

**1**

Hacker News'te okuduğum bir yorumda şirket kurucularının hangi özelliklerinin daha başarılı olmalarına yol açtığını okudum.

It's not something that's kosher to say out loud, but there is a huge spectrum of how "good" someone is at founding/running companies. We tend towards, "everyone can do it if they put their mind to it," which I'm not sure is healthy.

Here are some non-quantifiable things that matter:

1. Grit/High Pain Tolerance. People who do not give up, often to the detriment of their physical, mental, and/or emotional health.
2. Structure. People who can organize — whether in their head or on paper — their business. Who is the customer, what is their problem, how do we solve it, how do we find them, why is our thing better than their thing, etc.
3. Prioritization. People who can look at the things to be done and know which are more important.
4. Communication. You have to be able to talk to people. Not talk at people, but with them as an exchange of ideas. Growing your business (sales), your team (hiring), your brand (PR), and fundraising are all reliant on your communication skills
5. Intelligence. The bar here is lower than is assumed. You don't have to be galaxy brained, but basic smarts.
6. Willingness to seek, sort, and take action on advice. You have to ask for help, but not all offers of help are useful or relevant or correct. And then you have to actually do the thing.
7. Giving up control over things you're not good at. It's good to fire yourself when you're bad at something.

You can find a whole mix of these. I know founders with high grit who work on the wrong things. I know founders who prioritize incredibly well but don't have a full structure of the business in their heads and so get blindsided by an unknown unknown.

I know founders who are monetarily tremendously successful that lucked into a market (some of whom were dragged into that market by others), but, were things to take a turn, their boards would fire immediately.

There is certainly a scale. You don't have to be 10/10 on all of them to be "great".

But the thing is — and I think this is something people have a hard time wrapping their heads around — is that when you sum all of this up, you're only increasing your odds. The odds are still minuscule that you will get lucky enough (many times over) to be in a position to have a massive company. There are excellent founders who fail for things entirely outside of their control.

Bunlar (1) Sebat / Dayanıklılık, hemen pes etmeme, (2) işlerini organize edebilecek kabiliyet (3) önceliklerini bilme (4) iletişim becerilerini ve dinlemeyi bilme (5) temel anlama kabiliyeti (6) tavsiyeleri dinleyip harekete geçebilme (7) iyi olmadığı konularda kontrolü başkalarına bırakabilme olduğunu söylemiş.

Bununla beraber iş gelip bir noktada *şansa* dayanıyor. Bunu da kabul ediyor herkes.

## 2

Hafta sonu için eve yiyecek almayı *unuttuğum* için açlık yapmaya karar verdim. 65 saat kadar. Sadece su, çay ve kahve ile.

24 saatten uzun süren açlığın kortizol seviyelerini yükselttiği ve bağışıklığı zayıflattığını söyledikleri için pandeminin başından beri yapmıyordum.

## 3

Siteyi AWS Amplify üzerine taşıdım. Hayatımdaki sorumlulukları azaltmanın bir tarafı da sunucu sayısını azaltmak. *Bulut* dediğimiz sadece başka birinin bilgisayarı ama *bilgisayar* sadece imkan değil, sorumluluk olduğu için biraz da böyle deneyelim.

Hala Hollanda içlerinde durduğu için hızlanmış olup olmayacağını bilmiyorum. Herhangi bir sorun olduğunda yazınız.

**4**

Aşağıdaki abone kutusunun çalışmadığını –daha doğrusu orada bir abone kutusunun hala bulunduğunu yeni farkettim. Mailchimp çalışmayınca tekrar ayarlayacak vakit olmadı, onun için o da orada durup duruyor. Ne yapayım bilmiyorum, yazı çıkınca gönderecek bir sistem bu kadar zor olmamalı, onu da mı kendim yazayım?

**5**

Osmanlı'ya matbaa neden geç geldi? Sair unsurların engellemesiyle ilgisi yok demiş ESG. Müstensihlerin öyle bir siyasi gücü yoktu diyor.

Talebin olmayışı asıl mesele. Çünkü talep olmadığı zaman pazar olmaz, arz üretenler kar etmez ve *matbaa* gibi bir ihtiyaç ortaya çıkmaz. Talep olsaydı önünde duracak kimse yoktu.

Kitap bir *statü simgesi* ama o statü kolay edinilen bir statü değil. *Alim* veya *ricâl* olmak gerekiyor. Tüketim nesnesine dönüşmüyor. Halkın öyle bir arzusu yok çünkü insanların hayatında o kitapla yapabilecekleri bir şey yok. Kendilerini akrabalarına, komşularına, dünyaya *yabancılaştırmak* dışında bir *faydası* olmayacaksa, insanlar okumaz.