

Un promotore e il dilemma della beata ignoranza

MARTEDÌ 06 DICEMBRE 2011 09:56 MATTEO CHIAMENTI



Un nostro lettore si esprime sull'eterno dilemma che affligge le persone dotate di interesse e curiosità verso ciò che le circonda, anche finanziariamente parlando.

Egregio Dr. Cassol, sono un professionista della promozione finanziaria e leggendo quanto scrive ho capito il detto di mio padre, nessuna nuova, buona nuova. Ricordo anche mia nonna che ripeteva, beata ignoranza. Cosa devo fare? Ringraziarla o incavolarmi con Lei?

Risposta

Egregio lettore di IFANEWS, è naturale che ci sono delle cose che non vorremmo sentir dire in quanto scombussolano le nostre credenze e le nostre scelte fatte, che si pensava essere esatte e che si vorrebbe ci fossero confermate. Il famoso “cogito ergo sum”, va modificato in “credo ergo sum”: l'uomo è nato per credere. Però quel credere è integrato con la nostra essenza che è sempre di fronte al bivio giusto o errato.

In poche parole vorremmo non sbagliare e invece, per forza di cose, sbagliamo sovente. Da qui quel “sbagliare è umano, perseverare è diabolico”, che però impatta con la difficoltà di riconoscere i propri errori, anche se tante evidenze non lasciano dubbi. Certamente se l'errore è acqua passata e le conseguenze si sono già pagate, ci pervade il rammarico-rimpianto, ma agevolmente riconosciamo l'errore. Molto difficile è ammettere un errore recente, peggio se attuale.

E' in questi casi che agisce la “premessa auto suggellante”: le informazioni che ci evidenziano l'errore commesso o che stiamo per commettere, le scarichiamo dalla nostra mente come non valide, anziché ringraziare il cielo. E' la c.d. “cecità corticale” che troviamo ben espressa dal detto “si taglia i cosiddetti, per far dispetto alla moglie”, ma in realtà fa solo e soltanto del male a se stesso, perché la moglie rimane integra e felice della sua funzionalità inalterata.

In conclusione penso che Lei debba solo ringraziarmi.

Gianfranco Cassol, presidente Sol&Fin