

NON CAPISCO

Un ascolto attivo è fondamentale nella comunicazione interpersonale e di impresa. Quando non capisco chiedo. Quando non capisco mi impegno di più a osservare chi e ciò che mi circonda.

Senza pudore, senza vergogna. Prima smetto di non capire meglio è; più tardi lo ammetto peggio è. Dovrebbe valere sempre, anche nella comunicazione di marketing: sappiamo cosa pensano i clienti?

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