

CultureTalk Turkey Video Transcripts: <http://langmedia.fivecolleges.edu>
Dowry in a Bargaining Culture

Turkish transcript:

A: Yani biraz daha lüks oluyor.

B: Yani lükse kaçıyor artık zamanla. Bizim Antep milletinin biraz ruhunda var o yani böyle işte benimki biraz daha fazla olsun benimki daha... tabii herkes ister bunu da bizim Antep'te bu biraz daha fazla yani böyle benimki daha iyi olsun böyle en iyisi benimki olsun diyerekten.

A: Peki böyle aile içerisinde hani farz edelimki iki tane üç tane kız var dört tane kızlar.

B: Evet.

A: O durumda ne olacak?

B: Hepsine ayrı ayrı

A: Hepsine ayrı ayrı alınıyor

B: Evet hepsine ayrı ayrı yani biri ilk kızı evlendirdik, ondan sonra ikinciye onun eşyalarını falan... Hayır.

A: Öyle bir şey olmuyor diyorsunuz.

B: Yok yok yok yok.

A: İyi de şimdi böyle durumda Antep'in aile gelenekleri de filan da oldukça tabii ki farklı mesela babanın rolü o zaman annenin rolü.

B: Şöyle söyleyeyim. Önceden başlık parası denen bir olay vardı. Yani başlık parası verilirdi kız evi onu harcardı.

A: Çeyize mi harcardı?

B: Yani artık babasının insiyatifine kalmış yani demek istediğim yani. Tabii önceden keyfine harcardı ama sonradan bu çeyiz olayları abartılınca artık ona harcanmaya başladı ama şimdi başlık parası olayı da kalkınca direkt kız babasına olan oluyor yani.

A: Şimdi bir de sizin işlere şey yapalım onların üzerine yoğunlaşalım. Dedik hani bardak tabak mutfak eşyaları üzerine dedik. Tüketici alışkanlıkları peki nasıl? Yani mesela size gelirken referans alarak mı geliyorlar? Bir tanıdığının tanıdığı buradaki kalitelidir mallar deyip de mi geliyor?

B: O da var

A: Yoksa rastgele mi kapıyı açıp da gelen bir müşteri mi var?

B: Genelde öyle ama işte tanıdık müşteri vasıtasıyla gelenler de oluyor ama işte şöyle söyleyeyim Antep biraz millet araştırmacı yani bir şey alırken dediğim gibi yani bir yerle yetinmez yani. O da niye işte piyasanın biraz serbest yani dalgalı olması yani. Her esnaf her kendi malını yani kendi nasıl söyleyeyim Belli bir kar marjına değil de tutturuşuna satar. Anlatabildim mi? Mesela dükkan kirası fazladır adam...

A: Yani kaba tabiriyle yersen pazarı gibi bir şey mi?

B: Yani işte kurtuluşuna yani.

A: Sanıyorum artık bu daha çok ilginç şeylerinden birisi.

B: O da biraz şey nasıl söyleyeyim size Antep'te pazarlık olayı çok fazla. Bir malı alırken mesela tekten tekel fiyatı yoktur onun yani. Bir malın belli bir fiyatı vardır yani ama onun üzerine pazarlık yapılır yani ne olursa olsun bu. Onu da şey derler eskiler yani Antep zamanında Halep'in yani şu an Suriye'de bulunan Halep'in ilçesiymiş. Ondan gelmiş pazarlık yani oradan kalmış Antep'lilere. Yani bugün en basitinden bir domates alırken bile yani mesela 750 ise bize 500 say illahi onun tantanası olur yani.

A: Peki burdan şunu diyebilir miyiz şimdi pazarlık yerinden çok toplum içerisinde bir alışveriş kültürü var bundan kaynaklı olarak da acaba...

B: Doğru doğru Antepli alışveriş kültüründe de bu var yani pazarlık böyle Allah.

A: Acaba şöyle bir şey mi dememiz lazım esnaflarda bu pazarlık alışkanlığını bildikleri için fiyatlarını ona göre mi koyuyorlar?

B: Yani bir yerde müşteri bunu istiyor. Mesela denedik bunu.

A: İlla ki de biraz yüksek konuyor onu mutlu etmek için indiriyorlar.

B: Onu anlatacağım ben mesela dedik ya cüzi bir karla verelim dedik sabit tek bir fiyatımız olsun dedik. Denedik olmadı çünkü geneli öyle olmadığı için mesela başka yerde pazarlığımı ediyor sonra bize geliyor başka bir şey almak için. "Ya onlar düştü siz niye ikram etmiyorsunuz? Siz de düşün." Olmuyor baktık olmayacak müşteri kırılıyor. Düşünce biz zarar ediyoruz. Yani ufaktan biraz abartılıyor fiyatlar. Onun da kötü tarafı mesela giyim sektöründe mesela bizim Antep'te bu çok abartılıyor. En basitinden bir kız işte gelinlik alınacak işte damat tarafı ile beraber gidip giriliyor soruyorlar misal bu gelinlik ne kadar? 1 milyar. Ne sayarsın? Adam yekten 700 milyona düşüyor. 300 milyon lira birden almıyor mesela yuh be yani olmazki o kadar da. Daha biraz da bastırsan 500 milyona, 400 milyona alırsın. Ya bu ne demek ya. Yani yarı yarıya fiyat

düşüyorlar nerdeyse. Bunu görenler yani bu giyim sektöründe çok olur bizi de öyle zannediyor.

A: Anladım

B: Orada yarı yarıya düşüseyek bunlarda da öyle var. Orada önden biraz sıkıntı çekiyoruz yani. Aslında biraz daha fazla söylemeyi müşteri şey yapıyor yani.

English translation:

A: I mean it is a little bit luxurious.

B: It becomes luxurious in time. It is in the soul of the Antep people I mean, for example, mine should be more . . . of course everybody wants (to shop) but it is a little bit stronger for the people of Antep, they want to have more and they want to have the best.

A: Well, suppose that there are two, three or four girls in the family.

B: Yes.

A: Then, what will happen?

B: Then, in that situation everybody separately . . .

A: Everybody gets theirs separately.

B: I mean we helped the first one to get married and then the second one will get her stuff . . . No.

A: You mean it does not work that way.

B: No, no.

A: Well, in that situation since Antep's family traditions are very different, the father's and the mother's role must be different.

B: I will put it this way. There used to be a tradition of *başlık parası*.¹ The bride's family used to spend that money.

A: Did they used to spend it on the trousseau?

B: It used to depend on the father. In the past he used to spend it as he wished but since the trousseau became very important and exaggerated fathers began to spend that money

¹ It is an amount of money that used to be paid to the bride's family before the marriage.

on the trousseau. However, since today *başlık parası* is not paid, the bride's father is responsible for those expenses.

A: Now, let's focus on your job. We said that it was in kitchenware. What are the consumers' habits? I mean, for example, do they come to your shop with referrals? Do they get word from their acquaintances that goods in that shop are high quality?

B: Yes, that also happens.

A: Or do you have customers who come randomly?

B: It is mostly like that, but we have customers who come as a result of their acquaintances' advice. However, Antep people like browsing many shops before buying something. Since we do have a free market, it fluctuates. Each vendor sells his goods to earn money, not according to a specific profit margin. Do you understand? For example if the rent for the shop is high . . .

A: You mean it is like a fake market?

B: I mean everybody tries to take care of himself and earn some money.

A: I think this is one of the interesting things.

B: In Antep, bargaining is very common. When you are buying some merchandise, they do not have a particular price. Any merchandise should have a particular price, and you can bargain over this price. The old people say that Antep was a district in Halep, which is in the borders of Syria. Bargaining was a tradition there. It is the heritage of Antep. I mean, today even when you are buying tomatoes, if they are 750 Liras a kilo, we bargain for 500 Liras a kilo.

A: Can we say that it comes from the shopping culture in the society?

B: Yes, that's correct. It is Antep's shopping culture. There is bargaining.

A: Do the tradesman determine their prices according to this, since they know the culture?

B: I mean the customers also want this. We tried it.

A: You mean they put higher prices first, then they give discounts to make the customers happy.

B: I'll explain. For example, we tried to set stable prices with a minimum amount of profit, but it did not work because it was not commonly done. For example, the customer bargains somewhere else then he comes to us to buy something. He says, "The others gave a discount. Why don't you give one as well? You should also give a discount." It

doesn't work. The customer is hurt, so when we give a discount we have to take a loss. I mean prices are a little bit inflated. There are also disadvantages with that, for example, in Antep prices are really marked up for textiles. For example, when a couple is getting married, they go to buy the wedding gown together with the groom's family. They ask "How much is this gown?" "It is one thousand Turkish lira." After lunch, the seller goes down to 700 lira. For example, he does not get the whole 300 liras. If you insist a little bit more, you can buy the gown for 500 or 400 liras. What does it mean? I mean they mark it down to nearly half price. Customers who see that in the textile stores - it is common in textile stores - expect us to do that, too.

A: I see.

B: They assume that if they can mark it down to half price we can also give the same discount. So in fact, it is the customers that make us say the first price is a little bit higher.

About CultureTalk: CultureTalk is produced by the Five College Center for the Study of World Languages and housed on the LangMedia Website. The project provides students of language and culture with samples of people talking about their lives in the languages they use everyday. The participants in CultureTalk interviews and discussions are of many different ages and walks of life. They are free to express themselves as they wish. The ideas and opinions presented here are those of the participants. Inclusion in CultureTalk does not represent endorsement of these ideas or opinions by the Five College Center for the Study of World Languages, Five Colleges, Incorporated, or any of its member institutions: Amherst College, Hampshire College, Mount Holyoke College, Smith College and the University of Massachusetts at Amherst.

© 2003-2009 Five College Center for the Study of World Languages and Five Colleges, Incorporated