SALESEDGE / MENTALITÀ

IL FONDATORE STOICO

I principi della filosofia stoica applicati al fare impresa

SalesEdge

Edizione rivista / 14 ottobre 2026

Licenza individuale. Vietata la redistribuzione. Esempi e obiettivi non garantiscono risultati.

PERCHÉ GLI STOICI ERANO IMPRENDITORI

La filosofia stoica è nata in un contesto di commercio, politica e guerra. Marco Aurelio guidava un impero. Epitteto era uno schiavo che gestiva la propria dignità in condizioni che non controllava. Seneca era un consulente del potere che navigava corte e intrighi.

Non erano accademici. Erano persone che affrontavano ogni giorno incertezza, pressione, decisioni difficili e conseguenze reali. Hanno sviluppato strumenti pratici per mantenere la chiarezza mentale e l'efficacia dell'azione in condizioni avverse.

Questo è esattamente il contesto dell'imprenditore moderno.

Non c'è bisogno di leggere i classici in latino per usare questi strumenti. Basta capire i principi e applicarli con concretezza alla realtà di chi costruisce qualcosa — ogni giorno, con i rischi e le pressioni che comporta.

PRINCIPIO 1: IL CONTROLLO DEL CONTROLLABILE

Il principio più fondamentale dello stoicismo è la distinzione tra ciò che dipende da noi e ciò che non dipende da noi. Sembra ovvio. Non lo è.

Dipende da te: le azioni che intraprendi, il livello di impegno che metti, la qualità delle decisioni che prendi, il modo in cui tratti le persone, la costanza con cui esegui il tuo piano.

Non dipende da te: le reazioni dei clienti, le decisioni dei concorrenti, le variazioni del mercato, le politiche governative, il comportamento dei collaboratori, il successo finale di un progetto.

Il punto non è non curarsi degli esiti — è che preoccuparsi degli esiti che non controlli non li cambia. Li subisce solo. L'energia mentale spesa a preoccuparsi del rifiuto di un cliente non riduce il rifiuto — riduce la capacità di fare bene la prossima call.

Per un fondatore, questa distinzione ha conseguenze operative precise:

Misura i processi, non solo i risultati. Se il tuo obiettivo trimestrale dipende solo dal fatturato — qualcosa che non controlli completamente — l'ansia è strutturale. Se il tuo sistema di misurazione include anche i processi che controlli (numero di call, qualità delle proposte, costanza del follow-up), hai un locus di controllo stabile indipendentemente dalle fluttuazioni esterne.

Distingui la risposta dalla reazione. Di fronte a una crisi, a un rifiuto, a un problema inaspettato: c'è uno spazio tra lo stimolo e la risposta. Lo stoico occupa quello spazio deliberatamente, con una domanda: "Cosa posso fare rispetto a questa situazione?" Non "perché è successo" — ma "cosa posso fare adesso."

Non confondere la performance con il risultato. Un imprenditore può eseguire perfettamente e avere un risultato mediocre per ragioni esterne. Può anche eseguire male e avere un risultato buono per fortuna. Nel lungo periodo, la performance coerente porta risultati coerenti. Il focus deve