

1.4 Anatomia di una domanda conversazionale

Sei principi di costruzione. Una domanda efficace ne rispetta almeno tre. Le sette forme tecniche della Parte seconda sono combinazioni stabili di questi principi.

1. **Non chiedere di lui, chiedere della categoria.**

Una domanda generale viene trattata come conversazione e riceve in risposta la proiezione personale. Chiedere se si può perdonare un tradimento non impegna nessuno a raccontare il proprio: la risposta arriva comunque dal proprio.

2. **Mettere la parola calda dentro una frase fredda.**

La frase può essere banale purché contenga il simbolo: autonomia, patto, promessa, debito, favore, giudizio, silenzio, attesa, merito, distanza, ritorno, esclusione. L'Istanza Logica valuta la frase, l'Inconscio reagisce alla parola.

3. **Chiedere di oggetti, luoghi, orari, disposizioni.**

Il perimetro concreto non ha difese pronte perché nessuno ne ha mai chiesto conto. Chi teneva le chiavi, a che ora si mangiava, chi apparecchiava: sono domande che nessuno ha mai dovuto respingere, e la disposizione delle cose contiene la gerarchia.

4. **Chiedere il quando.**

Il tempo è socialmente neutro, il contenuto no. La datazione entra senza allarme e vale come una confessione, perché per rispondere bisogna aver già accettato che il fatto sia accaduto.

5. **Far scegliere.**

L'alternativa obbligata è proiettiva anche quando la risposta è nessuna delle due. Il rifiuto di scegliere è un dato più forte della scelta.

6. **Sostituire la domanda con un'affermazione sbilanciata.**

Se la persona corregge con enfasi, ha aperto lei. L'operatore non ha chiesto niente e ha ottenuto una dichiarazione spontanea, che sul piano della difesa vale il doppio.