

ALTRO?

— **Altro?** Chiede il negoziante.

— **Altro.** Risponde il cliente.

Il cliente intende “**niente altro**”; dice il contrario; il commerciante capisce. Succede in qualsiasi negozio a **Bologna**. Ricordo ancora che all’inizio la cosa mi stupiva, molto: come si fa a dire

una cosa per intendere l’esatto contrario? Come fare a saperlo?

E sapere quando farlo, con chi?

Bisogna **capire** il contesto in cui si vive, opera, lavora **per comunicare** in maniera efficace e non farsi percepire come estranei, distanti, ignoranti, snob, sbagliati.

A PROPOSITO DI COMUNICAZIONE è un progetto di **Paolo.Casciato@ybcom.org**