

# FOLKLOR-REKLAM İLİŞKİSİ BAĞLAMINDA YERELLİK VE MİLLİYETÇİLİK ÖĞELERİNİN KULLANIMI

## The Function of "Localism" and "Nationalism" in the Context of Relation Between Folklore and Advertising

M. Gökşen BUĞRA\*

### ÖZET

Reklam sektörü sürekli kendim yenileyen ve ulaşabileceği bütün kodları kullanan bir alandır. Bu yüzden folklorik unsurlar bu sektör için basit bir öğedir. Bu makalede amaçlanan, bir çay markasının reklamlarından yerellik ve milliyetçilik unsurlarının nasıl kullanıldığına dikkat çekmek, gündelik tüketim ile folklor ilişkisini sorgulamaktır.

### Anahtar Kelimeler

Folklor, reklam, yerellik, milliyetçilik.

### ABSTRACT

The sector of advertising is an area that always renews itself and uses all the codes that it can reach. So elements of folklore are main determining factors. The aim of this article is to point out how the concepts of localism and nationalism are used in a TV commercial and to discuss the relation between daily consumption and folklore.

### Key Words

Folklore, advertising, localism, nationalism.

Folklor, halkın ürettiği, yaşadığı ve benimsediği değerler bütünü olduğu için üreticilerin tüketicilere seslenirken folklorik unsurlar kullanmaları, ürünün kolay tanınması ve tüketilmesi için büyük bir avantajdır. İster yeni ya da ithal bir değer tanıtılsın ister halkın zaten kullanmakta olduğu bir değer farklı markalarla sunulsun; firma, folklorik unsurlarla halk tarafından benimsenmiş olan kodların açığına sızılabilir. Bu sayede tüketilmekte olan bir ürünün varlığı pekiştirilebilir ya da halkın gündelik yaşantısına yeni katılacak olan bir ürün benimsetilebilir. Reklam, yeni bir değer oluştururken o kodlara yaslanmadan dikkat çekemez; ama var olan değerleri vurguladıkça marka-ürün-tüketici arasındaki bağ kuvvetlenir. Doğu Çay firmasının reklamlarından hareketle folklor ve reklam ilişkisi üzerinde durulacak olan bu çalışmada amaçlanan, yerellik ve milliyetçilik öğelerinin bir reklam fil-

minde nasıl öne çıkarıldığı, Türk toplumunun büyük bir kesiminin gündelik yaşantısında önemli bir yer tutan 'çay'ın, yeni bir marka tarafından nasıl 'cazip' hale getirildiğini sorgulamaktır.

Doğu Çay reklamlarında firmanın 'Karadeniz' bölgesi çıktığı olduğu vurgulanır; çünkü Türkiye'de çayın yetiştiği en verimli bölge burasıdır. Bu nedenle öne çıkarılan Karadeniz'e özgü müzikler, giyim, şive; yani yörenin folklorudur. Bir seri reklam dizisinde Karadenizli bir kız, yerel kıyafetler içinde, en iyi çayı sembolize eden 'iki yaprak bir tomurcuk' sözleriyle markanın doğallığına vurgu yapar. Genç kız, reklam yönetmenine laz şivesiyle 'en güzel çay doğuş çay' der; onu düzeltmeye çalışan yönetmen bir bardak çay ister ve Doğu çay içtikten sonra o da 'en güzel çay' demeye başlar. Çayın, 'lazlaştırması', yani yöreyi benimsetmesi düşüncesi, köylü ile kentli; esas üretici ile kentteki tüketici arasında

\* Bilkent Üniversitesi Türk Edebiyatı Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisi.

da sıcak bir ilişki kurar. Burada yatan önemli değer, köylü-kentli ayrımının mizah yoluyla bağlanması, genç kız sayesinde yerelliğin vurgulanarak çayın 'doğal' ve 'kaynağından' sunulduğunun belirtilmesidir. Firmanın bir diğer reklam serisinde ise 'çayın öyküsü' konu edilir; dış mekanda, harman yerinde ve fabrikada çekilen reklam filmlerinde çayın tüketicie gelene kadar geçirdiği evreler gösterilir; bu sayede firma "homojen" bir imaj çizer. Bu imaja eklenen saflık ve büyüme süreci, seçilen küçük bir kız çocuğuyla tamamlanır; böylece ürünün bir çocuk gibi yetiştiği ve tüketicie ulaştığı mesajı yollar.

Bu çalışmada ağırlık kazanacak olan reklam serisi, bir Laz ile İngiliz eşi figürlerinin iki filmlik macerasıdır. Birinci filmde, karakterler Karadeniz'dedir; bir köy kahvesinde otururlar; kahvedeki detaylar yöresellik yansıtır. Kahvede oturan diğer insanlar tipik Karadenizlidir; uzun burunlu, saf görünümlü tiplerdir. Karı koca bir masada oturmuş; karşılarında bir grup erkek –çünkü Karadeniz'de kahveler erkekler içindir- onları seyredir; seyircinin öyküyü anlaması için Laz koca şunları söyler: "Benim hanım İngilizdir, geçen sene buraya gelmiş idük, bir çay içmiş idük. Şimdi de aşeriyi, tutturdu o çaydan isteyi, ben ne bulacaam onu İngiltereye tekrar geldik buraya". İngiliz kadın, sarışın, mavi gözlü, iri yapılıdır ve yalnızca İngilizce konuşur; eşiyile anlaşma stilleri de ilginçtir; çünkü herkes kendi dilinde konuşur. Burada amaçlanan, millî kimlik vurgusunun dil vasıtasıyla pekiştirilmesidir. İngilizler soğuk karakterleriyle bilinse de kadının sevimli gösterilmesi, hamile olmasıyla sağlanmışır. Çünkü annelik, bebek taşımak hassas bir ögedir ve Türk geleneklerine göre kadının aşermesi demek, isteğinin mutlaka yerine getirilmesi anlamına gelir. Karakterlerin Laz ve İngiliz olarak seçilmesi elbette tesadüf değildir. İngilizler de dünya çapında ün-

lü olan çaylarıyla tanınırlar. Ama İngiliz kadın eşinin memleketinde içtiği çayı istediği için Türkiye'ye gelinir. Burada reklamın ana vurgusu belirlenmiş olur; çayın memleketi olarak ünlenen bir yere tercih edilen Karadeniz'dir. Kadın, masaya gelen onlarca bardak çaydan yudumlar alır ama aradığını bulamaz; çayın adının bir türlü hatırlanmaması, seyircide merak unsuru uyandırıp doğru çay bulunduğu hatırdaki kahçılığın artırılmasını sağlar. Kadın Doğu çayı için "This is the tea" der; eşi de bu sözle Türkçeye çevirerek sloganı bulur: "Çay budur"; "Bakın İngiliz bile dey ki çay budur, çay doğuş çay, işte çay budur". Aslında reklam filminden halktan olan Laz adamdır; ama slogan İngiliz geline söylenir; çünkü 'bizim farkında olmadığımız değer', İngiliz tarafından 'bile' bilinmektedir. Masada onlarca bardak vardır; doğru çayın bulunması gecikmiştir; çünkü halk bu lezzeti tanımasıyla keşfedememiştir. Ancak bir 'yabancı'nın çayı bu derece ısrarla istemesi ve bu lezzeti hatırlaması, tüketicinin sahip olduğu bu değerin pekiştirilmesini sağlar.

Reklamın devam filmi ise İngiltere'de çekilir; bu kez seçilen mekân modern bir 'cafe'dir; yine laz koca: Hanım burası İngilteredir, sakın tutturma Doğu çay isteyrum diye" sözleriyle öyküyü belirler. Garson yaklaşır, kadın "I'd like a doğuş çay please" der; eşi ise "Herhangi bir tea please" diyerek mekânın yabancılığına işaret eder. Kadın Doğu çay konusunda ısrarlıdır; adamsa "Burda Doğu çay falan olmaz, patırtı çıkartma" derken birden kadının çantasından çıkan paketi görürüz. Laz koca, "Aha! Bizimki getirmiş ya çayı" sözleriyle yerel bir Türk keği motifi çizer; verdiği tepki "aha"dır; eşinden söz ederken de "bizimki" der. Kadın Doğu çayını suya batırırken slogan girer: "Çay budur. Doğu Çay. Karadeniz'in mükemmel çayı". Slogandan sonra arka masada oturan bir

---

İngiliz adam çayın kokusunu alır ve kadının uzattığı fincandan bir yudum alıp “This is real tea!” der. Bu noktada hem bir başka İngiliz’e ‘gerçek çay’ söylenir hem de Laz erkeğiyle bütünleşen ‘kıskaç’ kimlik gösterilir: “Hanım ne diyo bu sör ya dön önüne...”. Laz adam, bakışlarıyla ve sözleriyle başka bir erkeğin eşiyle iletişim kurmasını kıskanmıştır. Bu güldüren unsur sayesinde halk, yine kendine ait bir değer varlığını sezinler; reklam filmindeki adama duyulan yakınlık, markaya da yakınlaştıracaktır.

Çay, Çin’de bulunduktan sonra Avrupalı tüccarlar tarafından dünyaya tanıtılmıştır; önemli bir çay üreticisi olmasına rağmen İngiltere, bu tanıtımla ‘çay’ ile anımsanan bir ülke haline gelir. Ancak İngiltere, çayın daha çok tüketicisi iken; Türkiye hem üretici hem de tüketici konumdadır. Türk insanı için çay, 1950’lerden sonra büyük önem kazanmaya başlar ve kendi folklorunu üretir. Sosyal iletişim için bir ön adım teşkil etmesiyle, önemli bir ikram öğesi olmasıyla, kahvaltıda ve öğünlerden sonra rahatlatıcı işleviyle çay, Türk insanının gündelik yaşantısı için vazgeçilmez bir unsurdur. Bu durumda firma, tüketiciye yeni bir ürün alışkanlığı kazandırılmayacak; var olan alışkanlığın içinde bir seçim nedeni bulduracaktır. Reklam, bu nedeni “folklor” sayesinde yaratmıştır. *Yeni İkonalar Televizyonda Reklam Sanatı* adlı kitapta “Gelenekler, Doğa ve Çağdaşlık” başlıklı yazısında Paul Rutherford, “Nerde olursa olsun, eski değerler, modern zamanların aşındırmasına karşı koymaktadır. Bazen bir geleneğin karşısında hayranlık duymamız, bazen eski olan her şeyin kalıcı değerini kabul etmemiz istenir, bazen de eski, daha az doyurucu olan yeni ile karşılaştırılır” (156) der. Firmanın reklam için izlediği yol da ‘eski değerler’e yaslanmaktır; bu süreçte karşısına aldığı ise ‘yabancı değerler’dir. Bu noktada karşımıza, ‘milli-

yetçilik' faktörü çıkar; tercih edilen çay Türk çayıdır; ama bunun İngilizlerin ağzından söylenmesi, bir üstünlük belirtisi olarak yorumlanabilir. Tüketiciye kendi topraklarının ürününün doğallığı gösterilirken, milli değerlerinin yüceliği de hatırlatılır. Bu sayede tüketici ve marka arasında duygusal bir bağ oluşturulur.

Graeme Burton *Görünenden Fazlası* adlı kitabında reklam mesajı ile alıcının kodları arasındaki ilişkide gelenegi rolüne dair şunları söyler: "Tüm iletişim örnekleri geleneklerle sınırlanmıştır. Biz bu kuralları toplumsallaşma sürecimizin bir parçası olarak öğreniriz. Genellikle bu nedenle de bu kuralların varlığını fark etmeyiz. Bize çok doğal geldikleri için görünmez olurlar. İletişim üzerine çalışmak gelenekleri (ve kodları) görünürlüğe çıkarmaktır" (41). Üretici-tüketici ilişkisinde iletişimi sağlayan araç olarak reklam, toplumun sahip olduğu ancak farkında olmadığı kodları kullanır; yerellik, milliyetçilik, folklor gibi unsurlardan faydalanarak bu kodları fark edilir hale getirir.

Reklamda 'geleneksel değerlere vurgu' ve tüketim ilişkisi, halkın kabul ettiği değerleri anımsatarak ürünü kullanmasıyla bu değerlerin yaşatılmasına devam edilebileceği ihtimaliyle güçlenir. Halk ürünü tüketerek, hem gündelik bir ihtiyacı karşılayacak hem de kendi vatanındaki üretimle beraber kültürün de devamlılığına katkıda bulunacaktır. Üretim ve kültürün, karşısına konulan bir başka kültürle 'seçim' yapılır ve 'halktan' olan 'yerel öğelerle' öne çıkarılarak milliyetçilik duygusu canlandırılır.

#### Kaynakça

- Burton, Graeme. *Görünenden Fazlası*. Çev. Neftin Dinç. İstanbul: Alan Yayıncılık, 1995.  
Rutherford, Paul. *Yeni İkonalar Televizyonda Reklam Sanatı*. Çev. Mustafa G. Gerçekler. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, 1996.