

Hiç Bitmeyen Yaratıcılık Never Ending Creativity

Carla Marina
Marchese DeBenedetto

Hiç Bitmeyen Yaratıcılık

Never Ending Creativity

Carla Marina
Marchese DeBenedetto



Hiç Bitmeyen Yaratıcılık / Never Ending Creativity

Carla Marina Marchese DeBenedetto

Başarı Hikayeleri / Success Stories - 2

Hazırlayanlar / Prepared by

Carla Marina Marchese DeBenedetto
Sinem Sefa AKAY

Katkıda Bulunanlar / Contributors

Ertan KARABIYIK
Cansu ÇABUCAK
Ebru PEPEDİL

Çeviri ve Editörlük / Translation and Editing

Metin ÇULHAOĞLU
Sinem Sefa AKAY

Tasarım / Design

Kurtuluş Karaşın

Baskı / Printing

Altan Özyurt Matbaacılık

Kalkınma Atölyesi / Development Workshop, 2020

 Bu yayın bir kamu malıdır. Kaynak gösterilerek tanıtım amaçlı alıntılar yapılabilir, elektronik olarak dağıtılabilir, Kalkınma Atölyesi'nden izin alınarak basılabilir, çoğaltılabilir, yaygınlaştırılabilir.

This publication is public property. No permission of the Development Workshop is necessary to duplicate or quote this document in part or full.



**KALKINMA
ATÖLYESİ**

Bilim, Kültür, Eğitim, Araştırma, Uygulama,
Üretim ve İşletme Kooperatifi

Çankaya Mah. Üsküp Cad. Erim İşhanı No:16/14-1 Çankaya-Ankara



 www.kalkinmaatolyesi.org

 /kalkinmaatolyesi

 /kalkinmaatolyesi

Tel: +90 (541) 457 31 90

info@kalkinmaatolyesi.org

İÇİNDEKİLER

CONTENTS

Bölüm / Chapter 1 **10**
KÖKLER / ROOTS

Bölüm / Chapter 2 **36**
KEŞİF / EXPLORATION

Bölüm / Chapter 3 **56**
RED BEE'NİN BAŞARI ÖYKÜSÜ / RED BEE

Bölüm / Chapter 4 **98**
PLANLAR VE İPUÇLARI / FUTURE



“Oto portre”

Editörden

From the Editor

Dünyaca bilinen, evrensel geçerliliği olan, yaklaşık 190 yıllık bir geçmişe sahip “Amerika’nın önde gelen ve en fazla güvenilen dil bilgisi kaynağı” Merriam-Webster Thesaurus, yaratıcılığı ‘yeni şeyler yaratmadaki beceri ve düş gücü’ olarak tanımlamaktadır. Sözcüğün eş anlamlıları da kendini açıklar içeriktedir: “*zekâ, yaratıcılık, düş gücü, düş gücünün kullanımı, deha, yenilikçilik, buluş, buluşçuluk, özgünlük.*” Bir diğer tanım da şöyledir: “*Fiziksel olarak var olmayan ya da daha önce başkaları tarafından hiç algılanmamış veya yaratılmamış şeyleri zihinde canlandırabilme yetisi.*” Yaratıcılıkta, doğuştan gelen yetenek, sıra dışı girişimler, engellerinden kurtulmuş ya da durdurulamaz tutkular söz konusudur. Yaratıcılık, bir soruna, eksikliğe, zaafa ya da başarısızlığa çözüm ya da alternatif bulma arayışıyla kendini gösterebilir. Ya da temelde bir amaç veya hedef olmadan, özellikle belirli bir yolu izlemeden de ortaya çıkabilir.

Günümüzün popüler bir teması olan inovasyon genellikle belirli bir yaratıcılığın iyi eğitim, analiz, keşif becerileri ve iyi zamanlamayla harmanlanması sonucunda ortaya çıkar. Yenilik, yeni bir şeye ya da halen mevcut bir üründe, fikirde ya da alanda gerçekleştirilen iyileştirmeye işaret edebilir. Avrupa Birliği “*yenilik, Avrupa’nın küresel ekonomide rekabet gücüne sahip olması açısından yaşamsal önemdedir*” der. Bu nedenle AB fonları ve kurumları maliyet etkin, etkili, geliştirilmiş çözümler, teknikler ve yaşamı veya oyunu değiştirecek pratik araçlar için Araştırma ve Geliştirme çalışmalarına yatırım yapmaktadır.

The world well-known, universally valid, almost 190 years old “America’s leading and most-trusted provider of language information” Merriam-Webster Thesaurus defines creativity as ‘*the skill and imagination to create new things*’. Synonyms of the word speak for themselves as well; “*cleverness, creativeness, imagination, imaginative-ness, ingeniousness, ingenuity, innovativeness, invention, inventiveness, originality*”. The other definition is “*the ability to form mental images of things that either are not physically present or have never been conceived or created by others*”. Creativity involves innate talent, unusual acts, unleashed or unstoppable desires. It may be bloomed with a quest for finding solutions or alternatives for a problem, deficiency, weakness, failure. Or it may not have a target or an objective in the essence, but just emerges without a route to follow.

These days popular theme; innovation usually blends pinch of creativity with good learning, analyzing, exploring skills and well timing. Innovation can refer to something new or to a change or improvement made to an existing product, idea, or field. European Union (EU) states that “*innovation is vital to European competitiveness in the global economy*”. That’s why EU funds and institutions invest on Research and Development (R&D) for cost efficient, effective, improved solutions, techniques, practical means for life-changing, game-changing results. United States of America (USA) appears a fan of innovators and change makers with its

Amerika Birleşik Devletleri'nde ise ünlü Silikon Vadisi'nde ve evin garajında başlatılan işlere ilişkin öykülerle ya da çeşitli okullardaki girişimcilik kurslarıyla inovasyon yapan ve değişim yaratana-lara büyük önem verilmektedir. Bir varsayımdan öteye geçmese de, örneğin 2020 yılında Massac-husetts Information Technology Üniversitesi'nin Teknoloji Değerlendirmesi'nde yer verilen 35 yaş altı 35 yenilikçi kişiye bakıldığında bunu söyle-mek mümkün. Listede mucitler, girişimciler, viz-yonerler, yardımseverler ve öncüler yer almakta-dır. Ya da "Forbes En Yenilikçi 10 şirket" veya "21. yüzyılın Kadın Mucitleri ve Öncü Yenilikçi-leri" listelerine bakılabilir. Bu tür örnekler çoğaltı-labilir; ancak genel olarak bakıldığında dijitalleş-miş, hızlı ve dinamik bir yaşamda changemakers (değişim yaratıcıları)¹ saygıyla karşılanmakta ve öne çıkmaktadır. Ne var ki, hepsinin gün yüzüne çıkabildiğini ya da ülkelerin eğitim sistemlerince yeterince desteklediğini söyleyemeyiz.

Çoğu ebeveyn ilk çizimlerine, oyun hamuruna verdikleri şekillere, yazdıkları ilk öykülere ya da deney yapma heveslerinden yola çıkarak ço-cuklarının çok yaratıcı olduğuna inanırlar ya da inanmak isterler. Böylece çocuklarına buluşlar, yenilikler ve başarılarla dolu bir gelecek biçerler. Öte yandan çoğu ebeveyn imkânları olmadığından ya da nasıl yapacaklarını bilmediklerinden bu özgünlük pırıltılarına en küçük bir katkıda bile bulunamaz, bunu geliştirecek işler yapamazlar. Bazı ebeveynler ise çocuklarının sıra dışı yete-neğini ya da dürtüsünü küçümser ya da görmez-den gelir. Bu ebeveynler düş gücünün peşinden gidilmesini onaylamazlar, bunun yerine önceden tanımlanmış, herhangi bir macera içermeyen gü-venli yolların izlenmesini tercih ederler. Fantezi olarak tanımladıkları bu şeyler, çoğu kez başarısızlık ve düş kırıklığı getiren, gerçeklikten uzak ya da gerçekleşmeyecek öykülerdir onlar için.

Carla Marina Marchese DeBenedetto'yu ve Red Bee markasını ilk kez 2015 yılında Marchese'nin ilk kitabı olan Honeybee: Lessons from an Acci-

famous Silicon Valley, or stories of start-ups at parent's garage, or entrepreneurship courses in its various faculties. Though this may also not go far beyond an approximation or assumption one might say, when for instance looking at MIT Technology Review's "35 Innovators Under 35, 2020" list compromising inventors, entrepre-neurs, visionaries, humanitarians, pioneers, or Forbes "Top 10 Most Innovative Companies", or "21st Century Women Inventors and Inno-vators Taking the Lead". The examples can be duplicated, but in overall it is obvious that in the world of digitalized, fast-track, dynamic life, changemakers¹ are very welcomed and on the rise. Nevertheless, not all come to light or very well supported especially by educational system all around the world.

Most of the parents believe or want to believe that their daughter or son is very creative by looking at her/his very first drawings or model-ing clay creations or first written stories or ea-gerness on experimentation. So, they imagine their child's future with inventions, innovations, full of success. Majority of parents though, do not contribute to or scale up even a tiny sparkle of such originality, since they do not have or not aware of the means to do it. Some parents even underestimate or take a blind eye on their kid's unusual talent or urge. They do not approve go-ing after imaginations, but rather following al-ready defined unadventurous path. Fantasies as they see it, are unrealistic or improbable stories which mostly end up with failures and hearth break.

My first encounter with Carla Marina Marchese DeBenedetto and Red Bee was in 2015 by read-ing her first book Honeybee: Lessons from an Accidental Beekeeper. When I turned the very last page down, I totally understand why Er-tan Karabıyık from Development Workshop who coincidentally bought the book, suggested writing the success story of Carla and Red Bee

dental Beekeeper (Bal Arısı: Tesadüfi Arıcıdan Dersler) sayesinde tanıdım. Bir ABD seyahatinde bu kitabı tesadüfen satın almış olan Kalkınma Atölyesi'nden Ertan Karabıyık'ın, Carla'nın ve Red Bee markasının başarı öyküsünün kaleme alınmasını neden önerdiğini kitabın son sayfasını bitirdiğimde tam olarak kavradım. Carla çok yaratıcı bir kişi ve Red Bee'nin başarısı onun tükenmeyen yaratıcılığın kaynaklanıyor. Kalkınma Atölyesi'nin iki gönüllüsünün çeşitli sebeplerle devam edememesinden sonra Carla'nın ve Red Bee'nin başarı hikayesini Carla ile birlikte hazırlama görevini gönüllü olarak üstlendim. Özellikle elektronik postayla gönderdiğim soruların yanıtlarını alarak, en sonunda da Carla ve eşiyile İstanbul'da Ekim 2017'de, Dünya Arıcılık Konferansı Apimondia 2017'de buluşup iki gün boyunca yüz yüze görüşmeler ile metni tamamlamam iki yılı aştı. Carla kendini "rastlantı sonucu arıcı" olarak tanımlasa bile katettiği yolu ve Red Bee markasının öyküsünü, Kalkınma Atölyesi'nin Kalkınmaya Katkı Verenler Programının esinlendiği şu sözün tanımladığına yürekten inanıyorum: Aut viam inveniam aut faciam (Ya bir yol bulacağız ya yeni bir yol açacağız).²

Okurların, özellikle gençlerin, yaratıcı bir aklın hiç bitmeyen bu öyküsünden esin alıp cesaretlenmeleri dileğiyle.

brand. Carla is very creative, and success of Red Bee comes from her never-ending creation. After two volunteers of Development Workshop for various reasons could not continue, I undertook the assignment of preparing this book with Carla. It took more than 2 years to complete the text firstly by receiving responses to questions I prepared via email, and lastly by personally meeting Carla and her husband at Apimondia, World Beekeeping Conference in October 2017 in İstanbul and having 2 days of face-to-face interaction. Though she defines herself as an "accidental beekeeper", I truly believe that her journey and Red Bee's story is a what Development Workshop's Contributors to Development Programme was inspired from;

Aut viam inveniam aut faciam. (I will either find a way, or make one)²

Wishing that readers, especially young people would be inspired and encouraged by this never-ending story of a creative mind, which aims at giving hints on successful venture.

Sinem Sefa Akay
Ekim / October 2020

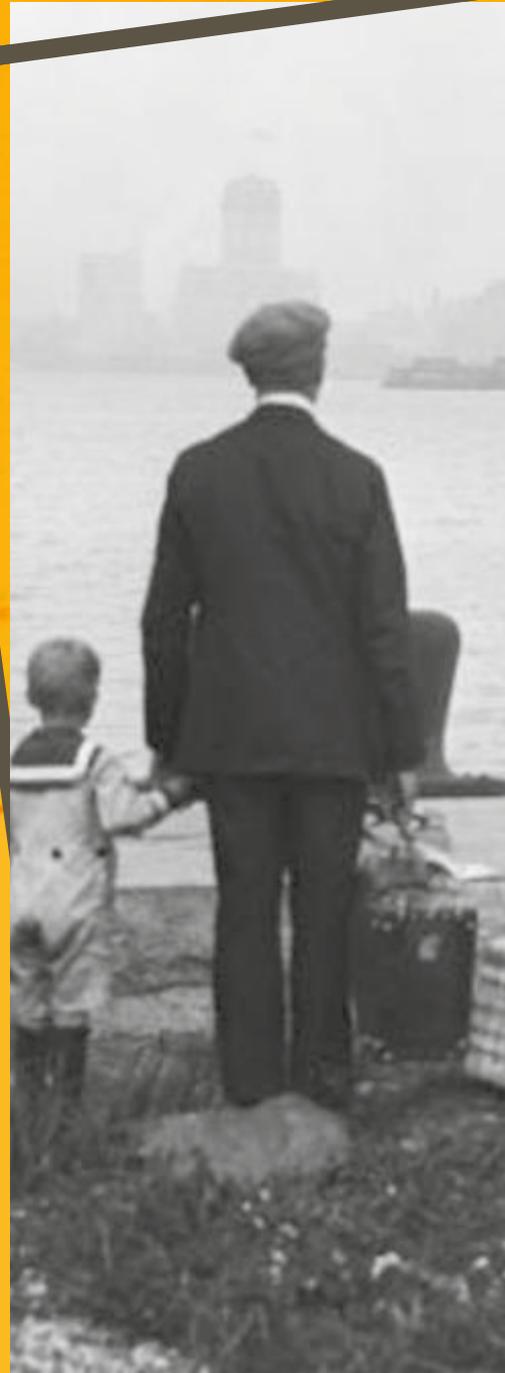
¹ Changemakers (değişim yaratıcıları) terimi öncelikle Ashoka ve başka pek çok kurum/kuruluş tarafından kullanılmaktadır <https://www.changemakers.com/about> , Global Changemakers <http://www.global-changemakers.net/about.html> , Sabancı Vakfı <http://www.sabancivakfi.org/en/social-change/changemakers>. Genel olarak, çözümün aktif bir parçası olunması, yenilikçi çözümler bulunması ve daha iyisi için çaba gösterilmesi şeklinde tanımlanmaktadır.

The term changemaker is being used by Ashoka <https://www.changemakers.com/about> , Global Changemakers <http://www.global-changemakers.net/about.html> , Sabancı Foundation <http://www.sabancivakfi.org/en/social-change/changemakers> among many more. In general it is defined as being active and part of the solution, create innovative solutions, work for greater good.

² Bu Latince atasözü Alpler'in fillerle geçilmesinin mümkün olmadığını söyleyen generallerine yanıt olarak veren Hannibal'a (MÖ 247-182 yıllarında yaşamış Kartacalı siyasetçi, devlet adamı ve komutan) atfedilmektedir.

Latin proverb, most commonly attributed to Hannibal (politician, statesman and military commander of ancient Carthage lived between 247 BC – 182 BC) in response to his generals who had declared it impossible to cross the Alps with elephants

Bölüm
Chapter **1**





Kökler Roots

Fırsatlar Ülkesine Göç Etmek

Immigration to the Land of Opportunities

İtalyan kâşif, hepimizin bildiği adıyla, Kolombo'nun (Christopher Columbus) 1492 yılında Amerika topraklarına ayak basması pek çok kişi açısından “Avrupa'nın Amerika kıtasıyla kalıcı ilk temasının kurulmasıyla” sonuçlanmış, böylece Amerika'nın kapıları Mezzogiorno'ya (Güney İtalya) açılmış oldu. O günden bu yana İtalyan seyyahlar, gemiciler ve kâşifler Amerikan kıyılarına yelken açmaya başladılar. Bunlardan biri, 1499 ila 1502 yılları arasında, Güney Amerika'nın doğu kıyısını keşfeden Floransalı Amerigo Vespucci'dir. Birkaç yıl sonra kıtaya onun adı verilmiştir; Amerika. Daha sonra, pek çok kaynağın da işaret ettiği gibi, Venedikli İtalyan maceraperest Pietro Caesar Alberti o zamanlar New Amsterdam olan (bugünkü New York) aşağı Manhattan'ın ilk yerleşimcisidir. Alberti 2 Haziran 1635 tarihinde mürettebatında yer aldığı Coninck David (Kral David) adlı Hollanda gemisiyle 2 Haziran 1635'te New Netherlands'da karaya çıkmıştır. Muhtemelen İtalyan ırkının Kuzey Amerika'daki ilk temsilcilerinden olan Alberti ve ailesi, ilk İtalyan-Amerikalılar olarak kabul edilmektedir. Daha sonra Birleşik Devletler'in çeşitli eyaletleri ve kentlerine yerleşen İtalyan-Amerikalılar arasında Waldensianlar, Venedik'ten Taliaferro ailesi, Cenova'dan Fonda ailesi ve Alba'dan Reggio ailesi gelmiştir.

Çoğunlukla güneydeki kırsal yerleşimlerden gelen ve İtalyan zanaatkârlardan, müzisyenlerden, ressamlar ve heykeltıraşlardan oluşan 15. yüzyılın ilk yerleşimcilerinden farklı olarak 1800'lü

When the Italian explorer Cristoforo Colombo (Christopher Columbus) had set foot on American soil in 1492, for many “his voyages led to the first lasting European contact with the Americas” and so open the gates of L'America to Mezzogiorno (southern Italy). Since then Italian voyagers, navigators, explorers had sailed to American shores, among them was Amerigo Vespucci from Florence who explored the east coast of South America between 1499 and 1502. Within a few years, that continent had been given his name – America. Later, as many sources point out, Italian adventurer from Venice, Pietro Caesar Alberti was the first settler of lower Manhattan which was then New Amsterdam (today's New York City-NYC). In June 2, 1635 he landed in New Netherlands with the Dutch ship Coninck David (King David) in which he had worked as a crew. Alberti, probably the first of the Italian race in Northern America, and his family had been recognized as the first Italian Americans. Following, Waldensians, Taliaferro family from Venice, Fonda family from Genoa, Reggio family from Alba were among the first Italian American families living in various states and cities of US.

Different from the early arrivals of 15th century who were Italian craftsmen, musicians, painters, sculptures, mostly coming from the rural settlements of the south, Italian immigrants of the 1800's were mainly contadini (peasants) farmers and daily laborers who left behind their wives, children, families to become part of transatlantic migratory labor movement towards US territory. Before and right after the Risorgimento – the Italian unification

yılların İtalyan göçmenleri ağırlıklı olarak contandini (köylü) çiftçiler ve gündelik işçilerdi. Amerikan topraklarına yönelik Atlantik ötesi işgücü göçüne katılmak için eşlerini, çocuklarını ve ailelerini geride bırakmışlardı. 1861 yılındaki İtalya Birliği Risorgimento öncesinde ve hemen sonrasında olumsuz ekonomik koşullar ve yoksulluk, toplumsal huzursuzluk, toprağın verimsizleşmesi ve toprak erozyonunun yıkıcı sonuçları, özellikle aşırı kalabalık Mezzogiorno'dakiler olmak üzere İtalyan erkeklere ailelerini ayakta tutabilmek için ülkelerini terk etmekten başka seçenek bırakmamıştı. Önce babalar ve büyük yaşlardaki erkek çocuklar göçe katıldı, ailenin geri kalanı, erkekler onları yanlarına alabilecek imkânlarla kavuşuncaya kadar İtalya'da kalıyordu. 1880'den 1915'e kadar yaklaşık 13 milyon İtalyan'ın ülkesinden göç ettiğini tahmin ediyorlar. Doğru dürüst kayıt olmadığı için bu yalnızca bir tahmin. Bu durum İtalya'yı dünya tarihinde kaydedilen en geniş gönüllü dış göçün örneği haline getiriyor. 1870'lerden 1920'lere kadar daha önce sözünü ettiğim milyonlarca göç edenin dört milyondan fazlası işsizliğin, yoksulluğun, hastalık ve afet mağdurlarının toprağı İtalya yarımadasından fırsatlar ülkesi Amerika'ya gitmiştir.

Anne tarafından büyük büyükbabam Gaetano D'Amico, İtalya'nın Napoli bölgesindeki Ceserta şehrinin Campania yöresinde bulunan Macerata'dan 1900'lerin başında ayrılarak, Bridgeport, Connecticut'a gelmiş. Macerata, Napoli'nin kuzeyinde küçük bir yöre olup, Campania ise Napoli'nin bir komünüdür.

1855'ten 1900'e kadar Birleşik Devletler'e gelen, geldikleri ülkeyi ya da uyruğunu İtalya olarak belirten 617 bin yolcuya dair veriler İtalyan göçmenleri web sayfası¹ büyük büyükbabamın ismi olan Gaetano D'amico hakkında bazı bilgiler içeriyor. Çok yıllar sonra bu bilgilere ulaşma imkanı buldum. Sonunda büyük büyükbabam

(1861) harsh economic conditions and poverty, social unrest, devastating impacts of soil exhaustion and erosion had left no choice for many Italian man especially from crowded Mezzogiorno, to leave their homeland behind for bringing home the bacon. Often, the father and older sons would go first, leaving the mother and the rest of the family behind until the male members could afford their passage. From 1880 to 1915, an estimated 13 million Italians migrated out of Italy, making Italy the scene of the largest voluntary emigration in recorded world history. From 1870's until 1920's, over 4 million Italian citizens had landed to the American soil – the land of opportunities from the Italian peninsula –the land of jobless, poor, disease and disaster victims.

My great grandfather Gaetano D'Amico on my maternal side left Macerata, Campania in the Province of Caserta of Naples, Italy in the early 1900's for Bridgeport, Connecticut. Macerata, which is a small commune in north Naples and Campania is a region of Naples.

Italian immigrants website that contains data of 617,693 passengers¹ who arrived at the United States between 1855 through 1900 and identified their country of origin or nationality as Italian, gives the following information about my great grandfather Gaetano D'amico. Eventually

¹ Şu limanlara ulaşan yolculara ilişkin kayıtlar mevcuttur: Baltimore, Boston, New Orleans, New York ve Philadelphia; bununla birlikte kayıtların büyük bölümü New York limanına gelen yolcularla ilgilidir. Eldeki veriler arasında Amerikan vatandaşı olan ya da olmayan İtalyan yolcuların gemiyle varışlarına ilişkin kayıtlar da yer almaktadır. Bunların arasında yolculuklarına devam etmeyi, ABD'ye dönmeyi ya da ABD'de kalmayı planlayanlar bulunmaktadır.

Records of passengers arriving at the following ports: Baltimore, Boston, New Orleans, New York, and Philadelphia; however most of the records are for passengers arriving at the Port of New York. Included in the data are transcribed ship passenger arrival records of Italian travelers who were United States citizens or non-U.S. citizens. Among these are those planning to continue their travels, returning to the U.S., or staying in the U.S.



▼ Passenger File Details/Yolcu Dosyası Ayrıntıları

name/ad-soyad	Gaetano D'amico
date arrived/varış tarihi	05.16.1900
gender/cinsiyet	male/erkek
age/yaş	21 years/yaş
approx. birt year/yaklaşık doğum tarihi	1879
occupation/meslek	laborer/işçi
literacy/okuma-yazma durumu	read,write/okuyur,yazıyor
destination/varış yeri	New York
purpase/amaç	staying in the USA/ABD'de kalmak
native country/anavatan	İtaly/İtalya
embarkation port/gemiye binilen liman	Naples/Napoli
travel compartment/seyahat edilen kısım	steerage/kasara altı
ship name/gemi adı	Massilia

Summary of Immigrant Record- Archival records show Gaetano D'amico from messina Italy traveling to New York leaving from the port at Naples arrived in the year 1900 on the ship named Massilia. He was about age 21 years at the time and was listed in the customs manifest as a Laborer.

Göçmen Kayıt Belgesinin Özeti- Arşiv kayıtları Gaetano D'amico'nun Naples limanından ayrılan Massilia adlı gemi ile İtalya Messina'dan seyahat ederek 1900 yılında New York'a vardığını göstermektedir.

İtalyan Göçmenleri Web Sayfasında paylaşılan resmi dosyalarda ismi "Gaetano D'amico" olan kişinin kayıt belgesi

The record about the name "Gaetano D'amico" according to official files being shared in Italian Immigrants Website

www.italianimmigrants.org/index.php?id=655615%27

Gaetano'nun Birleşik Devletler'e seyahatine dair tarihlere ve yolcu listelerine ulaştım. Birleşik Devletler'e son varışının 1913 olduğunu ve bu tarihte karısı Maria Grazia Porfiglia ve aralarında büyük annemin de olduğu çocuklarının da ona eşlik ettiğini öğrendim.

Bir zamanlar, dünyanın pek çok yerinden çok sayıda göçmen New York şehrinde olan ve Manhattan yarımadasına çok yakın bulunan Ellis

I did find the dates and passenger lists of when my Great Grandfather Gaetano's traveled to the United States. His final arrival was in 1913 and soon after his wife, Maria Grazia Porfiglia and the children one of which was my Grandmother joined him.

Once upon a time, many immigrants from all around the world were arriving in the Ellis Island, New York City and were dispatched to different



“Nereden Geldiler” Haritası;

1620 ile 1890 yılları arasında Kuzey Amerika'ya gelenlerin geldikleri belli başlı bölgeler

Where They Came from Map;

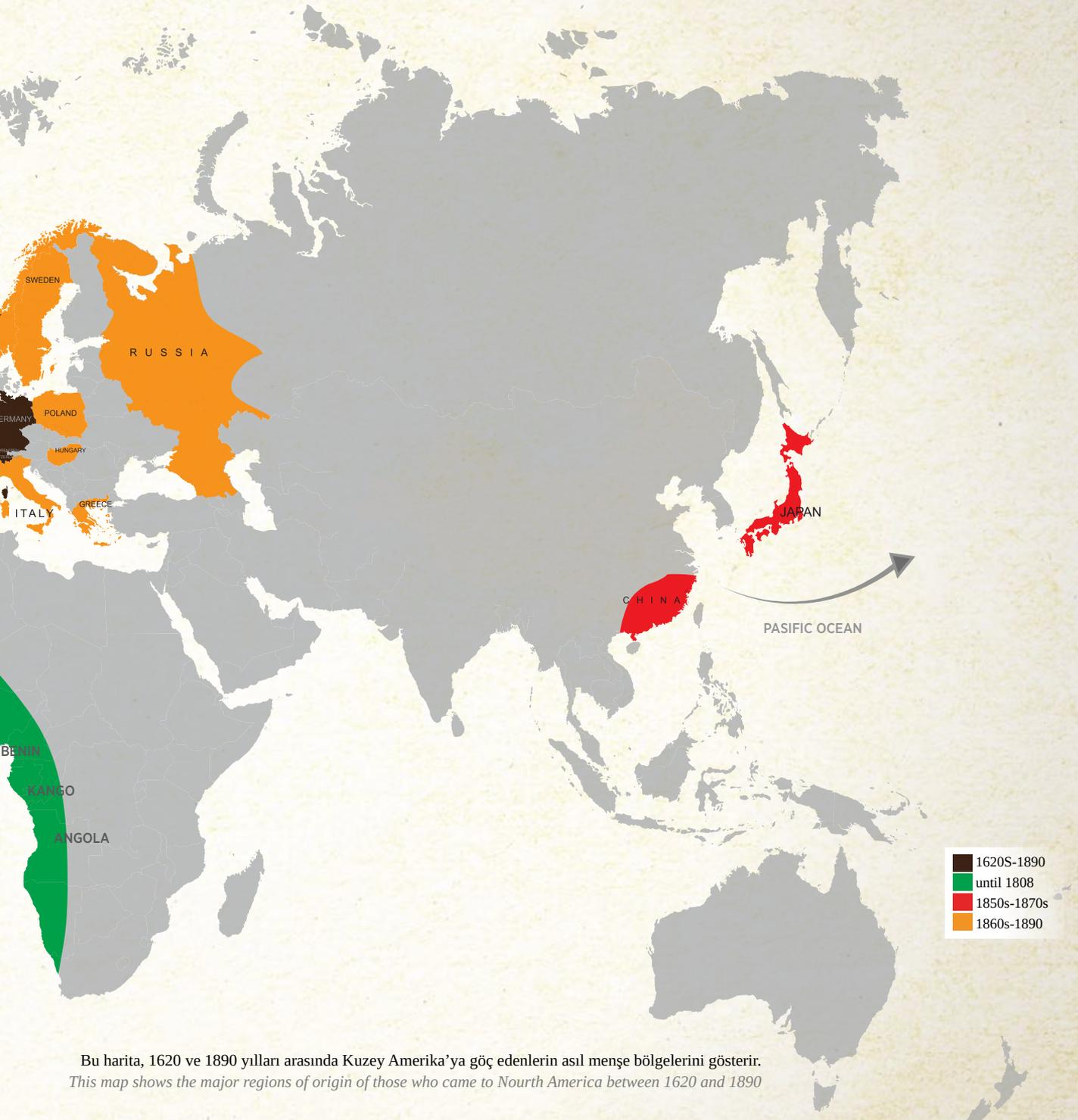
Major regions of origins of those who came to North America between 1620 and 1890

thirdeyemom.com/2014/10/08/ellis-island--gateway-to-america/

Nereden Geldiler?

19'uncu yüzyılın başlarından beri, sömürgecilik döneminin başından itibaren, Kuzey Amerika'ya göç eden insanlar öncelikle kuzey ve batı Avrupa'dan geldi. 18. yüzyılda, köleleştirilmiş Afrikalılar da çok sayıda geldi. 19. yüzyılın ortalarına gelindiğinde, göçmenler dünyanın yeni bölgelerinden, özellikle de Asya ve güney Avrupa'dan gelmeye başladı.





Bu harita, 1620 ve 1890 yılları arasında Kuzey Amerika'ya göç edenlerin asıl menşe bölgelerini gösterir.
This map shows the major regions of origin of those who came to North America between 1620 and 1890



Where They Came From?

From the early colonial period through the 19th century, the people who migrated to North America came primarily from northern and western Europe. During the 18th century, enslaved Africans arrived in large numbers as well. By the mid-19th century, immigrants began arriving from new regions of the world, especially Asia and southern Europe.



Adası'na ulaşıyor ve vad edilmiş topraklar olan ABD'nin farklı bölgelerine doğru buradan yola çıkıyorlar. Ellis Adası Göç Müzesi girişindeki levhada şu yazar; "1892 ile 1924 yılları arasında 12 milyon göçmen ülkeye başlıca giriş yeri olan Ellis Adası'ndan geçerek Birleşik Devletler'e giriş yapmıştır." Çoğu kez bir "umut adası" olarak tanımlanan Ellis Adası, bir federal göç istasyonu olarak 60 yıl hizmet vermiş, dünyanın her yerinden göçmenleri karşılamış ve kabul etmiştir.

Amerika Birleşik Devletleri'ne ulaşanlar -çok normal olarak- ülkeye kabul edilmeleri için çeşitli sorulara ve tıbbi kontrole tabiydi. Burada görev yapan sağlıkçılar özellikle trahoma ve konjonktivit gibi bulaşıcı hastalıkları, ayrıca zihinsel engellilik ve diğer fiziksel sorunları tespit ediyordu. Hasta olduğu belirlenenler ise ABD'ye giriş için, iyileşene kadar buradaki karantınada tutuluyor ya da geldikleri ülkeye geri gönderiliyordu.

parts of the promised land, the USA. "Over 12 million immigrants entered the United States through Ellis Island, the nation's chief gateway during the years 1892 to 1924..." says the sign inside the entrance of the Ellis Island Immigration Museum. Ellis Island which was described mostly as "island of hope", has served 60 years as a federal immigration station and welcomed immigrants from all around the world.

People arriving in the United States were subject to questioning and a medical inspection in order to be admitted into the country. Medical professionals were looking for contagious diseases, such as trachoma and conjunctivitis, as well as mental defects and other physical ailments. Those who were ill, were either put into quarantine until there were cleared to enter the USA or sent back to their country of origin.

ABD Kongre Kütüphanesi'nde bulunan çeşitli ders materyallerinden, İtalyan göçmenlerin geldikleri bu yeni ülkede nasıl yaşadıklarına ilişkin çeşitli ayrıntılar öğrendim.

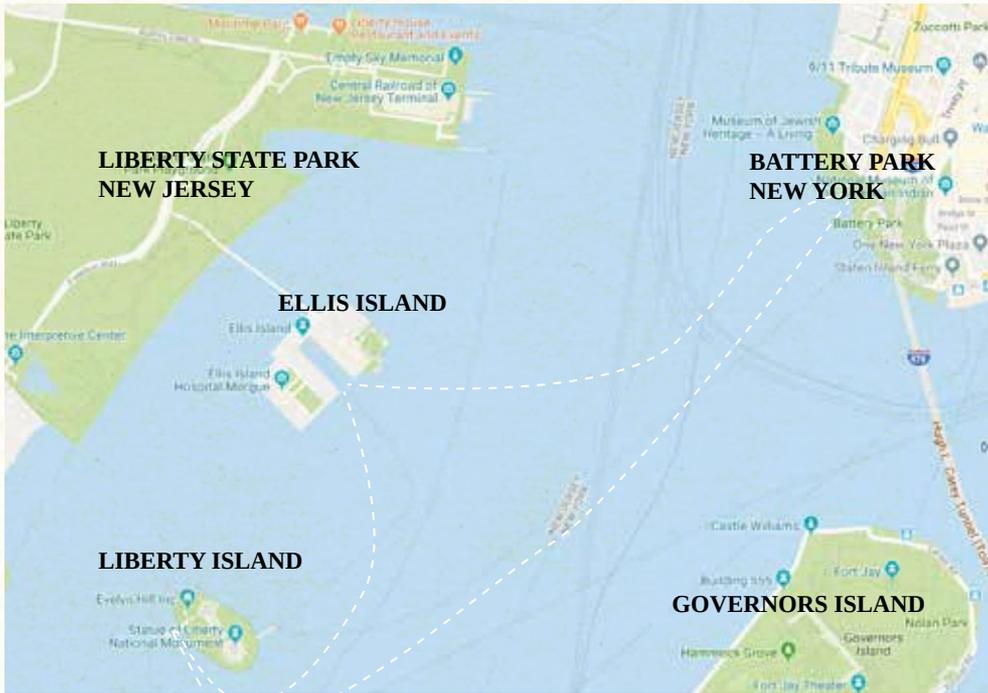
“Güney İtalya’dan gelen göçmenlerin önemli bir kısmı daha önce yalnızca çiftçi olarak çalışmıştı ve bu nedenle yalnızca vasıfsız ve daha tehlikeli kentsel işlerde çalışabilecek durumdaydı. Pek çok İtalyan göçmen, büyüyen kentlerin belediyelerine ait projelerde, kanal kazarak, yol ve gaz hattı döşeyerek, köprü inşaatlarında ve New York metro sisteminin tünellerinin yapımında çalıştı... İtalyanlar kentte ayakkabıcılık, duvar ustacılığı, barmenlik ve berberlik gibi işler de bulmuşlardır... Büyük göç dalgası 20. yüzyılda da sürerken, ülkenin çeşitli yerlerinde İtalyan topluluklar ortaya çıkıyordu. Böylece İtalyan göçmenler çeşitli işlere el attılar. İtalyanların uzunca süredir yaşadıkları San Francisco’da yeni gelen göçmenler balıkçılık, gemilerde yükleme-boşaltma gibi işler buldular. Appalachia ve batının dağlık yörelerinde kömür ve metal için kuyulara ve madenlere indiler. İşlerini güney İtalya’nın taşlık ve kayalık yörelerinde öğrenen taş ustaları New England ve Indiana’nın taş ocaklarında çalıştılar. Bu arada ülkenin hemen hemen her yerinde çiftlikler ve tarım işlerinde çalışan İtalyanlar da vardı.”

Connecticut şehrinde bulunan Bridgeport, New York kent merkezine yaklaşık 100 km mesafede büyük büyükbabam Gaetano D’Amico’nun iş bulabileceği en yakın sanayi kentiydi. Karısı Maria Grazia Porfiglia (İtalya’da evli kadınların her zaman doğumda verilen soyadları dururken çocuğa babanın soyadı verilir) ve beş çocukları –ki bunlardan biri babaannem Maria Carmela D’Amico’dur– İtalya’da kalmış. On yıllık süre içinde büyük büyükbabam Gaetano üç-dört kez İtalya’ya gidip gelmiş ve nihayet 1914 yılında büyük büyükannem Maria Grazia çocuklarıyla büyük büyükbabamın yanına, Bridgeport’a gelince büyük büyükbabamın İtalya seyahatleri de

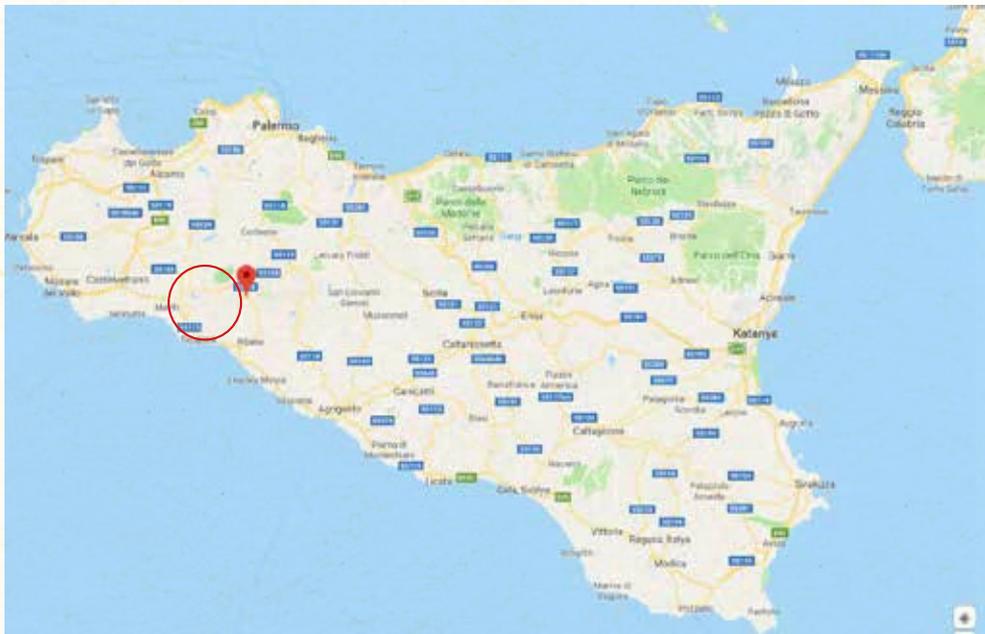
I found out the details on how Italian immigrants lived in their new country in the Library of Congress classroom materials;

“A substantial number of southern Italian immigrants had only worked as farmers, and were thus qualified only for unskilled, and more dangerous, urban labor. Many Italians went to work on the growing city’s municipal works projects, digging canals, laying new roads and gas lines, building bridges, and tunneling out the New York subway system... Italians found work throughout the city, in shoemaking, masonry, bartending, and barbering... As the great surge of immigration continued into the 20th century, Italian communities bloomed across the country. As they did so, the Italian immigrants put their hands to a wide variety of work. In San Francisco, home of a longstanding Italian enclave, the new arrivals found their way to the docks for work as fishermen and stevedores. In Appalachia and the mountain West, they went into the pits and mines, digging for coal and ore. Stonemasons who had learned their trade on the rocks and crags of southern Italy worked in the quarries of New England and Indiana. Meanwhile, Italians labored on farms and ranches in every corner of the country.”

Bridgeport in Connecticut was 60 miles from NYC, and the closest industrial city where my great grandfather Gaetano D’Amico could find work. His wife, my great grandmother Maria Grazia Porfiglia (in Italy, married woman always retains their birth name while the children are named with their father’s surname) and their five children – one being my grandmother Maria Carmela D’Amico – were left behind in Italy. Over the course of 10 years, my great grandfather Gaetano traveled back and forth some 3 or 4 times and finally in 1914 Maria Grazia came with the children to settle together permanently in Bridgeport and so put an end to his journeying. They had three more children in the USA,



Ellis, Liberty, Governors Adaları ve New Jersey Haritası, New York
 Map of Ellis, Liberty, Governors Island and New Jersey, New York
<http://www.statue-de-la-liberte.com/Visiter-la-statue-de-la-Liberte.php>



San Carlo Haritası, Palermo, İtalya / Map of San Carlo, Palermo, Italy.

COMPAGNIE GÉNÉRALE TRANSATLANTIQUE

Services rapides
sur les Etats-Unis et le Canada

REGISTRATION CENTRALE, A PARIS, 6, RUE AUBER

AGENCES :

Boulevard de Strasbourg - à New-York 19, State Street



CONTRAT DE TRANSPORT PAR MER

N° 1927

Agence de



Paquebot : **ROCHAMBEAU**

Allant à **NEW-YORK**

Partant du Havre le **8-7-10**

Mod. 285 (7-10) - 100 11-10-10 - Paris

NOMB & PRÉNOMS	Age	Sexe	Etat	Profession	Passage de mer	Chemins de fer jusqu'au Havre	Head-tax
1 Giovita De Vincentis	23				900 00	81 90	110
2							
3							
4 "ROCHAMBEAU"					taxe d'embarquement		3
5							
6							
7							
8							
Total					900 00	81 90	113

Nationalité **Italienne** Profession **Bras armé**
Commune **Colleccegrivino** Département **Verano**

A **Modane** le **8-7-10**

VOIR AU DOS

Buharlı Gemi Bileti, 1910. Detre Library & Archives 2008.0042
Ellis Island Inspection Card, 1910. Detre Library & Archives 2008.0042



www.loc.gov/teachers/classroommaterials/presentationsandactivities/presentations/immigration/italian4.html

Form 1 REGISTRATION CARD 2075 No. 1003	
1 Name in full	Rosario Di Benedetto 28
2 Home address	139 Hurdvale Sport Court
3 Date of birth	January 7 1889
4 Are you (1) natural-born citizen, (2) naturalized citizen, (3) an alien, (4) at large, (5) at large you declared your intention (specify which)?	alien
5 Where were you born?	Chiusa Sclafoni Palermo Italy
6 If not a citizen of what country are you a citizen or subject?	Italy
7 What is your present trade, occupation or profession?	Partition Machine Compressed paper Bot. Co
8 By what name do you know your employer?	Thompson st
9 Have you a father, mother, wife, child under 12, or a sister or brother under 12, wholly dependent on you for support (specify which)?	Mother
10 Married or single (which)?	single Race (specify which) Caucasian

Rosario DiBenedetto'nun 7 Ocak 1889 tarihli ABD'ye giriş kayıt belgesi

Rosario DiBenedetto's registration card dated 7 January 1889 while entering USA

son bulmuş. Onların ABD'de üç çocukları daha olmuş ve bu İtalyan-Amerikalı çocuklar doğuştan ABD vatandaşlığı kazanmışlar. Büyük büyükbabam Gaetano çoğunlukla sanayi kentinin çeşitli fabrikalarında gündelik işçi olarak çalışırken, büyük büyükannem Maria çocuklara ve ev işleri ile ilgileniyormuş. Gaetano çok erken,

INSPECTION CARD	
Immigrants and Emigrant Passengers	
NAME	
29	
29	

Ellis Adası Muayene Kartı / Ellis Island Inspection Card 1910 / Detre Library & Archives 2008.0042

UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE	
ORIGINAL FILE IN OFFICE OF THE INSPECTOR GENERAL	
No. 1003	
Name of Applicant	
Constance Mihaley	
Date of Birth	
Place of Birth	
Date of Naturalization	
Name of Applicant	
Constance Mihaley	
Date of Birth	
Place of Birth	
Date of Naturalization	
Name of Applicant	
Constance Mihaley	
Date of Birth	
Place of Birth	
Date of Naturalization	

Carla'nın büyükannesi Constance (Connie) Mihaley (kızlık soyadı) Yurttaşlığa Kabul Belgesi

Carla's grandmother Constance (Connie) Mihaley (maiden name) Certificate of Naturalization

and these Italian Americans of the family granted the citizenship by birth. My great grandfather Gaetano was employed mostly as a day laborer working in the various factories of the industrial city, while my great grandmother Maria was taking care of the children and managing the household. When he passed away at the very early age

51 yaşında ölünce, sekiz çocuğu büyütmek tek kelime İngilizce bilmeyen büyük büyükannem Maria Grazia'ya düşmüş. Büyük büyükannem faturaları ödemek ve çocuklara bakmak için arazi ve varlıkların bir bölümünü satmak zorunda kalmış. Ben doğmadan önce öldüğünden, bütün bu bilgileri, ailenin tarihçesi ve devlet arşivlerinde bulunan belgeler üzerinde uzun yıllar çalışarak ve ne yazık ki pek iyi kayıt tutmamış bazı aile üyelerinden öğrendim.

Baba tarafından dede ve babaannem Rosario ve Angelina (nee Seno) DeBenedetto (daha önce DiBenedetto) da 1900'lü yılların başında Palermo San Carlo'dan New York'a gelmiş.

Onların bir kız ve dört erkek çocukları olmuş. Bunlardan biri de babam Carlo Anthony DeBenedetto. Annem ve babam ben daha bir yaşındayken boşanmış. Ben ellili yaşlarıma gelinceye kadar biyolojik babam ile hiç tanışmadım. Babam, büyük büyükbabam Rosario'nun bir bahçıvan ve şarap imalatçısı olduğunu, yemeklerini hep dışarıda, bağda yediğini söylediğinde gülümsemiştim. Dış mekânları, özellikle yemeklerimi arka bahçede yemeyi neden bu kadar çok sevdiğimi o zaman anladım.



Carla'nın Büyük Büyükannesi Maria Grazie Porfiglia D'Amico, ABD.

Carla's Great Grandmother Maria Grazie Porfiglia D'Amico, USA.



Carla'nın büyükannesi ve büyükbabasının (Büyükanne Connie ve büyükbaba John J. Mihaley), 1950'lerde Bridgeport'taki fırını.

Image of my grandparents' (Grandma Connie and Grandpa John J. Mihaley) Bakery Store in 1950's in Bridgeport.

of 51 years old, Maria Grazia was left alone to raise 8 kids without speaking one word of English. She had to sell off some land and assets to pay the bills and look after her children. She died many years before me; her granddaughter had the chance to meet her, so I had obtained all these information from many years of research into the family history, documents from the government archives and some family members, who unfortunately did not keep very good records.

My grandparents on my father's side, Rosario and Angelina (nee Seno) DeBenedetto (originally DiBenedetto) had arrived in New York from San Carlo, Palermo also in the early 1900's.

They had one daughter and four sons - one was my father Carlo Anthony DeBenedetto. My parents divorced when I was one year old. I did not meet my birth father, Carlo until I was in my 50's. It made me smile when my father told me that my great grandfather Rosario was a gardener and wine maker who ate every meal outside under his grape vines. At that moment I understood why I loved the outdoors specially to dine on my back patio.

İkinci Kuşak İtalyan Amerikalı

2nd Generation Italian American



*Carla 3 yaşındayken, Bridgeport.
Carla age 3, Bridgeport*



*Carla 3 yaşındayken annesi Carole ile birlikte, Bridgeport
Carla age 3 with her mother Carole, Bridgeport*

Connecticut eyaletinin Bridgeport kentinde 1961 yılında dünyaya geldim. Bridgeport, çoğunluğu daha iyi bir yaşam arayışıyla, yüzyılın başında ülkelerinden ayrılan İtalyan ve İrlandalı göçmenlerin oluşturduğu küçük bir sanayi kentiydi.

1960'lı yılların ABD'sindeki İtalyan-Amerikan topluluğu içe kapanık, katı ve standartlaştırılmış muhafazakâr Roma Katolik öğretilerinin büyük etkisi altındaki yaşam tarzı ile ilişkilendiriliyordu. Birleşik Devletler'e gelen göçmenlerin yüz-

I, Carla Marina DeBenedetto (adopted: Marchese) was born in 1961 in Bridgeport, Connecticut; a small manufacturing city made up of mostly Italian and Irish immigrants who left their mother country looking for a better way of life at the turn of the century.

In 1960's, Italian American community in USA was being described as closed, strict, standardized life meaning one-way of living, which is also very influenced by conservative Roman Catholic teachings. More than 75 percent of im-



John F. Kennedy

John F. Kennedy'nin ABD başkanı seçildiği 1960 yılına gelindiğinde, nüfusu yaklaşık 156 bini geçen Bridgeport bir sanayi merkezi konumundaydı.

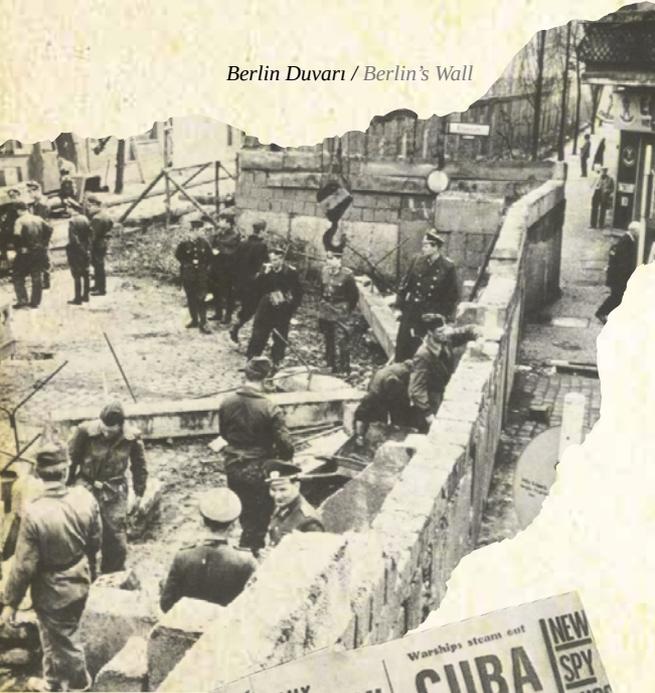
By 1960, when president John F. Kennedy was elected as the president of USA, having the population over 156 thousands, Bridgeport was an industrial hub.



1960'lı yıllarda Bridgeport / Bridgeport in 1960's



Berlin Duvarı / Berlin's Wall



Ben henüz çocukken, 1960'lı yıllarda ABD'de ve de dünyada çok önemli tarihsel olaylara tanıklık ettim: örneğin Berlin Duvarı'nın inşası ve Peace Corps-Barış Gönüllüleri kuruluşu (1961), Küba füze krizi (1962), Sovyetler Birliği ile ABD arasında yapılan Nükleer Denemelerin Yasaklanması anlaşması, John F. Kennedy'nin bir suikasta kurban gitmesi (1963), ABD kentlerinde ırk temelli ayaklanmalar (1965), Martin Luther King ve Robert Kennedy'nin suikastla öldürülmesi (1968), Vietnam Savaşı ve Apollo 11'in aya inişi (1969).

During the course of 1960s, when I was a child, USA and the world witnessed the historical milestones like; erection of Berlin Wall and foundation of Peace Corps (1961), Cuban missile crisis (1962), Nuclear Test Ban Treaty between the Soviet Union and the USA, assassination of John F. Kennedy (1963), race riots in USA cities (1965), assassination of Martin Luther King and Robert Kennedy (1968), Vietnam War and Apollo 11 moon landing (1969).



Bu olayların farkında değildim. Öyle bir on yıld ki, dünyanın hemen hemen her yerinde etkisini gösteren olaylar benim çocukluğuma denk geldi.

I was not aware of these events, but it was a decade that such a phenomenon that has impacts all over the world happened in my childhood.

de 75'inden fazlası Güney İtalya (Mezzogiorno) kökenliydi. Bu bölge o zamanlar “*ileri derecede tabakalı, fiilen feodal bir topluma sahip yok-sul bir yöre*” olarak tanımlanıyordu. Akrabalık ilişkileriyle harmanlanmış aile merkezli bu köy kültürü, ABD'nin çeşitli yerlerinde, belirli bölge veya köyleri göçmenlerin kendilerine özgü ikamet ve kültür alanları haline getiren Küçük İtalya mahallelerini ortaya çıkardı. Bridgeport da bunlardan biriydi. İşçi sınıfı aileler tek tip, sıra evlerde yaşıyor, yeni gelen İtalyanlar kalıcı ikametgâhlarını buradan satın alıyordu.

Annem Carole Nancy Mihaley (kızlık soyadı) Marchese, erkek kardeşi Richard ile birlikte, yedi çocuğun 10 yaş ile en küçüğüydü. Ailenin diğer çocukları Carole ve Richard'dan yaşça epey büyük olduklarından, evlenip ABD'nin diğer bölgelerine göç etmişler. Annem bu nedenle kardeşleriyle temasını sürdürememiş ve ben de bu nedenle annemin ailesini tanıma fırsatı pek bulamadım. Annemin ve beni evlatlık edinen

migrants who came to United States, were from Southern Italy (Mezzogiorno) which back then was “*an impoverished region possessing a highly stratified, virtually feudal society*”. This family-centered peasant culture blended with kinship resulted in formation of Little Italy neighborhoods around the USA, where particular regions or villages become their unique residential and cultural area. Bridgeport was amongst them where working class families were living in row houses where the newly arrived Italian's made their permanent residences.

My mother, Carole Nancy Mihaley (maiden name) Marchese, along with her brother Richard were the youngest (by 10 years) of 7 siblings. Since my mother's siblings were much older than her and my uncle Richard, they had married and moved to other parts of the USA. For this reason, my mom did not keep in touch with them and I did not have the chance to know my mother's family very well. I grew up with my mom,



Carla teyzesi Amy (aynı zamanda vaftiz annesi) ile birlikte
Carla's Aunt Amy (her Godmother) holding baby Carla



Carla kuzeni Bobby ile birlikte, Bridgeport
Carla with cousin Bobby, Bridgeport

babamın yanında, iki kız kardeşimle -benden altı yaş küçük Andrea ve 10 yaş küçük Nicole- büyüdüm. Yaklaşık 50 yıl sonra biyolojik babamın başka biri olduğunu ve başka bir kızının daha, yani bir kız kardeşimin daha olduğunu öğrendim. Üvey babamla hiçbir zaman yakın değildim. Onunla fazla ortak yanımız yoktu. Üvey babamın ailesi de bana hep uzaktı, bu nedenle annem tarafından büyükannem ve Richard dayım dışında çevremde yakın akrabam olmadan büyüdüm.

Çocukluğumda çoğunlukla Connie nine dediğim anneannem, Maria Carmella ve anneme yaşça en yakın dayım Richard ile birlikteydim. Connie nine, dayım Tommy ve karısı Louise'nin oturdukları evin hemen yanında mütevazı bir evde yaşıyordu. Tommy ve Louise'nin benim yaşlarımda iki oğlu vardı: Johnny ve Bobby. Annem yarı zamanlı çalıştığından ya da kocasıyla seyahatte olduğundan pek etrafta bulunmuyordu. Dolayısıyla çocukluğum büyük ölçüde Connie

adopted father and two younger sisters, Andrea (6 years younger than me) and Nicole (10 years younger than me). Almost 50 years later, I found out that my birth father was someone else and that he had another daughter, that would be my sister. My relationship with my adopted father have never been very close. I did not have very many things in common with him. My adopted fathers' family was distant to me, so I grew up mostly without close relatives except my maternal grandmother and uncle Richard.

During my early life as a childhood, I spent most of my time with my maternal grandmother who I was calling Grandma Connie (her birth name was Maria Carmella) and my mother's closest brother Richard, who was living with my grandmother. Grandma Connie was living in a modest home next door to my uncle, Tommy and his wife Louise who had two sons close to my age; Johnny and Bobby. Mom was not around much as she was working part time or traveling



5 yaşındaki Carla Dayısı Richard ve Büyükannesi Connie ile el ele, Florida
Carla at age 5 holding hands of Uncle Richard and Grandma Connie, Florida

ninem evinde, kuzenlerim ve onların köpekleri Penny ve Gretchen'le birlikte geçti.

Belleğimdeki ilk ev, Bridgeport'un işlek bir caddesi üzerindeki bir apartmanın üçüncü katındaki dairedir. Dairenin verandası evin arka bahçesine bakıyordu. Çocukluk anılarım doğa tutkuma ilişkin ipuçları veriyor aslında. Evin arka tarafından dışarıyı, yaşadığımız şehirde pek az yerde bulunan doğayı seyredip zaman geçirmeyi çok severdim. Bu, dış mekânları tercih ettiğim ilk göstergesiydi. Evin arkasında bir araba yolu ve küçük bir garaj vardı. Mahallenin çocuklarıyla elim sende, saklambaç gibi oyunlar oynardık. Altı yaşına geldiğimde birkaç kilometre ötedeki müstakil bir eve taşındık. Ev bir mabedin yanındaydı ve koşup oynayabileceğimiz bir bahçesi vardı. Evimiz işlek bir cadde üzerindeydi ama yine de içeride ve dışarıda oynayabileceğimiz çok yer vardı. Connie ninemin evinde iki kuzenimle arka bahçede oynamayı çok severdim. Birlikte toprağı kazar, ağaçlara ve kayalara tırmanırdık. Kuzenlerimin dışarda bir çadırı olduğunu ve ev dışında ilk gecelerini bu çadırda geçirdiklerini hatırlıyorum. Bana izin vermemişlerdi; belki yaşım çok küçük olduğundan belki de bir kız çocuğunun geceyi dışarda, bir çadırda geçirmesi uygun görülmediğinden, bilemiyorum.

Genel olarak hayli muhafazakâr ve katı ortamlarda büyüdüm. Bir parçası olduğumuz İtalyan-Amerikan mahallesi tipik Roma Katolik kimliğine sahipti. Altıncı sınıfa kadar Katolik okuluna gittim. Ailecek her pazar günü, ayrıca cuma günleri de okul saatlerinde kiliseye giderdik. Böylece çocuklar kilisedeki ayin ve duaların sözlerini öğreniyordu. Katolik okulunda ve kilisesinde nasıl giyinilmesi gerektiği de kurallara bağlıydı ve diğer çocuklar gibi benim de standart ekose etek, beyaz düğmeli bir üst, diz hizası çorap ve düz ayakkabılar giymem gerekiyordu. Oysaki, belirli bir giyim tarzıyla sınırlı kalmayı sevmiyordum. Belirli bir giyimle sınırlı tutulmaktan

with her husband, my step-father. So, during my childhood I spent most of my time at Grandma Connie's home with my cousins and their dogs Penny and Gretchen.

The first home I remember is an apartment with a three floor walk on a busy street in Bridgeport with a screened porch overlooking the back yard. Early memories of my childhood give hints of my passion about nature. I was loving spending time on our back porch looking outside at the very little nature we had in this city, and this was the first indication that I preferred the outdoors. Behind the house was concrete driveway and a small garage, so we played games with the neighborhood kids like tag and hide and go seek. When I was around 6 years old we moved a few miles away to a single-family house that had a yard and next to a religious shrine where we could run and play. It was on a busy street but there was plenty of room to play inside and outside. At my grandma Connie's house, I enjoyed playing outside in the back yard daily with my two cousins. We played in the dirt digging, climbing trees and rocks together. I remember the boys had a tent and were spending their first night sleeping outside and I was not allowed perhaps I was too young or it was not appropriate for a girl to sleep outside in a tent.

My general upbringing was quite conservative and strict. The Italian American neighborhood we were living in was holding typical Roman Catholic identity. I went to catholic school until the 6th grade. My family was attending church every Sunday and again during school hours on Fridays. Children were learning how to recite the entire mass and prayers. The dress code for Catholic school and church was formal and like all other kids, I was expected to wear a school uniform which included a typical plaid skirt and white buttoned-down dress shirts, knee socks and sensible shoes for all these activities. But I disliked being restricted to a dress partly be-

hoşlanmıyordum; bunun bir nedeni böyle bir giyim kendi bireyselliğimi dışı vurmadaki tercih özgürlüğümü engellemesiydi. Ayrıca, özellikle ABD'nin kuzey batı eyaletlerinin yer aldığı New England bölgesinin çok soğuk geçen kışlarında bu giysiler açılma riskinden dolayı oyun oynamayı da güçleştiriyordu. Kim bilir, belki biraz erkek çocuklar gibiydim, utangaçtum.

Ailenin tüm üyelerinin bir araya geldiği zaman akşam yemekleriydi. Annemin yaptığı yemekler makarna ve et olmak üzere geleneksel İtalyan yemekleriydi. Makarnayı çok severdim ve önümdeki et ve sebze yemediğim için bana kızarlardı, ama masadan kalkmama izin vermezlerdi. Belki de bu yüzden halen eti sevmiyorum.



Katolik kilisesinden İtalyan bir ailenin kızı ve ilk çocuğu olarak büyümek oldukça zordu. Roller önceden belirlenmişti; anne evde çocuklarına bakarken, baba beyaz yakalı bir işte çalışıyordu.

cause I was not happy about being restricted to wearing a uniform partly because it prevented me from the freedom of choice to express my individuality. Also, especially during very cold winters in New England, a dress made it difficult to play without worrying about it flipping up. Perhaps I was somewhat of a tomboy and shy.

Family time was sitting down to dinner together every evening. Meals cooked at home by my mom were traditional Italian meals with pasta and meat. I loved pasta and was scolded for not eating my vegetables or meats but not being allowed to leave the table. Perhaps for this reason, I never acquired a liking for meat even until this day.

Growing up in an Roman Catholic Italian family as a girl and being the first child was hard for me. Roles were predetermined; mother was staying at home and raising the children while husband was working in a white-collar job.



*Büyükanne Connie ve Büyükbaba John J. Mihaley
Grandma Connie and Grandpa John J. Mihaley*



*Carla'nın biyolojik babası Carlo DeBenedetto
Carla's birth father Carlo DeBenedetto*

Katolik kilisesinden İtalyan bir ailenin kızı ve ilk çocuğu olarak büyüme sürecim oldukça zordu. Roller önceden belirlenmişti; anne evde çocuklarına bakarken, baba beyaz yakalı bir işte çalışıyordu. Ebeveynlerimin bana karşı son derece katı olduklarını, disiplin adına beni saatlerce veya günlerce odamda tuttuklarını hatırlıyorum. Çocukluk arkadaşlarım neden hep evde kaldığımı, oyun için çıkmama neden izin verilmediğini hep merak ederlerdi. Bu gerçekten gülünçtü, çünkü ne sorunlu, ne de başını derde sokacak bir çocuktum. Sadece kendi tercihlerimde bulunmak istiyordum ki ve bu tercihlerim her zaman annemin istekleriyle örtüşmediği için, benim inatçı biri olduğum şeklinde yanlış yorumlanmasına neden oldu. Aslında yeni şeyler denemek, keşfetmek istiyordum ve bu da kız çocuklara yakıştıran bir şey değildi. Bana öyle geliyor ki, annem benim mükemmel bir küçük kız olmamı istiyordu. Benimse kesinlikle kendi düşüncelerim vardı, diğer çocuklara katılmak istiyordum, ancak amacım kendi tarzımda hareket etmektir. Bugün, o katı disiplinin beni birçok çevreyle sosyalleşmekten alıkoyduğunu düşünüyorum.

Yaratıcılığımın peşinden gitmemi sağlayacak desteği ve cesaretlendirmeyi memnuniyetle karşıladım. Ne var ki, bana örnek olabilecek ve tercihlerim konusunda fikrini söyleyip bana yardım edecek birini bulmak çok güçtü. Bir şeyler arıyor, ancak nerelere bakmam gerektiğini tam bilemiyordum. Kesin olan bir şey varsa o da yaratıcılığın peşinden gitme hayalinden hiçbir zaman vazgeçmemiş olmamdır.

Yetiştirdiğim sabit kurallar ve normlarla dolu katı kültürel ortam kısıtlayıcı olmasına ve düşünce özgürlüğüne izin vermemesine rağmen, daha küçük yaşlarda bile belirli kalıpların dışında düşünebileceğimi, hayatta elimden tutacak kimse olmasa bile kendi başıma yürüyebileceğimi, başarılı olabileceğimi ve yolumu bulabileceğimi görmüştüm. Hep neyi istiyorsam onu yaptım. Başka bir deyişle cesaretlendirilmesem de, ken-

Growing up in an Roman Catholic Italian family as a girl and being the first child was hard for me. Roles were predetermined; mother was staying at home and raising the children while husband was working in a white-collar job. I remember that my mother and father being extremely strict with me and I was disciplined often by being sent to my room for hours or days. My childhood friends would wonder why I was always grounded and not allowed to come out to play. This was somewhat ridiculous as I was not a bad child, nor did I get into any trouble. The fact that I simply wanted to be make my own choices which were not always what my mother desired for me was misconstrued to mean I was a stubborn child. But in fact, I wanted to try new things and explore, and this was not what girls were supposed to do. It seems to me that my mother wanted me to be a perfect little girl. I definitely had my own mind and wanted to join the other kids but do things my own way. Today, I feel that the strict discipline prevented me from learning how to socialize with others.

I would welcome support and encouragement to pursue my creativity. However, it was difficult for me to find someone to look up to and help me with my choices. I was looking for something but did not know exactly what to look for. One thing for sure, I never gave up my dreams of pursuing creativity.

Even though the rigid cultural upbringing with fixed rules and norms was constricting and did not allow for any freedom of thought, in a very early age I had found out that I may think outside of the box and even though nobody is there to hold my hand to walk the walk, I would do it alone and find my own way. I always did what I wanted, meaning I was following my ideas to make and create, although I was not encouraged and was made to feel guilty. Nevertheless, I was



Yetiştığım sabit kurallar ve normlarla dolu katı kültürel ortam kısıtlayıcı olmasına ve düşünce özgürlüğüne izin vermemesine rağmen, daha küçük yaşlarda bile belirli kâlıpların dışında düşünebileceğimi, hayatta elimden tutacak kimse olmasa bile kendi başıma yürüebileceğimi, başarılı olabileceğimi ve yolumu bulabileceğimi görmüştüm. Hep neyi istiyorsam onu yaptım. Başka bir deyişle cesaretlendirilmesem de, kendimi suçlu hissettirilsem de bir şeyler yapmada ve yaratmada kendi düşüncelerim doğrultusunda gidiyordum.

*Carla'nın hatırladığı ilk evin bugünkü görünümü, Bridgeport
Present day photo of Carla's first memory of home, Bridgeport*

dimi suçlu hissettirilsem de bir şeyler yapmada ve yaratmada kendi düşüncelerim doğrultusunda gidiyordum. Aslında ne istediğini tam olarak bilen inatçı bir çocuktum. Kimse beni durduramazdı; bilinçli olarak isyankârlık yapıyor değildim. Yalnızca neyin zorunlu olduğunu düşünüyorsam onu yapıyordum, düşüncelerimi sanatla ifade ediyordum.

Even though the rigid cultural upbringing with fixed rules and norms was constricting and did not allow for any freedom of thought, in a very early age I had found out that I may think outside of the box and even though nobody is there to hold my hand to walk the walk, I would do it alone and find my own way. I always did what I wanted, meaning I was following my ideas to make and create, although I was not encouraged and was made to feel guilty.



a stubborn child who knew exactly what I wanted. Nothing would stop me, I was not being intentionally rebellious. I was simply doing what I felt compelled to do, that was simply expressing myself through art.

Rosario DeBenedetto
Büyük Büyükbaba
Great Grandfather

Angelina Seno
Büyük Büyükanne
Great Grandmother

John J. Mihaley
Büyükbaba / Grandfather

Connie Mihaley
Büyükanne / Grandmother

Carlo Antony DeBenedetto
Baba / Father

Carole Nancy Mihaley
Anne / Mother

**Carla Marina
Marchese
DeBenedetto**

Soyağacı / Family tree

Yaratıcılık Pırıltıları

Sparkles of Creativity

Yakın ve geniş ailem içerisinde her zaman yaratıcı olardım, durmadan resim çizerdim. Dört-beş yaşlarındayken aile üyelerinin, televizyonda gösterilen çizgi film karakterlerinin, evdeki ve bahçedeki hayvanların resimlerini çiziyordum. Bu çizimleri sarı renkte kâğıtlar ve annemin yemek kitaplarının sayfaları üzerine yapıyordum. Yemek kitaplarına resim çizdiğim için azarlandığımda bile resim yapmaktan vazgeçmemiş, dolaplara, odalara saklanarak çizmeye devam etmişim. Mürekkeple vücuduma resimler çizdiğimi, sonra bunlar çıksın diye sıcak banyo yaptırıldığımı hatırlıyorum. Kalem tutabildiğim andan itibaren kendimi çizim yapmak zorunda hissettim; üstelik bu işi iyi yaptığımdan arkadaşlarım ve kuzenlerimi de etkileyebiliyordum. Sanata, sanatkârlık işlerine, bilim projelerine merak sardım. Kendimi nasıl meşgul edeceğimi biliyordum. Kız kardeşlerim benden çok daha küçük olduklarından, zamanımın büyük bölümünü odamda plak dinleyerek, resim çizerek, pul, para, taş ve şişe koleksiyonu yaparak, projelerle meşgul olarak geçirirdim.

Meraklı biriydim. Çeşitli hobilerle birlikte bilim, kimyaya, astronomiye ilgim artmıştı. Ka-

I was always the creative one in my immediate and extended family, constantly drawing pictures at an early age. At 4-5 years old, I was drawing pictures of family members, cartoons from television, animals, their house and yard. I was drawing on yellow pads of paper and inside my mothers' cookbooks. Even after being scolded for drawing on cookbooks, I was still compelled to draw pictures and began to hide to draw inside the closets and behind the doors. I do remember drawing with ink all over my body and then having to soak in a warm bath. I was compelled to draw from as early as I could hold a pencil and was very good at it impressing my friends and cousins. I made arts and crafts and explored with science projects, I knew how to keep busy. Since my sisters were much younger than me, I spent much time alone in my room playing records, drawing and collecting stamps, coin, rocks and bottles, keeping myself busy with projects. My hobbies and interest were vast; collecting bottles, rocks, stamps.

I was simply curious. I searched for a hobby store and became interested in science, chemis-



Yemek kitaplarına resim çizdiğim için azarlandığımda bile resim yapmaktan vazgeçmemiş, dolaplara, odalara saklanarak çizmeye devam etmişim. Mürekkeple vücuduma resimler çizdiğimi, sonra bunlar çıksın diye sıcak banyo yaptırıldığımı hatırlıyorum.

Even after being scolded for drawing on cookbooks, I was still compelled to draw pictures and began to hide to draw inside the closets and behind the doors. I do remember drawing with ink all over my body and then having to soak in a warm bath.



Meraklı biriydim. Çeşitli hobilerle birlikte bilime, kimyaya, astronomiye ilgim artmıştı. Kayaç, pul ve şişe koleksiyonunu yaptım. Tüm bu hobilerim renk ve tasarıma olan ilgimi daha da arttırdı.

I was simply curious. I searched for a hobby store and became interested in science, chemistry, astronomy and archeology rock, stamp and bottle collecting. All of these hobbies stimulated my interest in color and design.

yaç, pul ve şişe koleksiyonunu yaptım. Tüm bu hobilerim renk ve tasarıma olan ilgimi daha da arttırdı. Ortaokulda çeşitli sanat ve el işi dersleri alma fırsatı bulmam da yaratıcı sanatlara ilgimin gelişmesinde rol oynadı. Bu dersler beni yeni projeler geliştirebileceğim yeni teknikler ve materyallerle tanıştırdı. Bu nesnelerin renkleri, modelleri ve desenleri beni kendine çekiyordu. Bir fotoğraf makinesi hediye geldikten sonra çektiğim filmlerin banyosunu yapmayı öğrendim. Fotoğrafçılıkta yaratıcı bir göze sahiptim. Baskı, ağaç işlemeciliği, heykeltçilik ve müzik dahil tüm sanat faaliyetlerini çok seviyordum. İlk gençlik yıllarımda yatak odamdaki eşyaları yeniden düzene koyma gibi üç boyutlu projelere odaklandım. Her hafta sonu odamın görünüşünü değiştirmek ve sorunları çözmenin daha iyi bir yolunu bulmak üzere evdeki mobilyaları oraya buraya çekmekle geçiriyordum. Bu, bir çocuğun yapacağı herhangi bir iş gibi gelebilir; ama aslında en saf biçimiyle bir tasarım ve sorun çözme alıştırmasıdır. Bu merakım daha sonra beni organizasyon becerilerine sahip, görselliğe yeni bakış açıları geliştirmeyi seven bir tasarımcı haline getirdi.

try, astronomy and archeology rock, stamp and bottle collecting. All of these hobbies stimulated my interest in color and design. In middle school, I had the opportunity to take a variety of art and craft classes that fueled my interest in the creative arts. These classes exposed me to new techniques and materials I can use to make new projects. Apparently, I was attracted to colors, patterns and textures of these things. I had a creative eye for photography and received a camera as a gift, then learned to develop my own film in grade school. I loved all of the arts, print making, wood working, sculpture and music. In my early teenage years my creativity turned to three dimensional projects like rearranging furniture in my bedroom. Every weekend was a ritual of moving furniture to change the layout and find a better way to solve problems. It may sound like something a child does, but it was an exercise in design and problem solving in its purest form. Later this would lead to me becoming a designer with organizational skills and love of creating a new perspective on visuals.

İtalyan kültürü gerek stili, gerek tasarımı gerekse mutfağı açısından kalitesiyle bilinir. Bu estetik anlayış doğal olarak bana da bulaştı. Bu kültürün etkilerinin yaşamımın ilerleyen dönemlerinde kurduğum Red Bee şirketinin başarısına katkıda bulunduğuna inanıyorum. Red Bee'yi ilerleyen sayfalarda daha detaylı anlatacağım. Stil ve tasarım olarak gelişkin, kaliteli ürün ile müşteriler, otantik bir ürün ya da deneyim edindiklerini düşünürler. İnsanlar ürünlerle etkileşim halindeyken duygusal bir deneyim yaşarlar.

Yeteneğimin büyük ölçüde babamdan geldiğine inanıyorum. Biyolojik babam ya da onun ailesiyle büyüsem de yıllar sonra, babamla tanıştığım da ailemin o tarafına daha fazla benzediğim kanısına vardım. Babam, Carlo girişimci bir insanmış; pek çok iş kurmuş, satıcı olarak çok yer dolaşmış ve aynı zamanda dengeli bir sosyal yaşamı olmuş. Hep elleriyle çalışmış, her zaman bir şeyleri onarmış. Hayatı hakkında fazla ayrıntı bilmiyorum, ama tanıştığım bazı arkadaşları onun “dünyanın tuzu biberi”, yani çok iyi bir insan olduğunu söylediler. Dolayısıyla bir kişi olarak ne olduğunuzun, sevdiğinizin, sevmediklerinizin DNA'nızda olduğuna inanırım. Ben anneme ve kocasına göre daha serbest ve yaratıcı düşünen biriydim. Biyolojik babamın etkisini üzerimde hissetmeden yetişmiş olmama rağmen, ben babamın kızıyım. Babam doğuştan benim bir parçam. Girişimcilik ruhumu, meraklılığımı, yaratıcılığımı ve ellerimle iş yapma tutkumu babamdan almışım.



İtalyan kültürü gerek stili, gerek tasarımı gerekse mutfağı açısından kalitesiyle bilinir. Bu estetik anlayış doğal olarak bana da bulaştı. Bu kültürün etkilerinin yaşamımın ilerleyen dönemlerinde kurduğum Red Bee şirketinin başarısına katkıda bulunduğuna inanıyorum.

The Italian culture is known for quality in both style, design and food. This aesthetic came naturally to me. I believe that this cultural influence has contributed to the success of Red Bee brand, which I established in the later stages of my life. I will tell more details about Red Bee in following pages. By maintaining the best quality product that is styled or designed well, customers believe they are getting an authentic product and experience. There is an emotional experience that people relate to when interacting with products. I believe that most of my talent comes from my father.

I was not raised with my birth father or his family and found out years later that, when I finally met him, I realized that I was much more like his side of the family. My father, Carlo was also an entrepreneur. He had started many businesses and as a salesman traveled and enjoyed a well-balanced social life. He worked with his hands, always fixing things. I do not know very many details about his life but the people I met told me he was “the salt of the earth” (a very good person). So, I believe that who you are as a person, your likes, dislikes and is in your DNA. And I am my father's daughter even though I did not grow up with his daily influence. My father's influence is innately a part of me. Naturally, I found myself more liberal and creative thinking than my mother and her husband. I get my entrepreneurial spirit, curiosity, creativity and desire to work with my hands from my father.

The Italian culture is known for quality in both style, design and food. This aesthetic came naturally to me. I believe that this cultural influence has contributed to the success of Red Bee brand, which I established in the later stages of my life.

Bölüm
Chapter **2**





Keşif

Exploration

Eğitim mi? Keşif mi?

Education Versus Exploration



Zorunlu eğitim yaşını, okula devami, sınıfları, sınıfların ve okulların adlarını belirleyen eğitim sistemi, ülkeden ülkeye, ABD söz konusu olduğunda ise eyaletten eyalete farklılık gösterir. ABD’de çocuklar 6 yaşında genellikle “temel eğitim okulu” denilen ilkokula başlar. Zorunlu eğitim birçok eyalette 16 yaşında sona erer; ancak öğrencilerin 17 ya da 18 yaşına kadar okula devam etmelerini öngören eyaletler de vardır. Yüksek öğretimden önce çocuklar ikisinin toplamı 12 yıl tutan ilk ve orta öğretime devam ederler. Temel eğitim okulları, okul öncesi ile birden beşinci sınıfa kadar olan öğrencileri kapsar. Ortaöğretim altıncı sınıftan sekizinci sınıfa kadar olan dönemi, lise de dokuzuncu sınıftan 12’inci sınıfa kadar olan dönemi kapsar. Çocuklar beş yaşına geldiğinde okul öncesi eğitime katılırlar. 10 yaşına gelen bir çocuk temel eğitimi, 13 yaşına gelen de ortaokulu tamamlar. Temel eğitimin ardından iki programdan oluşan ortaöğretim başlar: bunlardan ilki “ortaokul” ya da “alt lise”, ikincisi ise “lise”dir. Dört yıllık lisenin sınıfları sırasıyla Freshman, Sophomore, Junior ve Senior olarak tanımlanır. Birleşik Devletler’deki tüm öğrenciler ücretsiz kamu okullarından yararlanabilir. Özel okullar (dini ve mezhep okulları dışında) da vardır, ancak belirli bir ödeme yapılması gerekir.

Education system that defines the compulsory schooling age, attendance, grades and naming of grades and schools, varies from country to country, in the case of USA from federal state to state. In USA, at age of 6, children begin primary school, which is most commonly called “elementary school.” Compulsory schooling ends by age 16 in most states; some states require students to attend school until they are 17 or 18. Prior to higher education, children go to primary and secondary school for a combined total of 12 years. Elementary schools are composed of students in kindergarten and grades 1 to 5. Middle school is composed of students in grades 6 to 8 and high school contains grades 9 to 12. Children are admitted to kindergarten by age 5. By age of 10, a child graduates from elementary school, by age of 13 from middle school. After elementary school, secondary school starts which consists of two programs: the first is “middle school” or “junior high school” and the second program is “high school.” The four years of High School are called Freshman, Sophomore, Junior, Senior. All children in the United States have access to free public schools. Private schools (religious and non-sectarian) are available, but tuition must be paid to attend them.



Katolik Kilisesi dünyadaki en büyük hükümet dışı okul sistemine sahiptir. Katolik okulları, Katolik Kilisesi'nin öğretilerine sahip okulları ya da eğitim kurumlarıdır. Bu okullar öğrencileri Kilisenin kutsal yaşamına katılım, din ve teoloji üzerine çalışmalar, seküler konularda işlenen müfredat ve ders dışı çeşitli etkinliklerle yetiştirmeyi amaçlar. Katolik okulları özel okullardır; yerel, eyalet düzeyindeki ya da ulusal yönetimlere tabi olmayan bağımsız okullar olarak bilinirler. Öğrencilerini seçerek alabilirler ve kamu okullarından farklı olarak, kamu kaynaklarına dayanmak yerine kaynaklarını kısmen ya da tamamen öğrencilerden alınan harçlarla sağlarlar.

Roman Catholic Church operates the world's largest non-governmental school system. Catholic schools are parochial schools or education ministries of the Catholic Church and aim to develop their students through participation in the sacramental life of the Church, study of religion and theology, a full curriculum in secular subjects, and a variety of extracurricular activities. They are private schools, also known as independent schools that are not managed by local, state or national governments. They instead may select their students and are funded in whole or in part by the tuition fees charged to students, rather than relying on the government as public schools do.

Okula sürekli yaşadığımız Bridgeport'ta başladım. Birinci sınıftan altıncı sınıfa kadar Saint Raphael Roma Katolik Okulu'nda okudum. Bu, ailemin isteğiydi. Okulda katı bir kültür hâkimdi ve ailem en iyi disiplin yönteminin bu olduğu kanısındaydı. Oysa ben okuldan genel olarak hoşnutsuzdum, içimden geçenleri yapma özgürlüğüne sahip olmak istiyordum: yaratmak, çizmek ya da keşfetmek. Okuldaki derslerin ve öğretilenlerin çoğunlukla gündelik yaşamla ilgisiz şeyler olduğunu düşünüyordum. Gerekli görmediğim, sanattaki hedeflerime uzak düşen konularda çalışmanın bana bir yararı olacağına inanmıyordum. Katolik okulunda ders veren rahibeleri bir yerde ürkütücü bulurdum. Öğrencilerden kurallara uymaları, farklı görüşlere yönelmemeleri beklenirdi. Bir asiymiş gibi öne çıkmamak için sakın ve çekinik davranırdım.

My first years of school were in Bridgeport, Connecticut. I went to Saint Raphael's Roman Catholic School from 1st to 6th grade. It was the desire of my family. The school's culture was strict and my family though this would be the best type of discipline. On the contrary, I disliked the structure of the school day in general and preferred to have the freedom to do what I wanted which was to create, draw or explore. Mostly, the school work did not seem relevant to everyday life. I did not see a use for studying subjects that were not relevant and did not interest my goals to be in the arts. I found the nuns' who taught Catholic school to be somewhat intimidating. Students were expected to follow the rules and not have different opinions. I stayed quiet and shy in order not to stand out as a rebel.

Başarılı bir öğrenci olmam için gerekli özgüven ve destekten yoksun olduğum için notlarım da pek iyi değildi.

O zamanlar en iyi arkadaşım Maryanne ile birbirimizin evinde kalarak, buz pateni yaparak ve yeni çıkan müzik parçalarını dinleyerek birlikte çok zaman geçirdik. Maryanne ailesi ile Bridgeport'a otuz dakika mesafedeki kırsal Easton kasabasına taşınacaklarını söylediğinde çok üzülmüştüm. Ne var ki bir yıl sonra biz de Easton'a taşındık. Ancak, yeniden bir araya gelmiş olmamıza rağmen kısa da olsa aradan geçen zaman içinde değişip, farklı insanlar olmuştuk ve dolayısıyla arkadaşlığımız kaldığı yerden devam etmedi.

Easton'da yerleşince Helen Keller Ortaokulu'na transfer oldum. Artık kot pantolon, rahat gömlekler ve ayakkabılar giyebiliyordum. Yaşamımın bu döneminde yetişkinlere özgü olan; her şeyden kendim sorumluydum. Tek tip formanın, katı kurallı ve standartlaştırılmış bir yaşamın ardından, ilk kez özgürlüğe sahip oluyordum. Öğretmenlerim yanlarına yaklaşılabilir, yardımsever ve sıcak kanlı insanlardı. Daha az kural varken, insanın kendini ifade etmesi için daha çok fırsat veriliyordu. Gelgelelim ben çekingen biriydim ve tüm bunlar benim için çok yeniydi, bu nedenle dışa açılmaktan korkuyordum. Zorunlu dersler yerine, ilgi duyduğum konulara ilişkin dersler almam için pek çok fırsat olduğundan, bu yıllar kendimi geliştirme yıllarım oldu. Fotoğrafçılık, kâğıda baskı, çizim, ağaç işleri, yaratıcı kompozisyonlar, hatta bilim kurgu dâhil sanata ilişkin pek çok ders arasından seçim yapabileceğim için yeni bir özgürlük duygusu içindeydim. Bu dersler matematik, İngilizce ya da tarih gibi derslere göre benim için çok daha ilgi çekiciydi. Zamanımı yaratıcı projelerle geçirmeyi öğrendim. Evimizin bodrum katında bir odayı karanlık oda olarak kullanarak kendi siyah beyaz fotoğraflarımın banyosunu yaptım.

My grades were not very good as I lacked confidence and support to do well in school.

My best friend at the time was Maryanne. We had spent lots of time sleeping over each other's house, ice skating and listening to new music. I was heartbroken when Maryanne announced that her family was moving to the rural town Easton, only thirty minutes away from Bridgeport. But one year later my family also moved to Easton. However, although we were reunited, we had grown apart over the years we were separated and became different people, so our friendship did not continue where we left from.

In Easton, I was transferred to Helen Keller Middle School. I could dress in blue jeans, casual shirts and boots. Everything was my responsibility, which was more adult like schedule. After the Catholic School with uniforms, strict rules and standardized way of doing things, this was the most freedom I had experienced in my life. My teachers were approachable, helpful and warm. There were less rules and more opportunities to express oneself. But I was shy and this was very new to me, so I was afraid to open up. These were the blossom years for me as I had the great opportunity to enroll in many classes that I was interested in rather than classes that were required. I felt a new sense of freedom as I was able to choose from many art classes, photography, print making, drawing, wood shop, creative writings and even science fiction. These were much more interesting to me than math and English or history. I felt lucky to get this type of exposure to the arts that I would never get at home. I learned to occupy my time doing my own creative projects. I used a small room in our basement as a darkroom where I became obsessed with developing and printing my own black and white film.

Helen Adams Keller (1880-1968)

Helen Adams Keller 1880-1968 yılları arasında yaşamış olan Amerikalı yazar, politik aktivist ve öğretim görevlisidir. Bir lisans diploması alan ilk sağır-kör kişidir. 19 aylıkken geçirdiği aile doktoru tarafından 'beyin humması' olduğu söylenen hastalık sonucu Helen görüşünü ve işitmesini kaybetmiş. Keller'ın annesi cevap ve ilham almak için tesadüf eline geçen Charles Dickens'in "American Notes" adlı gezi kitabında sağır ve kör bir çocuk olan Laura Bridgman'ın başarılı eğitimini okumuş ve uzman doktor J. Julian Chisolm'u görmek için Baltimore, Maryland'e gitmiş. Doktor Chisolm, Helen'i muayeneden sonra, o sırada sağır çocuklarla çalışan telefonun mucidi Alexander Graham Bell'e gitmelerini tavsiye etmiş. Bell, Helen ve ailesiyle bir araya gelmiş ve Boston, Massachusetts'teki Perkins Körler Enstitüsü'ne gitmelerini tavsiye etmiş. Okul müdürü Michael Anaganos Helen'in son mezunlarından Anne Sullivan ile çalışmasını önermiş. Ve böylece öğretmen ve öğrenci arasında 49 yıl sürecek ilişki başlamış. Anne, Helen'a nesnelerin isimleri olduğunu ve parmaklarını nasıl heceleme için kullanacağını öğretmiş.



Helen Adams Keller (born in 1880, died in 1968) was an American author, political activist, and lecturer. She was the first deaf-blind person to earn a bachelor of arts degree. Just 19 months old, following illness called 'brain fever' by family doctor, Helen had lost her sight and hearing. Looking for answers and inspiration, Keller's mother came across a travelogue by Charles Dickens, "American Notes". She read of the successful education of another deaf and blind child, Laura Bridgman and went to Baltimore, Maryland to see specialist Dr. J. Julian Chisolm. After examining Helen, Chisolm recommended to go to Alexander Graham Bell, the inventor of the telephone, who was working with deaf children at the time. Bell met with Helen and her parents, and suggested that they travel to the Perkins Institute for the Blind in Boston, Massachusetts. There, school's director, Michael Anaganos suggested Helen work with one of the institute's most recent graduates, Anne Sullivan. And so began a 49-year relationship between teacher and pupil. Anne taught her that objects have names, and then how to use her fingers to spell them.



Sonunda Helen, işaret dili ile iletişim kurmayı, Braille alfabesi okuma ve yazmayı, dudağa dokunarak okumayı ve konuşmayı öğrenmiş. Helen, 25 yıl boyunca Boston ve New York'ta okullara giderek, başkalarının onu anlayabilmesi için konuşmayı öğrenmek için çok çaba harcamış. 1896'da, kadınlar için bir okul olan 'Genç Hanımlar için Cambridge Okulu'na gitmiş. Hikayesi halk tarafından bilinir hale gelince Helen, ünlü ve etkili insanlarla tanışmaya başlamış. Onlardan biri, Helen'dan çok etkilenen yazar Mark Twain'dir. Helen ve Mark böylece arkadaş olmuş. Twain onu bir 'Standart Oil' şirketi yöneticisi olan arkadaşı Henry H. Rogers ile tanıştırmış. Rogers, Helen'nin yeteneği, amacı ve kararlılığından etkilenmiş ve onun Radcliffe Koleji'ne gidebilmesi için masraflarını karşılamayı kabul etmiş. 1903'te Helen'nin ilk kitabı olan "Hayatımın Hikayesi" adlı otobiyografi yayınlanmış. Bir sonraki yıl, Helen 24 yaşındayken, Radcliffe'den mezun olmuş. Böylece lisans derecesi olan ilk sağır-kör kişi olmuştur.

20. yüzyılın ilk yarısında Helen, kadınların oy hakkı, pasifizm ve doğum kontrolü dahil olmak üzere sosyal ve politik konuları ele almıştır. Amerikan Kongresinde ifadesine başvurulmuş, kör insanların refahını geliştirmeyi savunmuştur. Helen 1915 yılında, ünlü şehir plancısı George Kessler ile birlikte, savaşta kör olan gazileri desteklemek üzere daha sonra adı Helen Keller International olacak dünya çapında çalışan bir uluslararası kar amacı gütmeyen kuruluşu kurmuştur. Kuruluşun misyonu zaman içerisinde körlük, kötü sağlık ve yetersiz beslenmenin nedenleri ve sonuçlarıyla mücadeleyi içerecek şekilde genişlemiştir. Helen ayrıca 1920 yılında Amerikan Sivil Özgür-

Eventually, Helen learned to communicate via sign language, to read and write in Braille, to touch-lip read, and to speak. By attending schools in Boston and New York, she would toil for 25 years to learn to speak so that others could understand her. In 1896, she attended the Cambridge School for Young Ladies, a preparatory school for women. As her story became known to the general public, Helen began to meet famous and influential people. One of them was the writer Mark Twain, who was very impressed with her. They became friends. Twain introduced her to his friend Henry H. Rogers, a Standard Oil executive. Rogers was so impressed with Helen's talent, drive and determination that he agreed to pay for her to attend Radcliffe College. In 1903, Helen's first book, an autobiography called, "The Story of My Life," was published. In the following year, when she was 24 years old, she graduated from Radcliffe, becoming the first deafblind person to earn a Bachelor of Arts degree.

Throughout the first half of the 20th century, Helen tackled social and political issues, including women's suffrage, pacifism and birth control. She testified before Congress, strongly advocating to improve the welfare of blind people. In 1915, along with renowned city planner George Kessler, Helen co-founded the international not-for-profit organization working worldwide that will later become Helen Keller International, to support veterans blinded in combat. Over time, the mission expands to include combatting the causes and consequences of blindness, poor health and malnutrition. In 1920, she helped found the American Civil Liberties Union. In 1924, Helen joined the American Foundation for



Lükler Birliği'nin kurulmasına yardım etmiştir. 1924 yılında Amerikan Körler Vakfı'na katılmış ve ölümüne kadar Vakıf'ın sözcüsü ve elçisi olarak görev yapmıştır. 1946'da Amerikan Denizaşırı Körler Vakfı'nın uluslararası ilişkiler danışmanı görevine atanmıştır. 1946-1957 yılları arasında, beş kıtadaki 35 ülkeye seyahat etmiştir. 75 yaşındayken hayatının en uzun ve zor yolculuğunu Asya'da yapmıştır; 40.000 mil ve beş aylık bir sürede. Aynı yıl, Helen hayatı hakkında bir belgesel için Oscar kazanmıştır. 1936 yılında Theodore Roosevelt Seçkin Hizmet Madalyası, 1964 yılında Başkanlık Özgürlük Madalyası almış, 1965 yılında Kadın Şeref Listesi'ne seçilmiştir. Temple, Harvard, Glasgow-İskoçya, Berlin-Almanya, Yeni Delhi-Hindistan ve Johannesburg-Güney Afrika'daki Witwatersrand üniversitelerinden fahri doktorluk almıştır. Ayrıca, İskoçya Eğitim Enstitüsü Onursal Üyesi olarak seçilmiştir.

Onun bilgeliği kendi sözlerinde yatmaktadır; "Her bireyin refahı herkesin refahına bağlı."



the Blind and served as a spokesperson and ambassador for the Foundation until her death. In 1946, Helen was appointed counselor of international relations for the American Foundation of Overseas Blind. Between 1946 and 1957, she traveled to 35 countries on five continents. At age 75, she embarked on the longest and most grueling trip of her life: a 40,000-mile, five-month trek across Asia. Same year, Helen won an Oscar for a documentary about her life. During her lifetime, she received many honors in recognition of her accomplishments, including the Theodore Roosevelt Distinguished Service Medal in 1936, the Presidential Medal of Freedom in 1964, and election to the Women's Hall of Fame in 1965. She also received honorary doctoral degrees from Temple University, Harvard University and from the universities of Glasgow, Scotland; Berlin, Germany; Delhi, India; and Witwatersrand in Johannesburg, South Africa. Additionally, she was named an Honorary Fellow of the Educational Institute of Scotland.

Her wisdom lies in her own words; "The welfare of each is bound up in the welfare of all."



New York, Empire State binası; 1975 yılında Carla tarafından ilk kez çekilen, banyo edilen ve basılan fotoğraflarından biri

One of the first photos of Empire State building in NYC taken and developed Carla ever took, developed, printed and hand mounted in 1975

Bu, son derece heyecan verici yeni projelerin peşinden gittiğim sihirli bir dönemdi. Bugün bile evde bulunmayı seven biriyim. Kendi evimde kendi başıma zaman geçirmeyi, bu durumu sevmeyi öğrendim. Evim aynı zamanda çalıştığım yer ve burayı içimden geldiği gibi hareket edebileceğim kutsal bir yer olarak görürüm. Bir sanatçı stüdyosu gibi, bir şeyler yaratabileceğim, bana ait bir yerin olması benim açımdan önemli.

Bu dönemde bazı spor dallarıyla da ilgilendim: çim hokeyi, atletizm ve jimnastik. Bileğimi kırıncaya kadar yaz aylarında bir takımda yüzme ile de uğraştım. Dışarda olmak ve kendimi zorlamak istiyordum; spor da bunun bir aracıydı.

Helen Keller Ortaokulu'nda doğuştan gelen bazı yeteneklerimin ve ilgi alanlarımin olduğunu keşfettim. Okuldan sıkılmaya başlamıştım ve gündelik hayatta uygulanabilirliği olan şeyler yaratmak ve öğrenmek istiyordum. Sanat öğretmenim Tom Anastacia bu konuda cesaret



Evim aynı zamanda çalıştığım yer ve burayı içimden geldiği gibi hareket edebileceğim kutsal bir yer olarak görürüm. Bir sanatçı stüdyosu gibi, bir şeyler yaratabileceğim, bana ait bir yerin olması benim açımdan önemli.

My home is where I work and I consider it my sacred space where I can do as I please. It is important to me to have my personal place to create like an artist studio.

It was a magical time of exploring new projects that were very exciting. Even today, I am somewhat of a homebody. I learned to enjoy spending time by myself, in my own home. My home is where I work and I consider it my sacred space where I can do as I please. It is important to me to have my personal place to create like an artist studio.

During this time, I also took part in some sports; field hockey, tracking and gymnastics. I swam in the summers on a team until I broke my wrist while swinging from a rope and this prevented me from continuing. I wanted to be outside and challenge myself. Participating in sports was a mean to pursue this urge.

At Helen Keller Middle School, I discovered that I had some natural talent and interest. I was getting tired of school and wanted to create things or learn things that applied to life. My art teacher Tom Anastacia was very encouraging, so

vericiydi; böylece yaratıcı becerilerim daha da gelişti. Ağırlıklı olarak fotoğrafçılığı sevmekle birlikte, baskı ve ağaç işlerine de ilgi duyuyordum. Mimari yapıtların fotoğraflarını çekmek üzere sınıfça New York kent merkezine gittiğimizi hatırlıyorum. Eve döndüğümde çektiğim fotoğrafların banyosunu ve baskısını yaptım. Bunlardan birini ellerimle tonladım. Ağaç işleri atölyesinde bir sıra, masa ve kâse yaptım. Öğretmenimiz, nazik ve sıcak bir sanatkârdı. Okuldaki bu yeni derslerimle kendimle gurur duydum ve kendimi başarılı hissettim; ancak evde, ailemden bu konuda herhangi bir destek görmedim.

Üç yıllık ortaokuldan mezun olunca otobüsle bir saat mesafedeki Redding Joel Barlow Lisesi'ne başladım. Lise eğitimi daha programlıydı ve ne sevdiğim ne de becerebildiğim akademik konularda başarı konusunda baskı çoktu. Ancak yine de sanata ilgili dersler alabildim ve bilim kurguyla ilgilenmeye başladım. Okuldaki kızların çoğundan farklı olduğumu anlamaya başladım. Hiç yoktan bir şeyler yaratmak ve bitmiş bir ürünü karşımda görmek asıl ilgilendiğim alandı ve bu yönümü uyuracak şeyler yapmak istiyordum. Kafamda hep sorunların çözümüne yönelik yeni yollar bulma düşünceleri dolaşıyordu. Nasıl olacağından emin değildim; ama sadece okula gidip ödevlerle uğraşmanın ötesinde bir şeyler yapmak istiyordum.

my creative skills blossomed. I mostly enjoyed photography but was also exposed to print making and wood working. I remember a class trip into NYC to photograph the architecture, when I returned home, I developed my own Black and White film and printed it onto paper and hand mounted them. One of them I tinted by hand. In wood shop I built a bench, a table and turned a bowl. Our teacher was a working artist, who was kind and warm. I felt a great sense of pride and accomplishment with these new classes at school, unfortunately I did not receive any encouragement from my family at home.

After 3 years of middle school, I graduated to Joel Barlow High School in Redding which was a one-hour ride by bus to the school. High school was more structured and had more pressure to perform in academics which I neither liked nor was any good at. However, again I did find some art classes and became interested in science fiction at a class. I began to see that I was different than most girls, in that I wanted to do something that stimulated my interest in the process of creating something from nothing and the satisfaction of seeing a finished product. My brain is always thinking about new ways to solve problems. I was not sure how, but I wanted to do more than just go to school and do homework.



Lisedeki ikinci yılın ardından ailem bir başka eyalete; New Jersey'e taşınmaya karar verdi. Taşındığımız Upper Saddle River adlı kasaba, karayoluyla işlek kentin yakınındaydı; alıştığımızdan daha kozmopolit bir yerdi ve ailemle birlikte yaşadığımız kırsal yöreden oldukça farklıydı. Connecticut sakin bir yerdi ve burada yaşayanlar daha sıradan insanlardı. Burada eskisine göre daha büyük bir eve taşındık. Hepimiz okul değiştirmek durumundaydık. Benim açımdan bu, lisenin tam ortasında bir kez daha yeni bir ortam ve arkadaş çevresine uyum sağlamak anlamına geliyordu. Bu ergenlik dönemindeki birisi için zorlu bir değişimdi. Geldiğimiz yeni kasaba bir bakıma daha kentsel ve refah düzeyi yüksek bir yerdi. Tamamen yeni bir deneyim için arkadaşlarımdan ayrılmaya ve alıştığım rahatlıktan uzaklaşmaya hazır değildim. Lisenin en güç son iki yılını yeni bir yerde, yeni arkadaş çevresiyle tamamlamak zorundaydım. O yaşlardaki bir genç için bu, çok güç bir iştir. Yeniden arkadaş edinmek, yeni bir okula ve rutine ayak uydurmak ciddi çaba gerektiriyordu. Artık yetişkinliğe doğru bir dönemece, araba kullanmaya başlama gibi yeni sorumluluklar üstlenme noktasına gelmiştim.

Burada yaşam çok daha hızlı akıyor, arkadaşlarım araba kullanıyor, içki ve sigara içiyordu. Bir kez daha, burada da anne ve babam belirli saatlerden sonra dışarı çıkmama ve okul etkinliklerine katılmama izin vermeyerek benim üzerimde denetim kurmaya çalıştılar. Büyümekten ve yaşam hakkında bir şeyler öğrenmekten alıkonulmak genç bir insan için çok fazlaydı. Aslında benim başımı derde sokma gibi bir niyetim de yoktu; yalnızca yaşlıtlarımın yaptıklarını ben de yapmak istiyordum. 11 ve 12'inci sınıfa New Jersey, Allendale'deki Northern Highlands Bölge Lisesi'nde devam ettim. Sonunda sık sık dışarı çıkıp müzik dinlemeyi ve dans etmeyi seven yeni arkadaşlar bulabildiğim.

After 2 years in high school, my parents announced that we would be moving to another state called New Jersey. The town called Upper Saddle River lie near a major highway and a busy city, which was more cosmopolitan than what I was used to and it was extremely different than the rural area we had been living. Connecticut was quiet and I was surrounded by more casual people. My parents built a new house larger than what our family were used to living in. All the children would be changing schools. For me it meant learning to adjust to a new environment and friends once again and in the middle of high school and as a teenager this was the most difficult change for me. The new town was somewhat more urban and affluent, I was not ready for such a big change to leave my friends and comfort level for a whole new experience. I had to finish the last two, most difficult years of high school in a new town with new friends. This was very hard for any young person of this age. It was challenging to make friends again and adjust to a completely new school and routine. This was a turning point into adulthood and new responsibilities such as begin to drive a car.

Life was much faster and my new friends were driving, drinking and smoking. Again, my parents tried to control me through holding me back and not allowing me to go out past certain times or on school nights. It was too much for a young adult not to be allowed to grow up and learn about life. I was never interested in trouble but wanted only doing what other kids were doing. I attended 11th and 12th grade at Northern Highlands Regional High School in Allendale, New Jersey. Finally, I made some new friends who liked to go out often and listen to music and dance.

During high school in New Jersey, I took a few jobs as I was very interested in becoming independent and earning my own money at a very young age. I quickly learned that money was



Genç yaşta bağımsız olarak kendi paramı kazanmayı çok istediğimden, New Jersey'deki lise yılları sırasında birkaç işe girdim. Paranın, istediğim şeyleri yapmamı ve kendi ilgi alanlarıma yönelmemi sağlayacak özgürlük anlamına geldiğini kavrayarak çalışmanın gerçek dünyanın bir parçası olduğunu hissettim. Girdiğim ilk iş, her gün okuldan sonra bisikletimle mahalledeki evlere gazete dağıtmaktı. Bu iş bana başarı ve bağımsızlık duygusunu kazandırdı. Ardından, arabam olunca yarı zamanlı işler buldum: New York Post gazetesi satış otomatları üzerine serigrafiyle gazetenin logosunun basılması gibi. Eski ve salaş bir depoda iki kişi çalışıyorduk. Kirli bir işti, ama basım işleri genelde böyleydi. Eve, ellerim ve üstüm başım boya lekeleriyle dönüyordum. Bir kadın için alışılmışın hayli dışında bir işti, ama işin içinde yaratıcılık vardı ve baskı işlerini çok seviştim. Yaptığım tüm ufak tefek işler bana özgüven ve özgürlük kazandırdı. Bu işler bana disiplini ve neyi istersem başarabileceğimi öğretti.

Lise mezuniyeti yaklaştıkça hangi üniversiteye gideceğime ve ne eğitimi alacağıma ilişkin kararı vermem zaman aldı. Alanımın sanat olduğunu biliyordum, ama grafik



freedom to do what I liked and to pursue my own interest and felt that working was part of the real world. My very first job was after school each day delivering newspapers to the homes in our neighborhood on my bicycle. This brought in sense of accomplishment and independence. Then, when I got a car, I found various part time jobs; silk screening the art logo onto newspaper vending machine boxes for the New York Post newspaper. I was working in an old dirty warehouse, alongside of another colleague. That was a dirty job; but it was a form of printmaking art that was messy. I was returning home with enamel paint on my hands and clothing. Though it was a very unconventional job for a female, it was creative and I loved the print making process. All the little jobs gave me confidence and



Arabam olunca yarı zamanlı işler buldum: New York Post gazetesi satış otomatları üzerine serigrafiyle gazetenin logosunun basılması gibi.

Then, when I got a car, I found various part time jobs; silk screening the art logo onto newspaper vending machine boxes for the New York Post newspaper.

sanatı konusunda fazla bilgim yoktu. Benim için sanat, güzel sanatlar ve akademiydi. Ancak sanatın iş yaşamında ticari uygulamalarını keşfettiğimde, bunun tam bana göre olduğunu anladım. Bu, girişimci ruhumla sanat alanında kariyer yapma isteğimi kaynaştırıyordu.

Liseyi bitirdiğimde New York'ta bir sanat okuluna gitmek istedim. Ancak ailem sanata ilgi duymadığı gibi, kişinin kendi tutkularının peşinden gitmesini de anlamıyordu; onlara göre en iyisi istikrarlı bir işi tercih etmekte. Ayrıca New York çok pahalı bir yer olduğu gibi, güvenli de değildi. Sonuçta bir dönem New Jersey'deki Monmouth Yüksek Okulu'na gittim. Burada yurttan kaldım. Kil heykelciliği gibi güzel sanatlar dersleriyle birlikte temel bilimler dersleri aldım. Yeni arkadaşlar edinmeme rağmen New York'un hareketliliğinden uzakta kendimi yalıtılmış ve bu tür bir eğitimin bana ilham vermeyeceğini hissediyordum. Eğitim fazla akademikti ve sanat dersleri sadece güzel sanatlardan ibaretti. Böylece ilgimi yitirdim ve annem için büyük düş kırıklığı olarak okulu bırakıp eve döndüm.

Ardından yaklaşık sekiz ay boyunca yerel mağazalarda birkaç işte çalıştım ve beni mutlu eden birkaç sanat projesi gerçekleştirdim. Ancak, ne yöne doğru gittiğimi bilmiyordum. O sıralar ailem kötü günler geçiriyordu ve bu durum yaşamımı etkiliyordu. Üvey babam tutuklanıp yaklaşık on yıl ceza olarak cezaevine gönderildi. Takip eden yıl büyükannem, ardından dayım öldü. Benim ve ailem için dengesi bozulmuş bir dönemdi. Annem küçük kardeşleriyle ilgilenmek zorunda olduğundan güvenlik duygumu kaybetmiş, ailemin yol göstericiliğinden



Liseyi bitirdiğimde New York'ta bir sanat okuluna gitmek istedim. Ancak ailem sanata ilgi duymadığı gibi, kişinin kendi tutkularının peşinden gitmesini de anlamıyordu; onlara göre en iyisi istikrarlı bir işi tercih etmekte.

freedom. They taught me discipline and that I could accomplish whatever I aim for.

As the graduation from high school was approaching, it took some time for me to actually figure out what college to go to and what I should study. I knew I wanted to be in the arts, but I was not fully aware of commercial arts, to me art was fine art and academics but when I discovered the commercial applications of art to business I knew this felt right to me. It merged perfectly with my entrepreneurial spirit and desire to make an actual career of the arts.

Once I graduated from high school, I wanted to go to art school in NYC, but my family was not interested in the arts or following one's passion, it was more acceptable to choose a stable job. Moreover, NYC was very expensive and not very safe. Thus, I went to Monmouth College in New Jersey for one semester, stayed in dormitory and took fine art classes like sculpting clay and typical liberal arts. I made some new friends yet felt isolated by being so far from the action of NYC and knew that this type of studies was not inspirational to me. It was too academic and the only art classes was fine art. I lost interest and moved back home to give up on college was a great disappointment for my mother.

For nearly 8 months, I took a few jobs in local arts stores and did some freelance art projects that gave me great pleasure. But I did not know where I was going. Meanwhile, as a family they had very hard times that also had impact on my life; my step-father was arrested and sent

Once I graduated from high school, I wanted to go to art school in NYC, but my family was not interested in the arts or following one's passion, it was more acceptable to choose a stable job.

yoksun kalmıştım. Daha sonra kız kardeşime şizofreni, ardından bipolar bozukluk teşhisi konuldu. Kardeşimin tüm gün bakıma ihtiyacı vardı. Annem her işi kendi başına yapmak zorundaydı; kimsenin yardımı olmadan evi idare etme, geçimi sağlama ve çocukları büyütme. Kendi başımın çaresine bakmak zorundaydım. Annem Connecticut'a geri dönerken ben, tam zamanlı işim olduğundan New Jersey'de yalnız başıma yaşamaya başladım. New York'a taşınmasam da eğlenmek ve kente aşina olmak için zaman buldukça gidiyordum.

Sonunda, 19 yaşındayken bir giyim mağazasında çalışmaya başladım ve yaratıcılığım fark edilince mağaza levhalarının elle ve fırça kullanılarak nasıl yapılacağını öğrenmem için bir başka çalışan olan Kathy ile birlikte New York'taki ofise gönderildim. Elle yazma (hand-lettering) işi hayli güçtür; ancak neredeyse doğal bir şekilde işi hemen kaptım. Tam zamanlı çalışan oldum. Her gün bir buçuk saatimi New Jersey ile New York arasında tren yolculuğunda geçiyordum. Bu iş bana gelişip bir sanatkar olarak para kazanma açısından büyük bir fırsat sundu. Bu, bir hayalin gerçekleşmesiydi ve bana bir sanat okulu ve yaşayacağım yeri bulmak için özgüven kazandırdı. Yaklaşık üç-dört yılımı, New Jersey'de oda arkadaşlarım ve erkek arkadaşlarımla çeşitli apartman dairelerinde kalarak geçirdim; yani oturmuş bir düzenim yoktu. Çalıştığım firma New Jersey'de büyük bir depo almış ve farklı şehirlerde mağazalar açmıştı ve beni Kathy ile yeni açılan mağazalara levhalarını yapmak üzere oralara gönderdi. Kathy benden çok daha büyüktü, kentte doğup büyümüş biriydi. Açık sözlü biri olarak bana yaşam ve olup bitenler hakkında çok şey öğretti. Firmada yıllardır çalıştığı için herkesi tanıyor ve yaptıkları işi biliyordu. Kathy ile çalışarak kendimi geliştirdim.

22 yaşına geldiğimde, kendi başıma devam etmenin zamanının geldiğini biliyordum. Sanat okuluna gitme isteğim hâlâ vardı, ancak hangi okulu seçmem gerektiğini bilmiyordum. Ahşap kasalar üzerine baskı yapılan küçük bir işletmesi

to jail for close to 10 years, the following year my grandmother and then my uncle died. This was a very unstable time for me and my family. I had lost all sense of security and guidance as my mother was occupied with raising my younger sisters. Later on, my middle sister was diagnosed with schizophrenia and later bi-polar disorder. She needed attention around the clock. My mother was running solo; managing the home, finances and children with no help. So, I was left to fend for myself. Around this time, my mother moved back to Connecticut and I was living alone in New Jersey because I was working full time. I could not move to the NYC, still I was spending time going to the city for fun to get familiar with the hustle and bustle.

Eventually, at the age of 19 I started working in a clothing store that recognized my creative talents and sent me to NYC office to learn how to hand-paint store signs with a paint brush along with another woman called Kathy. Hand-lettering is quite difficult, but it was a skill that I picked up quite naturally. I became a full-time hand letterer and was traveling everyday 1,5 hours by train from New Jersey (NJ) to NYC. This job gave me great opportunity to grow and get paid as an artist. This was a dream come true and gave me the confidence to look into an art school and find a place to live. For almost 3-4 years, I lived in apartments with roommates and boyfriends in NJ, so nothing was stable. The company had opened a big warehouse in NJ and stores in other cities. Thus, they had sent me to each store to make all the signs with Kathy. Kathy was much older than me, a born and bred city girl. She was outspoken and taught me about life and current events. She knew everyone and their business as she had been working there for many years. I enhanced my skills by working with her.

At the age of 22, I knew it was time to move on. I still wanted to go to art school but had no idea which one. It was all by chance that a family



19 yaşındayken bir giyim mağazasında çalışmaya başladım ve yaratıcılığım fark edilince mağaza levhalarının elle ve fırça kullanılarak nasıl yapılacağını öğrenmem için bir başka çalışan olan Kathy ile birlikte New York'taki ofise gönderildim. Elle yazma (hand-lettering) işi hayli güçtür; ancak neredeyse doğal bir şekilde işi hemen kaptım. Tam zamanlı çalışan oldum.

Eventually, at the age of 19 I started working in a clothing store that recognized my creative talents and sent me to NYC office to learn how to hand-paint store signs with a paint brush along with another woman called Kathy. Hand-lettering is quite difficult, but it was a skill that I picked up quite naturally.

olan aile dostumuz George Zarriff benim için en iyisinin New York'taki Görsel Sanatlar Okulu (SVA) olacağını söyledi. Denemek için okulda birkaç akşam dersine girdim ve ardından tam zamanlı öğrencilik başvurusu için bir portföy hazırlama cesaretini hissettim. Başvurum kabul edildiğinde bunun büyük bir fırsat ve şans olduğunun bilincindeydim. Çok heyecanlanmıştım ve okula gitmeme izin vermesi için anneme yalvardım. Arkadaşlarımın bazılarının önüme çıkan bu fırsattan dolayı beni kıskandıklarını biliyordum, ama gerçek tutkumun ticari sanatta olduğunu anlamıştım. Kararımı vermiştim; hiçbir şey bu dört yıllık programı tamamlamama engel olamayacaktı, bunun önemli bir fırsat olduğunu anlamıştım, elimden kaçırılmazdım. Yaşamımda ilk kez bir alana tam olarak kendimi adayacaktım; bunun için çok çalışmam gerektiğini, bu yoldan beni saptıracak herhangi bir şeye izin vermemem gerektiğini de biliyordum.

friend George Zarriff who had a small business printing graphics on wooden crates he made by hand, suggested the School of the Visual Arts (SVA) in NYC would be best for me. I took a few evening courses to try it out and eventually got the courage to prepare a portfolio of work to make an application for full time student. When I was accepted, I knew this was a huge opportunity and big chance. I was thrilled and I begged my mother to let me go to school. I knew some friends were a bit envious of my new opportunity, but I had found my true passion in commercial art. My mind was made up that I would not allow anything to interfere with me finishing this four-year program, I realized that this was an important opportunity. I could not blow it, it would be my very first commitment to anything in my life and I recognized that I had to work hard and not let anything or anybody distract me.

1947 yılında Karikatürist ve İllüstratör Okulu olarak kurulan ve adı 1957'de Görsel Sanatlar Okulu olarak değiştirilen SVA, yetmiş yıldan fazla bir süredir sanatçıların, tasarımcıların ve yaratıcı profesyonellerin eğitiminde lider konumundadır. Misyonu, gelecek nesil sanatçıları, tasarımcıları ve yaratıcı profesyonelleri eğitmek olan SVA, 31 programda eğitim gören yedi bin öğrencinin bulunduğu bir eğitim kurumudur. SVA, 38 binden fazla sanatçı, tasarımcı, yazar, film yapımcısı, fotoğrafçı ve diğer yaratıcı profesyonelleri mezun etmiştir. Bunların arasında Oscar ve Emmy Ödülü sahipleri, Grammy kazananları, MacArthur ve Guggenheim bursiyerleri bulunmaktadır.



School of Visual Arts (SVA) founded in 1947 as Cartoonists and Illustrators Schools and renamed in 1957 as the School of Visual Arts, has been a leader in the education of artists, designers and creative professionals for more than seven decades. With the mission; to educate future generations of artists, designers and creative professionals, SVA has over 7 thousand students in 31 programs. SVA has graduated more than 38 thousand artists, designers, writers, filmmakers, photographers and other creative professionals. Among them are Academy-Award winners, Emmy-Award winners, Grammy winners, MacArthur Fellows and Guggenheim Fellows.



Önüme çıkan her fırsat kendi işimi kurmaya hazır olacağım zamana kadar yeni şeyler öğretti. Bir şekilde kendi çizdiğim yolda kalabildim, olumsuzluklara karşı direndim; evet, güç oldu ama en sonunda beni daha güçlü bir insan yaptı.

Every opportunity taught me something new that I would hold onto until I was ready to begin my own business. Somehow, I managed to stay on my own path, defying all odds, it was difficult, but it made a stronger person.

Okuldaki ilk yılımda diğer tüm öğrencilerle birlikte resim, çizim ve heykel gibi temel dersleri aldım. Her gün New York'a gidiyordum. İkinci dönem YMCA öğrenci yurdunda kalmak için yer bulmaya çalıştım. Sonunda, beş yıl, arkadaşlarımla West Village'de bir dairede yaşadım. İkinci yılımda grafik tasarım, görselleştirme, resim şekilleri, film tarihi ve tasarım dersleri aldım. Üçüncü ve dördüncü sınıfta ise reklamcılık, tekstil tasarımı ve ticari sanatlar en sevdiğim derslerdi. New York'ta okula gidiyor olmak başka ülkelerden arkadaşlar edinmemi sağladığı gibi kendimi her gün yeniden sınavacağım deneyimler kazandırdı.

Yaşamımın bu aşamasında yaratıcı bir çevrenin parçası olmak üzere New York'ta kalmaya artık kararlıyım. Bu arada birkaç öğretmenim için çalışmayı da sürdürüyordum: işlerimden biri bir fotoğrafçıya, diğeri de bir ressamaya yardım etmekte. Görevim müzeleri ve sanat galerilerini dolaşarak stüdyo işlerinin, yeni proje ve araştırma çalışmalarının organizasyonuna yardımcı olmaktı. Yaptığım bu iş ve üstlendiğim görevler bana yaratıcı bir işin nasıl yürütüleceği konusunda deneyim kazandırdı. Serbest çalışan, bağımsız bir sanatçı olarak kendime nasıl yer açacağımı bu işleri yaparken öğrendim. Önüme çıkan her fırsat kendi işimi kurmaya hazır olacağım zamana kadar yeni şeyler öğretti. Bir şekilde kendi çizdiğim yolda kalabildim, olumsuzluklara karşı direndim; evet, güç oldu ama en sonunda beni daha güçlü bir insan yaptı.

As a freshman, I took foundation classes like painting, drawing and sculpture like all the other students. Every day I was traveling to NYC. In the second semester, I tried to find a place at YMCA youth hostel dormitory. Then, I finally settled in an apartment with various flat mates in West Village for 5 years. Second year, I attended graphic design, illustration, painting patterns, history of film and design. Third and fourth year, advertising, textile design and business of art classes were my favorites. Attending school in NYC exposed me to many new international friends and experience that challenged me each and every day.

At this point of my life, I was determined to stay in New York City to become a part of the creative community. I also continued to work for a few teachers; one job was assisting a photographer, another assisting an illustrator. My duties were to assist with organizing artist studio duties, new projects and research by visiting museums and art galleries. These jobs and tasks gave me the insight into how to run a creative business. I learned on the job how to establish myself as a freelance independent artist. Every opportunity taught me something new that I would hold onto until I was ready to begin my own business. Somehow, I managed to stay on my own path, defying all odds, it was difficult, but it made a stronger person.

Okul Sonrası Yaşam; Yaratma Zamanı

Life After School; Time to Create

Görsel Sanatlar Okulu'nu bitirdikten sonra okulun iş bulma ofisine başvurduğum ve en iyi arkadaşım Sarah ile birlikte ilk grafik işini bulduk. İş, Manhattan'ın ünlü 7. Caddesi'nde kadınlar için spor giysiler satan JouJou adlı bir şirketteydi. Bölge o zamanlar Manhattan'ın hazır giyim merkeziydi. Her ikimiz de grafik sanatçısıydık ve neyi istiyorsak onun tasarımını yapma özgürlüğü bizi büyülemişti. Her bakımdan tam hayalimizdeki işti. Bir tasarımcı olarak New York'un merkezinde çalışmak heyecan vericiydi. Bir yandan desen ve şekilleri hazırlarken, diğer yandan fabrikalardan numuneler geliyor, hazırladıklarımızın tüketiciye sunulacak nihai ürün haline nasıl geldiğini görme heyecanı yaşıyorduk. Son derece tatmin edici bir deneyimdi. Tamamen özgürdük; yeni teknikler ve tasarımlar geliştirme açısından bütçe sınırlaması yoktu, yeni fikirler ve ilham için bolca kitaplar ve dergiler satın alınıyordu. Tasarım ve grafik alanında deneyim kazanıyordum. Yaklaşık sekiz ay sonra bir gün, yönetim öğle yemeği arasında 34. Cadde'deki Macy's mağazasına gidip kendi ürünlerimizi görebileceğimizi söyledi. Mağazaya vardığımızda şaşkındık; satış yapılan yerin tamamı tasarımını bizim yaptığımız ürünlerle doluydu. Ne var ki bu ürünlerin üzerinde isimimiz yazmıyordu; oysa biz müşterilerin bunu da bilmesini istiyorduk. Ancak bu, daha sonra, sanatçılar kendi başlarına çalıştıklarında gerçekleşebilecek bir şeydi. Bir yıl sonra bağımsız bir grafik tasarımcı olarak kendi adıma duyurmak üzere işten ayrıldım. Sonunda kendi hesabına çalışan biri olacağımı hep biliyordum ve artık başlamanın zamanı gelmişti.

After graduation from the School of Visual Arts (SVA), I searched the school's job office and immediately took my very first real creative job with my best friend, Sarah at a junior sportswear women's clothing company called JouJou on famous seventh avenue in NYC. At that time, it was the garment district of NYC. We both were graphic artist and thrilled to have the creative freedom to design what we liked. It was a dream job in every way. It was exciting to be in the heart of NYC working as a designer. As we developed designs and graphics, the samples would come in from the factories and we were excited to see the process of how our designs became a finished product for the consumer. This was extremely satisfying experience. We had 100% freedom; with no budget limit for developing new techniques, designs and there were always plenty of books and magazines being purchased for ideas and inspiration. I was experimenting a lot with design and texting. After about 8 months, one day management told us to take a walk on lunch break to Macy's department store on 34th street to see their designs. When we arrived at the store, we were absolutely surprised to see the entire sales floor filled with our own work. Unfortunately, our individual names were not on the garments and we craved for people to know our name but that would only come by working for ourself. After a year, I left to become independent artist, building my own name. I always knew I would eventually work for myself and it was the time to begin.



Üniversiteden mezun olup çoğunlukla serbest çalıştığım süre zarfında sürekli bir iş bulmak benim için güç oldu. New York çalışmak için son derece rekabetçi bir yerdi ve işe yeni başlayan genç biri için yaşam oldukça zordu. Ancak bunlar beni şansımı denemekten alıkoymadı.

Since graduating from SVA and working as an artist mostly freelance, it was always difficult to find steady work making money. NYC is a very competitive place to work and the cost of living can be challenging for a young person starting out. This did not stop me from taking chances.

Üniversiteden mezun olup çoğunlukla serbest çalıştığım süre zarfında sürekli bir iş bulmak benim için güç oldu. New York çalışmak için son derece rekabetçi bir yerdi ve işe yeni başlayan genç biri için yaşam oldukça zordu. Ancak bunlar beni şansımı denemekten alıkoymadı. New York'taki yedi yıllık yaşam ve çalışma sırasında öne çıkmamı sağlayan iyi projeler ve fırsatlar buldum. Projeler öyle kolay gelmiyordu, ama işimi rekabetçi biçimde yürütmek için sıkı çalıştım ve bu sektöre ilişkin öğrenebileceğim her şeyi öğrenmeye çalıştım. Yaptığım işlerin örneklerini içeren bir portföyle bir randevudan diğerine koşuyor, sunulan her projeyi kabul ediyor, mümkün olduğunca meşgul olmaya çalışıyordum. Öğrendiğim en değerli şeylerden biri de sözleşmelerin nasıl okunacağı ve akla yatkın görünmeyen bir projenin ne zaman geri çevrileceğidir. İş bulmak için koşuşturuyordum, aylık, hatta kimi durumlarda haftalık yaşıyordum. Bağımsız çalışan bir sanatçı olmak riskliydi, ama bunun üstesinden gelebileceğime yürekten inanıyordum.

Genç bir yetişkin olarak hangi tür olursa olsun yaratıcı etkinliklere ilgi duyuyor, beni harekete



Görsel Sanatlar Okulu'ndan alınan lisans derecesi, yaş 26
Bachelor of Arts degree from School of Visual Arts, age 26

Since graduating from SVA and working as an artist mostly freelance, it was always difficult to find steady work making money. NYC is a very competitive place to work and the cost of living can be challenging for a young person starting out. This did not stop me from taking chances. During seven years of living and working in NYC, I had some good projects and opportunities that gave me excellent exposure. Projects rarely came easily but I worked very hard and tried to learn as much as I could about the industry to be a more competitive business person. With portfolio of samples, I was running from one appointment to another, taking every project I was offered and stayed as busy as I possibly could. One thing that became extremely valuable was learning how to read contracts and when to turn down a project that did not seem legitimate. So, in essence, I was always hustling or pounding the pavement for work and living month to month or even sometimes week to week. Working as a free-lance artist was a risk, but I knew in my heart that I was meant to figure it out.

geçirici fırsatlar arıyordum. Büyük kent yaşamı, moda, tasarım ve sanatın kozmopolitan dünyası beni cezbediyordu. Ne yazık ki bunlar için ne çevremde bir rol model vardı ne de yetiştirilme tarzım buna elveriyordu. On dört yaşımdayken okulda bir arkadaşım step dansı dersi alıyordu ve ben de derslere onunla birlikte katılmak istiyordum. Ancak anem buna başlamak için yaşımın geçtiğini söyledi. Bunu anlayamamıştım; ama her hâlükârda derslere bir araçla gidip gelmem gerekecekti. O sırada bu tür derslerin verildiği şehirlerden uzakta, kırsal bir yörede yaşıyorduk. Otuzlu yaşlarımızın başında ise artık New York'ta yaşıyordum ve bale dersi almanın sırasının geldiğine karar verdim. Hiçbir bilgiye sahip olmadan böyle bir derse gitmek cesaret isterdi; hatırladığım kadarıyla bale yalnızca beden değil zihin açısından da zorlu bir işti. Bale bana tahammül etme ve kendimi zorlama disiplini kazandırdı; aklımı ve bedenimi daha önce hiç yapmadığım şekilde birlikte nasıl kullanacağımı öğretti. Bana, aklıma neyi koyarsam becerebileceğime ilişkin bir başarı duygusu ve özgüven kazandırdı. Eğitim yoğunluğunda ve bu tür bir zorlanmadan keyif aldım. Bale, yalnızca kendinizle rekabete girdiğiniz, gelişme hızınızı kendinizin tayin ettiği bir uğraştır. Geriye dönüp baktığımda, bunları benimle kimse paylaşmazken kendi ilgi alanımın peşinden gitmek üzere bağımsız tercihlerde bulunmuş olmama şükrediyorum. Evet, güçtü, ama koşulların beni durdurmasına hiçbir zaman izin vermedim. Dürüstçe söylemem gerekirse pek çok kez maddi ve manevi destekten yoksun oluşun beni sınırlandırdığını hissettim; ama elimdeki imkânlarla, sıkı çalışmanın ve paranın değerini öğrendim.

1991 yılına geldiğimizde New York, ev arkadaşlarımla West Village'daki rahat apartman dairelerinde kalmaya devam edebilmemiz açısından fazla zorlu ve pahalı bir yer haline gelmişti. Ayrıca, yaşadığım yerin arka bahçesi ve huzurlu bir ortamı olmasını istiyordum. Böylece Connecticut'a geri döndüm; işimi serbest olarak yapmaya devam ettim.

As a young adult, I craved for stimulation and exposure to all types of creative activities. I was attracted to the big city life, cosmopolitan world of fashion, design and arts. Unfortunately, I did not have a role model nor full encouragement from my upbringing. At around fourteen years old I have a memory of a school friend who was taking tap dancing lesson and I wanted to join, but my mother told me that I was already too old to start. I did not understand this and anyways would need a ride to get to a lesson. At this point we lived in a rural area very far away from cities where classes might be held. When I was in my early 30's, I lived in NYC and decided that I would finally find a ballet class. It took courage to walk into a class where I had no knowledge and I remember it being difficult not only for the body but the mind. Ballet gave me the discipline to persevere, challenge myself, learn to use my mind and body together in a way I had never experienced. It gave me a sense of accomplishment and self-pride that I could do whatever I put my head to. The training was intense and I enjoyed this challenge. It is a discipline that you advance at your own pace where you are competing only with yourself. As I look back on my life, I am grateful I made independent choices to seek out my interest when no one shared them with me. It was difficult, but I never let circumstances to stop me. I will honestly say that many times I did feel limited by lack of financial and mental support, but I learned to live within my means and the value of hard work and money.

Around 1991, NYC became too challenging and expensive, for me and my roommates to stay in their cozy west village apartment. I wanted a back yard and peace, so I moved back to Connecticut. I continued to work as freelancer.

Bölüm 3
Chapter 3





RED BEE®

Arılarla Evrim

Evolution with Bees

Grafik sanatçısı olarak çalışırken moda sektöründen kâğıt ürünlerine geçiş yaptım ve desenli tebrik kartlarının ve benzer ürünlerin iyi bir pazarı olduğunu gördüm. Bu benim için kolay bir geçiş olmuştu, çünkü tekstil ve kalıplar bu alandaki projelere rahatlıkla uyarlanabiliyordu. Ürünlerimi New York'taki SURTEX fuarına sergilenmek üzere götürdüğümde, bu büyük bir fırsat anlamına geliyordu. Giyim sektöründe gerçekleştirdiklerimi kırtasiye ve kâğıt ürünlerine aktarmış, fuara bu ürünlerle katılmıştım.

At the time when I was working as an illustrator, I moved from fashion industry to paper goods and found that there was a good market for designed greeting cards and fabrics. This was an easy transition for me, as textile and patterns translated perfectly for these projects. I took a huge chance by taking my designs to exhibit at a trade show; SURTEX in NYC. I attended with new stationary and paper works by transferring what I did for clothing sector.



SURTEX 1980 yılından bu yana özgün sanat ve tasarım ürünlerinin küresel ölçekteki B2B (şirketler arası pazarlama ve satış) piyasasıdır. Burada sanatçılar, sanat kuruluşları, tasarımcılar, lisans verenler ve küresel tasarım stüdyoları akla gelebilecek her kategoride en iyi ve en çok satan yeni ürünleri hazırlamak üzere imalatçılar ve perakendecilerle ilişkiye geçerler. Her yıl binlerce alıcı, lisans sahibi, imalatçı ve perakendeci, yakınlarda bulunan National Stationery Show ve ICFF'nin de katılımıyla SURTEX fuarında bir araya gelirler. Bağımsız sanatçıları, kuruluşları ve küresel tasarım stüdyolarını temsil eden yaklaşık 200 katılımcının en yeni tasarımları ve modelleri satın alınır ya da lisansa bağlanır.

Since 1980, SURTEX is the global B2B marketplace for sourcing original art and design where artists, art agents, designers, licensors, art agencies and global design studios connect with manufacturers and retailers to create the next best-selling products in every category imaginable. Each year some thousands of buyers, licensees, manufacturers and retailers, with crossover attendance from the co-located National Stationery Show and ICFF, converge on the SURTEX show floor to buy or license the newest designs and patterns from approximately 200 exhibitors representing independent artists, agencies and global design studios.



*Carla'nın basılmış ilk kart tasarımları
Carla's printed first cards designs*



*Carla'nın tatil kartları
Carla drawing holiday cards*

Ürünlerimin SURTEX'te sergilenmesi ve kendimi birebir görüşmelerde tanıtmam büyük bir başarı olmakla birlikte pahalıydı. SURTEX'e katılım bana istikrarlı bir iş sağlayacak, beni ve ürünlerimi yeni müşterilere tanıtır, beni temsil edecek bir kuruluşla tanışma olanağı sağladı. Bu dönemde çizimlerim lisans sözleşmeleri aracılığıyla satın alınıyor ve ticari ürünlerde kullanılıyordu. Bu işi sevmiştim; evimde çalışırken satılan ürünlerim için telif hakkı ücreti alıyordum.

1996 yılında üzerinde motive edici, ilham verici metinlerin yer aldığı bir dizi tebrik kartı için yaratıp geliştirebileceğim bir karakter aramaya başladım. Ayrıca, bu tasarımın telif hakkı ödenerek çocuk kitaplarında ya da televizyon şovlarında kullanılabileceğini düşünüyordum. Daha sonraki yaşamıma damga vuracağını bilmeden, aklıma kraliçe arı, diğer bir isimle "ana arı"nın böyle bir karakter olabileceği geldi. Genel olarak arılar hakkında bildiğim bazı şeyler vardı: çalışkandırlar, soyludurlar, bal diye bilenen tatlı ve lezzetli bir şey üretirler ve tüm kovana kendi başına yöneten bir kraliçe arı, ana arı vardır. Çalışan bir kadın

Exhibiting at SURTEX and promoting my work in one-on-one meetings was a huge accomplishment but also expensive. SURTEX exposed me to an area of design that offered steady work and the good fortune to become part of an agency that would help promote and represent me to new clients. During this time, my illustrations were being bought and used for commercial products through licensing contracts. I enjoyed this work since I could work at home while selling the rights to my illustrations for royalties on the repeated sales of my art.

In 1996, I began searching for a character that I could draw and develop into a line of greeting cards with inspirational quotes. I also had hope to license the design into possibly a children's book or TV show. It dawned upon me, unknowingly that this would be the theme of my life that a queen bee might be appropriate. There were a few things that I generally knew about bees; they are hardworking, regal, make a delicious sweet liquid called honey and the queen, a single female solely rules the hive. I felt that as a working female I subconsciously wanted to take charge

olarak, bilinçaltımda yaşamımın en büyük işini üstlendiğimi hissettim. Böylece çizim masama oturdum ve daha sonra “Ana Arı Rosie”nin ortaya çıkacağı yüzlerce çizim yaptım.

Herkese hitap edecek bir öyküyle birlikte kendi özgün karakterimi yaratmam mantıklı bir adımdı. Canlı renkleri ve desenleri seviyordum, Ana Arı Rosie’yi de ilk tatil, bayram kartuma dâhil ettim. Arılara olan ilgim giderek arttı ve arıları kartvizit ve sanat tasarımları dâhil tüm çalışmalarımda kullanmaya başladım. İşim gereği alıcılara, şirketlere ve dergilere örnek tasarımlarımı gönderiyor ve bir dergide tasarımlarımla ilgili yazı çıkmasının yollarını arıyordum. Arı temalı bu tasarımlardan bazıları o zamanlar çok okunan ve ülke ölçeğinde yayın yapan Victoria Dergisi’nin editörlerinin dikkatini çekti. Dergi her ay yaratıcı ve girişimci kadınlara yer veriyordu. Derginin Ağustos 1999 sayısı için tasarımlarımı istediklerinde büyük bir heyecan duydum.



of my own life. So, I got to the drawing board to come up with hundreds of sketches of what would become “Rosie the queen bee”.

It was a logical step to create my own character with a story that would appeal to the public. I was loving happy colors, patterns and incorporated Rosie the Queen Bee into my first holiday card. My interest in bees grew and I began using them throughout my work including business cards and art designs. I began sending sample designs to buyers, companies, magazines as a search of work and even for the opportunity to get written about in a magazine. A few of these bee themed designs caught the eye of the editorial staff at a national magazine; one of favorites at the time, Victoria magazine. Magazine was featuring creative and entrepreneurial woman each month. I was thrilled when they asked to feature my designs in the August 1999 issue.



Herkese hitap edecek bir öyküyle birlikte kendi özgün karakterimi yaratmam mantıklı bir adımdı. Canlı renkleri ve desenleri seviyordum, Ana Arı Rosie’yi de ilk tatil, bayram kartuma dâhil ettim.

It was a logical step to create my own character with a story that would appeal to the public. I was loving happy colors, patterns and incorporated Rosie the Queen Bee into my first holiday card.



Carla'nın Victoria Dergisi Ağustos 1999 sayısında yayınlanan 1998 yılına ait Sevgi ve Sevilen Arı çizimi
Love and Bee Loved, illustration, 1998 by Carla appeared in Victoria Magazine August 1999 issue

Dergide çıkan yazı bana Ana Arı Rosie'nin yer aldığı bir dizi tebrik kartı hazırlamaya devam etmem gerektiğini gösterdi. 2000 yılında arı çizimlerimi evinin arka bahçesinde arıcılık yapan komşum Bay B ile paylaştım. Bay B kendi bal arılarıyla tanışmam için beni evine davet etti. Böylece kovandaki taze balı tatma fırsatı bulduğum gibi, arı kolonisinin yaşamına büyük bir merak ve ilgi duydum. Bu deneyim hayatımın yönünü değiştirdi. Daha önce arı yetiştirmeyi hiç düşünmemiştim ve bal arıları hakkında hiçbir şey bilmiyordum. Birçok insan gibi ben de arılardan korkuyordum. Ancak, kendimi sınavacağıma yeni bir uğraş alanı ortaya çıkmıştı ve bu yeni hobinin ne yöne doğru evrileceğini bilmiyordum.



Victoria

Arı temalı tasarımlardan bazıları o zamanlar çok okunan ve ülke ölçeğinde yayın yapan Victoria Dergisi'nin editörlerinin dikkatini çekti. Dergi her ay yaratıcı ve girişimci kadınlara yer veriyordu. Derginin Ağustos 1999 sayısı için tasarımlarımı istediklerinde büyük bir heyecan duydum.

A few of these bee themed designs caught the eye of the editorial staff at a national magazine; one of favorites at the time, Victoria magazine. Magazine was featuring creative and entrepreneurial woman each month. I was thrilled when they asked to feature my designs in the August 1999 issue.

This gave me the confidence to continue to develop a line of greeting cards featuring Rosie the Queen Bee in my art. In 2000, I shared my bee drawings with neighbor Mr. B who was a backyard beekeeper. He invited me to come to meet his real honeybees. It was this meeting that I tasted fresh honey from the beehive and became intrigued by the lifestyle inside a bee colony. This experience changed the course of my life. I had never thought about keeping bees and did not know anything about honeybees, a matter of fact like most people, I was afraid of bees, but I was up for a new challenge and had no idea what would come of this new hobby.

Carla bu deneyimiyle ilgili hikayesini KA Dergi'nin 3'üncü sayısında paylaşmıştır. Ayrıca bunu ilk kitabı olan "Bal Arısı: Rastlantı Sonucu Arıcı Olan Birinden Dersler"de ayrıntılarıyla anlatmaktadır;

For KA Dergi (KA Journal) 3rd Issue, Carla has sincerely shared the story of this encounter, which is also in detailed described in her first book "Honeybee: Lessons from an Accidental Beekeeper";

www.ka.org.tr/dosyalar/file/Yayinlar/KaDergi/KaDergi%20Sayı%203.pdf



"TESADÜFİ ARICIDAN DERSLER"

CARLA MARINA MARCHESE
Arıcı, Yazar, Red Bee Honey Firmasının Kurucusu ve Bal Tadımı Uzmanı

54 KJ

Carla Marina Marchese, Amerika Birleşik Devletleri Connecticut eyaletinin Bridgeport şehrinde doğup büyüdü. Çocukken dışarıda olmayı, etrafı keşfetmeyi, kendi yarattığı maceraları yaşamayı, özellikle de bir şeyler inşa etmeyi ve resim çizmeyi çok seven Marchese, yaratıcılık tutkusunun etkisiyle ailesini de ikna ederek, New York'taki Görsel Sanatlar Okulu'nda (The School of Visual Arts) okudu.



Her zaman serbest çalışmayı ve kendi işini kurmayı isteyen Marchese, okuldan mezun olduktan sonra New York'ta bir süre sonra hediyeleştiği eşya piyasasında araştırma ve tasarım yapmak için ABD dışına yollukluklar yaptı.

Şu anda New York şehrine bir saat uzaklıkta, Connecticut kırsalında yaşıyor. Bal arısı yetiştiriyor ve bir yandan 15 yıl önce kurduğu bal ve arı ürünleri şirketini (Red Bee Honey) büyütürken diğer yandan kitap yazıyor ve bal tadımı eğitimleri veriyor.



On beş yıl önce bir rastlantı sonucu bir komşumun arılığında (arı yetiştirilen yer) bulunmam arılarla olan tüm ilişki mi ve sonuçta hayatımın yönünü değiştirdi. Kendimi bir kol uzunluğunda toplanmış binlerce vızıldayan arı arasında bulduğumda bahara yakışır bir havada nisan ayının bir cumartesi öğleden sonrasıydı. Komşum Howland kovana dumanı saldı ve içeriye göz atmak için kapağı kaldırdı. Ahşap bir çerçeveyi sakince kaldırdığında onlarca arı kolunda gezinmeye başladı. El değmemiş baldan tatmam için parmağımı önümde pırl pırl parlayan peteğe sokmamı istediğinde kalbim bir arının kanatlarından daha hızlı çarpıyordu. Korku içinde, parmağımla bal çıkarmayı becerdim, ardından parmağımı arı maskemin arasından ağzıma götürdüm. Arıların beden sıcaklığını hâlâ taşıyan, hem karmaşık hem katmanlı bir tat zenginliği ağzıma götürdüğüm. Daha önce tattığım hiçbir şeye benzemiyordu ve o anda bu kutsal balı üreten arıların olmasını istedim. Arılar ve bal hakkında daha çok şey öğrendikçe balın soylu bir gıda sayılıp ona şarap ve zeytinyağı gibi saygı gösterilmesi gerektiği kamısına vardım...

A serendipitous visit to a neighbor's apiary fifteen years ago would change my entire relationship with bees and honey, and ultimately the course of my life. It was a springy Saturday afternoon in April, when I found myself within arm's length of thousands of buzzing honeybees. Howland smoked the entrance to his beehive then opened the cover to peek inside, as he coolly removed a wooden frame dozens more bees wandered across his hands. My heart was pounding faster than a bee's wing when he invited me to poke my finger into the glistening honeycomb to taste the virgin honey. Thrilled and terrified, I managed to scoop up a dollop of honey then navigate my sticky finger under my bee veil and onto my tongue. Still warm from the bee's bodies, I savored the sweetest most delicate flavors that were both complex and layered. It was like nothing I ever tasted, at that very moment I knew I must have my very own bees that make this divine honey. The more that I learned about bees and honey the more I felt it should be regarded as a noble food and given the same respect as wine or olive oil...

KA Dergi 3. Sayı; Doğanın Yenilenmesinde Arıcılık, Ocak-Mart 2016, ss.56-60 (Türkçe)
KA Dergi 3rd Issue-Arılar..., Jan-March 2016, pg.56-60 (in Turkish)



Benim için arıcılık kendimi bahçeye atıp dış mekânlarla etkileşime yönelik bir hafta sonu hobisi olarak başladı. Aslında pek bilmesem de çok istediğim bir şey oldu. Ancak daha sonra, hiç düşünmediğim kadar ilginç ve zaman alıcı bir hale geldi. Gerekli malzemeleri satın alıp arılarla daha fazla zaman geçirdikçe maliyet de arttı. Red Bee, masrafları karşılasm diye evimin arka bahçesindeki kovandan birkaç kavanoz balı ve arı ürünlerini satma fikrinin başlangıcıydı. Bal ve diğer arı ürünleri için etiket tasarımına sıra geldiğinde yaratıcılığım çok işe yaradı. Bu noktada yaptığım işin artık asıl mesleğim olabileceğini hissettim; burada sanat, doğayla ve kendi ürünleriyle kaynaşacaktı.

For me, beekeeping began as a weekend hobby; to get myself into the garden and interact with the outdoors. Something I was craving without actually knowing it. But then, it turned out to be much more interesting and time consuming than I had ever dreamed of. As I purchased equipment and spent more and more time with the bees, the cost grew. Red Bee honey was the start of an idea to simply sell the few first bottles of honey and products of my beehive in my backyard in order to pay for this hobby. My creativity came in handy when I needed to design labels for my honey and other bee products. At this moment, I had begun to feel that this could be my calling, where art merged with nature and my own line of products.



Benim için arıcılık kendimi bahçeye atıp dış mekânlarla etkileşime yönelik bir hafta sonu hobisi olarak başladı. Aslında pek bilmesem de çok istediğim bir şey oldu. Ancak daha sonra, hiç düşünmediğim kadar ilginç ve zaman alıcı bir hale geldi. Gerekli malzemeleri satın alıp arılarla daha fazla zaman geçirdikçe maliyet de arttı. Red Bee, masrafları karşılarsın diye evimin arka bahçesindeki kovandan birkaç kavanoz balı ve arı ürünlerini satma fikrinin başlangıcıydı. Bal ve diğer arı ürünleri için etiket tasarımına sıra geldiğinde yaratıcılığım çok işe yaradı. Bu noktada yaptığım işin artık asıl mesleğim olabileceğini hissettim; burada sanat, doğayla ve kendi ürünleriyle kaynaşacaktı. Bala sofistike bir yan kazandırmak için tasarım duyularımı harekete geçirdiğim ilk bal hasadı sırasında Red Bee henüz ilk aşamalarındaydı. Tutkular sizi yaşam boyu sürecek bir yolculuğa çıkarabilir. Bense tutkumu bir ticari işe çevirirken yaratıcı ruhumu arılarla birleştirdim.

Arıcılığa yeni başlamışken serbest çalışan bir tasarımcı olarak Çin'de üretilmek üzere bir dizi çocuk ürünü hazırlamam için bir iş teklifi aldım. Bu iş, fuarlara katılmak ve fabrikaları görmek için yurtdışına seyahatler gerektiriyordu. Dünyanın öbür tarafına yolculuk heyecan vericiydi ve bu yeni görev için hazırdım. Bir kovan arıyla başlamış olmama rağmen ne Red Bee vizyonu tam gelişmişti ne de daha sonra olacakları kestirebiliyordum. Hong Kong'a yapacağım ilk yolculuktan altı hafta önce rutin bir muayene sonucunda bana rahim ağzı kanseri teşhisi konuldu. Önlem için ameliyat olmam gerektiği, ancak ameliyatta kanserli yerin tamamen temizlenmesi garantisinin olmadığı söylendi. Sağlığım ile ilgili bu sorun yeterince ürkütücüydü, ama benim için asıl önemlisi bu yüzden yolculuk yapamayacak duruma gelme riskiydi. Kısa süren bir operasyonun olumlu sonuçlanacağına, böylece seyahat edebileceğime kendimi ikna ettim. Sonraki randevuma yetişebilmemi sağlayacak bir ameliyat geçirdim ve şansım yaver gitti, sonuç olumlu oldu. Böylece

For me, beekeeping began as a weekend hobby; to get myself into the garden and interact with the outdoors. Something I was craving without actually knowing it. But then, it turned out to be much more interesting and time consuming than I had ever dreamed of. As I purchased equipment and spent more and more time with the bees, the cost grew. Red Bee honey was the start of an idea to simply sell the few first bottles of honey and products of my beehive in my backyard in order to pay for this hobby. My creativity came in handy when I needed to design labels for my honey and other bee products. At this moment, I had begun to feel that this could be my calling, where art merged with nature and my own line of products. Red Bee was just in its early stages with my first honey harvest using my design sensibilities to give honey a sophisticated edge. Passions can take you on a life-long journey. I combined my creative spirit with bees to make my passion into a business.

During the time I had just started beekeeping, as a freelance designer I was offered an opportunity to develop a line of children's products to be manufactured in China. The job would require travelling abroad to attend trade shows and visit factories. The thought of traveling to the other side of the earth was thrilling and I was ready for this new challenge. Although I had begun to keep one hive of bees, I did not have the entire vision of Red Bee nor did I know what was to come. Six weeks before my first trip to Hong Kong, I was diagnosed with cervical cancer after a routine check-up. I was told that I would need an operation to remove the growth with no guarantee it would all be removed. I remember thinking that this health threat somewhat terrifying, but more of an inconvenience that might not allow me the chance to travel. In my mind, I convinced myself the short operation would come out positive, so I could be free to travel. I got through the operation as quickly as I could get an appointment and luckily it turned out fine. This

üzerimden büyük bir yük kalktı, kendimi dünyayı keşfetmeye hazır hissettim. Belki olumlu düşünmenin gücü de buna yardımcı oldu.

Hong Kong ve Çin'e seyahatlerim yaşam değiştiren deneyimlerdi. Dünyanın başka yerlerini ve oralarda insanların nasıl yaşadığını görmek yaşama ilişkin uluslararası bir bakış kazandırdı. Birey ve tasarımcı olarak kendimi geliştirdim, proje geliştirmek ve küçük bir iş başlatmanın yaratıcılık gerektiren tüm görevlerini yerine getirmek için saatlerce çalıştım. Ardından bir firma markası olan Pandora Ürünleri logolarını, web sitesini, kartvizitlerini, reklamlarını ve ürünlerini geliştirme fırsatı buldum. Şirket, desenli saklama kutuları ürettiyordu. Bana yaratıcılık açısından özgürlük tanımıştı ve bu deneyimimi ve özgüvenimi artırıyordu. Ne var ki, iki buçuk yıl sonra Pandora Ürünleri'nde işler iyi gitmemeye başladı. Bu durumun nedeni, kısmen, ortakların deniz aşırı iş yapmaya pek hevesli olmamaları ve üretim bölümü yönetim ekibinin finansal işlerde dürüst davranmamış olmasıydı. Böylece, Pandora firması kapandı. Bu duruma çok üzülmüştüm, ancak sonraki altı ay içinde yine New York'ta SURTEX sergisindeyken Çin'de hediyelik eşya üretecek bir şirket bana teklifte bulundu. Böylece bir tasarımcı olarak sık sık Çin'e gidip gelmeye başladım. Yeni ortaklarım Noelle ilgili süslemeler ve hediyelik eşyalar hazırlamak istiyordu. Bu kez ne yapılması

was a huge relief for me and I was ready to explore the world. Perhaps the power of positive thinking helped the situation.

Visiting Hong Kong and China were life changing experiences. To see a different part of the world and how people lived, gave me a global perspective on life. I grew as a person and designer, spending hours developing projects and handling all the creative duties of starting a small business. Then, I had the opportunity to design the corporate brand - Pandora Products' logos, web site, business cards, advertisements as well as the products. Company was making designer storage boxes. I was given much creative freedom and this led to experience and confidence. Unfortunately, after 2 and a half years, Pandora Products was not doing very well, partly because of the partners in the business were not as enthusiastic about the work overseas and the management at their factory had been dishonest with money. Pandora was disbanded. My heart was broken but within 6 months I was approached at SURTEX show again in NYC by another company to manufacture gift ware in China. By now, as a designer I was a seasoned traveler to China. My new partners wanted to develop Christmas ornaments and gifts. I knew exactly what to do this time and worked very hard. I was contributing to the establishment of a business from the ground up.



Hong Kong ve Çin'e seyahatlerim yaşam değiştiren deneyimlerdi. Dünyanın başka yerlerini ve oralarda insanların nasıl yaşadığını görmek yaşama ilişkin uluslararası bir bakış kazandırdı. Birey ve tasarımcı olarak kendimi geliştirdim, proje geliştirmek ve küçük bir iş başlatmanın yaratıcılık gerektiren tüm görevlerini yerine getirmek için saatlerce çalıştım.

Visiting Hong Kong and China were life changing experiences. To see a different part of the world and how people lived, gave me a global perspective on life. I grew as a person and designer, spending hours developing projects and handling all the creative duties of starting a small business.

gerektiğini tam olarak biliyordum ve gerçekten çok sıkı çalıştım. Bir işin sıfırdan başlayarak kurulmasına katkıda bulunuyordum.

Arıların yaşam döngüsü, ekosistemdeki yerleri ve insanların tükettikleri gıda zincirindeki temel tozlaşma işlevleri hakkında daha çok şey öğrendikçe arı tutkum daha da gelişti. Adeta büyülenmişim. Bu dönemde beynimde arıların dolaştığını ve her yerde arılar ve bala dair ilham bulduğunu hatırlıyorum; bir Çin seyahatimde sokakta arıcılarla karşılaşmadan eczanelerdeki arı ürünlerini keşfetmeme kadar. İlk bal satış yerine de orada gitmişim. Dükkânın tümüyle bala ayrılmış olmasını görmek beni çok sevindirdi. Kendi ülkemde bunun gibi bir durum yoktu. Balın benim geleceğim olduğunu gösteren bir işaretti.

Yaşamımın sonraki üç yılı New York'ta sıkı çalışmam ve Çin'in birçok kente yaptığım gezilerle geçti. Şirketin envanteri giderek genişliyor, ancak ortaklar Amerika pazarına pek aşina olmadıklarından satışlar yeterince hızlı artmıyordu. Ev dö-

My obsession with bees blossomed as I learn more about their life cycle, purpose in the eco-system and their essential pollination services to human's food chain. I became mesmerized. I recount that I had "bees on the brain" during this time and I had found bees and honey inspiration everywhere; from stumbling upon beekeepers in the street during a trip to China, to discovering bee products in pharmacies. I had visited a honey store first time in my life. I was elated to see an entire store dedicated to just honey. There was nothing like this anywhere back home. I knew this was a sign that shows me honey as my future.

The next three years of my life filled with hard work in NY and visiting many cities in China. The Company's inventory was growing but they could not sell it fast enough as partners were not familiar with the US market. I suggested to move into the home furnishing business which was an easy switch. Home furnishings were popular and easy to source from China. Thus, in



*New York'taki SURTEX fuarında Carla'nın sergi masası
Carla's exhibition table at SURTEX Show in NYC*

şeme ürünleri işine geçilmesini önerdim; bu kolay bir geçiş olacaktı. Kullanılan eşyaların Çin'den sağlanması da kolay olacaktı. Böylece şirket 2003 yılında New York 18. Cadde'de mobilya satan bir mağaza açtı; ancak bu aynı zamanda tam zamanlı çalışan bir tasarımcıya gerek kalmaması anlamına geliyordu. Şimdiki eşim Victor'la bu sırada tanıştım. Victor, firmanın Noel ürünlerini depoladığı yerin sahibiydi. İki yıl sonra, bir kez daha, geçimim için gerekenden daha az çalışmama ihtiyaç olduğu söylenince bu iş de bir düş kırıklığı oldu.

Bir gün New York'a giderken tren istasyonunda geleceğimi değiştirecek bir kitap buldum. New

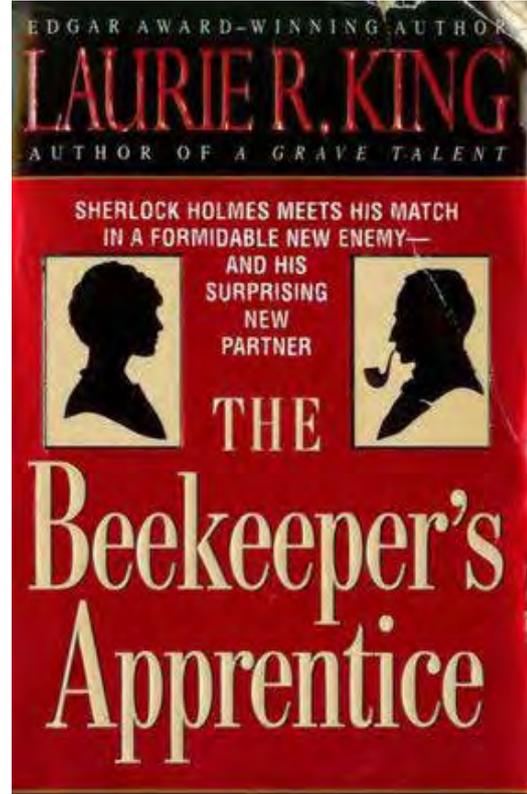


Bir gün New York'a gitmek üzere istasyondayken "Arıcının Çırağı" adlı bir kitaba rastladım; gizemli bir Sherlock Holmes öyküsüydü, en sevdiğim türden. Kitabın parlak kırmızı kapağı bana çekici gelmişti. Kitabı aldım ve trende okumaya başladım. Benim için bir dönüm noktasıydı, dedim ki "iyi gitmeyen iki işten sonra artık risk alıp tek başıma yürümenin zamanı geldi." Kendi bal işime başlamaya karar vermiştim. Nereye gittiğimi tam bilmiyordum, ama son beş yıllık deneyimin beni hazır hale getirdiğine güvenmek zorundaydım.

One day, I was at the train station on my way to NYC when I found a book called *The Beekeepers Apprentice* – it was a Sherlock Holmes mystery – my favorite. I was attracted to its shiny red cover. I picked it up and read it on the train. This was a turning point where I said that "after 2 jobs that did not work out, it was now the time for me to take the challenge to go solo". I made up my mind to start my honey business. Unsure where I was going, but I had to trust the last 5 years of experience that I was ready.

2003 the company opened a store on 18th street in NYC to sell furniture but this meant no need for a full-time designer. This was also the time when I meet my husband Victor, who was the landlord of the warehouse storing their Christmas products. Again, after 2 years, this job became another disappointment when I was given less hours than I needed to survive.

One day on my way into NYC, I picked up a book at the train station that would change my future. I was at the train station on my way to NYC when I found a book called **The Beekeepers Apprentice** – it was a Sherlock Holmes mys-



York'a gitmek üzere istasyondayken "**Arıcının Çırağı**" adlı bir kitaba rastladım; gizemli bir Sherlock Holmes öyküsüydü, en sevdiğim türden. Kitabın parlak kırmızı kapağı bana çekici gelmişti. Kitabı aldım ve trende okumaya başladım. Benim için bir dönüm noktasıydı, dedim ki "iyi gitmeyen iki işten sonra artık risk alıp tek başıma yürümenin zamanı geldi." Kendi bal işime başlamaya karar vermiştim. Nereye gittiğimi tam bilmiyordum, ama son beş yıllık deneyimin beni hazır hale getirdiğine güvenmek zorundaydım.

Yavaş ve hesaplanmış bir yol izleyerek hayatımı tam zamanlı olarak arılara ve bala yakınlaştırmak için değiştirmeye şans verdim. Her şeyden çok, kendi başıma çalışmak ve bağımsız bir yaşam tarzı sürdürmek istiyordum. Hiçbir şeyin kolay olmadığını tam olarak idrak ettim ve ileriye doğru yürüdüm. Belki de çocukken yaşamımı değiştiren pek çok şeye alıştığım için böyle oldu. Arıcılıkta kariyer yapmayı deneme kararı yaşamımdaki bir başka değişiklikten ibaretti ve o zaman bunun kendi açımdan iyi ve doğru olduğunu düşündüm.

Bu süreçte kendim hakkında öğrendiklerimden biri, gündemdeki yeni eğilim ve fikirleri iyi sezebildiğim oldu. Bu bir işaretti. Yaygın ürün temalarından ve eğilimlerden, bahçe işlerine ve tarımsal bir yaşam tarzına doğru kayışı fark etmiştim. Bal ve arı ürünlerinden bir koleksiyon hazırlayıp tasarım becerilerimi hayata geçirme fırsatı gördüm. O zaman kimse balı pahalı, gurme bir gıda ürünü olarak düşünmemişti. Ben ise balın salt bir tatlandırıcı ötesinde bir ürün olabileceğini, bir artisan, el yapımı gıda olma açısından büyük bir potansiyel taşıdığını düşünüyordum. Her şeyin yaşamınıza, ona hazır olduğunuzda ve dikkat ettiğinizde girdiğine inanırım. Örneğin arılar benim yaşamıma daha önce girmiş olsalardı, bana sağlayacakları potansiyeli ve beni çıkaracakları yolculuğu o zaman takdir etmeye hazır olduğumu sanmıyorum.

tery – my favorite. I was attracted to its shiny red cover. I picked it up and read it on the train. This was a turning point where I said that "after 2 jobs that did not work out, it was now the time for me to take the challenge to go solo". I made up my mind to start my honey business. Unsure where I was going, but I had to trust the last 5 years of experience that I was ready.

I took the chance to move my life closer to bees and honey full time in a slow and calculated path. More than anything I wanted to work for myself and follow an independent lifestyle. I fully understood that nothing is easy and just moved ahead. Perhaps because I was used to so many things changing in my life as a child. The decision to try a solo career in beekeeping was just another change in my life and it felt good and right at the time for me.

One thing that I learned about myself along the way, is that I has a good feeling about upcoming trends and ideas. This was the signal for me, I realized the shift toward a gardening and an agarian lifestyle but from the common product themes and trends. I saw an opportunity to develop a collection of honey and bee products and to put my design skills to work. At the time, no one had ever developed honey as a high end, gourmet food product. I thought that honey could be more than just another sweetener, it had so much potential to be an artisan food. I believe that everything comes into your life when it is supposed to and when you are ready to let it in and paying attention. If bees had come to me earlier, I do not think I may have been ready to see the full potential they would bring me and the journey they would take me on.

Başlangıç Sancıları

Start-up Labour Pains

1995 yılında, pazarlama işinde çalışan bir arkadaşımın tavsiyesiyle Red Bee Stüdyosu'nu kurdum. Amaç stüdyoda kartvizit, mühür tasarımları ve tebrik kartları basıp satmaktı.

Red Bee, kolaylıkla tanınabilecek bir marka adı bulma yönünde masumane bir girişim olarak başladı. Red Bee Stüdyosu kendi sanat işlerimin özgün adıydı. Red, kırmızı, hem yaşadığım ve çalıştığım kulübemin rengi, hem de tutkuyu, sevgiyi, şans ve dünyanın neresinde olduğumuza dair uyarıyı yalın biçimde ifade eden bir renk. Belki de tutkumdan ve yerinde duramaz olduğumdan bu rengin canlılığını ve patlamaya hazır oluşunu sevmiştim. Bal ürünleri için bu adı kullanmaya başladığımda gördüğüm kadarıyla insanlar da bunu benimsemişti, benim ve işim açısından uygun olduğu aşikardı.

With an advice of a friend from marketing business, I established the Red Bee Studio in 1995 for printing and sale of business card, rubber stamp designs and line of greeting cards.

The name “Red Bee” began as an innocent attempt to create an easily recognizable brand name. It was the original name of my art business which was called “Red Bee Studio.” Red because of my cottage where I was living and working in and also as red is perceived as a bold statement color that expresses passion, love, good luck and warnings depending upon where you are in the world. I liked its racy edginess and explosiveness perhaps as I was exploding with passion. As I began to use the name for my honey products, people seemed to enjoy the name and it was a natural fit for me and the business.



Red Bee Ambarı; Kırmızı Kulübe / Red Bee Barn; the Red Cottage



Victoria Dergisinde Red Bee Stüdyosu İlanı
Advertisement of Red Bee Studio in Victoria Magazine.

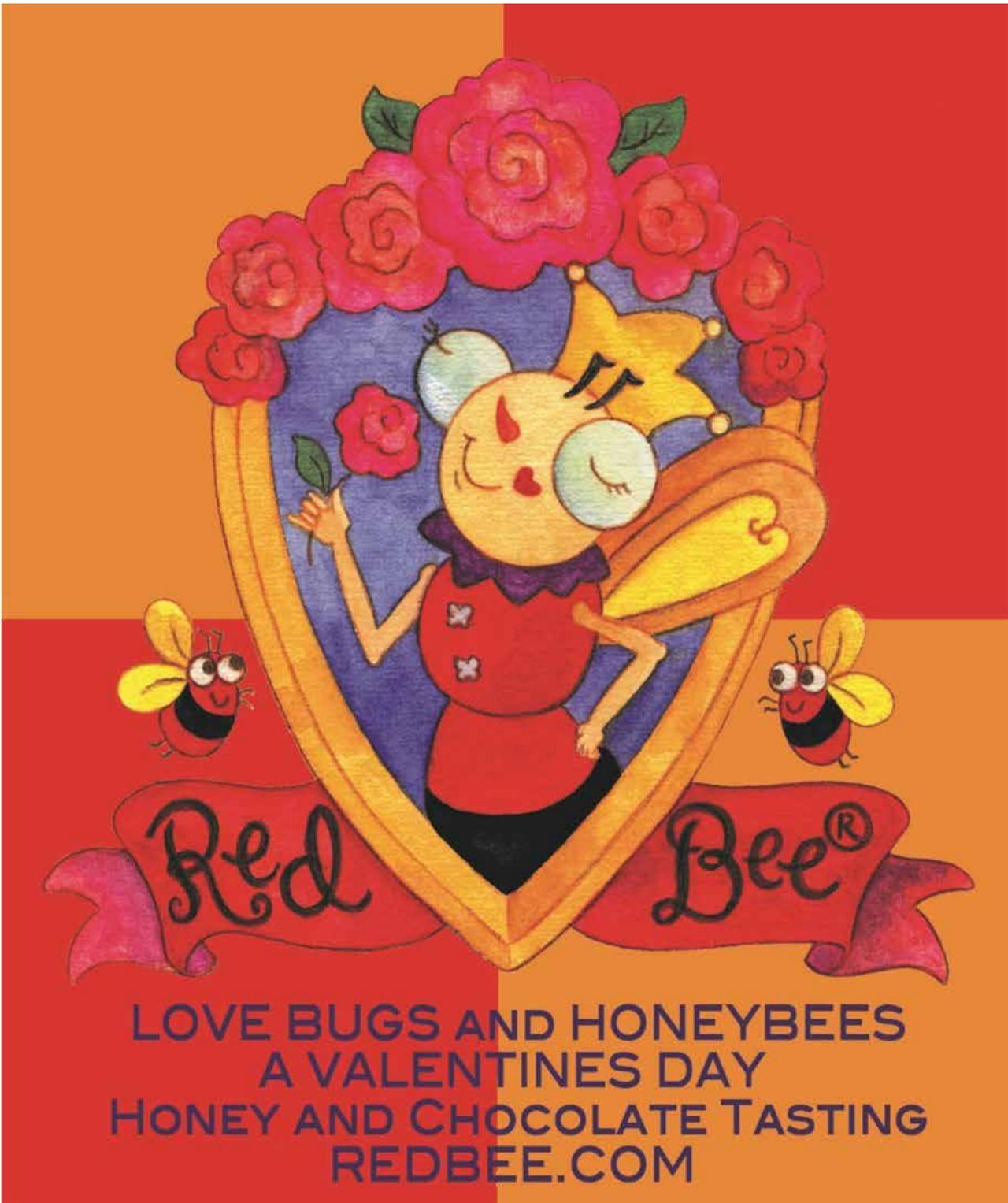


Red Bee, kolaylıkla tanınabilecek bir marka adı bulma yönünde masumane bir girişim olarak başladı. Red Bee Stüdyosu kendi sanat işlerimin özgün adıydı. Red, kırmızı, hem yaşadığım ve çalıştığım kulübemin rengi, hem de tutkuyu, sevgiyi, şans ve dünyanın neresinde olduğumuza dair uyarıyı yalın biçimde ifade eden bir renk.

The name “Red Bee” began as an innocent attempt to create an easily recognizable brand name. It was the original name of my art business which was called “Red Bee Studio.” Red because of my cottage where I was living and working in and also as red is perceived as a bold statement color that expresses passion, love, good luck and warnings depending upon where you are in the world.

Göze hoş gelen, ambalajlı ve etiketli, çekici ürünler her marka için yaşamsal önem taşır. Tasarım süreci hiçbir zaman kolay değildir. Red Bee Stüdyosu değişken, renkli arı çizimleri ve rengârenk modellerle işe başladı. Başlarken elimde iki şey vardı: arı ikonu ve renk olarak kırmızı. Cilt bakımı ürünlerinde, etiketlerinde ve ambalajlarında ana logo olarak kullanılmak üzere bir bal arısı resmi çizdim. Logo ve ambalaj 1990’lı yılların genç kesimini hedefliyordu. Hoş, renkli karakterler çizmeyi ve tasarlamayı çok seviyordum. İlk etiketlerde kullandığım arı yüzü, zamanında ticari ve çocuk ürünleri grafikeri olarak çalışırken zaten geliştirdiğim sanat tarzımın uzantısıydı.

Attractive products with eye-catching packaging and labels are a vital element of any brand. The design process is never easy and Red Bee studio began as whimsical, colorful drawing of bees and patterns full of color. I had two things to begin with; the icon of a bee and the color red. I drew a picture of a cartoon honeybee that was used as the main logo on skin care products, labels and packaging. The logo and packaging were targeting a younger audience that was popular in the 1990’s. I loved to draw and design cute colorful characters. The bee face that I drew and used for the very first labels was an extension of the style of art I was already created when I was working as an illustrator for commercial and children’s products.



Çekicilik ve değişkenlik, bir çizer olarak kendi tarzımı ifade edişimle tam tamına örtüşüyordu. 1990'larda popülerdi ve hem kişiliğim hem de iş yaşamım geliştikçe tarzım ve marka zamanla değiştirdi. Bence her yönden gelişme ve olumlu yöndeki değişikliklerden mutluluk duyma önemlidir. Hep aynı yerde kalıp kendinizi geliştirmezseniz rekabette de geride kalırsınız. Yıllar boyu ürünlerin görünüşünü güncelledim. Bunu tetikleyen ya yeni bir görüntü ihtiyacı duymam ya da markanın bir yönünü iyileştirmek üzere fazladan para bulmamdı.

Red Bee işini başlatırken önümdeki en büyük güçlük, ürün hazırlamak için gereken malzeme ve materyaller için para bulmaktı. Bu nedenle, elimdeki sınırlı kaynağı kullanarak çok yavaş gitmek zorundaydım. Tasarruflarımı ve kredi kartımı kullanırken çok tutumlu davrandım. Her ay ve her yıl kazandıklarımı yeniden Red Bee için kullandım. Nakit olarak elimde ne varsa hepsi Red Bee için

It was charming and whimsical which is exactly how I described my style as an illustrator. It was popular in the 1990's and as I grew as a person and business, my style and brand changed with the times. It is important to grow in every way and to feel good about changes in a positive way. If you stay in the same place and not grow, you will fall behind the competition. Over the years I had to update the look of my products whether it be because I felt the need for a fresh new look or I had a little extra money to do upgrade some aspect of my brand.

My biggest challenge in starting Red Bee was finding money to obtain the supplies and materials required to make the product. For this reason, I had to work very slowly using the small amount of funds available. I was using my savings and credit card conservatively. Each month and year I was reinvesting money back into Red Bee. So, I had to sacrifice many things in my

Carla'nın ilk bütçe kalemleri
Carla's first budget items

- ☑ 1 \$ değerinde cam kavanozlar
(12 kavanozla başlandı)
1 \$ glass bottles
(started with 12 bottles)
- ☑ Evde etiket basımı
Printing labels at home
- ☑ Dudak kremi için kaplar
Containers for lip balm
making



harcandığından işimi geliştirmek üzere kişisel yaşamımda pek çok şeyden fedakârlıkta bulunmak zorunda kaldım. Geriye döneceğim bir şey yoktu; çizim ve tasarım işleri bilgisayar kullanımı ve internet nedeniyle, ürün geliştirmenin ve imalatın Çin’de yaptırılmasıyla değişmişti. Cep telefonlarının kullanılmaya başlamasıyla da iş dünyası daha önce hiç görülmemiş bir hızla değişiyordu. Anladım ki kendi işini kurmak için hayatında bunu yapmak dışında başka hiçbir şeyi istememelisin. Yeni giysiler almak, bir lokantada iyi bir yemek yemek, arkadaşlarla zaman geçirmek gibi bazı şeyler için para harcamak yerine fedakârlık yapmanız gerekir.

Sonunda, “üst düzey tüketicinin” -yani daha sofistike marka peşinde olan, yüksek gelirli piyasa müşterisinin- dikkatini çekmeye başlamıştım. Başlangıçta çevremden gelen pek çok öneri ve geribildirim ile hemfikir değildim, yine de bir tarafım daha net ve pahalı bir görsele yakındı. Yeni bir marka aracılığıyla kişiliğimin daha sofistike yanını keşfetmeye koyuldum. Eczanelerde satılan arı ürünleri kavanozları için beyaz etiketler tasarladığımda yaptığım buydu. Sevimli

personal life in order to grow the business in this way as I needed all cash for Red Bee. I had nothing to go back to; illustration and design had changed because of the computer, internet and the out sourcing of product development and manufacturing to China. The world of business began changing more quickly than ever once the mobile phones were readily available. I learned that in order to start your own business, you must want nothing else from your life but to do this thing and you must trade off buying yourself some necessities, whether it be new clothes, a good meal at a restaurant and spending time with people.

Eventually, I began to attract a serious up market customer that requested a more sophisticated label for a higher-level consumer. At first I did not agree with the many suggestions and feedback from people, but another side of me was attracted to a cleaner high end visual. I began to explore a more sophisticated side of my personality through a new branding. That was when I designed the white labels for my apothecary honey bottles. The cute bee was not ap-

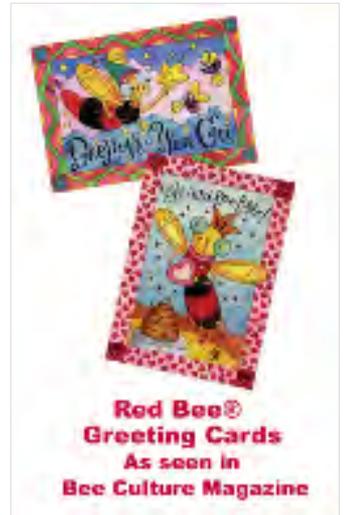
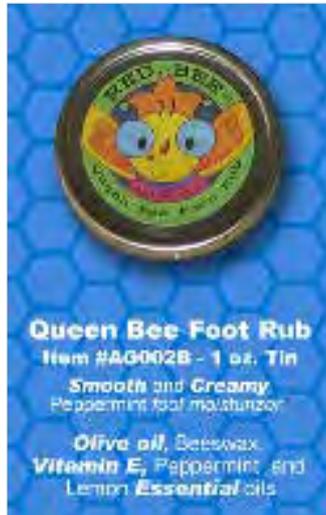
RED BEE Ürünleri ve Etiketleri



arı figürü eczacı tarzı, şatafatlı ve sofistike bal kavanozu için uygun değildi. Eskimiş görünümlü kavanozlarla uyumlu etiket gerekiyordu ve bu yeni etiketler işe yaramıştı. Ne var ki farklı iki etiket tasarımı ürünlerin görsel kimliğini bölerken, her ikisi de güçlü tasarımlar olsa bile müşterileri de bölüyordu. Bu, kamuoyunda markanın tanınması açısından gereken tutarlılık için iyi değildi. Sofistike etiketin ciddi alıcıları cezbedtiğini ve böylece ürünlerin daha yüksek fiyatlardan satılabileceğini, buna karşılık daha sevimli olan eski etiketin geniş kesimlere hitap etmesine rağmen ürünleri ucuzlattığını anladım. Sonuçta daha olgunlaştırılmış etiket tasarımlarıyla devam etmeye, sevimli arı yüzü logoları bir süre için bir kenara bırakmaya ve yüksek piyasa profiline yoğunlaşarak işi sürdürmeye karar verdim. 2000'lerde tasarımcı elinden çıkmış etiket taşıyan az sayıda bal şirketi bulunması nedeniyle bu yaklaşım iyi sonuç verdi. Beyaz eczacı etiketi, balmumu ve bal mamulü cilt bakım ürünleri ile uyumlu görünüyordu. Temiz, sofistike ve sağlıklı ürün izlenimi veriyordu. Müşteriler, Red Bee'nin yeni eczacı şişesini ve etiketini

appropriate for the sleek and sophisticated apothecary style honey bottle. Old world looks of the bottle needed a label that matched the bottle and it worked. Yet, having two different label designs split up the visual identity of products and although both were strong designs, it also split the customers. It also was not good for consistency in brand recognition for the public. I found that showing off the sophisticated label attracted serious buyers and commanded higher prices, meanwhile the cuter old label attracted a mass audience that in my eyes, cheapened the products. In the end, I choose to go for the more mature label design and put the cute bee-faced logos aside for a time and concentrated on growing the business with a high market look. This worked very well, mostly because back in 2000's there were only a handful of honey companies with designer labels. The white apothecary label look coordinated extremely well with the beeswax and honey skin care. It gave the impression of a clean, sophisticated healthy product. Customers were intrigued by Red Bee's novelty apothecary honey bottle and

RED BEE Products and Label





İlk Red Bee bal kavanozu ve etiketi
Very first Red Bee's apothecary honey bottle and label



İlk ürün kataloğu
First catalogue with products



Red Bee'nin eczacı tarzı bal şişesi ve değiştirilmiş etiketi
Red Bee's novelty apothecary honey bottle and transformed label

Daire şeklinde Red Bee Bal Etiketi
Circle Red Bee Honey Label



Kolay kullanım için tek kaynaklı balın bulunduğu cam kavanozlar; kaşık kullanımı için
Glass jars with single origin honey for easy use; to put spoon on it





Bugün kullanılan Red Bee Logosu
Current Red Bee Logo



Müşteriler, Red Bee'nin yeni eczacı şişesini ve etiketini ilginç bulmuştu. Tasarımcı elinden çıkmış bal etiketleri o zamanlar bugünkü kadar yaygın değildi. Bu da Red Bee markasının rekabet açısından kendine bir yer bulmasına yardımcı oldu.

Customers were intrigued by Red Bee's novelty apothecary honey bottle and a label to match. Designer honey labels were not common as they are today, so it helped the Red Bee Honey brand stand out among the competition.

ilginç bulmuştu. Tasarımcı elinden çıkmış bal etiketleri o zamanlar bugünkü kadar yaygın değildi. Bu da Red Bee markasının rekabet açısından kendine bir yer bulmasına yardımcı oldu. O zamandan bugüne hem markada hem de görsel kimliğinde bir dizi değişiklik oldu. Bal işi büyüdükçe yeni ve şık bir etiket daha ortaya çıktı. Arılı, kahverenginin sıcak tonlarını kullanan, el yapımı, eski bir çiftlik evi görüntülü bu etiket zamana uygundu ve bugün de ana kimlik olarak kullanıyorum. Bir şirketin kendisi, ürünleri ve marka imajı değişmeli, geçen zamana göre gün-

a label to match. Designer honey labels were not common as they are today, so it helped the Red Bee Honey brand stand out among the competition. There were a series of many other changes in the brand and visual identification since that time. As the honey business grew, it evolved into a chic new label once again that featured the bee and the warm brown colors with a home-made, vintage farmhouse look which was timely and used today as the main identity. A company, its products and brand image must change and update with the times. It



*Dikdörtgen şeklinde bal kavanozları
Rectangle honey jars*



*Tatil hediyesi paketlenmiş plastik şişe
Plastic bottle with holiday gift wrap*



*Polen, dudak kremi, sabun, vücut yağı, yüz kremi, ayak tuzu, böcek spreyi ve daha pek çok ürün
More products including pollen, lip balm, soap, body oil, facial cream, foot rub, bugs spray and many more*



www.redbee.com/rossape-skin-care



cellenmelidir. Ürünlerle ambalaj arasında uyum olmalı, müşteriye tutarlı bir mesaj verilmelidir. Yapılan işle birlikte müşteriler ve yaşam tarzı değişirken yeni trendleri daha da geliştirilmiş etiketlerle izleyeceğimize eminim.

Red Bee balı satışının başladığı yıllarda, müşterileri balın yararları konusunda bilgilendirmek için saatlerimi ayırıyordum. İnsanlar bala sadece kalori deposu veya bir başka tatlı madde olarak bakıyordu ve ben bunun böyle olmadığını biliyordum. Balla ilgili soruları yanıtlama çabaları bir bakıma usandırıcı oluyor, insana kazanamayacağı yokuş yukarı bir yarış hissi veriyordu. İnsanlar Red Bee balının değerini bilmiyordu; çünkü bal onların daha önce hiç tanımadığı eczacı tarzı şişelerde sunuluyordu. Oysa piyasadaki balın büyük bölümü marketlerde ve dükkânlarda plastik kaplarda ya da geleneksel oval kavanozlarda satılıyordu. Zaman zaman bir çılgın olduğumu ya da yanlış bir dönemde veya ülkede yaşadığımı düşündüğüm durumlar oldu; çünkü benim balda gördüğümü başkaları bir türlü göremiyordu.

Nihayet balla ilgili mesajımı gerçekten anlamış olan az sayıda müşteri geri döndü ve ürünü satın almaya devam etti. Bu arada ürünleri tanıtmak ve



Red Bee balı satışının başladığı yıllarda, müşterileri balın yararları konusunda bilgilendirmek için saatlerimi ayırıyordum. İnsanlar bala sadece kalori deposu veya bir başka tatlı madde olarak bakıyordu ve ben bunun böyle olmadığını biliyordum.

In the very early stages of selling Red Bee honey, I had to dedicate many hours educating my new customers about the benefits of honey. Honey was looked at as just another sweetener and full of calories and I knew this was not true.

must match with the products and packaging and make a consistent message to the customer. As the business changes and customers and life styles change, I am sure we will follow the trends with new improved labels.

In the very early stages of selling Red Bee honey, I had to dedicate many hours educating my new customers about the benefits of honey. Honey was looked at as just another sweetener and full of calories and I knew this was not true. The effort of answering questions about honey became somewhat exhausting almost an uphill battle that I could not win. People did not recognize my honey because they were presented in an apothecary style bottle which had never been done before. Most honey was sold in plastic bears or traditional queen line oval jars in the markets or shops. There were times I thought to myself that I was crazy or living in the wrong era or country because people did not see what I was seeing about honey.

Eventually, few customers who really understood my message about honey returned and continued to purchase the product. Meanwhile, I was attending farmer's market in every Sat-



*Red Bee hediyeleri; tişört, sepet, mum, havlu, mum hazırlama takımı, dudak kremi ve daha pek çoğu
Red Bee Honey gifts; t-shirt, tote, candles, towels, candle rolling craft kit, lip balm craft kit and many more*

www.redbee.com/red-bee-gifts

satmak için her cumartesi çiftçi pazarlarına (farmer's market) katılıyordum. Kimi dergi ya da yerel gazete muhabirleri bu pazarlarda gördükleri ürünler ve markalar hakkında haber yapıyordu. Kısa süre sonra birkaç mağaza Red Bee balını araştırmaya başladı. Umutsuzluğa düştüğüm durumlar da oldu; mağaza ya da müşteri fiyatları yüksek bulup başka bir arıcıdan alışveriş yapabiliyor ya da ticari bir markayı tercih edebiliyordu. Böyle zamanlarda kendimi yenilgiye uğramış hissetsem de piyasadakilerden daha iyi bir ürün sattığıma olan inancımınla çalışmaya devam ettim. Her zaman nicelikten çok niteliğe önem verdim. Müşterilerin bir ürüne ilişkin algısı öncelikle görünüşü ve logo, tasarım ve ambalaj gibi görselliğinden etkileniyor. İşte, mükemmelliğe ulaşmaya çalıştığım noktalar da bunlardı; göze çarpan, görsel olarak çekici ürünler yaratmaya çalıştım. Marka yaratmanın, güçlü bir imge ve logo tasarlamasının önemini biliyordum. İş yaşamındaki eğilimler ve diğerlerinin bir adım önünde olmak için hep ileriye gitmek önemli ki buna rekabet de denebilirdi. Her zaman keşfedilecek ve ilham alınacak yeni fikirler, yöntemler olur; mesele bunlardan hareketle kendine özgü tasarımlar geliştirebilmektir. Sürekli ileriye gitmezseniz fikirleriniz bir yerde tıkanıp kalabilir, kimileri buna 'yaratıcılıkta tıkanma' der. Ben bir girişimci olarak doğdum; bu olmaya çalıştığım bir şey değildi, babam tarafından genetiğimde var.



Her zaman nicelikten çok niteliğe önem verdim. Müşterilerin bir ürüne ilişkin algısı öncelikle görünüşü ve logo, tasarım ve ambalaj gibi görselliğinden etkileniyor. İşte, mükemmelliğe ulaşmaya çalıştığım noktalar da bunlardı; göze çarpan, görsel olarak çekici ürünler yaratmaya çalıştım. Marka yaratmanın, güçlü bir imge ve logo tasarlamasının önemini biliyordum.

urday to promote and sell my products. Some magazine and/or local newspaper journalists were publishing news about the products or brands they have seen in these farmer's markets. Soon, a few stores had started to inquire about Red Bee honey. However, there were a few times I was let down because a store or customer thought the prices were too high, so they but from another beekeeper or commercial honey brand. I felt defeated but kept on going and believing that I was producing a superior product. I always concerned with quality rather than quantity. Customers perception of a product was dictated by the first appearance and visual aspects of the logo, design and packaging. This was when I excelled, creating a beautiful product that was eye catching and visually appealing. I also understood branding and creating a strong image and logo. It was important to continue to move forward to stay one step ahead of trends in business and others who one might consider competition. There are always new ideas, trends to explore and to be inspired by then to translate into own creations. I believed that if you do not keep moving forward your ideas can get stuck or some call it creative block. I was born to be an entrepreneur, it was not something I tried, it was in my genetic make-up from my father.

I always concerned with quality rather than quantity. Customers perception of a product was dictated by the first appearance and visual aspects of the logo, design and packaging. This was when I excelled, creating a beautiful product that was eye catching and visually appealing. I also understood branding and creating a strong image and logo.

Büyüme Zamanı; Daha Büyük Düşünmek, Daha Çok Öğrenmek

Time to Grow; Think Bigger, Learn More



2002 yılında ilk web sitemi kurdum; www.red-beestudio.com. O zamanlar web siteleri ticari işler açısından henüz yeni yeni önem kazandı-ğından bu erken sayılabacak bir girişimdi. Her şey yolunda gidiyordu. Yakın bir arkadaşım kendi işi için ticari markalaşma arayışı içindeydi ve bana da aynı yöntemi denememi önerdi. İkimiz de gelecek için planlar yapıyorduk ve gerekli başvuruda bulunduk. Böylece ABD’de Red Bee markasını adıma tescil ettirdim. Ne var ki

Around 2002, I started up my first website, this was very early on when websites just began to become important for running a business. The website’s address was www.redbeestudio.com and all was fine. A good friend of mine had the idea to trademark her own art business and encouraged me to do the same. We were planning the future, so both filled out the applications and I was granted the trademark for Red Bee in the USA. However, some person bought the web

başka biri benden önce www.redbee.com alanını (web domain) almıştı. Bu yüzden adresim redbeestudio.com oldu. Birkaç yıl sonra işin istikrarı açısından redbee.com adını satın almam tavsiye edildi. Böylece bin dolar ödeyerek bu adresi de satın aldım. Bir hafta sonra, Birleşik Krallık'tan bir avukattan redbee.com alanını 15 bin dolar ödeyerek alma teklifi geldi. Bu teklifi reddettim. Daha sonra bu teklifin İngiliz Radyo ve Televizyon Kurumu olan BBC'den geldiğini öğrendim.

2005 yılına geldiğimizde, arıcılık ABD'de tavuk yetiştirme ve kendi gıda maddelerini üretme gibi bir yaşam tarzına dönüşmüş haldeydi.

domain www.redbee.com before I could get to it. Thus, I remained redbeestudio.com. A few years later, I was advised to try to purchase the redbee.com name to keep my business consistent. So, I bought the domain name for \$1,000 to add asset to my business. A week later I received an inquiry from a barrister in the UK to purchase the redbee.com domain for \$15,000. I refused the offer. It turned out to be the BBC (British Broadcasting Channel – public TV, radio channel).

By 2005, beekeeping was becoming a way of life in the US, like chicken raising and growing your own food. Red Bee was one of the first arti-



Doğayla ve gıdalla olan ilişkimi ve sonuçta hayatımın akışını değiştirecek bir girişimcilik yolculuğuna başlamakta olduğumu hiç anlamamıştım. Arıcılık bana doğaya ve bal arılarına yönelik büyük bir saygı kazandırdı. Tozlaşma yoluyla beslenmemize ne kadar büyük bir katkıda bulduklarını anladım. Sağlıklı ve taze gıdalarla beslenme konusunda titizim ve bal arıları bana kendi bedenime ve çevreye nasıl iyi davranabileceğimi öğretti.

It never occurred to me that I was beginning an entrepreneurial journey that would change my relationship with nature, food and ultimately the course of my life. Beekeeping has given me a tremendous respect for nature, honeybees and opened my eyes to their essential work pollinating our food. I am concerned about eating healthy fresh food and honeybees taught me more about being good to my body and the environment.



KA Dergi 3. Sayı; Doğanın Yenilenmesinde Arıcılık, Ocak-Mart 2016, ss.56-60 (Türkçe)

KADergi 3rd Issue-Arılar...., Jan-March 2016, pg.56-60 (in Turkish)

Red Bee, markalaşmış ilk artisan bal firmaları arasında yer alıyordu. Bana göre misyonu, balın bir artisan gıda maddesi olarak görülmesini yaygınlaştırma fikriyle başlamıştı; bu, arıların nektar topladıkları flora kaynaklarına bağlı bir tat çeşitliliği demekti ve ABD açısından tamamen yeni bir konseptti. Ülkedeki arıcılar, ülkede tüketilen balın yalnızca üçte birini üretmekteydi. Başka bir deyişle, ABD satılan balın yarısından fazlası ithal ediliyordu ve bu balın büyük bölümü de ticari amaçlı üretilmiş, miktar artışı için katkı maddeleri içeren ürünlerden oluşmaktaydı. Kısacası saf bal nadiren bulunur ve bu tamamen doğaya bağlıdır.

Arıcılık popüler hale geldikçe rekabet de çeşitlendi ve bu nedenle mevcut eğilimleri sürekli takip edip, rekabette daha önde olma ihtiyacı duydum. 2010 yılında Red Bee markasını tümüyle yeniden tasarlama fikrine odaklandım. Bu, aynı zamanda işin gelişmesi için de gerekiyordu. Gerçi bu zorlu ve cesur bir atılımdı, ama bunun en doğrusu olacağını düşündüm. Böylece markanın tüm görünümünü değiştirdim. Red

san honey companies with a true brand. I believe that my mission began with the notion of raising the awareness of honey as an artisan food and the diverse flavor based upon the floral source the bees gather the nectar from. This was an entirely new concept in the USA. Beekeepers across the country only produce 1/3rd of the honey consumed as a nation. This means that USA import more than half of the honey sold and much of this honey is commercially produced and adulterated to extend the product. In a nutshell, pure honey is rare and fully dependent upon nature.

As beekeeping becomes more popular, there was new competition and I felt the need to constantly stay in touch with the trends and keep ahead of the competition. In 2010, I tossed around the idea of redesigning the entire Red Bee brand. It had to be done to grow the business as well. It was a difficult and bold move, but I felt it was right. Initially, I changed the entire look and it took some time to reinvent the future of Red Bee. I believed that good branding and design must evolve and move forward to keep up with the trends and what people expect. Red Bee was



Red Bee markasının renkleri koyu kırmızı ve altın sarısı olup kahverengi tonlar ve çuval dokusu ile bezelidir. Yalın, ancak sofistike bir markayı yansıtır, otantik ve saydamdır.

Red Bee, arının yalnızca bir bitkiden sağladığı balın (yani narenciye, akaysa, bambu balı gibi nadir ve sınırlı miktardaki balların) satışını yapmaktadır. Tek bir kaynağı olan bu ballar bitki kaynağı konusunda özeldir ve her bir bitkinin gerçek tadını verir. Bu ballar diğerlerinden ayrıdır ve en iyi kalite şarap ya da zeytinyağı gibi ancak belirli yörelerde bulunabilir.

Red Bee brand colors are deep red and golden with earthy browns and burlap texture. It represents a bold, yet sophisticated brand, that is authentic and transparent.

Red Bee sells single-origin, rare and limited harvest honey, meaning honey from a single floral source. Single source honeys honor the floral source and the true flavors of each plant. These honeys are distinct and can only be found in specific regions, a lot like fine wine or olive oil.

Bee'nin geleceğini yeniden tasarlamak zaman aldı. İyi bir marka ve tasarım değişim geçirmeli, eğilimleri ve insanların beklentilerini takip etmelidir diye düşünüyorum. Red Bee büyüyordu ve bu balın yanı sıra başka ürünlerin de eklenmesi anlamına geliyordu. Böylece marka mutfak, ev ve ofis aksesuarları gibi başka kategorileri de kapsadı. Bu, bir yaşam tarzı markasına doğru bir adımdı.

Bu arada, çiftçi pazarlarına ve SURTEX fuarlarına katılımla, ürünleri tek tek mağazalara satmakla geçen on yılın ardından, bir çiftçi pazarının son gününde New York'taki Four Seasons Otel restoranının sahibi masama gelerek bal peteği sordu; New York'a teslim edilmek üzere 36 petek satın almak istiyordu. Teslimat için arabamla New York'a gittim. Otel birkaç kez daha sipariş verdi. Böylece Red Bee için toptancılık işinin kapıları açılmış oldu. Sosyetenin katıldığı bağış toplama etkinliklerine dahil olmaya çalıştım. Etkinliklerde kurduğum masayı ekmek, bal ve çiçeklerle dekore ediyor, New York sosyetesine ballı besin maddeleri sunuyordum.



*Carla Red Bee Arılığında bal tadım etkinliğinde
Carla in honey tasting event at Red Bee*

growing and that means adding products besides honey. Products extended the brand into other categories, like accessories for kitchen, home and office. It was a move toward a life style company.

Meanwhile, after 10 years of attending farmer's market, SURTEX shows, selling products one-by-one to stores, on the last day of the farmer's market, the owner of the Four Seasons restaurant in NYC came to my table to ask about the honeycomb. He wanted to buy 36 honey combs and requested to have it delivered to NY. I drove to NY to deliver personally. Hotel ordered from Red Bee couple of times again. This opened the door to a wholesale business. I tried to enter high-end fundraising events. I was decorating my event table with bread, honey and flowers, and was giving food samples with honey to NYC high society.



Sosyetenin katıldığı bağış toplama etkinliklerine dahil olmaya çalıştım. Etkinliklerde kurduğum masayı ekmek, bal ve çiçeklerle dekore ediyor, New York sosyetesine ballı besin maddeleri sunuyordum.

I tried to enter high-end fundraising events. I was decorating my event table with bread, honey and flowers, and was giving food samples with honey to NYC high society.

Red Bee, çiftçi pazarlarında tüketicilere doğrudan satıştan toptancılık işine girmişken, arılar hakkında sorular soran müşterilerle kırmızı kulübe de daha fazla zaman geçirmeye başladım. Böylece Red Bee Arılığı'na (apiary) gelenlere eğitici programlar düzenlemek, çeşitli balları tattırmak için mükemmel bir fırsat doğmuştu. İnsanlar işleyen bir arılığı gezmeyi, arılar hakkında sorular sormayı ve son derece hoş bir ortamda farklı balları tatmayı çok seviyordu. Red Bee Arılığı'nda tavuk ve başka ürünler yetiştirilen bir bahçe de var. Ekibim ile burada üretilenlerin büyük bölümünü kendimiz ve arılar için kullanıyoruz. Katkısız içeriklerimiz, el yapımı ürünlerimiz, dürüstlüğümüz ve güven yaratmamızla gurur duyuyoruz. Eğitim, bugün insanların aradıkları arasında önemli bir yer tutmaktadır. İmalatı yapanı görüp tanımak istiyorlar. Biz de ürünlerimiz hakkında her şeyi bilmek ve gelen tüm soruları kendimize güvenerek ve zamanında yanıtlamak zorundayız. Günümüzün müşterileri kullanacakları ürünlerin ne olduğunu ve nereden geldiğini bilmek istiyor. Güven de burada devreye giriyor. Ayrıca fark ettim ki, kendiniz ve iş hayatındaki maceranız hakkında ilgi çekici ve dürüstçe hikayenizi paylaşmanız da önem taşıyor. Benimki, girişimciliğin romantik ve esinli bir yaşam tarzı çerçevesinde bir tutku, yaratıcılık ve kararlılık hikayesi. İnsanlar iyi bir hikayeyi severler, bu onlara kendi hayallerini gerçekleştirme yolunda ilham ve umut verir.

As Red Bee moved away from direct sales to consumers at farmers markets toward wholesale, I spent a lot more time at my red cottage with customers dropping by asking questions about the bees. This was the perfect opportunity for Red Bee to offer educational tours of the apiary with an introduction to tasting varietal honeys. People loved the opportunity to visit a working apiary, ask questions about bees and taste a wide range of honeys in a beautiful environment. Red Bee Apiary also has chickens and an edible garden which I and the crew grow most of their food for ourselves and for the honeybees. We pride ourselves of pure ingredients, handmade, integrity and trust. Education is a big part of what people look for today. They want to meet the maker. We must know everything about our products and be able to answer all questions confidently and in a timely manner. Today's customers want to know about the products they use and where they come from. This is where the trust comes in to play. I also learned that it is important to tell an honest and interesting story about yourself and your journey into the business and life. Mine is one of passion, creativity, determination but in a romantic and inspired lifestyle of creative entrepreneurialism. People love a good story, it gives them inspiration and hope to follow their own dreams.





<http://www.redbee.com/events>



Red Bee Arılığı arıcılık, bal arısı tedavileri ve bitkisel cilt bakımı ürünleri yapımı gibi konuların işlendiği, makul katılım ücretleri karşılığında çeşitli atölyeler düzenlemeye başladı. Red Bee, “doğa için iştah” mottosuyla aşağıdaki basit tanımını kullanarak yaratıcı bir yolculuk için davetiye çıkardı:

Carla Marchese bu yolculuğa tek bir kovanla, bunun basit bir hafta sonu hobisi olarak kalacağını düşünerek başladı. On altı yıl sonra o basit hobi, mutfak, ev, banyo ve iş için ürünler tasarlayıp yaratılan tam zamanlı bir iş haline geldi. Bal Evi Ambarı’ndaki (Honey House Barn) atölyelerde Carla’ya ve ekibine katılın ve ilham almaya hazır olun! Gruplar kendi atölyelerini oluşturabilirler.

Bütün bu yeni çabalar ve etkinlikler yalnızca işin, işletmenin büyütülmesi için değildi, aslında hepsi benim bir bal tadım uzmanına ve yazara dönüşmem ile başladı.

Red Bee Honey House Barn started to offer variety of workshops with affordable admission fees; on beekeeping, honeybee heals, plant-based skin care product making. With motto “appetite for nature” the Red Bee Honey has been inviting for creative journey with this simple introduction;

Carla Marchese began this journey with one beehive thinking this would be a simple weekend hobby. Sixteen years later a simple hobby grew into a full-time business of designing and creating products for culinary, home, bath and work. Join Carla and her team for workshops in her Honey House Barn and prepare to be inspired! Groups are welcome to create your own workshop.

All these new efforts and activities was not just to grow the business but actually started with my transformation into a honey sommelier and author.

Bal Tadım Uzmanlığı

Honey Sommelier



Yeni ürünler, yeni takipçiler ve tanıtım etkinlikleri yolunda giderken ve de iş büyürken, arılara ve arıcılığa bağlılığım, yaratıcı aklım ve ruhum daha ötesini arıyordu. Bal arıları ve bala dair araştırma merakımı nasıl sürekli kılacağıyı öğrenmekle işe başladım. Kısa sürede gördüm ki, arıcıların çoğu besinlere özel merakı olan insanlar değildi ya da renk, aroma ve tat olarak çeşitlilik gösteren bir ürün olan bala ciddi biçimde ilgi duymuyorlardı. Ana ilgi alanım ‘bal eğitimi’ oldu. Bal hakkında öğrenilecek çok şey vardı; bileşimi, flora kaynakları, yöreler ve sonsuz tat profilleri. Her şey bir yana, bal doğal, her yıl değişen bir ‘artisan besin/yiyecek’tir. Onu bu kadar ilginç kılan da budur; bal hiçbir zaman aynı değildir. Bala ilgim ve bal eğitimi beni farklı bir konuma yerleştirdi; bir ba-

While the business was on track and growing with new products, new followers and prompting activities, my devotion to bees and beekeeping with my creative mind and soul craved for more. I began my journey by learning how to keep honeybees and intrigued with honey. Soon I found out that most of the beekeepers were not foodies, or seriously interested in honey as an ingredient that had a diverse array of color, aromas and flavors. Subsequently, my main interest became “honey education”. There is so much to learn about honey – its composition, floral sources, regions and the endless flavor profiles. After all, honey is an “artisan food” that is natural and changes year after year. This is what makes it so infinitely interesting; it is never the same. My interest and training with honey positions me in an interesting place; somewhat of a



Artisan veya zanaatkâr besin veya yiyeceğin tek ve hatta yasal bir tanımı yoktur, ancak genellikle nesiller boyunca aktarılan bilgi ve deneyim, sanayileşmemiş yöntemlerle üretilen gıdalar için kullanılan bir terimdir. Artisan besin üreticileri, çalıştıkları hammaddeleri anlar ve onlara saygı duyar, bu maddelerin nereden geldiğini ve özelliklerini bilirler. Kendi üretimlerinde ustalaşır ve üretim sürecini başarılı kılanın ne olduğunu deneyim ile ortaya çıkarırlar. Tadı iyi olanı bulur ve üretimin insanlar ve çevre üzerindeki etkisine karşı hassasiyet gösterirler. Artisan gıdalar ve yenilebilir gıda maddeleri, seri olarak üretilmez, aksine el/ev yapımıdır. Bu yiyecekler koruyucu ve katkı maddeleri, geliştiriciler, ikame maddeleri ve kimyasallar içermez. Fabrikalarda yapılan seri üretimde olduğu gibi çok sayıda veya çok kısa sürede üretilemezler. Bu nedenle, artisan veya zanaatkâr yiyeceklerin daha kaliteli ve daha sağlıklı olduğu varsayımı yaygındır. İspanya'nın Galiçyası (İspanya'da Katalonya ve Bask ülkesini de kapsayan 17 özerk bölgeden biri) hurma yağı ve hindistancevizi yağı gibi yapay renklerin, tatların ve tropikal yağların kullanılmasını yasaklayan yasal bir artisan gıda tanımı oluşturmuştur.

There is no single and even legal definition of artisan food, but generally it is a term used to describe food produced by non-industrialised methods, often handed down through generations. Artisan producers understand and respect the raw materials with which they work, know where these materials come from and what is particularly good about them. They mastered their particular production and have experiential understanding of what makes the process that they are engaged in successful. They know what tastes good and be sensitive to the impact of their production on people and the environment. Artisan foods and edible foodstuffs are not mass produced, but rather made by hand. These food do not contain preservatives, additives, improvers, substitutes and chemicals. They cannot be produced in greater amounts or within a very short period of time like in mass production done in factories. Therefore, artisan food assumed to be in greater quality and healthier. Spain's Galicia (one of the 17 autonomous region in Spain that include Catalonia and the Basque country) has set a legal definition of artisan food, which prohibits the use of artificial colours, flavours and tropical fats such as palm oil and coconut oil.

kıma, arıcılarla yiyecek meraklıları arasındaki bağ. Kendi arılarımın ürünü olan balı ilk kez tattığımda daha önce yediğim ballarda hiç bulamadığım taze, temiz ve çeşnili tat oluşu beni şaşırttı. Diğer insanlar gibi ben de ticari amaçlı üretilen, geleneksel plastik kutularda pazarlanan bala alışmıştım. Saf bal ile dilim ve kalbim tat çeşitleriyle adeta şarkı söylemeye başladı. Kısa süre sonra farklı arıcıların ballarını tatmaya başlayınca rengiyle, aromasıyla, tadıyla ve kıvamıyla her birinin diğerlerinden ne kadar farklı olduğunu anladım.

Bu özgün kavram, sommelier, ABD'deki arıcılık konferanslarında ve dünya arıcılık konferansı Apimondia'da hiçbir zaman gerçek anlamda ele

link between beekeepers and food lovers. When I harvested honey for the very first time from my own bees, I was intrigued by the fresh, clean complex flavors that I had not ever tasted in honey. Like most people, I was exposed only to honey produced commercially, bottled in a traditional plastic honey bear. Pure honey made my tongue and heart sing with layers of flavor. Soon, I was on a quest to taste honeys from different beekeepers and learned how different each one was in all of its sensory qualities – color, aroma, flavor and texture.

This unique concept, sommelier, was never really addressed at beekeeping conferences in the USA and like Apimondia, although there was

alınmamıştır; gerçi tatmak için bal vardı, ama kimse bunun mutfakla ilgili yanını ele almıyordu. Hedefimin her tür balla ilgili daha çok şey öğrenmek olduğunu anladım. Bu konuda bilgi toplamak için saatler harcadım ve bala olan ilginin ABD dışındaki coğrafyalarda daha güçlü olduğunu tespit ettim. 2003 yılı Ulusal Bal Etkinliği için Londra'ya gittim. Orada arılar ve bal konusunda benim kadar tutkulu olan arıcılarla tanıştım. Bal değerlendirme sürecinde balın pek çok duyuşal nüansından ya da bitki kaynaklarından söz edilmiyordu. Katılanlar sadece arıcının balı ve kavanozu nasıl hazırladığını değerlendiriyor, ancak ürünü tatmıyordu. Ben ise bal ile şarap arasında paralellik gördüğümünden bu bilgileri arıyordum. Şarabın kalitesi, yapıldığı üzümün cinsine ve yöreye göre değişir. İklim ve çevre koşullarının şarabın tadı üzerinde önemli etkileri vardır. Bunun için kullanılan Fransızca "gout de terroir", sözü de "toprağın tadı" anlamına gelir. Balın farklı özelliklerini açıklamak

honey for tasting, no one was addressing the culinary side of tasting. I felt that it was my mission to learn more about all honeys. I spent many hours looking for knowledge and found that interest in honey was stronger outside of the USA. First, I went to London to attend the National Honey Show of 2003. There, I found beekeepers as passionate about all things bee and honey as me. During the honey judging process, they never addressed the many sensory nuances of honey or their floral sources. They were just judging how the beekeeper prepared the honey and jar, but not tasting the honey. I, who had seen a parallel in honey to wine, was hoping for this information. The qualities of wine change by the type of grape and region it is produced. The climate and environmental conditions has an important aspect to the taste of wine. French word for this is "gout de terroir", meaning "taste of the earth". So, I began using "terroir" to explain the differences between honey and searched



APIMONDIA
International Federation of Beekeepers' Associations

APIMONDIA, arıcılar derneklerinin uluslararası federasyonudur. Başlıca amacı arıcıların, bilim insanlarının, bal ticareti yapanların, teknisyenlerin ve yasa koyucuların birbirlerini dinlemek, tartışmak ve öğrenmek için buluştukları kongre ve sempozyumlar düzenlenerek bilgi paylaşımını kolaylaştırmaktır. Apimondia toplantıları, arıcılık dünyasının tüm unsurları hakkında bilgi edinmek için fırsatlar sunan etkinliklerdir. Bu toplantılar sırasında, sabahtan akşama kadar, katılımcılar dünyanın her yerinden çeşitli stantları inceler ve en son araştırmaları öğrenirler.

APIMONDIA is the international federation of beekeepers' associations. Its major objective is to facilitate the exchange of information and discussions by organizing Congresses and Symposia where beekeepers, scientists, honey-traders, agents for development, technicians and legislators meet to listen, discuss and learn from one another. Apimondia meetings are events that offer great opportunities to learn about all the aspects of the beekeeping world. During these meetings, from morning until late evening, participants explore various exhibits and learn about cutting edge research from all parts of the world.



National Honey Show, Birleşik Krallık'ta uluslararası dersler, konferanslar, atölye çalışmaları ve arıcılık ekipmanları ile en kaliteli bal ve balmumu ürünlerinin tanıtımını yapan bir fuardır.

National Honey Show is a trade show in United Kingdom, promoting the highest quality honey and wax products with international classes, lecture convention, workshops and beekeeping equipment.



Sagra del miele ya da bal festivalinde geleneksel arıcılar ve önemli bal üreticileri her tür bal ürünleriyle kek, bisküvi, şekerleme gibi gıda maddelerini sergilerler. Festival sırasında ayrıca sergi, atölye, ürün tatma, çeşitli şovlar, tartışmalar, temalı menüler, rehberli turlar, arıcılar ya da üreticilerle buluşmalar gibi çeşitli etkinlikler gerçekleştirilir.

The "sagra del miele": honey festival, is when traditional beekeepers and leading honey producers display all types of honey products and food including cakes, biscuits, candies. It also host numerous events such as exhibitions, workshops, tastings, shows, debates, themed menus, guided tours and screenings, appointments with beekeepers or producers.

üzere "terroir" sözcüğünü kullanmaya başladım ve bal üretimine uygulanabilecek şekilde, şarap üzerinde araştırma yapma fırsatları aradım.

for opportunities to study wine which could be translated to honey making.

2007 yılında Connecticut'ta, evime bir saatlik mesafede bir İtalyan şarap ithalatçısıyla çalışmaya başladım. Şarap ve kimlik tatlar konusundaki eğitimimi burada aldım. "Tatma ve değerlendirme tekniği" dersi iki hafta sürdü. Aradaki paralelliklerin daha açık ortaya çıkması benim için heyecan vericiydi. Bu konunun neden hiç tartışılmadığını, hatta insanların ilgisini bile çekmediğini anlamıyordum. Hâlâ "terroir" kavramına ve bala ilgi duyan insanlar arıyordum. Derslerden sonra bal satma görevi benim için güç oldu; benim yapmak istediğim ile uyumuyordu. Böylece şirket ile bir yıl çalıştıktan sonra işi bırakıp bal hakkında daha fazla bilgi edinmeye koyuldum.

In 2007, I landed a job at an Italian wine importer one hour from my home in Connecticut. This was where I was trained on how to taste wine and ID flavors. The course on "technique of tasting and evaluating" lasted 2 weeks. This was thrilling as the parallels became more evident to me. I could not understand why this was not discussed or even of interest to people. I was still looking for people who were interested in the concept of terroir and honey. Next task of selling honey was hard for me. It was not fit what I wanted to do. So, after 1 year of working with the company, I quitted and returned to searching for more information about honey.

Ailemi ziyaret için İtalya'ya gittiğimde, Montalcino'daki geleneksel "sagra" gıda şenliği-

On a trip to Italy to visit family, I stumbled upon a traditional "sagra" or food festival in Montalcino that happened to be of all things honey.

le karşılaştım. Burada her şey bal hakkındaydı. Ortaçağdan kalma küçük kentin girişindeki hoş geldiniz levhasında “*La Citta del Miele*”, yani “bal kenti” yazıyordu. Büyülenmişim. “*Bu, kismet*” diye düşündüm. Ortaçağdan kalma bir şantonun içinde, İtalya’nın dört bir yanından arıcılar ballarını tattırıyor. Bir köşede rehber eşliğinde bal tadımı başlıyordu. Hemen katıldım. Bal söz konusu olduğunda İtalya’nın kendi tatlarına ve kaynaklarına sahip olduğunu anladım. Çok mutluydum. Bu işin içine nasıl girebileceğimi öğrenmek amacıyla hemen bazı arıcılarla konuşmaya başladım. İtalya’da bu konulara ilişkin kursların mevcudiyetini, bal uzmanlığı kaydının yalnızca İtalya’da olduğunu öğrendim. İşte, aradığım şey tam tamına buydu. Sagra, kentin kenarında, küçük saklı bir müzeye yürüyüşle sona erdi. Burada üzerinde beyaz keten örtüler olan masalara şarap, yiyecek ve bal konulmuştu. Oturup yerel gıda ve bal çeşitlerine ilişkin bir sohbet daldık, bir rehber eşliğinde bal tattık. Harikulade ve ilham vericiydi.

Amerika’ya döndükten dört gün sonra, bal tadım kurslarına nasıl kaydolabileceğimi araştırmaya başladım. Çok az sayıda ve nadiren açılıyordu bu kurslar. 2012 yılında ikinci kez Montevecchio, Sardegna’daki bal festivaline katılmak üzere yeniden İtalya’ya gitmeye karar verdim. Bu kez daha fazla arıcıyla tanışma fırsatı buldum ve kurslar hakkında daha çok şey öğrendim. ABD’ye döndükten hemen sonra bir İtalyan öğretmenden Sardegna’da gerçekleştirilecek en yakın tarihli kursa ilişkin mesaj aldım. Kursu katılmak için ertesi yıl İtalya’ya gitmeyi planladım. Bal ile ilgili aldığım ilk kursta beklediğim her şeyi buldum. Dört gün süren ve İtalyanca verilen kursa katılan tek yabancı bendim. Kurs, yüzde 100 aradığım şeydi; bal konusunda gözleri açan bir eğitimdi. Çalışmaya devam ettim ve takip eden seviyedeki iki kursla birlikte son kursu Bologna’da (yine İtalya) tamamladım. Bu kurslarda da tek Amerikalı katılımcıydım. Kursların ardından Arıcılık Enstitüsü’ne üyelik kaydını

Upon entering the small Medieval city, welcoming sign was “*La Citta del Miele*”: the city of honey. I was thrilled and could think nothing more than this was “*kismet*”. Inside a Medieval castle were beekeepers from all around Italy offering tastings of their honeys. In one corner guided honey tasting was beginning. I sat in the tasting and learn that Italy had embraced the flavors and floral sources in honey. I was elated and quickly engaged conversation with some presenters to learn how I can get involved. I also found out that there were courses for that and a registry of experts of honey only found in Italy. This sounded like exactly what I was looking for. The sagra ended with a walk down to the edge of the city to a small hidden museum where a formal dinner tables were set with white linen cloths, staged with wine, food pairings and honey. We sat down to a short talk about the local food and honeys and were treated to a guided honey tasting. It was marvelous and inspiring.

After 4 days I returned back home, I began an intensive research on how to enroll in honey tasting classes. They were few and far in between, but I decided to take a trip back to Italy in 2012 to attend a second sagra of honey in Montevecchio, Sardegna. This time I meet more beekeepers and learn more about the courses. As soon as I returned back to USA, I received a message in LinkedIn from an Italian teacher for the first course which would be held in Sardegna. I planned to return one year later to take the course. The first training course in honey was everything I was expected. I was the one and only foreigner attending the 4 days long course in Italian. It was 100% what I was looking for. It was an eye-opening education in honey. I continued on studying and completed the next two and final courses in Bologna, Italy. Again, I was the only American. Once I passed all, the third course I was able to make an application to be a member of the registry to the Beekeeping Institute. I received my formal acceptance one month



Amerikan Bal Tadım Derneği, Amerika Birleşik Devletleri'nde duyuşal bal eğitiminde başlıca kaynak kuruluş durumundadır. Misyonu, en yüksek standartlarda duyuşal eğitim vererek ve rehberli tadımlarla bir artisan gıda maddesi olan bal hakkındaki farkındalığı artırmaktır. Balın tadımı ve değerlendirilmesi, kalitesini, aromasını ve çeşnisini belirlemek üzere bal çeşitlerini tadarak edinilen bir beceridir. Bir bal tadım uzmanı olmak, şarap ya da zeytinyağı uzmanı olmak kadar karmaşık bir iştir. Duyuşal analiz, ABD'deki geleneksel bal değerlendirme çevreleri açısından çığır açıcı bir kavram olmuştur.

The American Honey Tasting Society is the leading resource for honey sensory education in the United States. Its mission is to raise the awareness of honey as an artisan food through the highest standards of sensory education and guided tastings. Tasting and evaluating honey is a skill earned through consciously tasting a wide variety of honeys to identifying their sensory qualities to identify aromas and flavors in a honey sample. The art of being a honey tasting expert is as complex as being a wine or olive oil sommelier. Sensory analysis is a ground-breaking concept in the traditional world of evaluating honey in the USA.

başvurusu için hazırdım. Üyeliğe resmi kabul belgem ABD'ye döndükten bir ay sonra geldi. Böylece, edindiğim bilgileri ABD'ye taşımak üzere Amerikan Bal Tadım Derneği'ni (American Honey Tasting Society-AHTS) kurabildim. Amerika'da bu alanda verilen bir eğitim yoktu. AHTS "balı tanımlama sanatı" sloganı ile bal tadım kursları vermeye başladı. Amerikan Bal Tadım Derneği'nin kurucusu ve gerekli eğitimleri tamamlayarak İtalya Duyuşal Bal Analizi Uzmanları arasına kabul edilen ilk Amerikan vatan-daşı olarak derneğin eğitimcilerinden biriyim.

Nychoneyweek.com'daki bir röportajımda bal tadım uzmanlığını "günümüzün baldaki Rönesans'ı" olarak tanımladım. Herhangi bir işte ger-

after returning back to USA. This led to foundation of the American Honey Tasting Society (AHTS) by me in order to bring this information to the USA. There was no training available in this area. AHTS started to offer honey tasting course with motto of "art of defining honey". As the founder of the American Honey Tasting Society and the first American resident to complete the training and be accepted as a Member of the Italian National Registry of Experts in the Sensory Analysis of Honey, I am one of the instructors.

I described being honey sommelier as the "today's honey renaissance" in an interview with nychoneyweek.com. I told that in order to be

Carla, KA Dergi'nin 3. sayısında nasıl bal tadım uzmanı olduğunu anlatmıştır. Buna ilişkin detaylar ilk kitabı olan "Bal Arısı: Rastlantı Sonucu Arıcı Olan Birinden Dersler" de yer almaktadır;

Bal, çiçeklerin nektarından üretilir ve dünya üzerinde arıların bal için uğradıkları birbirinden farklı onlarca bal bitkisi vardır. Bal arısının topladığı nektarın türüne göre her balın kendine özgü bir tadı vardır. Ayrıca, saf bal nadiren saydamdır, hep aynı renge ve tada da sahip değildir. Bal biraz bulanık görünmelidir; bu, polenin filtrelenmediğini ve ürünün özgün saflığını koruduğunu gösterir. Renk, aroma ve lezzet flora kaynaklarına bağlıdır ve mevsimden mevsime değişir. En önemlisi, iyi bir balda tat katmanlar halindedir. Şeker ve diğer tatlı maddeler sadece tatlı iken, balda çiçeği, çimeni, meyveyi ya da ağacı çağrıştıran tatlar vardır.

"Bal tadım uzmanı" terimini ilk kitabımda kullandım. Özünde bu terim, çeşitli tipte bal-ların duyuşal kalitesi konusunda bilgi sahibi olan, bal çeşitlerinin tat profillerini ortaya koyabilen ve bal çeşitlerini diğer gıda maddeleriyle en iyi biçimde eşleştirebilen kişi demektir. Sık sık şeflere danışır, onlara mevsimlik balları tanıtırım; tatla ve her bir çeşide uygun menülerle ilgili notlar alırım. 2015 yılında, İtalya Duyuşal Bal Analizi Uzmanları (ALBO NAZIONALE ESPERTI DI ANALISI SENSORIALE DEL MIELE) arasına kabul edilen ilk Amerikalı oldum ve bunun üzerine Amerika Bal Tadım Derneği'ni (AHTS) kurdum. AHTS aracılığıyla bilgilerimi başkalarıyla paylaşacağım ve onlara balı ve farklı tatlarını daha iyi nasıl anlayacaklarını öğreteceğim.

For KA Dergi (KA Journal) 3rd Issue, Carla explained how she became "honey sommelier", which is also in detailed described in her first book "Honeybee: Lessons from an Accidental Beekeeper";

Honey is made from the nectar of flowers, and around the world there are thousands of different honey plants that bees visit to make honey. Every honey has a unique flavor profile that depends upon the type of nectar gathered by the honeybee. Also, pure honey is rarely transparent nor the same color or flavor. Honey should be a little foggy, which means the pollen hasn't been filtered out maintaining its original purity. The color, aroma and flavors are determined by the floral source and will change from season to season. Most importantly, good honey will have layers of flavor. While sugar and other sweeteners are simply sweet, honey will express floral, grassy, fruity or woody flavor notes.

I coined the term "honey sommelier" in my first book. Essentially it is someone who is knowledgeable about the sensory qualities of many different types of honey, can articulate its flavor profiles and how best to pair them with food. I often consult with chefs and introduce them to seasonal honeys, write tasting notes and pairing menus for each. In 2015, I became the first American resident accepted into the Italian National Registry of Experts in the Sensory Analysis of Honey (ALBO NAZIONALE ESPERTI DI ANALISI SENSORIALE DEL MIELE) which led me to establish the American Honey Tasting Society (AHTS). Through the AHTS I will share my knowledge and teach others to better understand honey and the diverse flavors.

KA Dergi 3. Sayı; Doğanın Yenilenmesinde Arıcılık, Ocak-Mart 2016, ss.56-60 (Türkçe)

KADergi 3rd Issue-Arılar...., Jan-March 2016, pg.56-60 (in Turkish)

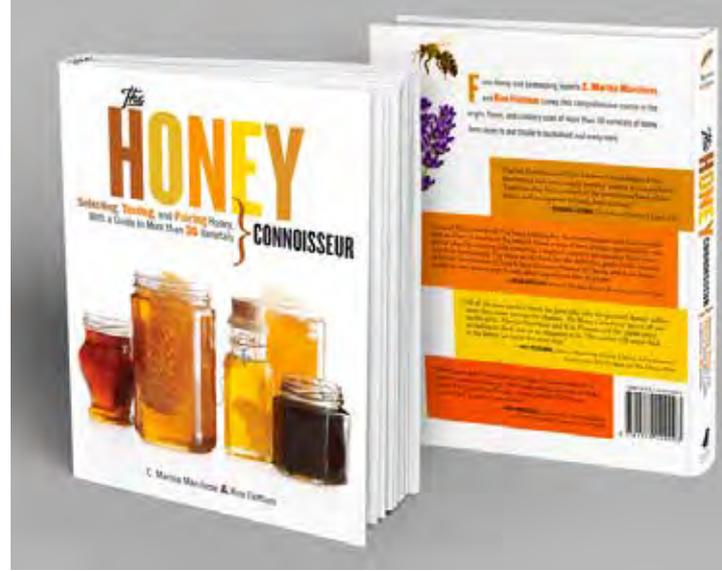
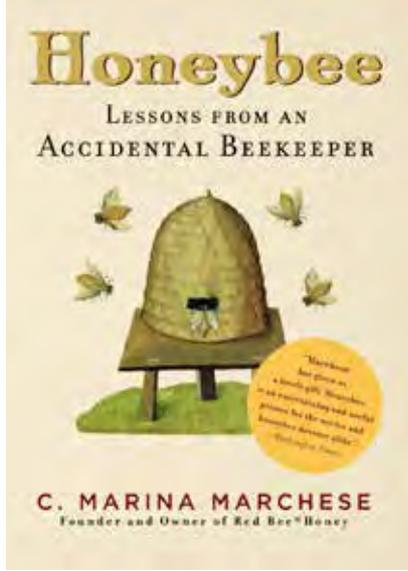
çekten başarılı olmak için kendinizi alanınızın uzmanı olarak konumlandırmanız gerekir. Milyonlarca insanın arasında rekabet edebilmek için sattığınız şey hakkında çok iyi bilgi sahibi olmalısınız. Bal ile ilgili her konuda uzman olmak zorundaydım. Zamanın önünde gidiyordum, bu yüzden dünyadaki en iyi uzmanlarla birlikte bal incelemeleri için İtalya'ya gittim.

Bunların yanı sıra, sağlık ve bal arısı konusundaki bilgilerimi geliştirmek için ABD'de Amerikan Apiterapi kursuna iki kez katıldım. Apiterapi, arı ürünlerinin sağlık ve tedavi amaçlı kullanımınıdır. Bu ürünler bal, arı poleni, arı sütü, balmumu, propolis ve arı zehiridir. Ben arı zehiri tedavisi uygulamıyorum, ancak geleneksel sağlık bakım ürünlerine alternatif arayanlara Red Bee ürünlerini tavsiye ediyorum.

truly successful in any business it is necessary to position yourself as an expert in your field. The world is full of millions of people and to remain competitive, one must have a very good knowledge of what they are selling. I had to become an expert in all things honey. I was ahead of my time and so traveled to Italy to study honey with the best experts in the world.

I also completed the American Apitherapy course in the USA two times in order to further my understanding about health and the honey-bee. Apitherapy is the use of products of the beehive for health and healing. Honey, bee pollen, royal jelly, beeswax, propolis and bee venom. I do not practice bee venom therapy but do recommend Red Bee products for customers who look for alternative to traditional health care products.

Öykücü Story Teller



Arıcılık bilgisi, bal tatma isteği ve arı ürünleri pazarlamasındaki deneyimim arttıkça Bee Culture dergisinde (Amerikan Arıcılık Dergisi) makale yazmaya başladım. Bunlar, tanıtım, para kazanma ve mesajı yayma amaçlı çalışmalardı. Benim için yarı zamanlı bir işti. Bal tadımını araştırmaya başladığım sırada, kendi kitabımı yayımlamış olan bir arkadaşım beni menajeri ile tanıştırdı. Bir ay sonra fikrimi anlatmak üzere bu kişiyi evime davet ettim. Aradan bir ay daha geçtikten sonra menajer kitap önerim üzerine çalışmamı istedi. Bu çalışma altı ayımı aldı. Bir iş planı da olmak üzere 80 sayfa hazırlamıştım. Altı ay boyunca birçok yayıneviyle görüşmeler yaptık. Kaç editörle konuştuğumuzu hatırlamıyorum, ancak yalnızca bir editör öyküme ilgi duydu ve yayımlamayı kabul etti.

As my knowledge in beekeeping, desire for honey tasting and experience in marketing bee products, I started to write articles in Bee Culture Magazine (the American Beekeeping Magazine) for both advertisement, earning money and spreading the word. It was a part-time work for me. While my search on honey tasting was started, one of my friends who published a book put me in contact with her agent. I waited for a month and then invited the agent to my house to tell my idea. After another 1 month of waiting, the agent wanted to work on book proposal which took 6 months for me. It was 80 pages with business plan as well. For 6 months, we went many appointments with publishing companies. I do not remember how many editors we had talked with, but only one of editor interested in my story and accepted to publish it.

Kitabı yazmam için bana sekiz ay verildi. Her gün bin sözcük yazmam ve ayrıca biraz araştırma yapmam gerektiğinden yaşamımı yavaşlatmak zorundaydım. Sonunda **Bal arısı: Rastlantı Sonucu Arıcı Olan Birinden Dersler** Elara Tanguy'un çizimleriyle 2009 yılında, ciltsiz bir kitap olarak yayımlandı. Ardından kitap turları başladı. Seattle, Texas, California gibi yerlere gittim. Kitapevleriyle görüşüyor, ticaret fuarlarına katılıyor, konuşmalar yapıyordum. Donakalmıştım. Çok güçlü, ama yapmak zorundaydım. Seyahat ederken aynı zamanda Red Bee'den bahsediyor, yanımda taşıdığım ürünler ile tanıtım yapıyordum. Dolayısıyla, işime de yararı oluyordu. Hatta bizzat satış bile yapıyordum. Kalkınma Atölyesi ile de bu kitabım sayesinde tanıştım. Kalkınma Atölyesi Genel Sekreteri Ertan Karabiyik, bir ABD seyahati esnasında bu kitabımı Amazon'dan rastlantıyla satın alıyor. Kitabı okuduktan sonra Kalkınmaya Katkı Verenler Programı kapsamında benim hayat hikayeme yer vermek istiyor. Benimle böylece iletişime geçti ve hatta arılığımı ziyaret etti. Sonrasında şu an okumakta olduğunuz kitabı hazırlama sürecini başlattık.

Yeni edindiğim bal tadımı ve eğitim becerilerimle bir başka kitap fikri daha geliştirdim; farklı çiçeklerden balın tadımı. Böylece 2013 yılında ikinci kitabım yayımlandı: **Bal Eksperi: 30'u Aşkın Çeşide Yönelik Rehberle Birlikte Bal Seçimi, Tadımı ve Eşleştirmesi**. Bu kitabı Kim Flottum'la birlikte yazdık. Bee Culture dergisi editörü ve bal arısı uzmanı olan Kim'le birlikte diğer mutfak lezzetleriyle eşleştirerek balın nasıl tadılacağını, seçileceğini ve kullanılacağını öğretmeye devam ettik.

Arıcılıkta 15 yıllık deneyimimle ve çok sevilen Red Bee markasının kurucusu olarak Amerika'da yayımlanan Bee Culture, Edible Nutmeg, American Mead Maker, Cheese Connoisseur ve Culture gibi dergilere makaleler yazdım. Gündemim şu an için konferans, TV programı, bal tadımı ve imza günü gibi etkinliklerle oldukça dolu.

I was given 8 months to write the book. I had to slow my life down as every day I had to produce a thousand words and also do some research. Finally, **Honeybee: Lessons from an Accidental Beekeeper** with illustrations by Elara Tanguy was published in 2009 as paperback edition. Then, started the book tour. I traveled to Seattle, Texas, California. I was meeting book stores, attending trade fairs, doing talks. I was petrified. It was very hard, but I had to do it. While touring, I was also talking about Red Bee and promoting the products I carried with. So, it was helping the business as well. I was even selling them. Thanks to this book, I met Development Workshop. Executive Manager of Development Workshop, Ertan Karabiyik had bought my first book in Amazon during his visit to USA. After reading it, he came up with the idea to include my story to their Contributors to Development Programme. Then, he had contacted me and even visited my apiary. And then, we started to prepare this book which you are reading now.

With my newly acquired honey tasting and instruction skills, had another book idea; honey tasting of different flowers. In 2013, my second book **The Honey Connoisseur: Selecting, Tasting, and Pairing Honey, With a Guide to More Than 30 Varietals** was published, in which Kim Flottum was the co-author. Together with Kim who is the editor of Bee Culture magazine and honey bee expert, I continued on teaching how to taste, select and use honey by pairing it with other culinary flavors.

With 15 years of experience as a beekeeper, and founder of the beloved brand Red Bee Honey, I have been writing articles for national magazines including Bee Culture, Edible Nutmeg, American Mead Maker, Cheese Connoisseur and Culture the magazine of cheese. My calendar is full of authors talk, tv appearances, honey tasting and book signing.

Bölüm
Chapter **4**





Gelecek Future

Üç yıl süren finansman arayışının ardından bir banka, Red Bee'ye mülküm üzerinde yeni bir tesis kurabilecek krediyi verdi. Bu yeni mekan, bal atölyesi, ofisler, perakende satış yeri ve eğitim için derslik gibi imkânlar sunacak. Dört yıllık bu hayal Red Bee'nin tutunması ve büyümesi için daha geniş bir mekânın artık zorunlu hale gelmesiydi. Red Bee, aynı zamanda evim olan 78 metrekarelik bir kulübede bir hobi olarak başladı. 16 yıldan sonra iş kulübemim verebileceklerini aştı; Red Bee büyümek için daha geniş bir mekâna kavuşmak zorundaydı. Öte yandan özel yaşamımın da olmasının zamanı gelmişti ve böylece yaşadığım yeri çalıştığım yerden ayırabileceğim. Ayrıca, böylelikle bana yardımcı kişileri işe alabilecek ve kanatlarımı daha çok uçmak için açabileceğim. Bu Red Bee'yi büyütmeye açısından önemli bir adım olduğu gibi finansal bir riskti de, ama getirisinin olacağını biliyorum.

After 3 years of searching for financing, Red Bee was approved for a financial loan from a bank and will be building a barn on the Red Bee property. The new barn space will serve as a honey house workshop, offices, retail shop and classroom for education. This has been a dream for 4 years; in order for Red Bee to continue to stay relevant and grow a bigger space is now essential. Red Bee began as a hobby inside my 843 square foot cottage which was also my home. After 16 years, the business has expanded beyond what my cottage can offer and Red Bee needed more room in order to thrive. Also, it was time for me to have some privacy and so separate my living space from work. It will also allow to hire some helpers and "spread the wings". This was a major step to grow Red Bee and a financial risk, but I believe that will pay off.





Red Bee, ürün yelpazesine balın yanı sıra hediye eşya, ev ve mutfak malzemeleri gibi yeni ürünler de katarak büyümeye devam edecek. Yeni mekan, tasarımı markaya eklemek ve yeni müşteriler çekmek için önemli bir yöntem. Bense çeşitli görevlerdeki ekip arkadaşlarıma ve şirkete nezaret ediyorum. Kendime de özen gösteriyorum. Yazmaya, konuşmaya ve eğitmeye daha fazla zaman ayırıyor, çeşitli projeleri Red Bee'ye devrederken, artık bal konusunda bir uzman ve eğitimci kimliğimle öne çıkmak istiyorum.

Yeni girişimim olan “Amerika Bal Tadım Derneği” balda duyuşsal eğitim için bir kaynak olup İtalya’da aldığım eğitimi ve ikinci kitabımı temel alıyor. Şu anda dikkat çekiyor. Bu nedenle İtalya’dan, ilk öğretmenim olan bir başka bal uzmanıyla ortaklığa gittim. Beraber, bu alandaki eğitimi İtalya’dan ABD’ye taşıyacağız. Bir başka planım ise ABD’yi dolaşarak eğitim vermek, bal örnekleri toplamak, tüm bal bitkilerini haritalayıp bunlara karşılık düşen tatları belirlemek. Bu arıcılar, bal tadıcılar, polen uzmanları ve laboratuvar teknisyenleri gibi çok sayıda kişinin çabasını gerektiren büyük bir iş.



Red Bee will continue to grow adding new products besides honey, like gifts, home and kitchen items. The new barn will be my way of continuing to incorporate design in the brand and to attract new customers. I oversee the company with people doing various jobs. I also see myself, spending more time writing, speaking and educating about honey, taking on a role of more the expert and educator about honey and delegating various projects at Red bee.

My new venture “American Honey Tasting Society” is a resource for sensory education in honey based upon my training in Italy and my second book the Honey Connoisseur. At the moment, it is gaining attention and I have partnered with another honey expert in Italy who was my first teacher. Together, we are bringing this training to the USA from Italy. Another plan is to travel around the USA to teach and gather honey samples to map out all the honey plants and identify their corresponding flavors. It is somewhat of a monumental task that will involve the efforts of many people; beekeepers, honey tasters, pollen experts and lab technicians.

“Raslantı Sonucu Arıcıdan” Dersler

Lessons from an “Accidental Beekeeper”

Red Bee Honey kâr amacı güden bir işletme. Bir hobi olarak başladı ve sonra tam zamanlı işe dönüştü. Red Bee bana girişimcilik becerilerine sahip olduğumu gösterdi. Bu mutluluk verici bir yolculuktu. Başarı için kendi bal ürünlerim için piyasada bir niş alan oluşturdum. Red Bee’yi rekabet içinde ayrı bir yere konumlandırıdım ve onu özgün bir ürün olarak öne çıkardım. Bu tür niş ürünler, ürünü ve onu piyasada nereye yerleştirdiğinizi anlamaları için müşterilere uzun uzun açıklamalar yapılmasını gerektirir. Müşterilerim anlaşıyor ve Red Bee şeffaf bir yapıya kavuşsun diye müşterileri eğitmek, onlarla konuşmak için çok zaman ayırdım. Red Bee’nin başarısının ayrılmaz bir parçası eğitimle ilgili bileşeni oldu; müşteriler neyin ne olduğunu anladıklarında bağlılık da beraberinde gelmekte. Elbette, çok iyi ürünler ve müşteri hizmetlerinin kalitesi de önemlidir.

Red Bee Honey is a for profit business. It began as a hobby and grew into a full-time business. Red Bee demonstrated that me, Carla Marina Marchese DeBenedetto had the skills to become an entrepreneur which is a truly gratifying journey. In order to be successful I created a niche market for my honey products to separate Red Bee from the competition and to stand out as a unique product. Niche products require immense explanation to the customers in order to understand the product and how you position it in the market. I spent much time on educating and talking to customers, so they understand and have full transparency in how Red Bee works. An integral part of the success of Red Bee is the educational component; when customers understand they become loyal. Also, having some excellent products as well as good customer ser-



Destek talep eden kâr amacı gütmeyen kuruluşlara her yıl ciddi miktarda bağışta bulunuyorum. Halen Connecticut, Bridgeport'da kâr amacı gütmeyen bir kuruluşla işbirliği geliştiriyoruz. İşbirliğinin amacı, Red Bee arılığını ziyarete açık hale getirerek ve yeni bir atölye açarak, eğitim alanında deneyim kazanmak isteyen kişileri desteklemek.

Bugünü yaşıyor ve hep geleceğe bakıyorum. Gerçi geçmişim bugün ne yapıyorsam ve neysem odur, ama yine de ben bugünüm, şimdiki zamanım. İyi, kötü geçmişimin yolculukları ve deneyimleri olmasaydı bugün buraya varamazdım. Bir çizer ve tasarımcı olarak kendi geçmişime nostaljik bakıyorum, kimi büyük deneyimlerim oldu, ama bir iş insanı olarak geliyorum ve memnuniyetle ileriye doğru gidiyorum.

Geriye dönüp kendi yürüdüğüm yola baktığımda bana ilham veren, şans tanıyan ve çeşitli dönemleri almama izin veren belirli insanlar görüyorum. New York'taki Görsel Sanatlar Okulu'na gitmem için beni cesaretlendiren aile dostumuza minnettarım; bu okulu daha önce hiç duymamıştım. Çalışan bir gençken, bir yöneticim yaratıcı



vice. Each year, I donate generously to non-profit organizations who request support. Presently, I am cultivating relationships with a non-profit organization in my home town; Bridgeport, Connecticut to support the people who need educational experiences by opening up Red Bee apiary and new barn workshop to them for visits.

I live in the present and always looking to the future. Although my past is a culmination of everything I do and am today, I am the present. I could not have arrived here today without the journey and experiences of my past – good and bad. I look back nostalgically on my life as an illustrator and designer, I had some great experiences but as a business person I am growing and moving forward with satisfaction.

As I look back on my personal road, there are certain people who inspired me, gave me a chance and opened the doors to allow me to accomplish various milestones. I am grateful to a family friend who encouraged me to attend the School of Visual Arts in NYC, I had never heard of this school before. As a young person working, a supervisor noticed my creative tal-



Kâr amacı gütmeyen bir kuruluşla işbirliği geliştiriyoruz. İşbirliğinin amacı, Red Bee arılığını ziyarete açık hale getirerek ve yeni bir atölye açarak, eğitim alanında deneyim kazanmak isteyen kişileri desteklemek.

Presently, I am cultivating relationships with a non-profit organization to support the people who need educational experiences by opening up Red Bee apiary and new barn workshop to them for visits.

yeteneklerimi fark etti ve sanat bölümüne geçmemi tavsiye etti. Her biri bana her seferinde küçük bir şans tanımış olan pek çok kişi var ve bunların her biri yolculukta bir adım daha atmam anlamına geldi. Bana tanınan her şans, gelişmem, hedeflerime doğru bir adım daha atmam için fırsattı. Kimileri tavsiyelerde bulunmakla ve yardımcı olmakla yetindi, kimileri karşılıklı yarar ilkesine göre bana iş verip çalıştırdı, başkaları ise sadece cömertti, tutkumu ve yeteneklerimi görmüştü. Son on yıldır hayat ortağım Vic ev yaşamımı istikrarlı kılacak çok şey yaparak saatlerimi, haftalarımı ve aylarımı kitabıma ayırabilmemi sağladı. Arkadaşım menajerinin adını benimle paylaşarak ona kitap önerimi yapma imkânı verdi. Kitabı birlikte yazdığım Kim Flottum bana dergisine yazı yazacak güveni kazandırdı. Bana şans tanıyan yıllar boyunca minnettarlık duyduğum çok ama çok insan var. En önemlisi ise, bana gösterilen her nezaketi sıkı çalışmak, ileriye doğru bir adım daha atmak için vesile saydım.

Pozitif kalıp başarılı bir girişimci olmak için gereken işlere katılmak, benim Red Bee olmamı gerektirdi. Bir kişi, markası neyse o olmalıdır. Böyle olduğunda çalıştığınızı anlamazsınız. Yaratıcı girişimcileri, onların nasıl başarılı olduklarını gözlemledim; onlar işte böyle yaşıyorlardı. Sevdikleri şeyi yapmaya zorunlu hissediyorlar, tutkularını soluyarak yaşıyorlar, saate ya da takvime göre yaratmıyorlar ve aralarından çoğu hiçbir zaman emekli olmuyordu. Bu, kendilerini öldüresiye çalıştıkları anlamına da gelmiyor. Yalnızca yaptıkları işi çok seviyorlar. Ben de kendimi çalışma günü içerisindeki güçlüklerle boğuşmayı seven biri olarak görüyorum, bu bir yaşam tarzı olup çıkıyor.

Kendinize bakıp kim olduğunuzu araştırırken objektif davranmanız hayli güçtür. Bunun böyle olduğunu ilk kez bir röportaj için biyografi yazarken gördüm. Kim olduğunuzu ya da dünyanın sizi kim olarak görmesini istediğinizi ortaya çıkarmak

ents and recommended me to get a promotion to the arts department. There were so many people who each gave me once small chance that was one step forward along the entire journey. Each chance was an opportunity to grow and move one step toward my goals. Some people were simply offering their advice or help, some employed me for our mutual benefit and others were simply generous and saw my passion and talents. Mostly my partner Vic, of the last 10 years who has done so much to make my home life stable enough to dedicate hours, weeks and months to writing my book, a creative colleague who shared the name of her literary agent who gave me a chance to write my book proposal. My co-author Kim Flottum who gave me the confidence to write for his magazine. There are many, many people who I am grateful to over the years that gave me a chance. Most importantly, I recognized each act of kindness as an opportunity to work hard and accomplish another small step forward.

In order to remain positive and endure the work needed to become a successful entrepreneur I had to become Red Bee. One must be their



zorlayıcı olabilir ve sizi öz bilinçli hale getirebilir. Bunun için kendinizle barışık kalmanız, kendinizdeki iyiyi ve kötüyü olduğu gibi kabul edecek kadar güçlü iradeye sahip olmanız gerekir. Kendinize katı bir gözle bakarsanız kişilik de kazanmış olursunuz ve bunu gerçekleştirmeniz önemlidir.

Başarılı bir marka yaratmanın büyük bölümü, iyi bir öykü anlatmaktır. Her insan bir başkasının iç dünyasına göz atmayı, burada neler olduğunu bilmeyi ister. Böylece insanlar sizinle, başarılarınız ve mücadelelerinizle ilişkilendirilir. Öyküleriniz sizi gerçek ve inanılabilir yapar ve bu da her insanın bağ kurabileceği bir şeydir. Red Bee beni heyecanlandırıyor ve hep yeni bir günü beklememe neden oluyor. Gurur duyabiliyorum, çünkü özünde hiç yoktan bir şey yarattım.

Ticari yaşamda her işin iniş çıkışları vardır ve kuşkusuz benimkinin de olmuştur. Dürüstçe söylemek gerekirse işin temelinde ısrarcı olmak vardır. Hiçbir zaman vazgeçemezsiniz. Hep iyimser kalmak benim DNA'mda var. Hayatta kalmak, sorun çözmek, yardım etmek ve neyi çok seviyorsanız onu yapmak zorundasınız. Değişimden hiç

brand. This way you never believe you are working. I have observed creative entrepreneurs and how they became successful and it is how they live their life. They are compelled to do what they love, they are breathing and living their passions and do not create according to a clock or calendar, many never retire. This is not to say that they work themselves to death. They simply love what they do and I see myself as this kind of person who loves the challenges of my work day in and day out, it becomes a lifestyle.

It is quite difficult to look at yourself and be objective to find out who you are. I learned this the first time I had to write a biography for an interview. Finding out who you are, or who you want the world to see you as really can be painful and make you self-conscious. It takes a strong-willed person to become comfortable with yourself and accept the good and the bad. When you take a hard look at yourself, you begin to grow as a person and this is important to realize.

A big part of creating a successful brand is telling a good story. Everybody loves a peek inside the



korkmayın. Hiçbir şeyin sabit olmadığını, bir kişi ve iş sahibi olarak her zaman esnek davranmanız, kendinizi müşterilerin ve çevrenin ihtiyaçlarına uyarlamaz gerektiğini öğrenmeye çalışın. Değişimden korkarsanız gerilerde kalırsınız. Yaptığınız değişikliklerin olumlu bir hareket olduğuna güvenmelisiniz. Şansınızı denemenin ve içgüdülerinize güvenmenin size olumlu sonuçlar getireceğine inanıyorum.

İstediklerinizi elde etmek için ne istediğinizi bilmeniz gerekir. Girişimci ya da aracı olmak istiyorsanız, bu yolda atmanız gereken adımları bir kenara yazın. Not almanın yararlarına, gerçekleşmesi için düşlerinizi görselleştirmenin gücüne inanırım. Hayallerinizin bir listesini çıkarın, sonra bunların çizimini yapın ya da size ilham verenlerin fotoğrafını çekin. Bunların hepsini bir defterde tutun ya da bir ilham tahtanız olsun. Bunlara her gün bakın ve yeni fikirlerinizi ekleyin. Bu size, tutkularınızın peşinden gitmenizi sağlayacak ivmeyi kazandıracaktır. Deftere yazdıklarınızı ya da tahtaya çizdiklerinizi istediğiniz zaman değiştirebilirsiniz. Gerek yaşam gerekse izlediğiniz yol hızla değiştiği için ortada kurallar yoktur.

Kimileri yaşamlarını 'kendilerini hazır hissettiklerinde' bir şeyi yapacaklarını söyleyerek geçirir.



world of a person and how they operate. It can make people relate to you, your successes and struggles. Stories make you real and believable, and that is something every human can relate to. Red Bee excites me and is the reason I look forward to a new day. I can be proud because in essence, I created something from nothing.

Every business and entrepreneur have its ups and downs and I surely have had some of my own. In all honesty, perseverance is essential. You can never give up. It is in my DNA to be a forever optimist. You are just compelled to survive, solve the problem, be resourceful and do what you truly love. Thinking quickly on your feet can keep you out of hot water. Never fear change. Try to learn that nothing is static and that as a person and business owner you must always be flexible and adjust to the needs of customers and environment of society. If you fear change, then you will be left behind. You must trust that the changes you are making will be a positive move. I believe that taking chances and trusting your instincts will bring you positive growth.

You must know what you want in order to get what you want. If you want to be an entrepreneur or a beekeeper, you write down the step you need to follow that path. I believe in the power of note keeping and visualizing your dreams in order to make them real. Write down a list of your dreams and draw them or collect photos of the things that inspire you. Keep them together in a notebook or make an inspiration board. Look at it daily and add your new ideas to it. This will keep up the momentum to follow your passions. You are allowed to edit it at any time. There are no rules as life changes quickly and so will your path.

Some people live their life telling themselves they will do something 'when they feel ready'. My motto is 'to do it as it comes and feels right'. For me personally, I am spontaneous and my brain is always thinking and I am compelled to



Benim sloganım ise, 'bir şeyi gündeme geldiğinde ve doğru görüldüğünde yapmak'tır. Ben şahsen kendicil, spontane biriyim, hep düşünürüm ve belirli bir fikir ya da proje varsa onun için harekete geçme zorunluluğu duyarım. Bekleyemem; şimdi değilse ne zaman?

Tüm insanlar yaratıcıdır ve her birinin özel bir yeteneği vardır. Sizi nereye götürürse götürsün motivasyonlarınızın ve tutkularınızın peşinden gidin, kendi özgün yeteneğinizi orada bulacaksınız. Bu zaman alır, cesaretiniz kırılmasın. Siz mutlu edilecek, gerçekten zevk aldığımız şeyi bulmadan önce pek çok hobiyi ve işi denemeniz gerekir. Yaşam bir yolculuktur ve bu yolculuk boyunca biz de değişiriz. Korkunun, başkalarının size ve yaptığınız işlere ilişkin görüşlerinin sizi durdurmasına ya da fikrinizi değiştirmesine izin vermeyin.

act on that idea or project. I cannot wait. If not now, when?

All humans are creative and have a special talent. Follow your motivations and passion to where ever it takes you and you will find your unique talent. It takes time, do not be discouraged. You must try many hobbies and jobs before you find out what makes you happy and that you enjoy doing. Life is a journey and we keep changing along the way. Do not let fear or other's opinions of you and your work stop you or change your mind.

- Berne A. Pyrke (1943) Long Island's First Italian, 1639, Long Island Forum, Amityville, N.Y.
- Betty Boyd Caroli (1914) Italian Repatriation From United States, 1900-1914, Staten Island, New York: Center for Migration Studies, Page 93.
- Choate, Mark. 2008. Emigrant Nation: making of Italy abroad. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Christa Wirth (2015) Memories of Belonging: Descendants of Italian Migrants to United States, 1884-Present, Brill NV, Leiden, Netherlands. Revised version of doctoral dissertation, Faculty of Arts of University of Zurich, Spring Semester 2012.
- Francesco Cordasco (1994) Bolletino dell'Emigrazione (1902-1927): A Guide to Chronicles of Italian Mass Migration, Columbus People, eds., Lydio F. Tomasi, Piero Gastaldo, and Thomas Row, Staten Island, NY: Center for Migration Studies, Pages: 499-508.
- Francesca Di Meglio (2005) New Italian Immigrants, Ambassador 17, Page 18.
- Frank J. Cavaioli (2008) Sunypatterns of Italian Immigration to United States, Catholic Social Science Review 13, pages: 213-229, Farmingdale State College, Page 214
- Kurt Ray (2003) Amerigo Vespucci: Italian Explorer of Americas, Rosen Publishing Group.
- Luciano J. Iorizzo and Salvatore Mondello (1980) Italian Americans, Boston: Twayne.
- Mark Choate (2008) Emigrant Nation: making of Italy abroad. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Robert Franz Forester (1919) Italian Emigration of Our Times, Cambridge, Harvard University Press.
- Silvana Patriarca, Lucy Riall edit (2012) Risorgimento Revisited: Nationalism and Culture in Nineteenth-Century Italy, Palgrave, Macmillan
- Silvia Pedraza (1999) Immigration in America at Turn of This Century, Contemporary Sociology 28, Page 379.
- William Egelman (2006) Italian Americans, 1990-2000: Demographic Analysis of National Data, Italian Americana XXXIV, Pages: 9-19.
- www.merriam-webster.com/about-us
- www.technologyreview.com/lists/innovators-under-35/2018/
- www.forbes.com/innovative-companies/list/
- blog.inventhelp.com/women-inventors-and-innovators/
- global.britannica.com/biography/Christopher-Columbus

Amerika topraklarına ilk ayak basan Avrupalılarla ilgili bilgi için;

Information on first Europeans to reach American soil;

- Information on first Europeans to reach American soil; Beck Little (October 2015) Why Do We Celebrate Columbus Day and Not Leif Erikson Day? National Geographic.
ews.nationalgeographic.com/2015/10/151011-columbus-day-leif-erikson-italian-americans-holiday-history/
- www.bbc.co.uk/history/historic_figures/erikson_leif.shtml

- freepages.genealogy.rootsweb.ancestry.com/~griffinsinflorida/Albertiandrea.htm
- ieg-ego.eu/en/threads/europe-on--road/economic-migration/irial-glynn-emigration-across--atlantic-irish-italians-and-swedes-compared-1800-1950#Returnmigration
- en.wikipedia.org/wiki/Italian_Americans#cite_note-28
- www.mtholyoke.edu/~molna22a/classweb/politics/images/italian%20population%20chart%20001.jpg
- www.libertyellisfoundation.org/immigration-museum
- www.history.com/topics/ellis-island
- www.heinzhistorycenter.org/collections/italian-american-program/collection
- www.loc.gov/teachers/classroommaterials/presentationsandactivities/presentations/immigration/italian6.html
- www.loc.gov/teachers/classroommaterials/presentationsandactivities/presentations/immigration/italian7.html
- www.italiantribune.com/-1950s-1960s/

George Pozzetta'nın Gözünden İtalyan Amerikalılar

Italian Americans by George Pozzetta

- www.everyculture.com/multi/Ha-La/Italian-Americans.html
- İtalyan Amerikalıları Diğer Göçmenlerden Ayıran Ne? Vincent J. Cannato, HUMANITIES, Ocak/Şubat 2015, Cilt 36, Sayı 1.
- www.neh.gov/humanities/2015/januaryfebruary/feature/what-sets-italian-americans-other-immigrants
- wiki.c2.com/?AmericanSchoolSystem
- www.studyusa.com/en/a/58/understanding--american-education-system
- www.justlanded.com/english/United-States/USA-Guide/Education/-American-school-system
- en.wikipedia.org/wiki/Catholic_school

Helen Keller hakkında bilgi için

How Helen Keller hears and speaks

- en.wikipedia.org/wiki/Helen_Keller
- www.hki.org/our-impact/about-us/helen-kellers-legacy#.W3Ga8PZuLIU
- www.biography.com/people/helen-keller-9361967
- www.theguardian.com/society/video/2018/jun/01/helen-keller-deaf-blind-and-mighty-video
- How Helen Miller hears and speaks www.youtube.com/watch?v=8ch_H8pt9M8
- Helen Keller's otobiography BLACK the movie www.youtube.com/watch?v=97joWcX1w7Q

Artisan besin hakkında bilgi için

Information on artisan food

- www.schoolofartisanfood.org/page/what-is-artisan-food
- culinarylore.com/specialty-foods:what-is-artisanal-food/
- msue.anr.msu.edu/news/clear
- www.goodfoodworld.com/2011/11/when-the-label-says-artisan-what-does-it-mean/

Yaratıcılığın, Carla Marina'nın Yolculuğu



Carla Marina'nın çalıştığı şirket mobilya işine girer ve dolayısıyla Carla Marina'ya sadece yarın zamanlı tasarımcı olarak ihtiyaç olur.

2005

Red Bee artisan balımın yanı sıra başka arı ürünleri de sunmaya başlar.



Carla Marina Arıcının Çırağı adlı kitaba rastlar ve ardından bahçesine ve arıcılığa daha çok zaman ayırmaya başlar.

2002

Pandora firması kapanır. Carla Marina Çin'de hediyeelik eşya üretecek bir şirkette tam zamanlı tasarımcı olarak çalışmaya başlar.

www.redbeestudio.com açılır.



2007



Carla Marina Connecticut'ta bir İtalyan şarap ithalâtçısı PUGLIA'da çalışmaya başlar ve şarap ve kırımlık tatlar konusunda eğitim alır.

2008



Carla Marina İtalya Montalcino'daki geleneksel gıda şenliğine gider ve ilk "sagra" bal festivaline katılır.

2009

Carla Marina'nın ilk kitabı Bal arısı: Raslantı Sonucu Arıcı Olan Birinden Dersler yayımlanır.



2010

Carla Marina Red Bee markasını tümüyle yeniden tasarlar ve markanın tüm görünümünü değiştirir.



2011

Bal arısı: Raslantı Sonucu Arıcı Olan Birinden Dersler kitabı basılır.



2012

Carla Marina ikinci kez Montevecchio, Sardanya'daki bal festivaline katılmak üzere İtalya'ya gider.



2013

Carla Marina ilk bal tadım kursuna Sardanya'da katılır.



Carla Marina, Kim Flottum ile Bal Eksperi: 30'u Aşkın Çeşide Yönelik Rehberle Birlikte Bal Seçimi, Tadımı ve Eşleşirmesi kitabını yayımlar.

2014

Yeni Kırmızı Arı Kütübesi bir bal atölyesi, ofisler, perakende satış yeri ve Eğitim için derslik imkanı sunuyor.



Carla Marina ikinci ve son bal tadım kursuna Bolonya'da katılır ve Arıcılık Enstitüsü'ne üye olur.

Carla Marina Amerikan Bal Tadım Derneği'nin kurar ve bal tadım eğitimleri vermeye başlar.

Journey of Creation – Carla Marina



The company Carla Marina works for, enters home furnishing business, so needs Carla Marina only as part-time designer.



2005

Apart from Red Bee's single origin honey new products are being added to brand.



Carla Marina attends National Honey Show in London.

2007



Carla Marina lands a job at PUGLIA Italian wine importer and was trained on how to taste wine and ID flavors.

2008



Carla Marina goes to food festival in Montalcino, Italy where she attends her first sagra of honey.

2009

Carla Marina's first book Honeybee: Lessons from an Accidental Beekeeper with illustrations is being published.



2010

Carla Marina redesigns the entire Red Bee brand and changes the entire look.



2011

Honeybee: Lessons from an Accidental Beekeeper becomes paperback

2012

Carla Marina attends second sagra of honey in Montevocchio, Sardegna, Italy.



2013

New Red Bee Barn serves as a honey house workshop, offices, retail shop and classroom for education.



Carla Marina with co-author Kim Flottum publishes The Honey Connoisseur: Selecting, Tasting, and Pairing Honey. With a Guide to More Than 30 Varietals.



Carla Marina attends her first honey tasting training in Sardegna, Italy.



Carla Marina attends second and final course in honey in Bologna, Italy, and registers to the Beekeeping Institute.

Carla Marina establishes the American Honey Tasting Society (AHTS) and starts giving honey tasting courses.

Carla Marina's visit to neighbor Mr. B.'s hives in his backyard changes the course of her life. Carla Marina starts backyard beekeeping. Carla Marina receives an offer as a freelance designer to develop a line of children's products to be manufactured in China.

Carla Marina designs corporate brand - Pandora Products' logos, web site, business cards, advertisements as well as the products.

www.redbeestudio.com is being launched



Benim için arıcılık kendimi bahçeye atıp dış mekânlarla etkileşime yönelik bir hafta sonu hobisi olarak başladı. Aslında pek bilmesem de çok istediğim bir şey oldu. Ancak daha sonra, hiç düşünmediğim kadar ilginç ve zaman alıcı bir hale geldi. Gerekli malzemeleri satın alıp arılarla daha fazla zaman geçirdikçe maliyet de arttı. Red Bee, masrafları karşılığın diye evimin arka bahçesindeki kovandan birkaç kavanoz balı ve arı ürünlerini satma fikrinin başlangıcıydı. Bal ve diğer arı ürünleri için etiket tasarımına sıra geldiğinde yaratıcılığım çok işe yaradı. Bu noktada yaptığım işin artık asıl mesleğim olabileceğini hissettim; burada sanat, doğayla ve kendi ürünleriyle kaynaşacaktı.

For me, beekeeping began as a weekend hobby; to get myself into the garden and interact with the outdoors. Something I was craving without actually knowing it. But then, it turned out to be much more interesting and time consuming than I had ever dreamed of. As I purchased equipment and spent more and more time with the bees, the cost grew. Red Bee honey was the start of an idea to simply sell the few first bottles of honey and products of my beehive in my backyard in order to pay for this hobby. My creativity came in handy when I needed to design labels for my honey and other bee products. At this moment, I had begun to feel that this could be my calling, where art merged with nature and my own line of products.

