



Research Article/Araştırma Makalesi

D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü

Regulatory Role of Financial Wellness in the Effect of Type D Personality Structure on Compulsory Purchase Behavior

Hamza KANDEMİR¹, Murat ALKIN², Hüseyin Başar ÖNEM³

Öz

Tüketiciler satın alma kararları verirken kişilik yapıları, finansal durumları ve diğer birçok faktörden etkilenmektedir. Satın alma kararları rasyonel olabileceği gibi aynı zamanda rasyonel olmayan çok fazla durumu da bünyesinde bulundurmaktadır. Kişilerin finansal iyi oluş düzeyleri de kişilik yapılarından, verdikleri finansal kararların sonucunda elde ettikleri maddi kazançlardan ve finansal davranış boyutları gibi birçok durumdan dolayı ve doğrudan etkilenmektedir. Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin D tipi kişilik özelliklerinin kendilerinin finansal iyi oluş ve kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisi aynı zamanda finansal iyi oluş düzeylerinin de kompulsif satın alma davranışı üzerine etkisini ortaya koymaktır. Çalışmada, Denizli ilinde ikamet eden 18 yaş üzeri ve çalışır durumda olan 658 katılımcıya anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda; D tipi pozitif kişilik boyutunun finansal iyi olma haline etkisinin düşük, kompulsif satın almaya ise çok düşük etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. D tipi negatif kişilik durumunun ise finansal iyi olma haline küçük bir etkisi varken kompulsif satın alma davranışına ise çok küçük bir etkisinin olduğu bulunmuştur. Ayrıca çalışma sonucunda finansal iyi olma halinin ise yine kompulsif satın alma davranışına küçük bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Jel Kodları: C24, C83, D91, G41

Anahtar Kelimeler: D Tipi Kişilik, Finansal İyi Oluş, Kompulsif Satın Alma

¹Doç. Dr., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, hamzakandemir@isparta.edu.tr, OR-CID:0000-0003-3672-5970

²Yüksek lisans öğrencisi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik, murat.alkin90@gmail.com, OR-CID: 0000-0002-9399-6163

³Doç. Dr., Üyesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, basaronem@isparta.edu.tr, OR-CID:0000-0003-0192-2886



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

Abstract

Consumers are affected by their personality structure, financial situation and many other factors when making purchasing decisions. While purchasing decisions may be rational, they also involve many irrational situations. Individuals' financial well-being levels are also indirectly and directly affected by their personality structures, the financial gains they get as a result of the financial decisions they make, and the dimensions of financial behavior. The aim of this study is to reveal the effect of consumers' type D personality traits on their financial well-being and compulsive buying behavior, as well as the effect of their financial well-being on compulsive buying behavior. In the study, a questionnaire was applied to 658 participants residing in Denizli, over the age of 18 and working. As a result of the research; It was concluded that the positive type D personality dimension had a low effect on financial well-being and a very low effect on compulsive buying. It was found that type D negative personality had a small effect on financial well-being, while it had a very small effect on compulsive buying behavior. In addition, as a result of the study, it was determined that financial well-being has a small effect on compulsive buying behavior.

Jel Codes: C24, C83, D91, G41

Keywords: Type D Personality, Financial Well-Being, Compulsive Buying



1. Giriş

Satın almak, günlük yaşamın düzenli bir bileşenidir. Ancak, belirli durumlarda, satın alma beklenmedik ve ani olabilir, anında başlatılır ve güçlü bir içgüdüyle, zevk ve heyecan duygularıyla ilişkilendirilebilir. Tekrarlayıcı olduğunda ve olumsuz sonuçlarla (genellikle psikolojik ve finansal) ilişkili olduğunda, bu tür satın alma, kompulsif satın alma olarak bilinir. Kompulsif satın alma, olumsuz olaylara ve duygulara birincil tepki haline gelen kronik, tekrar eden bir satın alma işlemidir (Lejoyeux & Weinstein, 2010: 248) Kompulsif satın almada alışveriş ve satın alma dönemlerinde rahatlama ve zevk eşlik ederken, ardından harcama davranışının uygunsuzluğu ve olumsuz sonuçları nedeniyle pişmanlık ve suçluluk duygusu gelir. Kompulsif satın alma alışkanlığı olanların raporlarına göre, satın alınmış olan malları nadiren kullanırlar veya hiç kullanmazlar. Bu bireyler, alışveriş sırasında genellikle ürünlere göz atma, seçme ve sipariş verme aşamalarına odaklanır; fakat ürünlerin kullanımıyla ilgilenmezler (Müller vd., 2015: 132).

Tüketici satın alma kararı verirken çok fazla iç ve dış unsurlardan etkilenmektedir. Davranış üzerinde etki gösteren iç faktörlerden bir tanesi kişiliktir. Kişilik bireylerin birçok durum karşısında verdiği tutarlı tepkiler olarak ifade edilmektedir. Bu yüzden tüketicilerin dünyayı algı düzeyi satın alma kararlarında önemli bir rol oynamaktadır (Erciş & Deniz, 2008: 302). Kişilik, yapısı itibariyle karmaşık bir unsur olduğu için kişilik kavramı ortaya çıktığı andan itibaren tanımlanması güç bir unsurdur. Bireyin kendisini ve diğer insanları tanıyabilmesinin önemli unsurlardan birinin kişilik olduğu söylenebilir (Çiçek & Aslan, 2020: 138). Fiziksel, zihinsel ve duygusal açıdan birçok farklılık taşıyan insanlar, bundan dolayı olaylar ve olgular karşısında farklı biçimlerde değerlendirme yaparlar. Bu farklılıklar kişiliğin temelini meydana getirir. Kişilik bireylerin çevreye karşı ilişkilerini etkiler ve bu durum kişilerin duygu, düşünce ve davranışlarını oluşturur (Durna, 2005: 275). İnsanların düşünce yapıları, davranışları, duyguları, dış görünüşleri, becerileri, olayları algılama şekilleri ve bu olaylara ve olgulara karşı tepki düzeyleri hep değişkenlik gösterir. Bu değişkenliklere genellikle kişilik özellikleri sebep olur. Aynı durum karşısında üç farklı kişinin üç farklı tepki vermesinin sebebi genel olarak kişilik yapısıdır. Aynı çevrede yetişen, aynı eğitimi alan ve aynı kültürel ortamdan gelen insanlar arasında bile farklılıklar görülmektedir. Kişilik bireylerin çevresiyle meydana gelen ilişkilerine etki eden, iç dünyasını ve davranışlarını yönlendiren önemli bir unsurdur (Durna, 2005: 275). Çevresel, toplumsal unsurların kişilik üzerindeki etkileri temelde ve en fazla miktarda aile ortamında oluşmaktadır (Yeşilyaprak, 1993: 3).

D tipi kişilik bireylerin yüksek olumsuz duygulara sahip olması ve sosyal açıdan da kendisini kısıtlaması anlamına gelmektedir (Fruyt & Denollet, 2002: 67; Williams vd., 2009: 489). Aynı zamanda D tip kişilik sosyal içe çekilme durumuna ve negatif duygulanıma büyük oranda meyil gösteren genel psikolojik sıkıntılar olarak ayırıcı özelliği ortaya konulmuş bir kişilik yapısı olarak tanımlanır. Büyük miktarda negatif duygulanım; huzursuzluk, kaygı ve gerginlik gibi negatif olarak meydana gelen hislere sahip olmak olarak adlandırılırken, sosyal içe çekilme; hislerini açığa vurulamaması şeklinde tanımlanmaktadır. D tipi kişilik yapısına sahip bireyler kendilerini ifade etmekte zorlanırlar. Bu özellikleri kişilerin kendilerinin bir birey olarak reddedilme, kabul ve değer görememe endişesinden meydana gelmektedir (Pekdemir, 2018: 19).



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

Finansal iyi oluş mevcut ve beklenen yaşam standartlarını ve finansal özgürlüğü sürdürebilme algısıdır. İlk olarak, finansal refah tanımı nesnel olarak nasıl ifade edildiğinden ziyade Doğası gereği subjektiftir çünkü bir bireyin nasıl algıladığına bağlıdır. Bu, yalnızca bireyin kendi iyi oluşunu değerlendirebileceği anlamına gelir (Brüggen vd., 2017: 229-230). Kişinin kendini finansal açıdan güvenli bulması olarak da tanımlanabilecek olan finansal iyilik hali, en fazla risk alma eğiliminden etkilenmektedir. Bunun sebebi, kişiler için değişmeyen unsur faydalarını en yükseğe çıkarma isteğidir (Turhan, 2020: 57).

Bu çalışmanın amacı tüketicilerde D tipi kişilik yapısının kompulsif satın alma davranışına etkisinde finansal iyi oluş düzeyinin düzenleyici rolünü tespit edebilmektir.

2.Literatür

2.1. Kişilik Kompulsif Satın Alma İlişkisi

Kişilik tiplerinin kompulsif satın alma davranışına etkisi son zamanlarda araştırmacıların ilgisini çok fazla çekmektedir. Fakat D Tipi kişilik yapısının kompulsif satın alma davranışı ile ilişkisine literatürde rastlanmamıştır. Benzer çalışmalarla ilgili literatür incelendiğinde; Lopez & Pol (2013), Mueller (2010), Wang & Yang (2008), Yüce & Kerse (2017), Terzi & Bayrakdaroğlu (2022), Özhan & Akkaya (2018), Yüce & Kerse (2018) yılında yaptıkları çalışmada beş faktör kişilik yapısına ait bazı alt boyutların kompulsif satın alma davranışı üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca Bozbay & Başlar (2019) çalışmalarında genel kişilik özellikleri, materyalizm ve statü tüketiminin kompulsif satın alma üzerindeki etkilerini incelemiş ve genel kişilik özelliklerinin, materyalizmin ve statü tüketiminin kompulsif satın alma üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Semiz 2017 yılında yaptığı çalışmada A ve B Tipi Kişilik Özelliklerine Göre Tüketicilerin Plansız, Kompulsif ve Hedonik Satın Alma Davranışlarını araştırmıştır. Araştırma sonucuna göre, A ve B tipi kişilik özelliklerine sahip tüketicilerin plansız satın alma, kompulsif satın alma ve hedonik satın alma davranışları arasında farklılık bulmuştur. Tokgöz 2019 yılında yaptığı çalışmada hedonik ve faydacı tüketimin, dürtüsel ve kompulsif satın alma davranışları üzerindeki etkisini araştırmış olup araştırma sonucunda hedonik tüketim, dürtüsel ve kompulsif satın alma üzerinde etkisini tespit etmiştir.

2.2.Finansal İyi Oluş Kompulsif Satın Alma İlişkisi

Özer & Kutbay 2018'de yaptığı çalışmada kişisel finansal faktörler, kompulsif satın alma ve finansal iyi olma hali arasındaki ilişkileri incelemiş olup, kompulsif satın almanın finansal iyi olma halinin mevcut finansal durum boyutu üzerinde negatif bir etkisi olduğu sonucunu tespit etmiştir. Yaman & Özkoç 2023 yılında üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık, materyalizm ve kompulsif satın alma davranışının borçlanmaya ilişkin tutum üzerindeki etkisini incelemiştir.



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.
Doi: 10.25295/fsecon.1426816

2.3.D Tipi Kişilik Finansal İyi Oluş İlişkisi

D tipi kişilik özelliğinin yazında davranışsal finans ve finansal iyi oluş konularında yapılan çalışmalara rastlanılmamıştır. Diğer kişilik yapıları ile rastlanılan çalışmalara bakıldığında;

Dayı & Çetin ise 2021 yılında yaptığı çalışmada beş faktör kişilik özelliğinin finansal tutum üzerinde Apan & Ercan 2017’de yaptığı çalışmada, beş faktör kişilik özelliğinin finansal okuryazarlık üzerinde, Akgüneş 2021 yılında beş faktör kişilik özelliğinin risk alma ve riskten kaçınma davranışlarına etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Turhan 2020 yılında yaptığı çalışmada kişilik özelliklerinden risk alma eğiliminin finansal iyi oluş düzeyi üzerinde etkisi olduğu sonucuna varmıştır.

Hipotez Geliştirme

Tüketici davranışları yazını tüketicilerin satın alma sürecinde değişik şekillerde ve tarzlarda alışveriş yapmakta olduklarını ortaya koymaktadır. Bu farklılığın ardında, başta kişisel özellikler olmak üzere, çok sayıda sebebin olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalarda tüketicilerin alışverişlerde sadece rasyonel dürtülerle değil, çoğu zaman duygusal dürtülerin etkisi altında kalarak plansız, hedonik ve kompulsif satın alma davranışlarda bulduklarını ortaya koymaktadır (Okutan vd., 2013: 121). O halde;

H₁: D tipi kişilik özelliği tüketicilerin Kompulsif satın alma yönelimini etkiler (Şekil1).

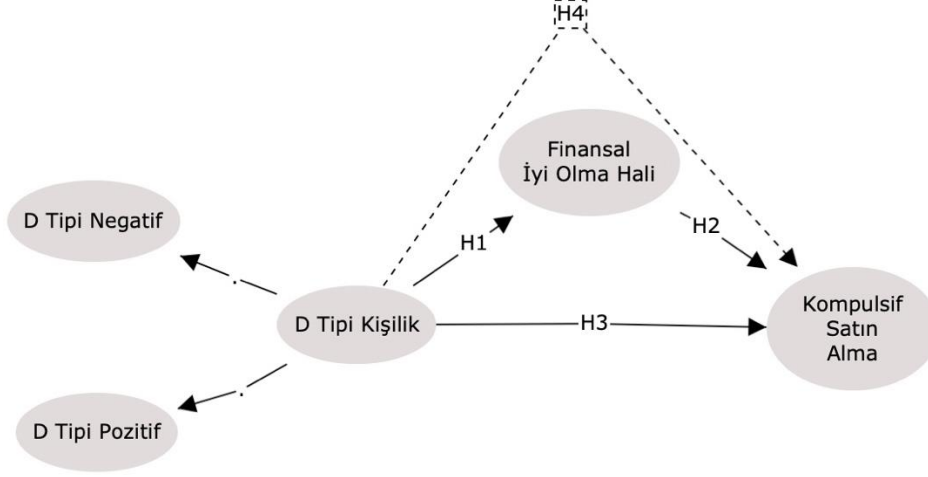
Tüketicilerin kişilik özellikleri finansal yapılarının oluşmasında önemli kavramlardan biridir. Bu özellikler sonucunda yatırım kararları verilebilmekte ve finansal refahları da buna paralel olarak değişebilmektedir. Dolayısıyla tüketicilerin kişilik yapılarının finansal davranışları ve finansal süreçlerini etkileyebileceği düşünülmektedir (Dayı & Çetin, 2021; Apan & Ercan, 2017; Akgüneş, 2021; Turhan, 2020). Buna göre;

H₂: D tipi kişilik özelliği tüketicilerin finansal iyi oluş düzeyini etkiler.

Tüketiciler satın alma kararı verirken finansal yapılarının uygunluğuna ve davranışsal finans eğilimlerine göre de karar verebilirler. Tüketicilerin finansal yapıları ve kompulsif satın alma davranışı arasında ilişki olabilir. (Özer & Kutbay, 2018; Yaman & Özkoç, 2023) Öyleyse;

H₃: Finansal iyi oluş Kompulsif satın alma yönelimini etkiler.

Şekil 1: Araştırmanın Kavramsal Modeli



2. Araştırma Metodolojisi

2.1. Araştırma Deseni

Hipotezlerin doğruluğunu test etmek için anket yoluyla veri elde edilerek bir araştırma planlandı. Demografik değişkenler dışındaki tüm ifadeler için, 5’li likert ölçeği kullanılarak ölçümler yapıp katılımcı değerlendirmeleri alınmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçekler “D Tipi Kişilik Ölçeği”, “Finansal İyi Olma Hali Ölçeği” ve “Kompulsif Satın Alma Ölçeği” dir. D Tipi Kişilik ölçeği daha önceden Denollet (2005) tarafından geliştirilmiş ve daha sonra Alçelik vd. (2019) tarafından Türkçe geçerlik ve güvenilirliği yapılmıştır. Bireylerin öznel değerlendirmesine dayalı, her biri 7 maddeden oluşan beşli likert tipte 14 maddelik ölçek, negatif duygulanım (2,4,5,7,9,12,13) ve sosyal içe dönüklüğü (1,3,6,8,10,11,14) ölçen maddeler içermekte, 1 ve 3. Maddeler ters kodlanmış ölçek yapısına sahiptir. Kompulsif Satın Alma Davranışı ölçeği Faber & O’Guinn (1989) tarafından geliştirilmiş ve Semiz (2017) tarafından Türkçe geçerlik ve güvenilirliği yapılmıştır. 14 ifadeden oluşan ölçek 5’li likert kodlamasıyla oluşturulmuştur. Finansal İyilik Hali Ölçeği ise Norvilitis vd. (2003) tarafından geliştirilmiş ve Sunal (2012) tarafından Türkçe geçerlik ve güvenilirliği yapılmıştır. 10 ifadeden oluşan ölçek 5’li likert kodlamasıyla oluşturulmuştur. Bu ölçekler, araştırmacılar tarafından tüm tüketici gruplarına uygulanmak amacıyla tek bir anket formunda birleştirilmiştir.

Araştırmanın amacı D tipi kişilik özelliğinin negatif ve pozitif alt boyutlarının Finansal İyi Olma ve Kompulsif Satın Alma davranışına etkisi ile yine aynı kişilik özelliğinin Kompulsif Satın Almaya dolaylı etkisini ortaya koymaktır. Araştırma D tipi kişilik özelliklerine sahip tüketicilerin plansız satın alma, ihtiyaç dışı satın alma ve kompulsif satın alma davranışlarının sonucunda finansal iyilik hali durumunu ölçmesi ve etkisi bakımından önemlidir. Araştırma Denizli il merkezinde ve 18 yaşının üzerindeki tüketicilerden oluşmaktadır. TÜİK 2021 verilerine göre bu il merkezinde 18 yaş ve üzerinde 469.708 kişi yaşamaktadır. Bu bakımdan araştırma “Denizli” il



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

merkezi ve Denizli il merkezinde yaşayan 18 yaş üzeri tüketiciler olarak sınırlılığa sahiptir. Bu sınırlılık kapsamında araştırmanın evreni 469.708'dir ve bu evren için %95 güven seviyesinde 384 örneklemin evren örneklem hesaplamasına göre yeterli olduğu ancak araştırmacılar tarafından örneklem sayısı artırılarak 658 katılımcıya ulaşılmıştır. Araştırmanın yöntemi Kısmi En Küçük Kareler-Yapısal Eşitlik Modellemesi (KEKK-YEM) kullanılmıştır. Son yıllarda pazarlama, psikoloji, sosyoloji ve yönetim organizasyon araştırmalarında sıklıkla tercih edilen KEKK-YEM hacimli örnekleme yöntemi, aracılık/düzenleyicilik gibi karmaşık modellerin analiz edilebilmesini mümkün kıldığı için normal dağılım gibi varsayımların göz ardı edilebilmesi avantajını sunmaktadır (Kınaş, 2021: 47; Kandemir vd., 2020: 194; Haenlein & Kaplan, 2004: 285; Yılmaz & Kınaş, 2020: 6; Avkıran, 2018; Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2017: 618). Bu nedenle kavramsal modelin en iyi açıklayacağı düşünülen KEKK-YEM yaklaşımı bu araştırmada tercih edilmiştir. Tercih edilen bu araştırma yaklaşımı kavramsal modelde yer alan dolaylı ve direkt etkiyi ortaya koymaktadır. KEKK-YEM nedensel ilişkileri ortaya çıkaran yeni nesil istatistiksel bir yaklaşımdır. Çelik (2009: 192) nedensel araştırmaların daha iyi bir kavrama gücünü geliştirmek için kullanılan yöntem olduğunu Hair vd.nden (1998) aktarmaktadır.

Araştırmada kullanılan anket formunda demografik değişkenlerin betimsel istatistiklerine ilişkin yaş, cinsiyet, medeni durum, çocuk sayısı, eğitim durumu, hane geliri değişkenleri Tablo 1'de özetlenmiştir.

2.2. Araştırmanın Demografik Bulguları

Tablo 1'e göre araştırmaya katılanların yaş düzeyleri bakımından daha genç bireyler olduğu, yarıya yakınının çocuk sahibi olmadığı, cinsiyet bakımından yarıdan fazlasının erkek olduğu, %40'ının eğitim düzeyi bakımından üniversite mezunu olduğu ve hane geliri olarak yarıdan fazlasının 10.000 TL ve üzeri (2022 Kasım ayı asgari ücreti 5.500 TL'dir) gelire sahip olduğu görülmektedir.

| Yaşınız | n | % | Çocuk Sayısı | n | % |
|---------|-----|-------|--------------|-----|-------|
| 1 | 234 | 35,6 | 1 | 295 | 44,8 |
| 2 | 174 | 26,4 | 2 | 154 | 23,4 |
| 3 | 82 | 12,4 | 3 | 156 | 23,7 |
| 4 | 168 | 25,6 | 4 | 53 | 8,1 |
| Toplam | 658 | 100,0 | Toplam | 658 | 100,0 |

| Cinsiyetiniz | n | % | Eğitim Durumu | n | % |
|--------------|-----|------|---------------|-----|------|
| 1 | 407 | 61,9 | 1 | 47 | 7 |
| 2 | 251 | 38,1 | 2 | 161 | 24,4 |
| | | | 3 | 108 | 16,4 |
| | | | 4 | 259 | 39,3 |
| | | | 5 | 53 | 8,5 |
| | | | 6 | 30 | 4,5 |

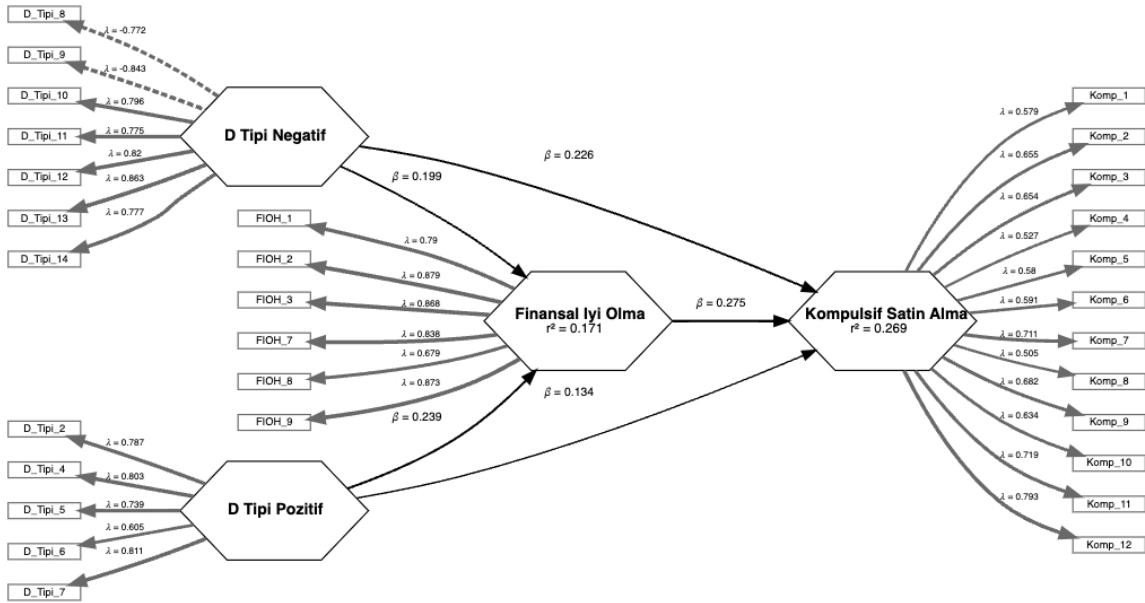
| Toplam | 658 | 100,0 | Toplam | 658 | 100,0 |
|--------------|-----|-------|-------------|-----|-------|
| Medeni Durum | n | % | Hane Geliri | n | % |
| 1 | 392 | 59,6 | 1 | 277 | 42 |
| 2 | 266 | 40,4 | 2 | 381 | 58 |
| Toplam | 658 | 100,0 | Toplam | 658 | 100,0 |

Tablo 1: Demografik Değişkenler Frekans Dağılımı

3. Araştırmanın KEKK-YEM Analizleri

Araştırmada, D tipi kişilik özelliğinin Kompulsif satın almaya etkisinde finansal iyi olma halinin dolaylı etkisi analizi elde edilen veri seti ile R Studio istatistik yazılımı (Miran, 2021; Gandrud, 2013) kullanılarak analiz edilmiştir. Analizde çıktıların değerlendirilmesinde kullanılan uyum iyiliği indeksleri Hair vd.nin (2021) çalışmasına göre değerlendirilmiştir.

Şekil 2: D Tipi Kişilik Özelliğinin Kompulsif Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisinde Finansal İyi Olma Halinin Dolaylı Etkisinin Araştırma Modeli



Tablo 2: D Tipi Kişilik Özelliğinin Kompulsif Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisinde Finansal İyi Olma Halinin Dolaylı Etkisinin Uyum İyiliği İndeksleri

| <i>Değişkenler</i> | Güvenilirlik (α) | rhoC | Ortalama Açıklanan Varyans (AVE) | rhoA |
|--|---------------------------|----------------|----------------------------------|---------------|
| D Tipi Pozitif | 0.807 | 0.866 | 0.567 | 0.824 |
| D Tipi Negatif | 0.101 | 0.705 | 0.652 | 0.918 |
| Finansal İyi Olma | 0.904 | 0.927 | 0.679 | 0.909 |
| Kompulsif Satın Alma | 0.870 | 0.892 | 0.411 | 0.879 |
| <i>Değişkenler</i> | R^2 | | | |
| Finansal İyi Olma | 0.171 | | | |
| Kompulsif Satın Alma | 0.269 | | | |
| f^2 | | | | |
| <i>Değişkenler</i> | D Tipi Pozitif | D Tipi Negatif | F. İyi Olma | K. Satın Alma |
| D Tipi Pozitif | 0.000 | 0.000 | 0.026 | 0.005 |
| D Tipi Negatif | 0.000 | 0.000 | 0.019 | 0.026 |
| Finansal İyi Olma | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.087 |
| Kompulsif Satın Alma | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Tolerans ve Varyans Artış Faktörleri (VIF-Value) | | | | |
| <i>Değişkenler</i> | Finansal İyi Olma | D Tipi Pozitif | D Tipi Negatif | |
| Finansal İyi Olma | | 2.565 | 2.565 | |
| Kompulsif Satın Alma | 1.206 | 2.634 | 2.613 | |
| HTMT Oranı Bootstrap Güven Aralığı Sonuçları | | | | |
| <i>Değişkenler</i> | | Org. Est. | Boot. Mean | Boot. Sd. |
| D Tipi Pozitif \Rightarrow D Tipi Negatif | | 0.912 | 0.912 | 0.017 |
| D Tipi Pozitif \Rightarrow Finansal İyi Olma | | 0.449 | 0.448 | 0.041 |
| D Tipi Pozitif \Rightarrow Kompulsif Satın Alma | | 0.473 | 0.475 | 0.038 |
| D Tipi Negatif \Rightarrow Finansal İyi Olma | | 0.410 | 0.409 | 0.042 |
| D Tipi Negatif \Rightarrow Kompulsif Satın Alma | | 0.451 | 0.452 | 0.042 |
| Finansal İyi Olma \Rightarrow Kompulsif Satın Alma | | 0.418 | 0.418 | 0.040 |
| <i>Değişkenler</i> | | T Stat. | 2.5% CI | 97.5% CI |
| D Tipi Pozitif \Rightarrow D Tipi Negatif | | 54.243 | 0.878 | 0.944 |
| D Tipi Pozitif \Rightarrow Finansal İyi Olma | | 11.007 | 0.367 | 0.528 |
| D Tipi Pozitif \Rightarrow Kompulsif Satın Alma | | 12.442 | 0.403 | 0.548 |
| D Tipi Negatif \Rightarrow Finansal İyi Olma | | 9.858 | 0.326 | 0.487 |
| D Tipi Negatif \Rightarrow Kompulsif Satın Alma | | 10.829 | 0.365 | 0.532 |
| Finansal İyi Olma \Rightarrow Kompulsif Satın Alma | | 10.375 | 0.338 | 0.496 |
| Fornell-Larcker Kriteri (FL Criteria) | | | | |
| <i>Değişkenler</i> | D Tipi Pozitif | D Tipi Negatif | F. İyi Olma | K. Satın Alma |
| D Tipi Pozitif | 0.753 | . | . | . |
| D Tipi Negatif | 0.781 | 0.807 | . | . |
| Finansal İyi Olma | 0.395 | 0.386 | 0.824 | . |
| Kompulsif Satın Alma | 0.419 | 0.436 | 0.415 | 0.641 |
| <i>Nedensel İlişkiler</i> | | | T Değeri | |
| D Tipi Pozitif \Rightarrow | Finansal İyi Olma | | 4.045 | |



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

| | | | |
|---------------------------------------|---|----------------------|------------------------------------|
| D Tipi Pozitif | → | Kompulsif Satın Alma | 3.048 |
| D Tipi Negatif | → | Finansal İyi Olma | 3.196 |
| D Tipi Negatif | → | Kompulsif Satın Alma | 3.933 |
| Finansal İyi Olma | → | Kompulsif Satın Alma | 6.991 |
| Nedensel İlişkiler Yol Analizi | | | Yol Katsayısı Değerleri (β) |
| D Tipi Pozitif | → | Kompulsif Satın Alma | 0.134 |
| D Tipi Negatif | → | Kompulsif Satın Alma | 0.226 |
| Finansal İyi Olma | → | Kompulsif Satın Alma | 0.275 |
| D Tipi Pozitif | → | Finansal İyi Olma | 0.239 |
| D Tipi Negatif | → | Finansal İyi Olma | 0.199 |

Modelin iç tutarlılık güvenilirliği için Cronbach's Alpha, rhoA ve rhoC değerleri incelenmekte; yakınsak geçerlilik için ise Açıklanan Ortak Varyans (Average Variance Extracted-AVE) değeri incelenmektedir. İç tutarlılık değerinin değerlendirilmesine ilişkin değer aralığı 0,70'ten büyük olmalıdır. Ayrıca güvenilirlik kriterleri için yeni bir değer olan ve daha doğru bir tahmin oluşmasını sağlayan rhoA ve rhoC de araştırmada raporlanmıştır. Nunnally & Bernstein (1994) rhoA değeri için minimum 0,70 güvenilirlik önermektedir. Nunnally & Henseler'e (2015a) göre PLS için en önemli güvenilirlik ölçüsü rhoA'dır (Hair vd., 2021: 80). Literatüre göre AVE değeri 0,50 değerinden büyük olmaktadır (Chin, 1998; Hair vd., 2017: 182; Henseler vd., 2009: 299; Xiaohui, 2016: 65). Fakat bazı durumlarda AVE değerinin 0,40 değerinden de büyük olması yeterli sayılabilmektedir (Huang vd., 2013: 219; Lam, 2012). Çalışmamızda Cronbach's Alpha, rhoA, AVE ve rhoC değerleri değerlendirildiğinde önceki literatür çalışmaları ve araştırmalar da göz önünde bulundurularak yapılan analizler sonucu güvenilirlik geçerliliği oldukça tutarlıdır.

Determinasyon katsayısı modelin tahmin gücü hakkında bilgi verir. Çalışmamızda determinasyon katsayısı değerini gösteren R² değerleri düşük determinasyon değeri olarak karşımıza çıkmaktadır. Genel olarak değerler 0.75 yüksek, 0.50 orta veya 0.25 düşük olarak ifade edilerek açıklanmaktadır. Ancak R²'nin kabul görülebilir değerleri çalışma modelinin karmaşıklığına göre değişiklik gösterebilmektedir (Hair vd., 2021: 123; Cümandür & Doğrul, 2021).

Araştırmalarda etki büyüklüğü hesaplanırken determinasyon katsayısından (f^2) yararlanılmaktadır. Etki büyüklüğünün değer ölçüsü de 0,02 ilgili bağımsız değişkenin modele küçük etkisi, 0,15 orta düzeyde etkisi, 0,35 yüksek düzeyde etkisinin olduğu belirtilerek açıklanmıştır. 0,02'den küçük değerlerin de çalışmada hiçbir etkisinin olmadığını göstergesidir (Hair vd., 2021: 161). Araştırmada f^2 değerlerine göre bir değerlendirme yapıldığında; D Tipi Pozitif boyutunun etkisinin Finansal İyi Olma haline düşük etkisinin, Kompulsif Satın Almaya ise çok düşük etkisinin olduğu görülmektedir. D Tipi Negatif durumunun ise Finansal İyi Olmaya küçük etkisi ve Kompulsif Satın almaya çok küçük etkisinin olduğu görülmektedir. Finansal İyi Olma durumunun ise yine Kompulsif Satın Almaya yine küçük etkisinin olduğu görülebilmektedir.

Araştırmanın eşdoğrusallık (VIF) değeri sonuçları değerlendirildiğinde 5 eşik değerinden küçük olduğu görülmektedir. Bu uyum iyiliği indeksine göre modelin değerlendirilmesinde çoklu



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscoeconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

doğrusallık bağlantı sorunun olmadığı görülmektedir. Zira önceki çalışmalar ve literatürde VIF değerinin 5 eşik değerinden küçük olması gerektiği ifade edilmiştir (Hair vd., 2017: 185).

Araştırmanın HTMT Oranı Bootstrap Güven Aralığı Sonuçlarına bakıldığında, çalışmaya ait güven aralıklarının bir (1) değerini içermediği için ayırt edici geçerliliğin olduğu görülmektedir. (Hair vd., 2021: 79). Yine bu bölümde araştırmanın HTMT ağırlık katsayı uyum indeksleri incelendiğinde değerlerin sıfır (0) değerini göstermediği ve T değerinin sonuçları 1,96'dan büyük olduğu için ağırlıkların anlamlı olduğuna karar verilmektedir.

Araştırmada Fornell-Larcker Kriteri (FL Criteria) incelendiğinde, bu değer geçerliliği için tablonun köşegeninde bulunan AVE karekök sonucunun yansıtıcı değişkenler arası korelasyonlardan daha büyük olması gerekmektedir. Araştırmanın uyum iyiliği indeksleri tablosunda yer alan çok maddeli yansıtıcı değişkenler; D Tipi Pozitif, D tipi Negatif, Finansal İyi Olma ve Kompulsif Satın Almadır. Değişkenler arasındaki korelasyonlardan biri olan D Tipi Pozitif ve D Tipi Negatif arasındaki korelasyon katsayısı 0,781 D Tipi Pozitif değişkenine ait tablonun köşegeninde yer alan AVE değerinin karekökünden daha büyüktür. Her ne kadar aradaki değer farkı az olsa da Fornell-Larcker Kriteri (FL Criteria)'nin sağlanmadığı görülmektedir.

Araştırmanın hipotezlere ilişkin T ve p değerleri Tablo 2'de analiz sonuçları bulunmaktadır. Eğer p değeri 0,10 olarak kabul edilirse, kabul edilen hipotezler yine aynı tablodan izlenebilmektedir. Elde edilen analiz sonuçları normal dağılımın dışında olan anketlerin veri setinden çıkarılması, faktör yükü düşük olan gözlenen değerlerin analizden çıkarılması ve p değeri bakımından ($p > 0,10$) anlamsız olanların çıkarılması ile elde edilmiştir (Cinel vd., 2021: 14; Hair vd., 2016: 172; Akbıyık vd., 2002).

4.Sonuç

D tipi kişilik, 1950'lerde iki kardiyolog olan Meyer Friedman ve Ray Rosenman tarafından tanımlanan bir kişilik tipidir. D tipi kişilik, belirli özelliklerin bir kombinasyonunu ifade eder ve özellikle stresle başa çıkmada belirli eğilimlere sahip olan insanları tanımlamak için kullanılır. Rekabetçi ve hırslı, içe dönüklük ve sabırsızlık bu kişilik tipinin en bariz özellikleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Kompulsif satın alma davranışı ise, bir kişinin tekrarlayan ve kontrol edilemeyen bir şekilde sürekli olarak mal veya hizmet satın alma ihtiyacı hissettiği bir durumu ifade eder. Kompulsif satın alma, bir tür bağımlılık olarak kabul edilebilir ve genellikle duygusal veya psikolojik boşlukları doldurma, stresle başa çıkma veya keyif alma gibi amaçlarla gerçekleştirilir. Kompulsif satın alma davranışı sergileyen kişiler, genellikle ihtiyaçlarından çok daha fazla mal veya hizmet satın alırlar ve bu durum finansal sorunlara ve kişisel ilişkilerde sorunlara yol açabilir. Bu tür davranışlar, satın alma sırasında geçici bir tatmin hissi verirken, daha sonra pişmanlık, suçluluk veya depresyon gibi duygusal durumları tetikleyebilir. Anormal bir tüketim davranışı olup, özellikle de kaygı temelinde meydana gelen bir tüketim türüdür. Diğer bir değişken olan finansal iyi olma hali, bir kişinin mali durumunun genel olarak istikrarlı, tatmin edici ve güvende olduğu bir durumu ifade eder. Bu ifadeyle, kişi mali sorunlarla uğraşmak zorunda kalmadan günlük ihtiyaçlarını karşılayabilir, gelecek için tasarruf yapabilir ve istediği gibi harcama yapabilir durumda olması önemlidir. Finansal iyi olma hali, birçok farklı



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

faktöre bağlı olabilir. Bunlar arasında yeterli gelire sahip olmak, düşük borç yükü, düzenli bir tasarruf planı, yatırım yapma ve finansal hedeflere sahip olma gibi unsurlar bulunabilir. Aynı zamanda, sağlıklı bir bütçe yönetimi, borçların yönetimi, acil durum fonuna sahip olma ve mali planlama becerilerinin geliştirilmesi de finansal iyi olma hali için önemlidir.

Araştırmada yapılan analizler, önceki literatür çalışmaları ve araştırmalara dayanarak Cronbach's Alpha, rhoA, AVE ve rhoC değerlerinin güvenilirlik geçerliliği açısından oldukça tutarlı olduğunu göstermektedir. Ancak, determinasyon katsayısı olan R^2 değerleri düşük çıkmıştır, bu da modelin açıklama gücünün sınırlı olduğunu göstermektedir. f^2 değerlerine göre yapılan değerlendirmede, D Tipi Pozitif boyutunun Finansal İyi Olma üzerinde düşük, Kompulsif Satın Alma üzerinde ise çok düşük etkiye sahip olduğu görülmektedir. Benzer şekilde, D Tipi Negatif boyutunun Finansal İyi Olma ve Kompulsif Satın Alma üzerindeki etkileri de düşüktür. Bu sonuçlara göre D Tipi kişilik yapısına sahip olan bireylerin rekabetçi ve hırslı, içe dönüklük ve sabırsızlık özellikleri finansal iyi olma halinin oluşmasında küçük bir etkisinin olduğu söylenebilir. Ayrıca diğer bir sonuca göre finansal açıdan kendini iyi hisseden bireylerin kompulsif satın alma davranışı diye nitelendirilen ihtiyaçlarından daha fazla mal alma eğilimini küçük de olsa etkilediği söylenebilir. Modelin çoklu doğrusallık ve bağlantı sorunları açısından değerlendirilmesi, uyum iyiliği indekslerine göre tatmin edici sonuçlar vermektedir. HTMT ağırlık katsayı uyum indeksleri incelendiğinde, değişkenler arasındaki ilişkilerin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Ancak, Fornell-Larcker Kriteri'nin sağlanmadığı görülmektedir, çünkü D Tipi Pozitif ve D Tipi Negatif değişkenleri arasındaki korelasyon, ilgili AVE değerlerinin karekökünden daha büyüktür.

Bulunan sonuçların kişilik özellikleri, satın alma davranışı ve davranışsal finans alanında oluşturulan literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca diğer kişilik özelliklerine sahip bireylerinde araştırmaya dahil edilmesi ve örneklem grubunun değiştirilmesi ile daha sonra yapılacak çalışmalara yol göstermesi düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akbıyık, C. & Seferoğlu, S. S. (2006). Eleştirel Düşünme Eğilimleri ve Akademik Başarı. *Çukurova Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3(32), 90-99.
- Akgüneş, A. O. (2021). Beş Temel Kişilik Özelliğinin Finansal Risk Alma ve Riskten Kaçınma Davranışları Üzerine Etkisi: Z Kuşağı Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi, Vizyoner Dergisi*, 12(29), 80-91.
- Apan, M. & Ercan, S. (2017). Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Finansal Okuryazarlık Üzerine Etkisinin Yol Analizi ile Belirlenmesi: Lisans Düzeyindeki İşletme Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(16), 177-202.
- Avkiran, N. K. (2018). Rise of the Partial Least Squares Structural Equation Modeling: An Application in Banking. *Partial Least Squares Structural Equation Modeling* (1-29).



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscoeconomia*, 8(3), 1453-1471.
Doi: 10.25295/fsecon.1426816

- Bozbay, Z. & Karakuş Başlar, E. (2019). Genel Kişilik Özellikleri, Materyalizm ve Statü Tüketiminin Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi. *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute/Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (37), 333-345.
- Brüggen E. C., Hogleve J., Holmlund M., Kabadayi S. & Löfgren M., (2017). Financial Well-Being: A Conceptualization and Research Agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237
- Chin, W. W. (1998). The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling. *Modern Methods for Business Research*, 295(2), 295-336.
- Cinel, M. O. & Kandemir, H. (2020). Müsamahacı ve Kısıtlayıcı Örgüt Kültürünün Çalışanların İş Tatmini Üzerine Etkisinde Lider-Üye Etkileşiminin Aracılık Etkisi: Perakende Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Politik Ekonomik Kuram*, 4(2), 187-199.
- Cinel, M. O., Karademir, D. & Kandemir, H. (2021). Örgüt Kültüründe İş Güvenliğinin Çalışanların Motivasyonu Üzerine Etkisi: Mobilya İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Eurasian Journal of Forest Science*, 9(1), 1-19.
- Cümandür, Ö. & Doğrul, Ü. (2021). İşletmelerin Tedarikçileriyle Olan İş Birliği Düzeylerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: TRB2 Bölgesindeki İmalat ve Hizmet İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 441-466.
- Çelik, H. E. (2009). *Yapısal Eşitlik Modellemesi ve Bir Uygulama: Genişletilmiş Online Alışveriş Kabul Modeli*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Eskişehir.
- Çetin, B., Zengin, A. Y. & Yüksel, A. (2022). Covid-19 Sürecinde Kompulsif Satın Alma ve Ruhsal Travma Belirtilerinin Değerlendirilmesi. *ODUSOBİAD*, 12(1), 413-426, Doi:10.48146/odusobiad.1062881
- Çiçek, İ. & Aslan, A. E. (2020). Kişilik ve Beş Faktör Kişilik Özellikleri: Kuramsal Bir Çerçeve. *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 10(1), 137-147.
- Dayı, F. & Çetin, Z. N. (2021). Kişilik Özelliklerinin Bireylerin Finansal Tutumları Üzerindeki Rolü. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(3), 1234
- Deniz, A. & Erciş, A. (2008). Kişilik Özellikleri ile Algılanan Risk Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 301-330.
- Dijkstra, T. K. & Henseler, J. (2015). Consistent Partial Least Squares Path Modeling. *MIS Quarterly*, 39(2), 297-316.
- Durna, U. (2005). A Tipi ve B Tipi Kişilik Yapıları ve Bu Kişilik Yapılarını Etkileyen Faktörlerle İlgili Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 275-290.
- Fruyt, F. D. & Denollet, J. (2002). Type D Personality: A Five-Factor Model Perspective. *Psychology & Health*, 17(5), 671-683



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscoeconomia*, 8(3), 1453-1471.
Doi: 10.25295/fsecon.1426816

Gandrud, C. (2013). *Reproducible Research with R and R Studio*. Crc Press.

Haenlein, M. & Kaplan, A. M. (2004). A Beginner's Guide to Partial Least Squares Analysis. *Understanding Statistics*, 3(4), 283-297.

Hair Jr, F. J., Anderson, E. R., Tatham, L. R. & Black, C. W. (1998). *Multivariate Data Analysis*. Prentice Hall, New Jersey, 928 P.

Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2021). *A Prime on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.

Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M. & Thiele, K. O. (2017). Mirror, Mirror on The Wall: A Comparative Evaluation of Composite-Based Structural Equation Modeling Methods. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 45, 616-632.

Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P. & Ray, S. (2021). Evaluation of Reflective Measurement Models. *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R: A Workbook* (75-90).

Hair Jr, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M. & Gudergan, S. P. (2017). *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling*. Sage Publications.

Henseler, J., Ringle, C. M. & Sinkovics, R. R. (2009). The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. *New Challenges to International Marketing*. Emerald Group Publishing Limited.

Otero-López, J. M. & Villardefrancos Pol, E. (2013), Compulsive Buying and the Five Factor Model of Personality: A Facet Analysis. *Personality and Individual Differences*, 55(5), 585-590.

Kınaş, Y. (2021). *Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesiyle Aracılık ve Düzenleyicilik Etkilerinin Araştırılması ve Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Eskişehir.

Williams, L., O'Carroll, R. E. & O'Connor, R. C. (2009) Type D Personality and Cardiac Output in Response to Stress. *Psychology & Health*, 24(5), 489-500.

Lejoyeux, M. & Weinstein, A. (2010) Compulsive Buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36(5), 248-253.

Miran, B. (2021). *R ile İstatistik Analiz*.

Mueller, A., Claes, L., Mitchell, J. E., Wonderlich, S. A., Crosby, R. D. & Zwaan, M. D. (2010). Personality Prototypes in Individuals with Compulsive Buying Based on the Big Five Model. *Behaviour Research and Therapy*, 48(9), 930-935.

Müller, A., Mitchell, J. E. & Zwaan, M. D. (2015). Compulsive Buying. *The American Journal on Addictions*, 24(2), 132-137.

Pekdemir, N H. (2018). *Akademisyenlerde D Tipi Kişilik Yapısı ile İş Doyumu Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.
Doi: 10.25295/fsecon.1426816

- Özer, G. & Yıldırım Kutbay, A. (2018). Kişisel Finansal Faktörler, Kompulsif Satın Alma ve Finansal İyi Olma Hali Arasındaki İlişkiler. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(17), 73-99
- Özhan, Ş., & Akkaya, D. T. (2018). Kişilik Özelliklerinin Kompulsif Satın Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(4), 101-116.
- Semiz, B. B. (2017). A ve B Tipi Kişilik Özelliklerine Göre Tüketicilerin Plansız, Kompulsif ve Hedonik Satın Alma Davranışlarının Araştırılması. *Pazarlama İçgörüsü Üzerine Çalışmalar*, 1(1-2), 13-22.
- Şimşek, Ö. F. (2020). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları*. Ekinoks.
- Tekin Turhan, G. (2020). Risk Eğiliminin Finansal İyi Olma Hali Üzerine Etkisi: Bankacılık Sektörü Örneği. *Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 57-66
- Terzi, O. & Bayrakdaroğlu, F. (2022). Kişiliğin, Gösterişçi Tüketimin ve İnternet Bağımlılığının Kompulsif Satın Alma Üzerindeki Etkisi. *Business and Economics Research Journal*, 13(3), 523-544.
- Tokgöz, E. (2019). Hedonik ve Faydacı Tüketimin Dürtüsel ve Kompulsif Satın Alma Üzerinde Etkisi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (35), 93-108.
- Tokmak, M., Kandemir, H., Karaca, M. & Aydoğan, S. (2022). Sosyal Sermayenin Akademik Başarıya Etkisi: Gelendost Meslek Yüksekokulu Örneği. *Premium e-Journal of Social Science (PEJOSS)*, 6(20), 160-176.
- Wang, C.-C. & Yang, H.-W. (2008), Passion for Online Shopping: The Influence of Personality and Compulsive Buying. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 36(5), 693-706.
- Yalçın, A. (2023). Genel Konut Özelliklerinin ve Fiyat Duyarlılığının Konut Satın Alma Davranışına Etkisi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 525-550.
- Yeşilyaprak, B. (1993), Kişilik Gelişim İnde Ailesel Faktörlerin Etkisine İlişkin Bir Araştırma. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 3(1), 3-16.
- Yılmaz, V. & Kınaş, Y. (2020). Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesiyle Bir Elektrik Dağıtım Şirketinin Hizmet Kalitesinin Araştırılması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(2), 437-456.
- Yüce, A. & Kerse, Y. (2018). Kişiliğin Kompulsif Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Çalışma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(1), 143-156.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaoconomia*, 8(3), 1453-1471.
Doi: 10.25295/fsecon.1426816

Ethical Approval: The author declares that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the case of a contrary situation, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's author.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

Giriş: 2. ve 3. yazar

Literatür: 2. ve 3. yazar

Metodoloji: 1. ve 2. yazar

Sonuç: 1., 2. ve 3. yazar

1. yazarın katkı oranı: %30, 2. yazarın katkı oranı: %40, 3. Yazarın katkı oranı: %30

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

Ethical Approval: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the case of a contrary situation, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.

Author Contributions: Author contributions are below;

Introduction: 2. and 3. author

Literature: 2. and 3. author

Methodology: 1. and 2. author

Conclusion: 1.,2. and 3. author

1st author's contribution rate: %30, 2nd author's contribution rate: %40, 2nd author's contribution rate: %30



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaeconomia*, 8(3), 1453-1471.
Doi: 10.25295/fsecon.1426816

Regulatory Role of Financial Wellness in the Effect of Type D Personality Structure on Compulsory Purchase Behavior

Hamza Kandemir, Murat Alkın ve Hüseyin Başar Önem

Extended Abstract

Purchasing is a routine part of daily life. However, it may occur in unexpected and sudden situations. This situation can be associated with strong instincts and feelings of pleasure and excitement. Compulsive buying is a purchasing behavior that is repetitive and often associated with negative consequences. This situation can turn into a chronic and recurring purchasing process in response to negative events and emotions (Lejoyeux & Weinstein, 2010: 248). During compulsive buying, relief and pleasure are experienced during the moments of shopping and purchasing, but feelings of regret and guilt arise due to the inappropriateness and negative consequences of the spending behavior. Individuals with compulsive buying habits rarely or never use the products they purchase. These people generally focus on the processes of examining, selecting and ordering products during shopping, but they do not show interest in the use of the products (Müller et al., 2015: 132).

Consumer purchasing decisions depend on many internal and external factors. One of these factors is personality, that is, the characteristics that individuals display in situations where they give consistent reactions (Erciş & Deniz, 2008: 302). Personality plays an important role in the way consumers perceive the world and is difficult to define because it has a complex structure. However, personality is an important factor in the individual's understanding of himself and other people (Çiçek & Aslan, 2020: 138). People differ physically, mentally and emotionally, which forms the basis of personality differences (Durna, 2005: 275). Personality affects relationships with the environment and shapes emotions, thoughts and behaviors. People's thoughts, behaviors, emotions, and the way they perceive events vary depending on their personality characteristics. Personality is also a complex concept that directs the individual's relationships and behaviors with his/her environment, where environmental and social influences mostly occur in the family environment. Consumer purchasing decisions are affected by internal factors such as personality (Yeşilyaprak, 1993: 3; Durna, 2005: 275).

Type D personality refers to individuals' high negative emotions and social self-limitation. This personality structure generally describes individuals who tend to have social withdrawal and negative affect (Fruyt & Denollet, 2002: 67; Williams et al., 2009: 489). Negative affect refers to negative feelings such as restlessness, anxiety and tension, while social withdrawal refers to difficulty expressing one's emotions. Type D personality traits may cause individuals to have difficulty expressing themselves and worry about rejection and not being accepted (Pekdemir, 2018: 19).

Financial well-being is the perception of being able to maintain current and expected living standards and maintain financial freedom. Since the definition of financial well-being is based on a personal perspective, it is subjective and depends on how the individual evaluates his or her own well-being (Brüggen et al., 2017: 229-230). Financial well-being refers to a person's feeling of financial security, and this situation is most affected by the tendency to take risks.



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscoeconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

The factor that determines this is people's desire to maximize their benefits (Turhan, 2020: 57).

One of the issues that has attracted the attention of researchers recently is the effect of personality types on compulsive buying behavior. However, there is little information in the literature about the relationship between Type D personality structure and compulsive buying behavior. When similar studies are examined; Lopez & Pol (2013), Mueller (2010), Wang & Yang (2008), Yüce & Kerse (2017), Terzi & Bayrakdaroğlu (2022), Özhan & Akkaya (2018), Yüce & Kerse (2018) stated that the five-factor personality structure He concluded that the sub-dimensions have an impact on compulsive buying behavior. Bozbay & Başlar (2019) examined the effects of general personality traits, materialism and status consumption on compulsive buying and concluded that general personality traits, materialism and status consumption are effective on compulsive buying. Semiz (2017) researched the Unplanned, Compulsive and Hedonic Purchasing Behaviors of Consumers According to Type A and B Personality Traits and stated that consumers with Type A and B personality traits found differences between these behaviors. Tokgöz (2019) investigated the effect of hedonic and utilitarian consumption on impulsive and compulsive buying behaviors and found that hedonic consumption is effective on impulsive and compulsive buying.

In their study in 2018, Özer & Kutbay examined the relationships between personal financial factors, compulsive buying and financial well-being, and found that compulsive buying had a negative effect on the current financial situation dimension of financial well-being. In 2023, Yaman & Özkoç examined the effects of university students' financial literacy, materialism and compulsive purchasing behavior on their attitudes towards debt.

No studies on behavioral finance and financial well-being have been found in the literature on type D personality trait. When we look at the studies on other personality structures;

In their study in 2021, Dayı & Çetin concluded that five-factor personality traits have an effect on financial attitude. In their study in 2017, Apan & Ercan concluded that five-factor personality traits have an effect on financial literacy, and Akgüneş in 2021 concluded that five-factor personality traits have an effect on risk-taking and risk-avoidance behaviors. In his study in 2020, Turhan concluded that the tendency to take risks, which is a personality trait, has an impact on the level of financial well-being.

The aim of this study was to explain the concepts of type D personality, compulsive buying and financial well-being and to determine the mediating role of the level of financial well-being in the effect of the type D personality structure on compulsive buying behavior in consumers. In the study, data obtained from R studio statistical software were analyzed using Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (KEKK-SEM) and the results were reported. Considering the data obtained by analyzing Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (KEKK-SEM) in R Studio statistical software, the following results were reached.

Type D personality is a personality type identified by Meyer Friedman and Ray Rosenman, two cardiologists in the 1950s. Type D personality refers to a combination of certain characteristics and is used to describe people who have certain tendencies, especially in dealing with stress. Competitive and ambitious, introversion and impatience are the most obvious characteristics



Kandemir, H., Alkın, M. & Önem, H. B. (2024). D Tipi Kişilik Yapısının Kompulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Finansal İyi Oluşun Düzenleyici Rolü. *Fiscaoconomia*, 8(3), 1453-1471.

Doi: 10.25295/fsecon.1426816

of this personality type. Compulsive buying behavior refers to a situation in which a person feels the need to constantly purchase goods or services in a repetitive and uncontrollable way. Compulsive buying can be considered a type of addiction and is often carried out for purposes such as filling emotional or psychological gaps, coping with stress, or gaining pleasure. People who exhibit compulsive buying behavior often buy more goods or services than they need, which can lead to financial problems and problems in personal relationships. While such behavior may provide a temporary sense of satisfaction at the time of purchase, it can later trigger emotional states such as regret, guilt, or depression. It is an abnormal consumption behavior, especially one that occurs on the basis of anxiety. Our other variable, financial well-being, refers to a state in which a person's financial situation is generally stable, satisfactory, and secure. In this sense, it is important for a person to be able to meet their daily needs, save for the future and spend as they wish, without having to deal with financial problems. Financial well-being can depend on many different factors. These may include having sufficient income, low debt burden, a regular savings plan, investing and having financial goals. At the same time, managing a healthy budget, managing debts, having an emergency fund, and developing financial planning skills are also important for financial well-being.

According to these results, it can be said that the competitive and ambitious, introvert and impatience characteristics of individuals with Type D personality structure have a small effect on the formation of financial well-being. In addition, another result can be said that individuals who feel good financially have a small effect on their tendency to buy more goods than they need, which is described as compulsive buying behavior. Evaluation of the model in terms of multicollinearity and collinearity problems gives satisfactory results according to goodness of fit indices. When the HTMT weight coefficient fit indices were examined, it was determined that the relationships between the variables were significant. However, it appears that the Fornell-Larcker Criterion is not satisfied because the correlation between the Type D Positive and Type D Negative variables is greater than the square root of the respective AVE values.

It is thought that the results will contribute to the literature in the field of personality traits, purchasing behavior and behavioral finance. In addition, it is thought that individuals with other personality traits will be included in the research and that the sample group will be changed to guide future studies.