

[Sabato mattina, Drogheria da Vincenzo]

*Platone entra nella drogheria*

VINCENZO: Buongiorno, signor Platone.

PLATONE: Buongiorno, buongiorno. Ascolti, vorrei...

V: Dei caciocavalli! Giusto?

P: Ma non ho detto nulla.

V: Eh, lo so! Ma so anche che le piace moltissimo il caciocavallo! Soprattutto quello appeso!

P: Ancora questa storia... E io che volevo solo una mela...

V: Signor Platone, non le piace il caciocavallo? Tutti lo considerano il suo cibo preferito da quando quel filosofo, non ricordo ora il suo nome, disse che le sue idee erano come caciocavalli appesi.

P: Dei caciocavalli appesi! Ancora si crede a questa cosa? È ancora opinione diffusa che io mi sia ispirato a del semplice formaggio?

V: Mi scuso, signor Platone, non volevo irritarla, mi perdoni.

P: Non si preoccupi, Vincenzo. Ora però mi ascolti.

V: Va bene, signor Platone.

P: Lei fa il droghiere, giusto?

V: Sì, certo.

P: Ed è contento del lavoro che fa?

V: Sì, a volte si fatica ma non posso dire di non essere contento di ciò che faccio.

P: Bene. Lei conosce perfettamente i prodotti che vende.

V: Certamente.

P: Altrimenti farebbe fatica a venderli.

V: In che senso?

P: Nel senso che se non conoscesse bene i prodotti, non saprebbe quali vendere e quali no.

V: Mi scusi, non comprendo...

P: Signor Vincenzo, perché lei ha tantissima clientela?

V: Perché offro buoni prodotti!

P: Esatto, e, gliel'assicuro, sono tutti eccellenti. Ora, lei dice di offrire buoni prodotti ma dicendo ciò lei ammette di sapere che quelli che vende sono buoni prodotti.

V: Sì, e con ciò?

P: Se sa che sono buoni, lo sa perché li conosce, giusto?

V: Suppongo di sì.

P: Se lei non li conoscesse, non saprebbe quali si possono considerare buoni e quali cattivi.

V: Inizio a capire.

P: Siccome lei vende buoni prodotti e non sceglie casualmente i suoi fornitori...

V: No, assolutamente.

P: Allora lei sa quali prodotti sono buoni e quali cattivi.

V: Sì, posso dire così.

P: Però, a meno che lei non abbia la conoscenza di ogni prodotto esistente, cosa impossibile, per distinguere un prodotto buono da uno cattivo si basa su uno standard ideale di quel prodotto.

V: Può rispiegarmelo?

P: Certo! Per dire che una mela è buona, lei deve conoscere cos'è una mela buona, ossia una mela "ideale".

V: Sì, sicuramente. Altrimenti non potrei basarmi su niente per decidere quasi siano buone e quali cattive.

P: Vedo che ha capito. Ricapitolando: lei vende prodotti buoni ma, scegliendoli lei, significa che evidentemente sa quali sono quelli buoni.

V: Esatto.

P: Dunque, se sa quali sono quelli buoni, conosce di ogni prodotto un "prodotto ideale", cioè perfetto, da usare come metro di paragone. Quindi sceglie solo i prodotti che si avvicinano di più a quel "prodotto ideale".

V: Sì, ora che me lo ha spiegato posso confermare che è ciò che faccio sempre. Ma cosa c'entrano i caciocavalli?

P: Ora ci arriviamo. Lei può salire sulla scala e prendere in mano i caciocavalli?

V: Senza dubbio, lo faccio ogni giorno.

P: E volendo può anche tagliargli e mangiarli. Dico bene?

V: Sì.

P: Ora, si ricorda il "prodotto ideale" di cui prima parlavamo?

V: Sì.

P: Può prenderlo in mano?

V: Direi di no, come potrei?

P: E non può dunque nemmeno mangiarlo, giusto?

V: Giusto.

P: E sarebbe assurdo dire ciò: che si possa prendere in mano il "caciocavallo ideale" tagliarlo e mangiarlo?

V: Totalmente assurdo.

P: Dunque, il caciocavallo non è come il "caciocavallo ideale"?

V: Assolutamente no!

P: Adesso: dire il "caciocavallo ideale" è come dire "l'idea di caciocavallo".

V: Penso di aver capito.

P: Quando lei pensa al “caciocavallo ideale” per decidere del suo prodotto, cioè se sia buono o cattivo, lei sta confrontando l’idea del caciocavallo perfetto con quello che ha davanti agli occhi. Dico bene?

V: Sì, dice bene. Avviene in automatico. Ma se il caciocavallo che ho in mano è abbastanza simile all’idea che ho del caciocavallo perfetto, allora è buono.

P: Dunque il “caciocavallo ideale” è l’idea del caciocavallo perfetto.

V: Secondo il nostro ragionamento, sì è così.

P: Quindi dire che il “caciocavallo ideale” è diverso dal caciocavallo appeso, è come dire che l’idea del caciocavallo è diversa dal caciocavallo appeso. Dico bene?

V: Dice bene.

P: E abbiamo prima spiegato perché siano due cose diverse...

V: Sì, ricordo molto bene.

P: Quindi, concludendo, possiamo affermare che “l’idea di caciocavallo” non è come il caciocavallo appeso.

V: É proprio così, ha ragione.

P: E se nemmeno “l’idea di caciocavallo” è come il caciocavallo appeso, allora sicuramente un’idea qualunque non è come un caciocavallo appeso.

V: Esatto! Penso che lei abbia ragione.

P: Si sbaglia, non io, ma la verità ha ragione!

V: Ma questo che vuol dire?

P: Glielo spiego la prossima volta...

V: Va bene, signor Platone. Cosa desiderava?

P: Una mela... anzi no, lasci perdere! Mi dia piuttosto un caciocavallo. Uno di quelli appesi, grazie.