

Marco Lucarelli

## IL METODO MARIO DRAGHI

È stato difficile trovare un libro che parlasse del personaggio Draghi senza cadere nell'esaltazione agiografica di "Super Mario", oppure, all'opposto lo dipingesse come appartenente al cerchio ristretto della rapace finanza internazionale. Questo libro di Marco Cecchini, *L'enigma Draghi* (Fazi editore, 2020), descrive Mario Draghi attraverso la voce di persone che hanno avuto modo di interagire direttamente con lui: funzionari di banche centrali e di ministeri, economisti, protagonisti della scena politica ed economica italiana ed europea come Giuliano Amato, Lorenzo Bini Smaghi, Innocenzo Ciolletta, Mario Monti, Romano Prodi e Giulio Tremonti.

Un libro quindi che non tratta solo del "salvatore dell'euro", ma di un Mario Draghi "manager", uomo che ha dovuto prendere decisioni in un momento storico drammatico per l'Italia e per l'eurozona, che ha saputo gestire la propria carriera fino ad arrivare ai vertici prima del Tesoro, poi della Banca d'Italia, di Goldman Sachs e della Bce.

In cosa consiste il "metodo Draghi"? Il nuovo presidente del Consiglio è descritto nel libro come una persona che crede fortemente in se stesso e non ammette ostacoli sul suo cammino. Inoltre, non ama perdere tempo, le lunghe riunioni lo annoiano, davanti a discorsi prolissi chiede di arrivare dritti al punto per poi decidere.

Come decide il "Draghi-manager"? Valuta attentamente tutte le possibilità, studia la situazione, chi potrebbe trarne vantaggio

e chi no. Non ha fretta di arrivare a conclusioni, se necessario rinvia e solo quando ha il quadro completo dei benefici e dei rischi allora sceglie, per poi procedere senza dubbi o ripensamenti facendo "tutto ciò che è necessario".

In sintesi, il metodo di lavoro di Draghi può essere riassunto in quattro punti fondamentali: 1) identificare l'obiettivo; 2) circondarsi di collaboratori funzionali; 3) delegare; 4) decidere dopo aver ridotto al minimo i rischi. Chi si è trovato a disquisire con lui dichiara come sia necessario dimostrare convinzioni molto ferme e non vacillare perché l'ex presidente della Bce ha una forte capacità di andare al nocciolo delle questioni senza fermarsi troppo sui dettagli, soprattutto se considerati non rilevanti ai fini della decisione.

Un manager capace di condurre trattative complesse. Non si espone parlando più del necessario, si prepara prima di iniziare una trattativa costruendo il percorso per raggiungere l'obiettivo, si documenta con congruo anticipo, s'informa sugli interlocutori prima di affrontarli. Gestisce le trattative senza chiusure aprioristiche, ma avendo chiaro che ci sono obiettivi e modi variabili per raggiungerli. Un approccio, quindi, vicino a quello manageriale e che per questo ha generato attese molto alte in Italia. Il resto è cronaca ancora da scrivere.



QUANDO I MANAGER  
INCONTRANO GLI AUTORI

Il format di Cfmt dedicato al mondo letterario, per ispirare i dirigenti attraverso storie, racconti e autori.

Incontro con  
**Diego Ingrassia**  
**Il cuore nella mente**

Il 25 marzo, la giornalista Maria Cristina Origlia intervisterà l'autore del manuale. Parleranno di come riconoscere le emozioni attraverso un'attenta osservazione e l'uso

strategico delle domande. Un viaggio affascinante per ampliare la nostra consapevolezza e sviluppare competenze che saranno sempre più richieste nel prossimo futuro.

Per iscriversi all'incontro online:



[http://bit.ly/segnalibro\\_marzo](http://bit.ly/segnalibro_marzo)

per manager