Ölçeğine ait Plan yapma alt ölçek puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p<0,05$). Üniversite mezunu olan katılımcıların Plan yapma puanları, lise mezunu olan veya daha alt eğitim düzeyinde olan katılımcılar ve lisansüstü mezunu olan katılımcıların Plan yapma puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde düşük hesaplanmıştır. Katılımcıların eğitim düzeyine göre Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanları ve ölçeğe ait Motor Dürtüsellik ve Dikkat Dürtüsellik puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Tablo 3 incelendiğinde, araştırmaya katılan bireylerin aylık gelirine göre Nomofobi ölçeğine ait Bilgiye Erişememe puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark olduğu belirlenmiştir ($p<0,05$). Aylık geliri 20,001 TL ve üzerinde olan katılımcıların Bilgiye Erişememe puanları, diğer katılımcıların Bilgiye Erişememe puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Katılımcı bireylerin aylık gelirine göre Nomofobi ölçeği genel puanları ve Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme, İletişim Kuramama ve Rahatlıktan Feragat Etme puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Araştırmaya katılanların aylık gelirine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeğine ait Geri çekilme puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p<0,05$). Aylık geliri 20,001 TL ve üzerinde olan katılımcıların Geri çekilme puanları, diğer katılımcıların Geri çekilme puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Araştırmaya katılanların aylık gelirine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği genel puanları ve ölçeğin alt boyutları olan Problem-çatışma-nüks, Düşünceyle meşgul olma, Duygu Düzenleme ve Tolerans puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Araştırmaya katılanların aylık gelirine göre Barratt Dürtüsellik Ölçeğine ait Motor Dürtüsellik ve Plan yapma puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p<0,05$). Aylık geliri 5,001 TL ve altında olan katılımcıların Motor Dürtüsellik puanları, diğer katılımcıların Motor Dürtüsellik puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksektir. Aylık geliri 20,001 TL ve üzerinde olan katılımcıların ise Plan yapma puanları, aylık geliri 5,001 TL ve altında olan katılımcıların Plan yapma puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek hesaplanmıştır. Katılımcıların gelir düzeyine göre Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanları ve ölçeğe ait Dikkat Dürtüsellik puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Tablo 4. Katılımcıların Telefonunun Yanında Olduğunu Kontrol Etme Sıklığına Göre Nomofobi, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ve Barratt Dürtüsellik Ölçeklerine Ait Puanların Karşılaştırılması

	Sıklık	N	\bar{X}	S	Min	Max	F	p	Fark
Bilgiye Erişememe	1-3 saat	265	18,32	6,39	4	28	1,680	0,171	
	4-6 saat	79	17,43	6,93	4	28			
	7-9 saat	40	18,15	7,20	4	28			
	10 saat ve üstü	35	20,43	6,69	4	28			
Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme	1-3 saat	265	21,25	7,38	5	35	1,727	0,161	
	4-6 saat	79	20,08	8,11	5	35			
	7-9 saat	40	21,63	8,69	5	34			
	10 saat ve üstü	35	23,57	7,35	11	35			
İletişim Kuramama	1-3 saat	265	28,81	9,84	6	42	1,231	0,298	
	4-6 saat	79	26,99	10,74	6	42			
	7-9 saat	40	29,90	9,73	7	42			
	10 saat ve üstü	35	30,23	10,55	6	42			
Rahatlıktan Feragat Etme	1-3 saat ¹	265	14,38	7,57	5	35	2,804	0,040*	1-4
	4-6 saat ²	79	15,43	8,84	5	35			
	7-9 saat ³	40	16,28	8,70	5	33			
	10 saat ve üstü ⁴	35	18,23	8,78	5	35			
Nomofobi Ölçeği	1-3 saat	265	82,76	25,66	20	140	1,906	0,128	
	4-6 saat	79	79,92	29,85	23	140			
	7-9 saat	40	85,95	30,49	21	125			
	10 saat ve üstü	35	92,46	26,95	37	135			
Problem-Çatışma-Nüks	1-3 saat	265	4,66	7,40	0	42	3,352	0,019	
	4-6 saat	79	8,01	10,37	0	37			
	7-9 saat	40	5,28	8,55	0	35			
	10 saat ve üstü	35	6,17	10,00	0	38			
Düşünceyle Meşgul Olma	1-3 saat	265	4,55	3,27	0	12	0,448	0,719	
	4-6 saat	79	4,89	3,34	0	12			
	7-9 saat	40	4,68	3,29	0	11			
	10 saat ve üstü	35	4,14	3,41	0	12			
Duygu Düzenleme	1-3 saat	265	4,92	4,70	0	16	1,267	0,285	
	4-6 saat	79	6,03	5,40	0	16			
	7-9 saat	40	5,83	5,36	0	16			
	10 saat ve üstü	35	5,57	5,41	0	16			
Geri Çekilme	1-3 saat	265	2,92	3,81	0	16	2,027	0,110	
	4-6 saat	79	4,19	4,52	0	14			
	7-9 saat	40	3,25	4,09	0	14			
	10 saat ve üstü	35	3,31	4,35	0	16			
Tolerans	1-3 saat	265	4,13	4,42	0	20	2,155	0,093	
	4-6 saat	79	5,70	5,58	0	20			
	7-9 saat	40	4,65	5,31	0	19			
	10 saat ve üstü	35	4,37	5,35	0	20			
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği	1-3 saat	265	21,18	19,54	0	98	2,508	0,058	
	4-6 saat	79	28,81	25,78	0	94			
	7-9 saat	40	23,68	23,80	0	87			
	10 saat ve üstü	35	23,57	25,76	0	101			
Motor Dürtüsellik	1-3 saat	265	5,92	1,79	3	12	0,739	0,529	
	4-6 saat	79	5,78	1,74	3	11			
	7-9 saat	40	5,93	1,75	3	10			
	10 saat ve üstü	35	6,31	1,60	3	9			
Dikkat Dürtüsellliği	1-3 saat ¹	265	12,13	3,25	7	28	4,018	0,008*	1-2
	4-6 saat ²	79	12,06	3,01	7	21			
	7-9 saat ³	40	12,35	3,16	7	20			
	10 saat ve üstü ⁴	35	14,11	3,87	7	21			
Plan Yapma	1-3 saat	265	14,49	2,13	7	19	2,342	0,073	
	4-6 saat	79	14,85	2,41	9	20			
	7-9 saat	40	14,60	2,53	8	19			
	10 saat ve üstü	35	13,66	2,18	8	17			
Barratt Dürtüsellik Ölçeği	1-3 saat	265	32,52	4,01	25	50	1,606	0,187	
	4-6 saat	79	32,70	3,93	26	50			
	7-9 saat	40	32,88	3,60	25	42			
	10 saat ve üstü	35	34,09	4,48	26	43			

* $p < 0,05$

Tablo 4 incelendiğinde, araştırmaya katılanların telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığına göre Rahatlıktan Feragat Etme puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark olduğu belirlenmiştir ($p<0,05$). Telefonunu 10 saat ve daha uzun sürede kontrol eden katılımcıların Rahatlıktan Feragat Etme puanları, telefonunu 1-3 saat arası kontrol eden katılımcıların Rahatlıktan Feragat Etme puanlarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Katılımcıların telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığına göre Bilgiye Erişememe, Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme, İletişim Kuramama ile Nomofobi Ölçeği genel puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Katılımcıların telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığına göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği genel puanları ve ölçeğin alt boyutları olan Problem-çatışma-nüks, Düşünceyle meşgul olma, Duygu Düzenleme, Geri çekilme ve Tolerans puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Araştırmaya katılanların telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığına göre Barratt Dürtüsellik Ölçeğine ait Dikkat Dürtüsellliği puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p<0,05$). Telefonunu 10 saat ve daha uzun sürede kontrol eden katılımcıların Dikkat Dürtüsellliği puanları, diğer katılımcıların Dikkat Dürtüsellliği puanları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Katılımcıların telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığına göre Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanları ve ölçeğe ait Motor Dürtüsellik ve Plan Yapma puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark yoktur ($p>0,05$).

Tablo 5. Katılımcıların Çevrimiçi Alışveriş Yapma Sıklığı Göre Nomofobi, Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ve Barratt Dürtüsellik Ölçeklerine Ait Puanların Karşılaştırılması

	Sıklık	n	\bar{X}	S	Min	Max	F	P	Fark
Bilgiye Erişememe	Hiç ¹	83	16,39	7,52	4	28	4,638	0,003*	1-3
	Haftada 1 gün ²	236	18,56	6,44	4	28			
	Haftada 2-3 gün ³	70	20,19	5,73	7	28			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	17,40	5,95	7	28			
Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme	Hiç ¹	83	18,52	8,65	5	35	5,706	0,001*	1-3
	Haftada 1 gün ²	236	21,55	7,40	5	35			
	Haftada 2-3 gün ³	70	23,43	7,12	5	35			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	21,43	6,18	11	34			
İletişim Kuramama	Hiç ¹	83	26,13	10,69	6	42	3,145	0,025*	1-3
	Haftada 1 gün ²	236	28,93	10,16	6	42			
	Haftada 2-3 gün ³	70	31,03	9,02	8	42			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	28,37	8,73	8	42			
Rahatlıktan Feragat Etme	Hiç ¹	83	12,48	7,50	5	35	4,235	0,006*	1-3
	Haftada 1 gün ²	236	15,81	8,26	5	35			
	Haftada 2-3 gün ³	70	16,19	8,13	5	35			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	13,93	6,81	5	33			
Nomofobi Ölçeği	Hiç ¹	83	73,52	28,98	20	140	5,899	0,001*	1-3
	Haftada 1 gün ²	236	84,85	27,23	24	140			
	Haftada 2-3 gün ³	70	90,83	23,87	25	140			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	81,13	21,58	34	124			
Problem-Çatışma-Nüks	Hiç ¹	83	3,16	6,81	0	33	9,815	0,000*	1-3
	Haftada 1 gün ²	236	4,72	7,79	0	42			
	Haftada 2-3 gün ³	70	8,89	8,93	0	37			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	9,87	12,08	0	38			
Düşünceyle Meşgul Olma	Hiç ¹	83	2,34	2,72	0	11	21,035	0,000*	1-3
	Haftada 1 gün ²	236	4,86	3,13	0	12			
	Haftada 2-3 gün ³	70	5,69	2,91	0	12			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	6,17	3,82	0	12			
Duygu Düzenleme	Hiç ¹	83	2,29	3,49	0	14	19,579	0,000*	1-2
	Haftada 1 gün ²	236	5,40	4,80	0	16			
	Haftada 2-3 gün ³	70	7,99	4,82	0	16			
	Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	6,17	3,82	0	12			

		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	6,10	5,94	0	16			
		Hiç ¹	83	1,58	3,07	0	13	12,663	0,000*	1-3
		Haftada 1 gün ²	236	3,03	3,81	0	15			1-4
		Haftada 2-3 gün ³	70	5,09	4,08	0	14			
Geri Çekilme		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	5,00	5,60	0	16			
		Hiç ¹	83	1,86	3,28	0	15	22,942	0,000*	1-3
		Haftada 1 gün ²	236	4,23	4,38	0	20			1-4
		Haftada 2-3 gün ³	70	7,24	5,04	0	18			
Tolerans		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	7,50	6,60	0	20			
		Hiç ¹	83	11,22	17,23	0	79	20,218	0,000*	1-3
		Haftada 1 gün ²	236	22,24	19,88	0	98			1-4
		Haftada 2-3 gün ³	70	34,89	21,70	0	94			2-3
Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	34,63	29,69	2	101			2-4
		Hiç ¹	83	5,70	1,89	3	11	1,414	0,238	
		Haftada 1 gün ²	236	5,89	1,52	3	10			
		Haftada 2-3 gün ³	70	6,17	1,89	3	11			
Motor Dürtüsellik		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	6,30	2,60	3	12			
		Hiç ¹	83	11,64	3,25	7	21	3,570	0,014*	1-4
		Haftada 1 gün ²	236	12,19	3,03	7	20			
		Haftada 2-3 gün ³	70	12,94	3,41	7	22			
Dikkat Dürtüsellliği		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	13,53	4,49	8	28			
		Hiç ¹	83	14,66	2,10	8	18	0,575	0,632	
		Haftada 1 gün ²	236	14,42	2,33	7	20			
		Haftada 2-3 gün ³	70	14,70	2,10	11	20			
Plan Yapma		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	14,23	2,25	8	18			
		Hiç ¹	83	32,00	4,07	25	45	3,704	0,012*	1-4
		Haftada 1 gün ²	236	32,50	3,56	25	43			
Barratt Dürtüsellik Ölçeği		Haftada 2-3 gün ³	70	33,81	4,47	27	50			
		Haftada 4 gün ve üzeri ⁴	30	33,83	5,40	27	50			

* $p < 0,05$

Tablo 5 incelendiğinde, araştırmaya katılanların çevrimiçi alışveriş yapma sıklığına göre Bilgiye Erişememe, Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme, İletişim Kuramama, Rahatlıktan Feragat Etme puanları ile Nomofobi Ölçeği genel puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark olduğu saptanmıştır ($p < 0,05$). Çevrimiçi alışveriş yapma sıklığı haftada 2-3 gün olan katılımcıların Bilgiye Erişememe, Çevrimiçi Bağlantıyı Kaybetme, İletişim Kuramama, Rahatlıktan Feragat Etme puanları ile Nomofobi Ölçeği genel puanları hiç çevrimiçi alışveriş yapmayanlarda yüksektir.

Katılımcıların çevrimiçi alışveriş yapma sıklığına göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği genel puanları ve ölçeğin alt boyutları olan Problem-çatışma-nüks, Düşünceyle meşgul olma, Duygu Düzenleme, Geri çekilme ve Tolerans puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p < 0,05$). Hiç çevrimiçi alışveriş yapmayanların Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği genel puanları ve ölçeğin alt boyutları olan Problem-çatışma-nüks, Düşünceyle meşgul olma, Duygu Düzenleme, Geri çekilme ve Tolerans puanları haftada 2-3 gün ve haftada 4 ve üzeri çevrimiçi alışveriş yapanlardan anlamlı düzeyde düşüktür. Ayrıca haftada 1 gün çevrimiçi alışveriş yapanların Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeği genel puanları ve Problem-çatışma-nüks puanları haftada 2-3 gün ve haftada 4 ve üzeri çevrimiçi alışveriş yapanlardan anlamlı düzeyde düşük bulunmuştur.

Araştırmaya katılanların çevrimiçi alışveriş yapma sıklığına göre Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanları ve Dikkat Dürtüsellliği puanlarının arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde fark vardır ($p < 0,05$). Hiç çevrimiçi alışveriş yapmayan katılımcıların Barratt Dürtüsellik Ölçeği genel puanları ve Dikkat Dürtüsellliği puanları, haftada 4 ve üzeri çevrimiçi alışveriş yapanlardan anlamlı düzeyde düşük bulunmuştur.

TARTIŞMA, SONUÇ ve ÖNERİLER

Çalışmanın bulgusunda katılımcıların cinsiyetine göre Barratt Dürtüsellik Ölçeğinde erkek katılımcıların puanlarının kadın katılımcılardan daha yüksek olduğu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç doğrultusunda erkeklerin küçük ama direkt olarak ödülleri tercih etme eğiliminde olduğunu düşündürmektedir. Literatür incelendiğinde araştırma sonucuyla benzer şekilde erkeklerin kadınlara göre dürtüsellik düzeyinin yüksek bulunduğu çalışmalara rastlanmıştır (Harris vd., 2006; Koçoğlu, 2019; Şiran, 2020). Yazıcı ve Yazıcı (2010) dürtüsellik yaygınlık oranını erkeklerde kadınlara göre 3 kat daha fazla gözlemlendiğini, erkeklerdeki omurilik sıvısında bulunan dopaminin düşük seviyede olması ve frontal bölgenin zayıf çalışması olarak açıklanmıştır. Bir diğer çalışmada cinsiyetler arasındaki farklılığın genetik unsurlar, hormonal çeşitlilik ya da serotonin ve vazopresin gibi başka peptitlerin çevre koşullarındaki değişime uyum sağlayamamasının neden olabileceği düşünülmektedir (Hollander vd., 2006). Bu bulgunun sonucunda biyolojik, hormonal ve gelişimsel farklılıklardan kaynaklanabileceği düşünülmektedir. Kurt (2018) kadınların erkeklerden daha yüksek dürtüsellik düzeyine sahip olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Yapılan başka bir çalışmada sağlıklı bireylerde erkekler daha yüksek dürtüsellik puanları alırken, hükümlüler arasında yapılan bir çalışmada, dürtüsellik kadınlarda yüksek bulunmuştur (Derdikman-Eiron vd., 2011). Araştırmanın sonucundan farklı olarak dürtüsellik düzeyinin cinsiyet üzerinde farklılık göstermediği ile ilgili çalışmalar mevcuttur (Kesebir vd., 2014; Atay, 2015).

Çalışmanın bir başka bulgusuna göre, katılımcıların Barratt Dürtüsellik Ölçeğinde eğitim düzeyine göre en yüksek puana sahip eğitim düzeyinin üniversite olduğu görülmektedir. Literatürde araştırmanın sonucundan farklı olarak lisansüstü öğrencilerinin dürtüsel davrandıkları sonucuna ulaşmıştır (Yeşilova, 2017). Bu bulgunun sonucunda sosyal ve çevresel faktörler, stresli yaşam olayları gibi durumlar dürtüsellik düzeyini artırabileceğini düşündürmektedir.

Katılımcıların gelir durumuna göre en yüksek puanın 20,001 TL ve üzeri grupta olduğu söylenebilir. Bu bulgunun sonucunda yüksek gelir grubunda dürtüsellik olduğunu düşündürmektedir. Araştırmanın sonucundan farklı olarak gelir düzeyi düşük olan kişilerin dürtüsellik düzeyi daha yüksek bulunmuştur (Burç, 2015; Şen, 2019). Başka bir çalışmada ise gelir düzeyi ile dürtüsellik düzeyi arasında istatistiksel olarak fark saptanmamıştır (Şiran, 2020).

Araştırmanın diğer bir bulgusu, katılımcıların telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığına göre en yüksek puanın 10 saat ve üstü grupta olduğu söylenebilir. Literatürde araştırmanın sonucuna benzerlik gösteren çalışmalarda dürtüsellik arttıran durumların cep telefonlarında anlık olarak bildirim alma, hızlı bir şekilde arama başlatılabilme ve etkileşim kurmanın cep telefonu kontrol etme isteğini ortaya çıkarabilmektedir (Bragazzi ve Del Puente 2014; Yıldız Durak, 2019).

Katılımcıların çevrimiçi alışveriş yapma sıklığına göre Barratt Dürtüsellik Ölçeğinde en yüksek puanın haftada 4 gün ve üzeri olan grubun olduğu söylenebilir. Literatürde araştırmanın sonucuna benzerlik gösteren çalışmaların sonuçlarına göre, bazen çevrimiçi alışveriş yapan bireyler nadir ve sıklıkla yapan bireylere göre daha az dürtüsel davranışlarda bulunmaktadır (Bozdağ Türker, 2019). Brunelle ve Grossman (2022), dürtüsellik kompulsif çevrimiçi satın almada önemli bir rolü olduğu bulgusunda ulaşmıştır. Dünya çapındaki tüm çevrimiçi satın alma işlemlerinin %40'a kadarının dürtüsel olarak sınıflandırılabilirliğini ortaya koymaktadır (Chan vd., 2017; Verhagen ve Van Dolen, 2011). Bu bulgunun sonucunda dürtüsellik çevrimiçi alışveriş yapma sıklığında önemli bir rolü olduğu düşündürmektedir.

Araştırmanın diğer bir bulgusunda, katılımcıların Nomofobi Ölçeğinde cinsiyete göre en yüksek puanın kadın grubu olduğu söylenebilir. Araştırmanın sonucuna benzer olan çalışmalar

mevcuttur (Yıldırım vd., 2016; Erdem vd., 2017; Büyükçolpan, 2019). Tavolacci ve diğerlerinin (2015) yaptığı çalışmada kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre nomofobiden daha fazla etkilendiklerini söylemektedir. Nomofobinin cinsiyete göre farklılaşmadığı çalışmalar mevcuttur (Dixit vd., 2010; Adnan ve Gezgin, 2016; Burucuoğlu, 2017; Atıcı ve Erbaş, 2021). Alanyazında Pakistan ve Türkiye karşılaştırması yapılan bir çalışmada Pakistan örnekleminde cinsiyete göre anlamlı bir fark görülmemişken, Türkiye örnekleminde ise erkeklerin nomofobi düzeyi kadınlara göre daha yüksek olduğu saptanmıştır (Özdemir vd., 2018). Bu bulgunun sonucunda yurt içi ve yurt dışı çalışmalarda nomofobinin cinsiyete göre farklı sonuçların ortaya çıkmasının sebebi olarak kültürel fark ve çeşitli yaş gruplarına uygulanmasından kaynaklı olduğunu düşündürmektedir.

Katılımcıların nomofobi ölçeğinde eğitim düzeyine göre en yüksek puanın lisansüstü eğitim durumuna sahip grupta olduğu söylenebilir. Literatürde benzerlik gösteren başka bir çalışmada da mevcuttur (Uğuz, 2019; Sarıoğlu, 2019; Aksu ve Doğan, 2021). Darvishi ve arkadaşları (2019) eğitim durumu yüksek olan katılımcılarda nomofobinin daha sık olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Bu bulgunun sonucu eğitim düzeyi arttıkça nomofobi düzeyinin artmış olduğunu düşündürmektedir. Literatürde araştırma sonucuna benzer olmayan çalışmada eğitim düzeylerinin nomofobik davranışlar üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Gezgin vd., 2017).

Araştırmanın bir diğer bulgusu, Nomofobi Ölçeğinde gelir durumuna göre bakıldığında en yüksek puanı aylık geliri 20.001 TL ve üzeri grubun olduğu söylenebilir. Literatürde benzerlik gösteren çalışmalarda yüksek gelirli kişilerin nomofobi olasılığı daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Karadağ vd., 2015). Kabakçı (2022), yüksek gelire sahip kişilerin işlevsel telefona sahip olmalarının telefon kullanımı ve yoksunluk korkularını arttıran unsurlar olabileceğini söylemektedir. Literatürde araştırmanın sonucundan farklı olarak nomofobinin aylık gelire göre değişmediği sonucuna ulaşılmıştır (Celep ve Çorumlu, 2022).

Katılımcıların telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığına göre Nomofobi Ölçeğinde en yüksek puanın 10 saat ve üstü grupta olduğu söylenebilir. Literatür incelendiğinde araştırmanın sonucuna benzer olan çalışmalarda sık sık telefonunu kontrol edenlerin nomofobiye sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Walsh vd., 2010; Akıllı ve Gezgin, 2016; Gezgin vd., 2017; Sırakaya, 2018; Büyükçolpan, 2019; Celep ve Çorumlu, 2022). Akıllı telefonların bildirim özelliğinin cep telefonunu kontrol etme davranışının oranını yükseltmesine neden olabileceği düşünülebilir. Bu bulgunun sonucunda akıllı telefonların bildirim özelliğinin cep telefonunu kontrol etme davranışının oranını yükseltmesine neden olabileceğini düşündürmektedir.

Katılımcıların çevrimiçi alışveriş yapma sıklığına göre Nomofobi genel ölçek puanının çevrimiçi alışveriş yapma sıklığına göre en yüksek puanın haftada 2-3 gün olan grubun çevrimiçi alışveriş yapma sıklığı daha fazla olduğu söylenebilir. Literatür incelendiğinde araştırmanın sonucunda benzerlik gösteren çalışmalar mevcuttur (Yıldırım ve Correia, 2015; Sırakaya, 2018). Bu bulgunun sonucunda akıllı telefonların alışveriş yapma amacıyla kullanılması nomofobi düzeyini arttırdığını düşündürmektedir.

Katılımcıların cinsiyetine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Ölçeğinde en yüksek puanın kadın grubu olduğu söylenebilir. Literatürde araştırmanın sonucuna benzer olan çalışmalarda kompulsif satın alma kadınlarda daha yüksek bulunmuştur (Bilgen ve Kara, 2014; Bighiu vd., 2015; Öz vd., 2016; Yakın ve Aytekin, 2019). Bu bulgunun sonucunda kadınlar için sunulan avantajların daha fazla ve ilgi çekici olması bu durum üzerinde bir etkisinin olabileceği düşündürmektedir. Literatürde araştırma sonucundan farklı olarak üniversite öğrencilerinde cinsiyete göre kompulsif çevrimiçi satın almanın fark göstermediği çalışmalar (Arslan, 2015; Civek ve Ulusoy, 2020; Demir ve Cetin, 2021) ve erkeklerde daha yaygın olduğunu gösteren

çalışmalar vardır (Tabak ve Kahraman, 2022). Manchiraju vd., (2017) ise erkeklerin kompulsif tüketime daha yatkın olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Bir başka çalışmada ise Y kuşağındaki kadınların daha yüksek kompulsif bulunmuş, Z kuşağının cinsiyete göre anlamlı bir fark görülmemiştir. (Yiğit ve Yiğit, 2020). Buna göre kişilerin yaşamış olduğu kuşak ve yaşı kompulsif satın alma davranışı üzerinde farklılık göstermekte ve kadınlarda daha fazla olduğu görülmektedir. Kadınlar için sunulan avantajların daha fazla ve ilgi çekici olması bu durum üzerinde bir etkisinin olabileceği düşünülebilir.

Katılımcıların eğitim düzeyine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma en yüksek puanın lisansüstü grup olduğu söylenebilir. Literatürde benzerlik gösteren çalışmalarda kompulsif satın alma davranışının lisans ve lisansüstü eğitim düzeyine sahip olanlarda daha yüksek olduğunu göstermiştir (Türk, 2018). Araştırma sonucuna benzer olarak çevrimiçi satın alma davranışları eğitim düzeyi yüksek olan kadınlarda rastlanmaktadır (Namlı vd., 2022). Arslan (2015) ve Khare (2013) eğitim durumunun kompulsif çevrimiçi satın alma üzerinde etkili olduğunu söylemektedir. Bu bulgunun sonucunda eğitim düzeyi arttıkça kompulsif çevrimiçi satın alma davranışında artma olduğu söylenebilir. Literatürde araştırma sonucundan farklı olarak eğitim seviyesi yükseldikçe kompulsif davranışlara eğilimin azaldığını gösteren çalışma mevcuttur (Armağan ve Temel, 2018).

Katılımcıların aylık gelirine göre Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ölçeğinde en yüksek puanın 20,001 ve üzeri grupta olduğu söylenebilir. Literatürde benzer olan araştırmalarda yüksek gelirli kişiler düşük gelirli kişilere göre kompulsif çevrimiçi satın alma olasılığının daha yüksek olduğunu söylemişlerdir (Bozyel, 2020; Temel ve Armağan, 2022). Bu bulgunun sonucunda yüksek gelirli kişilerin kendi ayakları üzerinde durabilmesinden dolayı kompulsif çevrimiçi alışveriş ölçeği puanının yüksek olabileceği söylenebilir. Kompulsif satın alma davranışının; alt ve üst gelir gruplarında daha yaygın olduğunu (D'Astous, 1990) veya gelir ile ters orantılı olduğunu (Koran vd., 2006) gösteren çalışmalar mevcuttur. Kompulsif satın almanın gelir durumuna göre değişim göstermediği ve alandaki çalışmaların artışı ile birlikte kompulsif satın alma davranışının tüm gelir gruplarında görülebileceği düşünülmektedir (Dittmar, 2005; Mueller vd., 2010; Workman ve Paper, 2010).

Katılımcıların Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ölçeğinde telefonu kontrol etme sıklığına göre bakıldığı zaman en yüksek puan 4-6 saat olan grup olduğu söylenebilir. Araştırma sonucuna benzerlik gösteren çalışmalar mevcuttur (Sırakaya, 2018; Armağan ve Temel, 2018; Celep ve Çorumlu, 2022). Bu bulgunun sonucunda telefonu kontrol etme sıklığının kompulsif çevrimiçi satın alma davranışını tetikleyebileceği düşünülebilir.

Katılımcıların çevrimiçi alışveriş yapma sıklığında Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma ölçeği genel puanına göre haftada 2-3 gün alışveriş yapan grubun puanı yüksek olduğu söylenebilir. Literatürde benzerlik gösteren araştırmalarda sık sık çevrimiçi alışveriş yapanların nadiren ve ara sıra çevrimiçi alışveriş yapanlara göre daha fazla kompulsif çevrimiçi satın alma sergilemektedirler (Armağan ve Temel, 2018; Bozdağ Türker, 2019; Bozyel, 2020; Demirel ve Tapan, 2023; Kahya, 2023). Bu bulgu sonucunda çevrimiçi satın almanın sıklığının artmasıyla bireylerin bu tutumlarının kompulsif satın alma davranışına dönüştürme olasılığının artabileceği düşünülmektedir.

Sonuç olarak cinsiyete göre erkelerin dürtüsellik düzeyinin kadınlardan yüksek bulunmuştur. Nomofobi ve kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyleri kadınlarda daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Eğitim durumuna göre dürtüsellik düzeyi üniversite düzeyindeki kişilerin daha yüksek bulunmuştur. Nomofobi ve kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyleri lisansüstü eğitim düzeyine sahip kişilerin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gelir durumuna göre 20,001 TL ve üzeri gelir durumuna sahip kişilerin dürtüsellik, nomofobi ve kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyleri

daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Telefonunun yanında olduğunu kontrol etme sıklığı göre 10 saat ve üzeri kontrol eden kişilerin dürtüsellik ve nomofobi düzeyleri daha yüksek bulunmuştur. Kompulsif çevrimiçi satın alma ölçeğine bakıldığında 4-6 saat telefonunu kontrol eden kişilerin kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyi yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çevrimiçi alışveriş yapma sıklığına göre haftada 4 gün ve üzerinde çevrimiçi alışveriş yapan kişilerin dürtüsellik düzeyi yüksek bulunmuştur. Nomofobi ve kompulsif çevrimiçi satın alma düzeyi haftada 2-3 gün çevrimiçi alışveriş yapan kişilerde yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Dürtüsellik ile karşılaşılan durumda beklenilmeyen durumları yönetebilme becerisi kazanmaları dürtüsellik kontrol altına alınmasında yardımcı olabilir. Nomofobi ile karşılaşıldığında akıllı telefonundan ayrı kalındığı süre boyunca başa çıkılmayacak şekilde korku, kaygı ve stres yaşayan kişilerin hisleri ve yaşadıkları deneyimi kazanmaları nomofobiyle başa çıkma adına etki edebileceği düşünülmektedir. Kompulsif çevrimiçi satın almada kişinin düşük özsaygıya sahip olması, düşük öz düzenleme ve olumsuz duygulardan kaçınma isteğinin ortaya çıkmasındaki sebeplerindedir. Kişinin benliğini kabul etmesi, plan yapmalarına yardımcı olmak, duygular üzerinde durulmasıyla asıl ihtiyaç duyulanı keşfetmek, bilişsel yeniden yapılandırma ile olumsuz düşünceler üzerinde durulması kompulsif çevrimiçi satın alma davranışlarının engellenebileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Adnan, M. and Gezgin, D. M. (2016). A Modern Phobia: Prevalence of Nomophobia Among College Students, *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences (JFES)*, 49(1): 141-158.
- Akıllı, G. K. ve Gezgin, D.M. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Nomofobi Düzeyleri ile Farklı Davranış Örüntülerinin Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 40: 51-69.
- Aksu, B. Ç. ve Doğan, A. (2021). Çalışanların Nomofobi Düzeylerinin Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi ve Bir Araştırma, *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 11(2): 483-508.
- Andreassen, C. S., Griffiths, M. D., Pallesen, S., Bilder, R. M., Torsheim, T. and Aboujaoude, E. (2015). The Bergen Shopping Addiction Scale: Reliability and Validity of a Brief Screening Test, *Frontiers in Psychology*, 6: 1-11.
- Armağan, E. ve Temel, E. (2018). Türkiye’de Online Kompulsif Alışveriş Davranışı Üzerine Ampirik Bir Çalışma, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(4): 621-653.
- Arslan, B. (2015). Kredi Kartı Kullanımının Kompulsif Satın Almaya Etkisi, *AJIT-e: Bilişim Teknolojileri Online Dergisi*, 6(20): 27-40.
- Atay, S. (2015). *Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi 1. ve 5.-6. Sınıf Öğrencilerinin Travmatik Stres Düzeyleri ile Saldırganlık, Dürtüsel Davranış ve Akademik Başarıları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, İzmit.
- Atıcı, A. R. ve Erbaş, M. K. (2021). Covid-19 Sürecinde Spor Bilimleri Fakültesi Öğrencilerinin Nomofobi Düzeylerinin İncelenmesi, *Aksaray University Journal of Sport and Health Researches*, 2 (1): 50-61.
- Bighiu, G., Manolica, A. and Roman, C. T. (2015). Compulsive Buying Behavior on The Internet, *Procedia Economics and Finance*, 20: 72 – 79.

- Bilgen, İ. ve Kara, A. (2014). Genç Tüketicilerde Cinsiyetin Kompulsif Satın Alma Davranışındaki Rolü, *19. Ulusal Pazarlama Kongresi, Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi* 18-22 Haziran 2014. Gaziantep. ss: 374-380.
- Bozdağ Türker, Y. (2019). *Parayla Saadet Olur Mu? Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Davranışıyla İlgili Değişkenlerin İncelenmesi ve Bergen Alışveriş Bağımlılığı Ölçeği'nin Türkçe Uyarlanması*, Yüksek Lisans Tezi, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Ankara.
- Bozdağ Y. ve Yalçinkaya Alkar, Ö. (2018). Bergen Alışveriş Bağımlılığı Ölçeğinin Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Davranışına Uyarlanması, *Bağımlılık Dergisi*, 19(2): 23-34.
- Bozyel, Ç. (2020). *Beyaz Yakalı Kadın Çalışanlarda Çevrimiçi Alışveriş Bağımlılığını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Gaziantep Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Bragazzi, N. L. and Del Puente, G. (2014). A Proposal for Including Nomophobia in The New DSM-V, *Psychology Research and Behavior Management*, 7: 155-160.
- Brunelle, C. and Grossman, H. (2022). Predictors of Online Compulsive Buying: The Role of Personality and Mindfulness, *Personality and Individual Differences*, 185(8): 111237.
- Burç, B. (2015). *Üniversite Öğrencilerinde Yeme Tutumları ile Dürtüsellik ve Aleksitimi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Üsküdar Üniversitesi, İstanbul.
- Burucuoğlu, M. (2017). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Nomofobi Düzeyleri Üzerinde Bir Araştırma, *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2): 482-489.
- Büyükçolpan, H. (2019). *Üniversite Öğrencilerinde Nomofobi, Bağlanma Biçimleri, Depresyon ve Algılanan Sosyal Destek*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Celep, E. ve Çorumlu, B. (2022). Nomofobik Eğilimler ve Sosyal Medya Kullanım Yoğunluğunun Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Davranışı ile Olan İlişkinin Belirlenmesi: Bir Uygulama, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(2): 1339-1359.
- Chan, T. K., Cheung, C. M. and Lee, Z. W. (2017). The State of Online Impulse-Buying Research: A Literature Analysis, *Information and Management*, 54(2): 204-217.
- Civek, F. ve Ulusoy, G. (2020). X ve Y Kuşağı Tüketicilerin Nomofobik Eğilimlerinin Çevrimiçi Alışveriş Bağımlılığı ile Olan İlişkinin Belirlenmesi, *Turkish Studies - Social*, 15(1): 141-156.
- D' Astous, A. (1990). An Inquiry into The Compulsive Side of "Normal" Consumers, *Journal of Consumer Policy*, 13(1): 15-31.
- Darvishi, M., Noori, M., Nazer, M. R., Sheikholeslami, S. and Karimi, E. (2019). Investigating Different Dimensions of Nomophobia among Medical Students: A Cross-Sectional Study, *Open Access Macedonian Journal of Medical Sciences*, 7(4): 573-578.
- Demir, A. and Cetin, A. (2021). Digital Media in Sports Organizations: The Mediator Role of Social Media Addiction in FoMo and Compulsive Online Shopping, *Journal of Educational Issues*, 7(2): 252-274.
- Demirel, A. C. ve Tapan, M. G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Medya ve Kompulsif Çevrimiçi Alışveriş Bağımlılığı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 12(1): 60-78.
- Derdikman-Eiron, R. U. T. H., Indredavik, M. S., Bratberg, G. H., Taraldsen, G., Bakken, I. J. and Colton, M. (2011). Gender Differences in Subjective Well-Being, Self-Esteem and Psychosocial

Functioning in Adolescents with Symptoms of Anxiety and Depression: Findings from The Nord-Trøndelag Health Study, *Scandinavian Journal of Psychology*, 52(3): 261-267.

Dittmar, H. (2005). A New Look At "Compulsive Buying": Self-Discrepancies and Materialistic Values as Predictors of Compulsive Buying Tendency, *Journal of Social and Clinical Psychology*, 24(6): 832- 859.

Dixit, S., Shukla, H., Bhagwat, A., Bindal, A., Goyal, A., Zaidi, A. K. and Shrivastava, A. (2010). A Study to Evaluate Mobile Phone Dependence Among Students of a Medical College and Associated Hospital of Central India, *Indian Journal of Community Medicine: Official Publication of Indian Association of Preventive and Social Medicine*, 35(2): 339-341.

Erdem, H, TÜren, U. ve Kalkın, G. (2017). Mobil Telefon Yoksunluğu Korkusu (Nomofobi) Yayılımı: Türkiye'den Üniversite Öğrencileri ve Kamu Çalışanları Örnekleme, *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 10(1): 1-12.

Gezgin Yazıcı H., ve Didin M. (2022). Covid-19 Pandemisinde Çevrimiçi Kompulsif Satın Alma Davranışı: Kesitsel Bir Çalışma, *OTJHS*, 7(3): 432-440.

Gezgin, D. M., Şahin, Y. L. ve Yıldırım, S. (2017). Sosyal Ağ Kullanıcıları Arasında Nomofobi Yaygınlığının Çeşitli Faktörler Açısından İncelenmesi, *Eğitim Teknolojisi Kuram ve Uygulama*, 7(1): 1-15.

Gezgin, D. M., Şumuer, E., Arslan, O. and Yıldırım, S. (2017). Nomophobia Prevalence Among Pre-Service Teachers: A Case of Trakya University, *Trakya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 7(1): 86-95.

Güleç, H., Tamam, L., Yazıcı Güleç, M., Turhan, M., Karakuş, G., Zengin, M., and Stanford, M.S. (2008). Psychometric Properties of The Turkish Version of The Barratt Impulsiveness Scale-11, *Bulletin of Clinical Psychopharmacology*, 18(4): 251-258.

Günüç, S. ve Doğan Keskin, A. (2016). Çevrimiçi Alışveriş Bağımlılığı: Belirtiler, Nedenler ve Etkiler, *Addicta: The Turkish Journal on Addictions*, 3(3): 339-364.

Harris, C. and Jenkins, M. (2006). Gender Differences in Risk Assessment: Why Do Women Take Fewer Risks Than Men?, *Judgment and Decision Making*, 1(1): 48-63.

Hollander, E., Baker, B. R., Kahn, J., and Stein, D. J. (2006). *Conceptualizing and Assessing Impulse-Control Disorders*, in: E. Hollander and D. J. Stein, eds., *Clinical Manual of Impulse-control Disorders* (pp. 1-18). American Psychiatric Publishing, Inc.

Huang, H. L., Chen Y. Y. and Sun, S. C. (2022). Conceptualizing The Internet Compulsive-Buying Tendency: What We Know and Need to Know in The Context of The Covid-19 Pandemic, *Sustainability*, 14(3): 1-16.

Kabakcı, M. (2022). *Üniversite Öğrencilerinde Akıllı Telefondan Yoksun Kalma Korkusu*, Yüksek Lisans Tezi, Gelişim Üniversitesi, İstanbul.

Kahya, H. (2023). *Kompulsif Satın Almanın Yordayıcıları: Benlik Saygısı, Sosyal Karşılaştırma, Mükemmeliyetçilik ve Psikolojik Belirtiler*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi, Ankara.

Karadağ, E., Tosuntaş, Ş. B., Erzen, E., Duru, P., Bostan, N., Şahin, B. M., Çulha, İ. and Babadağ, B. (2015). Determinants of Phubbing, which is The Sum of Many Virtual Addictions: A Structural Equation Model, *Journal of Behavioral Addictions*, 4(2): 60-74.

- Kesebir, S., Güngördü, O. ve Çalışkan, M. (2014). İki Uçlu Olgularda Dürtüsellik, Benlik Saygısı ve Mizaç İlişkisi: Cinsiyete Göre Farklılaşır mı?, *Düşünen Adam The Journal of Psychiatry and Neurological Sciences*, 27: 126-131.
- Khare, A. (2013) Credit Card Use and Compulsive Buying Behavior, *Journal of Global Marketing*, 26(1): 28-40.
- Koçoğlu, D. (2019). *Genç Yetişkinlerde Nikotin Bağımlılığının Kaygı, İmpulsivite ve Aleksitimiyle İlişkisi*, Yüksek Lisans Tezi, Üsküdar Üniversitesi, İstanbul.
- Kurt, F. (2018). *Üniversite Öğrencilerinden Akıllı Telefon Kullanım Bozukluğu ile Dürtüsel Davranış Çocukluk Çağı Travması Arasındaki İlişki*, Yüksek Lisans Tezi, Üsküdar Üniversitesi, İstanbul.
- Manchiraju, S., Sadachar, A. and Ridgway, J. L. (2017). The Compulsive Online Shopping Scale (COSS): Development and Validation Using Panel Data, *International Journal of Mental Health and Addiction*, 15(1): 209–223.
- Mueller, A., Mitchell, J. E., Crosby, R. D., Gefeller, O., Faber, R. J., Martin, A., Bleich, S., Glaesmer, H., Exner, C. and De Zwaan, M. (2010). Estimated Prevalence of Compulsive Buying in Germany and Its Association with Sociodemographic Characteristics and Depressive Symptoms, *Psychiatry Research*, 180(2-3): 137–142.
- Namlı Z., Tamam L., Demirkol M. E., Karaytuğ M. O., ve Özbay A. (2022). Kadınlarda Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Davranışı ile Dürtüsellik İlişkisi. *Bağımlılık Dergisi*, 23(4): 522-529.
- Öz, A., Arslan, B. ve Dursun, T. (2016). Materyalist Olmanın Zorunlu Satın Alma Davranışına Etkisi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma / Materyalist Eğilimin Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma, *Ekonomik, Toplumsal ve Siyasi Analiz Dergisi*, 7, 2-20.
- Öz, H. ve Tortop, H. S. (2018). Üniversite Okuyan Genç Yetişkinlerin Mobil Telefon Yoksunluğu Korkusu (Nomofobi) ile Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Yeni Medya Elektronik Dergisi*, 2(3): 146-159.
- Özdemir, B., Cakir, O. and Hussain, I. (2018). Prevalence of Nomophobia Among University Students: A Comparative Study of Pakistani and Turkish Undergraduate Students, *Eurasia Journal of Mathematics, Science and 91 Technology Education*, 14(4): 1519-1532.
- Patton, J. H., Stanford, M. S. and Barratt, E. S. (1995). Factor Structure of The Barratt Impulsiveness Scale, *Journal of Clinical Psychology*, 51(6): 768–774.
- Sarioğlu, E. B. (2019). Türkiye’de Z Kuşağında Görülen Nomofobi Seviyesi: Cinsiyet, Öğrenim Düzeyi ve Sosyo-Ekonomik Değişkenlere Göre Farklılıklar, *Uluslararası Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Dergisi*, 6(35): 914-927
- Sırakaya, M. (2018). Ön Lisans Öğrencilerinin Nomofobi Düzeylerinin Akıllı Telefon Kullanım Durumlarına Göre İncelenmesi, *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14(2): 714-727.
- Şen, M. (2019). *Psikolojik Destek Alan ve Almayan Kişilerde Çocukluk Çağı Travmaları ve Dürtüsellik İlişkisinin İncelenmesi*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Şiran, B. (2020). *Üniversite Öğrencilerinde Kumar Oynama Davranışı Dürtüsellik ve Psikolojik Sağlık Düzeylerinin İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Üsküdar Üniversitesi, İstanbul.
- Tabak M. Y. ve Kahraman S. (2022). Genç Yetişkinlerde Sosyal Görünüş Kaygının Kompulsif Çevrimiçi Satın Alma Üzerindeki Yordayıcı Etkisi, *Bağımlılık Dergisi*, 23(1): 22-29.

- Tavolacci, M. P., Meyrignac, G., Richard, L., Dechelotte, P., and Ladner, J. (2015). Problematic use of mobile phones and nomophobia among French college students. *European Journal of Public Health*, 25(suppl 3): 175-182.
- Temel, E. ve Armağan, E. (2022). Online Alışverişte Tüketiciler Neden Anlık Satın Alma Dürtüsü Gösterir? Sanal Mağaza Uyarıları ve Akış Deneyiminin Rollerini, *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi e-Dergi*, 11(2): 122-140,
- Türen, U., Erdem, H. ve Kalkın, G. (2017). Mobil Telefon Yoksunluğu Korkusu (Nomofobi) Yayılımı: Türkiye’den Üniversite Öğrencileri ve Kamu Çalışanları Örnekleme, *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 10(1): 1-12.
- Türk, Z. (2018). Kompulsif Satın Alma Davranışının Demografik Özelliklere Göre Değerlendirilmesi: Görgül Bir Araştırma, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4): 1198-1216.
- Uğuz, G. (2019). *Kişilik Özellikleri ve Nomofobi İlişkisi: Kamu Hastanelerinde Çalışan Hemşireler ile Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Verhagen, T. and Van Dolen, W. (2011). The Influence of Online Store Beliefs on Consumer Online Impulse Buying: A Model and Empirical Application, *Information and Management*, 48(8): 320-327.
- Wallace P. (2014). Internet Addiction Disorder and Youth: There Are Growing Concerns About Compulsive Online Activity and That This Could Impede Students' Performance and Social Lives, *EMBO Reports*, 15(1): 12–16.
- Walsh, S. P., White, K. M. and Young, R. M. (2010). Needing To Connect: The Effect of Self and Others on Young People’s Involvement with Their Mobile Phones, *Australian Journal of Psychology*, 62(4): 194- 203.
- Workman, L. and Paper, D. (2010). Compulsive Buying: A Theoretical Framework, *The Journal of Business Inquiry*, 9(1): 89-126.
- Yakın, V. ve AYTEKİN, P. (2019). İnternet Bağımlılığının Online Kompulsif ve Online Anlık Satın Alma Davranışlarına Etkisi, *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 20(1): 199-222.
- YAZICI K. ve YAZICI A. E. (2010) Dürtüsellikğin Nöroanatomik ve Nörokimyasal Temelleri, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 2(2): 254-280.
- Yeşilova, E. (2017). *Üsküdar Üniversitesi Lisans ve Yüksek Lisans Öğrencilerinde Sigara Bağımlılığında Dürtüsellik ve Benlik Saygısı İlişkisinin İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Üsküdar Üniversitesi, İstanbul.
- Yıldırım, C. and Correia, A. P. (2015). Exploring The Dimensions of Nomophobia: Development and Validation of a Self-Reported Questionnaire, *Computers in Human Behavior*, 49: 130-137.
- Yıldırım, C., Sumuer, E., Adnan, M. and Yıldırım, S. (2016). A Growing Fear: Prevalence of Nomophobia Among Turkish College Students, *Information Development*, 32(5): 1322–1331.
- Yıldız Durak, H. (2019) Investigation of Nomophobia and Smartphone Addiction Predictors Among Adolescents in Turkey: Demographic Variables and Academic Performance, *Social Science Journal*, 56(4): 492-517.
- Yiğit, A. G. ve Yiğit, M. (2020). Kompulsif Satın Alma Davranışının Y ve Z Kuşaklarında Cinsiyetler Arası Analizi, *OPUS International Journal of Society Researches*, 16(28): 1223-1240.
- Zhao, H., Tian, W. and Xin, T. (2017). The Development and Validation of The Online Shopping Addiction Scale, *Frontiers in Psychology*, 8(735): 1-9.