

Seminari di formazione manageriale



**A.D.D.
SRL**

**PLANS ARE NOTHING,
PLANNING IS EVERYTHING.
STRATEGIA MILITARE E SUCCESSO
D'IMPRESA**



Percorsi di polemologia | Andrea Dalledonne

Plans Are Nothing, Planning is everything

Strategia militare e successo d'impresa

PRESENTAZIONE DEL SEMINARIO

Coloro che non sono consapevoli dei danni che derivano dall'applicazione delle strategie non possono essere neppure consapevoli dei vantaggi derivanti dalla loro applicazione.

Sun Tzu, L'arte della guerra

Cosa significa “pianificare una strategia”? Cosa può insegnare la storia militare, a manager e imprenditori, sulla difficile arte di saper raggiungere i propri obiettivi?

Scopo del seminario è studiare tutti quei fattori che entrano in gioco nella realizzazione di una strategia, analizzando come generali e condottieri del passato si siano comportati nel fare e gestire piani in situazioni di rischio e complessità.

Dall'ambito militare, l'uso della parola “strategia” si è allargato a qualsiasi settore dell'attività umana in cui è possibile registrare conflitti o competizioni: dal campo sportivo a quello della comunicazione, dalla politica all'economia.

Tuttavia, è nel campo dell'impresa che la nozione di strategia ha riscosso il maggior successo e incontrato la maggiore applicazione.

Basti pensare all'uso in azienda di espressioni quali *piano* di marketing, *strategia* competitiva, management *strategico* o alla significativa enfasi su alcuni concetti nati in ambito militare: l'elaborazione di piani e programmi d'azione, l'analisi dell'ambiente e degli avversari, il controllo di risorse e informazioni o la scelta del modello organizzativo più adatto per la competizione con l'avversario.

Attraverso il seminario “*Plans Are Nothing, Planning Is Everything – Strategia militare e successo d'impresa*”, manager e imprenditori verranno introdotti ai classici del pensiero strategico (Vegezio, Sun-Tzu, Machiavelli, Federico II, von Moltke, Clausewitz). nonché all'analisi delle più celebri campagne della storia militare: dalle imprese di Alessandro Magno alle conquiste di Cesare in Gallia, dalle vittorie di Napoleone alla Blitzkrieg tedesca, dallo sbarco alleato del D-Day fino alle tecniche di guerriglia dell'esercito vietnamita.

In questo modo i partecipanti potranno non solo venire a conoscenza dei principi della strategia militare, ma anche imparare ad applicarli per affrontare le quotidiane sfide in azienda.

All'interno del corso verrà inoltre posta particolare attenzione alle principali differenze esistenti tra pensiero strategico orientale ed occidentale.

La cultura strategica, infatti, riflette non solo la storia, la tradizione, i valori propri di una nazione o di una cultura, ma anche il conseguente modo di intendere la leadership, di gestire le proprie organizzazioni, di competere con i propri avversari.

In questo modo i partecipanti potranno fare un primo passo nella comprensione di quegli elementi indispensabili per agire consapevolmente in un contesto politico-economico sempre più globale e differenziato.



CONTENUTI DEL CORSO

All'interno del corso verranno alternate parti di carattere teorico, tratte dai maggiori contributi degli studiosi di strategia,

- *Epitome rei militaris* di Vegezio: il rapporto tra strategia e modello organizzativo
- *L'arte della guerra* di Sun-Tzu: le caratteristiche del pensiero strategico orientale
- *Strategikon* di Maurizio Imperatore: l'arte di adattarsi al proprio avversario
- *Il Principe* di Machiavelli: il leader e la gestione dei collaboratori
- *Aforismi sull'arte della guerra* di Montecuccoli: la gestione della complessità
- *L'arte della guerra* di Jomini: l'arte della strategia ai tempi di Napoleone
- *L'arte della guerra* di Federico II: l'importanza della mobilità e dell'iniziativa
- *Della guerra* di Clausewitz: l'uso del tempo e dello spazio in strategia
- *Strategia. L'approccio indiretto* di Liddell Hart: l'astuzia e lo stratagemma
- *Strategia* di Luttwak: il peso del caso e il ruolo dell'attrito

alla presentazione di celebri campagne militari attraverso l'uso di filmati e aneddoti storici.

I partecipanti verranno, in questo modo, introdotti a quelle che si potrebbero definire le "costanti" di ogni strategia, quegli elementi cruciali per il successo di qualsiasi pianificazione:

- la definizione dei **livelli strategici**: differenza tra tattica e strategia; rapporto tra questi elementi e il livello operativo; tattica e strategia a livello aziendale;
- lo studio dell'**avversario**: come includere le mosse e le contromosse dei nostri rivali all'interno del piano strategico; in che modo l'avversario può far fallire i nostri piani e come possiamo invece contrastare la sua strategia;
- la dialettica tra **attacco e difesa**: rapporto tra agire offensivo e agire difensivo; perché una difesa assoluta è impossibile e perché l'attacco è in genere superiore alla difesa; cosa significa l'espressione "punto culminante della vittoria";
- i **principi della strategia**: i principi universalmente riconosciuti per pianificare una strategia; differenze tra cultura strategica orientale e occidentale;
- il ruolo dell'**attrito**: in che modo ottimi piani falliscono non per l'azione dell'avversario ma per dinamiche tutte interne alla nostra organizzazione; cos'è l'attrito e come si combatte.



METODOLOGIA FORMATIVA

Il seminario “*Plans Are Nothing, Planning Is Everything – Strategia militare e successo d’impresa*” può essere strutturato su una o più giornate, a seconda del numero e delle esigenze dei partecipanti.

Attraverso citazioni, aneddoti, brani antologici e filmati, il corso si propone di suscitare un forte coinvolgimento del pubblico, che verrà invitato a riflettere e confrontarsi con le gesta dei più celebri generali della storia.

Strumento di supporto principale, per lo svolgimento del corso, sarà il volume di recente pubblicazione “*VINCERE, CHE IMPRESA. Antologia di massime, aforismi, aneddoti per manager, politici, imprenditori*”: una raccolta di consigli e insegnamenti, tratti dalle opere dei più grandi teorici e storici della guerra, sul difficile esercizio della leadership e della gestione di uomini e organizzazioni.

All’interno del seminario è inoltre prevista la possibilità di organizzare un “Business War Game”, un gioco di ruolo attraverso cui i partecipanti potranno confrontarsi con problematiche tipicamente manageriali (marketing, comunicazione, gestione delle risorse umane, pianificazione, etc.), analizzando le gesta e rivivendo le sfide affrontate dai più celebri condottieri della storia.

DESTINATARI

“*Plans Are Nothing, Planning Is Everything – Strategia militare e successo d’impresa*” rappresenta un’operazione stimolante ed unica per manager, imprenditori o politici. In altri termini, per chiunque abbia la responsabilità di gestire persone, cose ed organizzazioni.

RELATORE

Andrea Dalledonne - Svolge dal 1978 attività professionale in tema di organizzazione, pianificazione strategica e controllo di gestione. Dal 1996 è Presidente di *A.D.D. S.r.l.*, società di consulenza di direzione per l’impresa.

E’ membro di numerosi consigli di amministrazione e collegi sindacali in importanti aziende nazionali, gruppi internazionali e fondi di investimento. E’ fondatore di *Strategikon* e di *Temà*, associazioni per lo studio dei modelli strategici. Ha pubblicato numerosi testi ed articoli in materia aziendale e sul tema della polemologia.

