

Uno stratagemma può salvare un'azienda, due possono rilanciarla, tre possono trasformarla nel leader del mercato

Riorganizzata l'amministrazione, razionalizzata la produzione, ridotti e messi sotto controllo i costi, incrementata l'efficienza nella gestione dei materiali e delle scorte, riconfigurata la gestione finanziaria, ogni azienda, grande, media o piccola, si accorge che la competizione con i concorrenti sul piano globale si sposta sulle qualità delle proprie risorse umane. E su questo punto, sempre più spesso, risulta difficile capire come e in che tipo di formazione investire: la delicatezza di questo aspetto si rivela soprattutto per i ruoli a maggiore valore aggiunto, come la dirigenza, e per il settore vendite. I corsi di formazione che vengono offerti coprono quasi ogni campo dello scibile umano, ma c'è un tipo di competenza che non viene offerta altrove. Il corso di deception per manager si articola su quattro livelli:

1.

livello di base

2.

livello intermedio

3.

livello avanzato

4.

livello di perfezionamento

Ciascun corso si articola su tre ambiti, che vengono sviluppati in modo via via più approfondito nel passaggio dal corso di base a quelli superiori. Il primo ambito è quello dell'analisi delle informazioni – che rinvia alla necessità di conoscere se stessi e il proprio avversario prima di elaborare una strategia. Il secondo ambito è quello dello studio della deception e degli stratagemmi, per acquisire una conoscenza progressivamente sempre più sofisticata della logica e degli strumenti dell'inganno. Il terzo ambito è quello della counterdeception, cioè della protezione dall'inganno perpetrato dagli avversari. Questa è possibile soltanto dopo aver

imparato come funzionano gli stratagemmi. A mano che cresce il livello di complessità del corso e della conoscenza trasmessa ai partecipanti, il problema della counterdeception viene sviluppato in rapporto alle caratteristiche delle organizzazioni – le aziende, particolari reparti sensibili, categorie di personale specifiche – che devono sviluppare una capacità di difesa dall'inganno.

Il corso di base è necessario per fornire i primi strumenti di analisi e di pianificazione della *deception*

e i primi elementi di

counterdeception

. È rivolto sia ai manager che al settore commerciale e si organizza in tre giornate di lezioni e di esercitazioni. Ai partecipanti viene fornito materiale didattico (coperto da copyright) da leggere prima dello svolgimento del corso. I partecipanti acquisiranno una conoscenza di base della materia che consentirà loro di comprendere i meccanismi essenziali degli stratagemmi e di accedere ai livelli superiori di formazione. Per il settore commerciale, in modo particolare, viene proposta una variante del corso che consente di integrare le conoscenze di marketing e di tecniche di vendita con una visione più ampia, che renda i partecipanti capaci di individuare alcuni semplici ma efficaci schemi di stratagemmi.

Il corso intermedio si articola su quattro giornate e fornisce ai partecipanti alcuni strumenti più sofisticati per l'analisi dell'inganno, mentre viene sviluppata la capacità di pianificare la *deception*

e di integrarla nell'elaborazione della strategia aziendale. Viene inoltre approfondito l'uso degli stratagemmi nella

counterdeception

. Oltre al materiale didattico, i partecipanti si confronteranno con alcuni esercizi sia in aula che nella realtà. Alla fine del corso, i partecipanti avranno acquisito una capacità di analisi e di elaborazione di una strategia basata sugli stratagemmi che li metterà già in grado di realizzare piani semplici ma efficaci.

Il corso avanzato richiede sei giornate di formazione e di esercitazioni, nelle quali i partecipanti affineranno sostanzialmente la comprensione degli stratagemmi, acquisiranno la conoscenza di strumenti e modelli di analisi piuttosto sofisticati e svilupperanno una dimestichezza approfondita con le tecniche di *counterdeception*. Il corso si conclude con un'esperienza sul campo in cui a ciascun partecipante sarà richiesto di pianificare, porre in essere e monitorare un *deception plan* nell'ambito della propria attività professionale. I risultati di questo esperimento sul campo, che verrà realizzato al di fuori delle ore di formazione del corso, verranno analizzati e discussi nell'ultima giornata.

Il corso di perfezionamento è accessibile solo dopo il completamento del corso avanzato e si sviluppa in sei giornate. Di queste, cinque sono dedicate all'apprendimento delle nozioni più avanzate di pianificazione dell'inganno, con un'ampia rassegna di *case studies* che illustrano le condizioni di successo e di fallimento della

deception

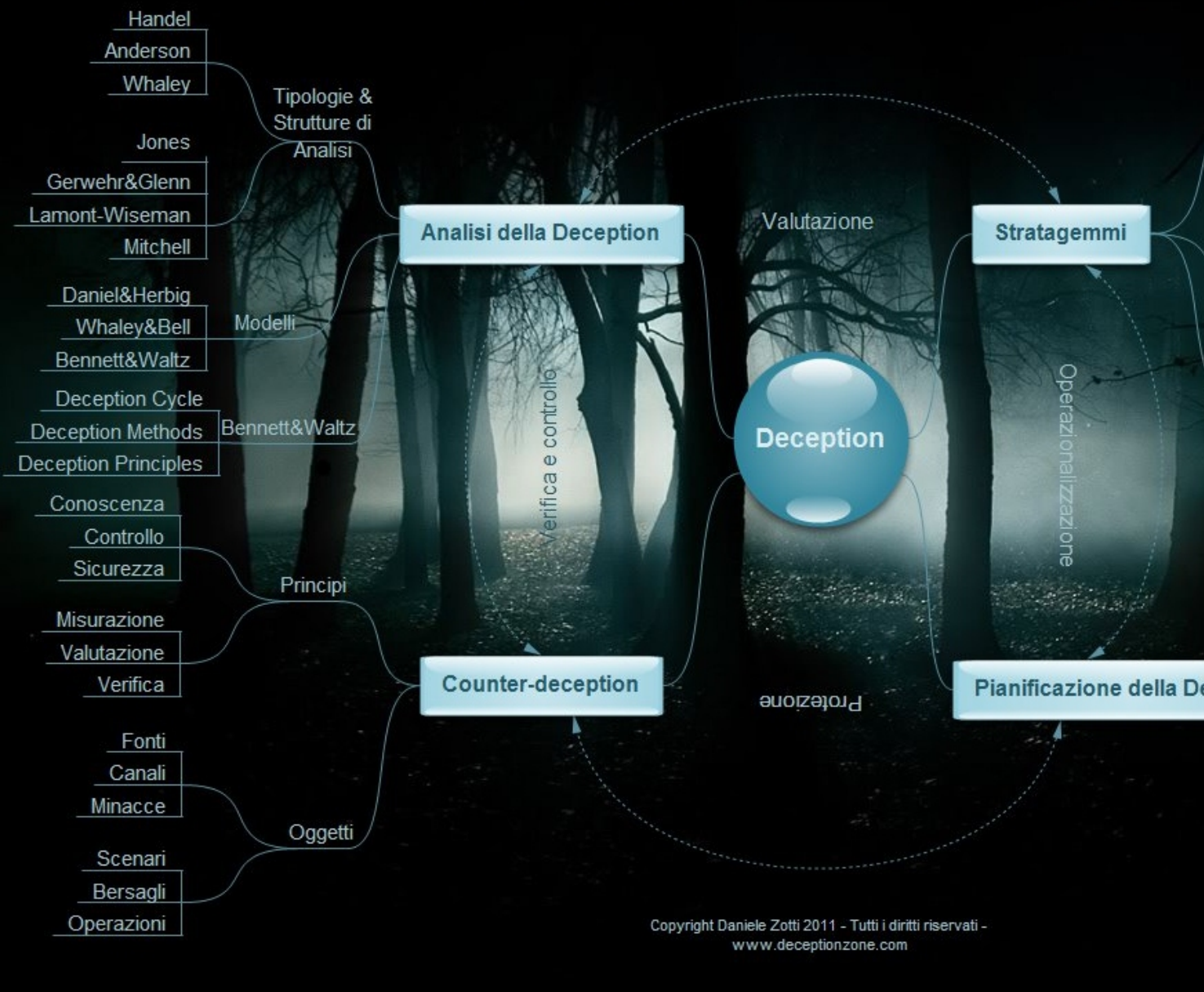
in differenti ambiti. Viene esaminato in dettaglio il rapporto tra strategia e stratagemmi e la costruzione di una strategia di sicurezza per l'azienda che includa un'efficace

counterdeception

. Viene quindi svolta una complessa esercitazione sul campo. La giornata conclusiva è dedicata alla verifica dei risultati conseguiti.

Nota bene! I corsi di DeceptionZone non sono corsi "a catena di montaggio", ma sono corsi artigianali, che trasmettono una conoscenza sofisticata a pochi partecipanti. Per questo motivo, **il corso si svolge ogni volta che vi siano almeno quattro partecipanti in una stessa città**, o disponibili a ritrovarsi per tre giorni in una città che sia ragionevolmente comoda da raggiungere per tutti i corsisti.

Mind Map del Corso di Deception



//