

I corsi di “Vincere che impresa”  
Seminari di formazione manageriale



# DUBIUM, SAPIENTIAE INITIUM - COME DECIDERE NELL'INCERTEZZA

CICLO D'INCONTRI PER COMPRENDERE COME ALESSANDRO, CESARE, NAPOLEONE E ALTRI CONDOTTIERI DEL PASSATO HANNO AFFRONTATO LA LEADERSHIP E IL MODELLO ORGANIZZATIVO, HANNO PRESO DECISIONI DIFFICILI, COSA HANNO IMPARATO DALLE SCONFITTE E COME, IMPRENDITORI E MANAGER, POSSONO OGGI APPRENDERE DA LORO.

**Percorsi di polemologia**

# Dubium, Sapientiae Initium

Come decidere nell'incertezza

## PRESENTAZIONE DEL SEMINARIO



*Non essendo sempre note ai capitani le condizioni e i disordini dei nemici, si perdono spesso nelle guerre bellissime occasioni.*

Guicciardini, Storia d'Italia

Dominare le informazioni significa da un lato poter aumentare la capacità di previsione, e dunque di pianificazione efficace; dall'altro poter esercitare una sorpresa strategica, organizzativa o tecnologica verso il proprio avversario. In questo modo è possibile crearsi un vantaggio decisivo per vincere e per farlo con minori costi e rischi.

Elementi come l'eccesso di notizie, la difficoltà di reperimento di conoscenze distintive, la varietà dell'ambiente circostante, o l'ampliamento del numero di variabili da dominare, sono fattori sempre più critici per il successo.

Per questa ragione la protezione delle proprie informazioni, mediante la segretezza, e l'accesso a quelle dell'avversario, mediante l'attività di intelligence, sono attività imprescindibili in qualsiasi organizzazione che persegua un successo duraturo. Attività necessarie per scoprire senza essere scoperti e, così conoscendo, sorprendere per vincere.

L'arte di raccogliere e saper valutare le poche informazioni importanti era padroneggiata da Alessandro che a Isso seppe utilizzarla come fattore decisivo per la prima rovinosa sconfitta dell'esercito Persiano condotto dall'imperatore Dario. Diventò un elemento strategico per i Bizantini che grazie ad una continua attività di intelligence, seppero respingere i continui assalti che provenivano da ogni parte dei loro confini, preservando l'Impero Romano d'Oriente per mille anni, fino alle soglie dell'era Moderna.

Nel modulo si illustrerà come l'attività di uso delle informazioni, tanto utile nella competizione economica, può essere scomposta in quattro fondamentali fasi: le "4 A":

**Acquisizione** - *L'Enciclopedia Britannica od il tascabile. Troppe informazioni o troppo poche*

**Affidabilità** - *Matusalemme ed il tempo reale. Le informazioni invecchiano*

**Accettazione** - *Cicero ed il piano Barbarossa. Bisogna che qualcuno ci creda*

**Applicazione** - *Napoleone, Custer e l'aragosta. Bisogna che qualcuno decida*

# Percorsi Di Polemologia

Vincere, Che Impresa !



*Si vince quando si decide  
Si vince quando si commettono meno errori dell'avversario  
Si vince con l'entusiasmo*

La polemologia (dal greco *pólemos*, guerra e *logos*, studio) è la disciplina che da oltre duemila anni analizza, attraverso lo studio dei conflitti, i modelli strategici ed organizzativi sottostanti ad ogni successo militare.

Non è difficile intravedere un parallelismo fra questa disciplina e la direzione di un'azienda. Sul mercato, come in battaglia, si assiste ad un confronto di volontà e a prove di forza per sconfiggere il piano d'azione dell'avversario. Manager e generali delineano la propria strategia definendo gli obiettivi da raggiungere ed i mezzi necessari, nell'ineludibile dialettica tra ciò che si desidera e quanto è possibile.

Costruiamo quindi un ponte tra queste due discipline allo scopo di individuare ed utilizzare i modelli più efficaci per dare nuovo slancio alle nostre imprese..

I seminari formativi "*Percorsi di Polemologia*", permettono ad imprenditori e manager di rileggere i propri comportamenti gestionali e le proprie logiche decisionali utilizzando la metafora della polemologia.

Attraverso la riscoperta dei classici del pensiero strategico, vengono presentati quei modelli organizzativi e di leadership che hanno permesso ai grandi generali e leader della storia di eccellere sul campo di battaglia.

I "*Percorsi di Polemologia*", oltre a rappresentare un'iniziativa unica in Italia, costituiscono dunque un'occasione irripetibile di arricchimento culturale e una valida alternativa per chiunque sia alla ricerca di nuove modalità per interpretare e governare le dinamiche della propria azienda.

I "*Percorsi di Polemologia*" si compongono dei seguenti moduli

VAE VICTIS! – CANNE, WATERLOO, STALINGRADO, IMPARARE A VINCERE DALLE SCONFITTE

LEADERSHIP – L'ARTE DEL COMANDO

STRATEGIKON – VINCERE PRIMA DI COMBATTERE

VIRTUS – INSIEME PIU' FORTI DI TUTTI

DUBIUM, SAPIENTIAE INITIUM – COME DECIDERE NELL'INCERTEZZA

---

## METODOLOGIA FORMATIVA

Il corso *“Dubium, sapientiae initium – come decidere nell’incertezza”* può avere una durata variabile, 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 viene invitato a riflettere e confrontarsi con le gesta dei più celebri leader della storia.

Strumento di supporto principale, per lo svolgimento del corso, è il volume di recente pubblicazione *“VINCERE, CHE IMPRESA”*: 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. Da Vegezio a Sun-Tzu, fino a Machiavelli, Federico II e Clausewitz. Nonché l’analisi delle più celebri campagne della storia militare: dalle imprese di Alessandro Magno alle conquiste di Cesare in Gallia, dalle vittorie di Napoleone allo sbarco alleato del D-Day.

---

## DESTINATARI

*“Dubium, sapientiae initium – come decidere nell’incertezza”* rappresenta un’operazione stimolante ed unica per imprenditori e manager. 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 presso aziende e società internazionali di consulenza. Dal 1996 è Presidente di *A.D.D. S.r.l.* E’ membro di numerosi consigli di amministrazione e collegi sindacali tra i quali ENI e AGIP oltre ad importanti aziende nazionali, gruppi internazionali e fondi di investimento. E’ fondatore di *Strategikon* per lo studio dei modelli strategici. Ha pubblicato numerosi testi ed articoli in materia aziendale, sul tema della polemologia ed il recente libro *“Vincere, che impresa!”*.

---

## DATA E LUOGO

