

# **Ordine degli Ingegneri di Pistoia**

## **Commissione Sicurezza**

- **Il sistema delle relazioni: RLS, Medico competente, lavoratori, datore di lavoro, enti pubblici, fornitori, lavoratori autonomi, appaltatori, ecc..**
- **Gestione della comunicazione nelle diverse situazioni di lavoro**
- **Metodi, tecniche e strumenti della comunicazione**
- **Gestione degli incontri di lavoro e della riunione periodica**
- **Negoziazione e gestione delle relazioni sindacali**

**CORSO DI SPECIALIZZAZIONE RSPP -  
MODULO C - ACCORDO STATO REGIONI  
26/1/2006 – art. 32 D.Lgs. 81/2008 e s.m.i.**

# INTRODUZIONE

---

## Perché siamo qui?

E' giusto e utile avere tante nozioni tecniche, conoscere tutte le norme ma se non sappiamo come trasmettere questi concetti al meglio, il lavoro potrebbe diventare vano

Se vogliamo essere più efficaci, se vogliamo essere ascoltati di più e se vogliamo ottenere risultati diversi nel nostro lavoro dobbiamo fare qualcosa di diverso. Bisogna uscire da quella che viene chiamata la zona di confort: dove ci sono tutte le nostre abitudini e le nostre sicurezze ma dove non cresciamo.

La nostra crescita è fuori dalla zona di confort!

Tutto ciò che vedremo si basa sulla PNL  
(Programmazione Neurolinguistica)

# INTRODUZIONE

---

- Che cos'è la PNL?
- E' una neuroscienza nata negli anni '70 ad opera di Richard Bandler (all'epoca studente di scienze informatiche) e John Grinder (assistente alla cattedra di linguistica alla Santa Cruz University della California).
- Questi personaggi hanno elaborato una teoria che studia i comportamenti umani al fine di migliorare i risultati delle persone sia in ambito personale che professionale

# COMUNICAZIONE

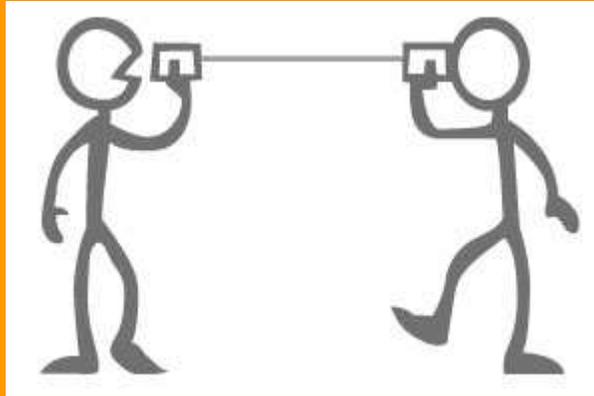
Che cosa significa comunicare?



Comunicare significa far capire agli altri il nostro messaggio attraverso parole, gesti ed immagini

# COMUNICAZIONE

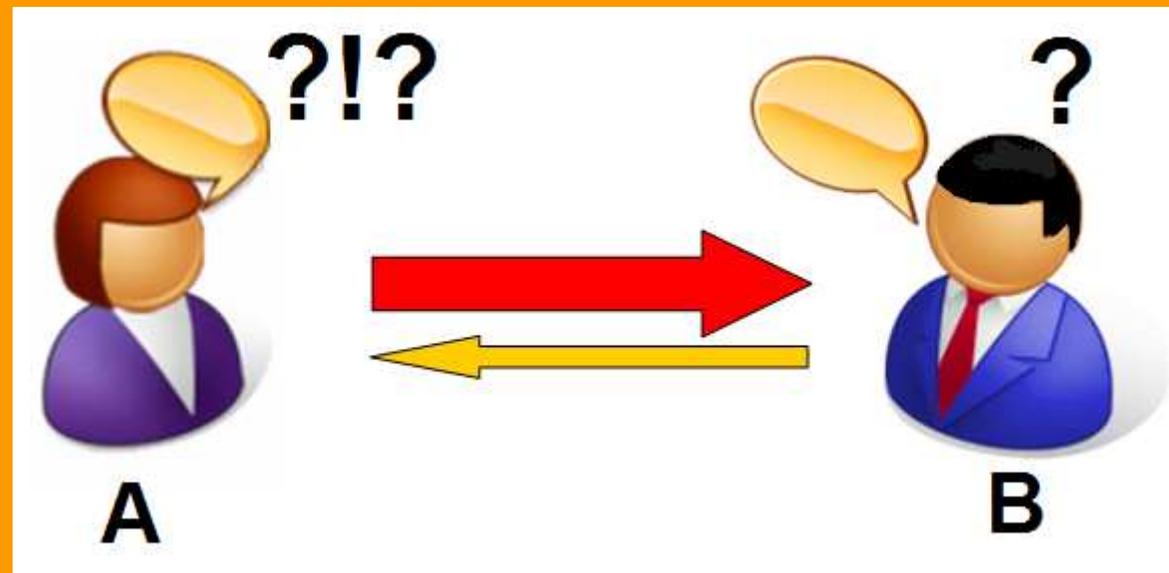
- Secondo la teoria classica:



- Un individuo manda un messaggio, l'altro lo riceve; ma non ci si preoccupa di capire se il messaggio è stato recepito

# COMUNICAZIONE

- Secondo la PNL



- Un individuo manda un messaggio
- L'altro dà un feedback
- E il primo va avanti con la conversazione se il feedback è positivo
- Altrimenti si cambia modalità finché il messaggio non viene recepito

# COMUNICAZIONE

## ■ I 3 POSTULATI DELLA COMUNICAZIONE

### **I postulato: Si comunica sempre**

- Si comunica anche quando stiamo in silenzio
- Anche da come ci vestiamo
- O da come ci muoviamo

### **Il postulato: Siamo responsabili della comunicazione**

- Se il messaggio arriva o no dall'altra parte di chi è la responsabilità?
- E' di chi parla: siamo noi che dobbiamo usare tutti gli strumenti a nostra disposizione per farci capire.
- Qual è la cosa buona di questo? E' che se è nostra la responsabilità, possiamo guidare noi la conversazione e cambiare modalità comunicativa per far sì di essere compresi

# COMUNICAZIONE

## I 3 POSTULATI DELLA COMUNICAZIONE

### III postulato: La mappa non è il territorio

Ogni persona ha il proprio modello del mondo

- Ogni persona è diversa dall'altra
- Cio' che per me è giusto o scontato per un altro può essere ingiusto e incomprensibile.

- E questo succede per i motivi più svariati: culturali, religiosi, politici, familiari, sociali, ma anche a causa di una educazione di un certo tipo o delle esperienze fatte fino ad oggi.

- Dipende anche dal proprio sistema rappresentazionale (VAK Visivo-Auditivo-Cinestesico).

Quindi bisogna calarsi il più possibile nella realtà dell'altro per essere più efficaci

# COMUNICAZIONE

## ■ I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI **VAK**

Ogni persona percepisce la realtà in base a tre sistemi di rappresentazione attraverso i 5 sensi

### **Visivo (V) Utilizza prevalentemente il canale della vista**

- Ricorda per immagini e parla attraverso le immagini.
- E' veloce e gesticola molto, tende a guardare in alto
- Usa termini come: non ci vedo chiaro..., a colpo d'occhio..., vista la situazione..., ti vedo bene...

### **Auditivo (A) Utilizza prevalentemente il canale dell'udito**

- Ricorda i suoni e le parole e parla molto e vuole capire; fa molti ragionamenti.
- E' equilibrato e ha movimenti circolari e armoniosi, come un direttore d'orchestra
- Usa termini come: non mi suona..., sento che qualcosa non va...,

# COMUNICAZIONE

## ■ I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI **VAK**

**Cinestesico (K) Utilizza prevalentemente il canale del tatto, olfatto e gusto**

- Percepisce la realtà attraverso le sensazioni e le emozioni.
- E' lento e gesticola molto poco, tende a guardare in basso
- Usa termini come: non mi piace a pelle..., sento che...,

**Ogni persona ha un canale preferenziale  
Sta a noi scoprirlo**

**Non per etichettare le persone ma per modellarsi su di loro in modo da sintonizzarsi sulla stessa lunghezza d'onda ed essere più efficaci nella comunicazione**

# COMUNICAZIONE

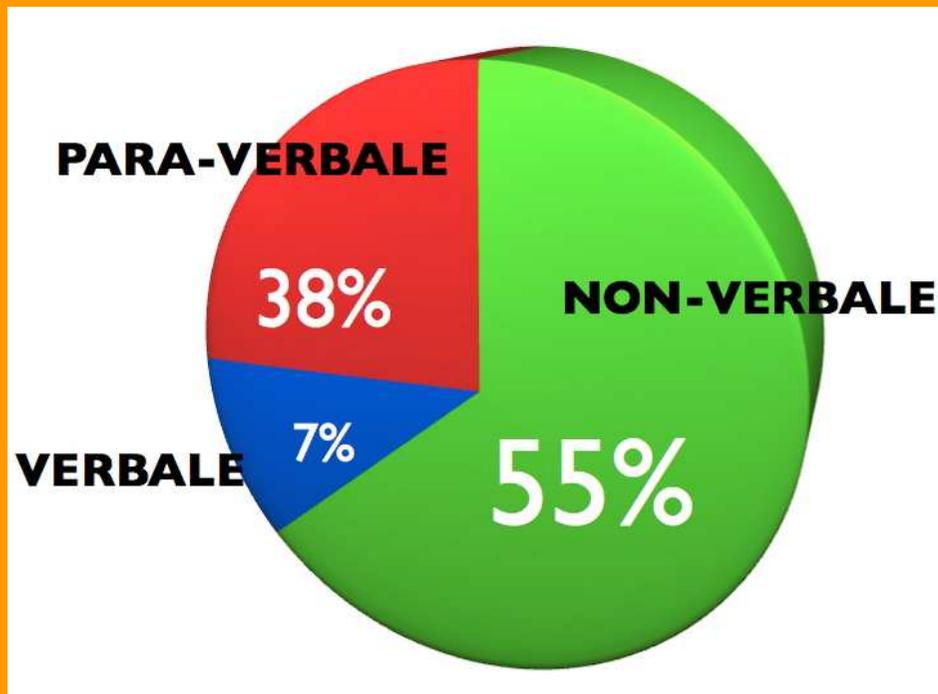
## I TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE

### Paraverbale

- Tono
- Volume
- Timbro
- Voce

### Verbale

- Parole



### Linguaggio del corpo

- Gesti
- Espressioni facciali
- Postura
- Abbigliamento

# COMUNICAZIONE

---

## ■ IL LINGUAGGIO DEL CORPO

Perché è importante?

- Perché può **sostituire** le parole
- Può **rafforzare** le parole
- **Trasmette emozioni**

**Quindi vale la pena sforzarsi di usare di più il nostro corpo**

# COMUNICAZIONE

## ■ IL LINGUAGGIO DEL CORPO

I segnali trasmessi dal corpo possono essere di tre tipi:

### 1. Segnali di TENSIONE

Grattarsi, arrossire, sudare, giocare nervosamente con gli oggetti, schiarirsi la gola, colpi di tosse

### 2. Segnali di RIFIUTO

- Allontanarsi, fare no con la testa, incrociare le braccia, alt con la mano

### 3. Segnali di GRADIMENTO

- Avvicinarsi, annuire con la testa, aprirsi, mordicchiarsi le labbra, toccarsi il lobo dell'orecchio

- **Facciamo attenzione a carpire questi segnali sugli altri e ad usarli quando serve**

# COMUNICAZIONE

## ■ LEGGE DELLA VARIABILITA' INDISPENSABILE

- IN QUALSIASI SISTEMA QUANDO SONO UGUALI TUTTI GLI ALTRI FATTORI, SARA' L'INDIVIDUO CON UNA GAMMA PIU' AMPIA DI REAZIONI, A CONTOLLARE E DIRIGERE LA SITUAZIONE:
  - In pratica chi ha più scelta di comportamenti controlla e dirige la situazione.
  - Si parte dalla conoscenza e attraverso la pratica, si hanno comportamenti nuovi.
  - Consapevolezza: per sapere se le cose che stiamo comunicando vengono accettate o rifiutate
  - Flessibilità: per cambiare e fare qualcosa d'altro
  - Spesso invece le persone tendono a fare sempre le stesse cose anche se non ci sono risultati.
  - Come anche è sbagliato cercare di cambiare l'altro.

**Quello che possiamo fare è cercare di indurre un cambiamento in noi stessi in modo che l'altro reagirà generalmente producendo un cambiamento.**

# COMUNICAZIONE

---

## ■ WIN-WIN (Rapport – Ricalco – Guida)

- RAPPORT:
  - E' la presenza di accordo, fiducia e amicizia in una relazione.
  - Come si fa ad ottenere e creare rapport?
  - Attraverso:
    - il sorriso
    - il contatto oculare
    - il sincero interesse
    - l'ascolto attivo.

**E' IMPORTANTE PERCHE' E' LA BASE DI  
OGNI RELAZIONE E TRANSAZIONE**

# COMUNICAZIONE

## ■ WIN-WIN (Rapport – Ricalco – Guida)

RICALCO significa andare incontro all'altra persona si attua attraverso il RISPECCHIAMENTO ( *MIRRORING*) dei comportamenti.

E' come dire all'altro " io ti capisco, di me ti puoi fidare"

Cosa si rispecchia:

- fisiologia
- voce
- frasi e modi di dire
- convinzioni e valori

E' fondamentale per qualsiasi tecnica di comunicazione.

Una persona ci stimola di più quanto più è simile a noi.

Quando tu piaci a qualcuno lui tende a essere d'accordo con te.

# COMUNICAZIONE

---

## ■ WIN-WIN (Rapport – Ricalco – Guida)

- GUIDA:
    - Significa guidare l'altra persona verso ciò che noi vogliamo.
    - Come si fa?
1. Dopo il rapport e attraverso il ricalco si fanno delle **DOMANDE** per capire cosa vuole l'altra persona
  2. Si cercano **PUNTI DI UNIONE**
  3. Si propongono soluzioni che interessano a noi e che possano essere di **UTILITÀ** per l'altro

# COMUNICAZIONE

---

## **CONVINCERE E NON MANIPOLARE!!!!**

Cosa significa?

- Se si pensa che Guidare e Convincere sia una manipolazione cioè abbia una accezione negativa, non riusciremo mai nel nostro intento!!!
- Invece Convincere significa VINCERE-CON

**AL TERMINE DELLA CONVERSAZIONE LE PARTI SONO VINCITRICI ENTRAMBE**

# COMUNICAZIONE

---

## **E-PRIME**

E' un concetto sviluppato da un linguista americano sull'utilizzo del verbo *essere* nella comunicazione:

Il verbo *essere* definisce le cose senza alternative (Sei malato, E' sbagliato, ecc.)

Mettere d'avanti la parola *mi sembra...* aiuta a non etichettare le persone e le situazioni

### **CHI NON SI SENTE GIUDICATO SI SENTE ACCOLTO**

Questo è uno strumento difficile ma potentissimo anche e soprattutto verso noi stessi

# COMUNICAZIONE

## CREARE RELAZIONI POSITIVE con EMPATIA

I 9 Principi della comunicazione (liberamente tratti dal Best Seller *Come trattare gli altri e farseli amici* di Dale Carnegie )

- 1 Non criticate, non condannate, non recriminate
- 2 Siate prodighi di apprezzamenti onesti e sinceri
- 3 Suscitate negli altri un desiderio intenso di fare ciò che desideriamo
- 4 Interessatevi sinceramente agli altri

# COMUNICAZIONE

---

## CREARE RELAZIONI POSITIVE con EMPATIA

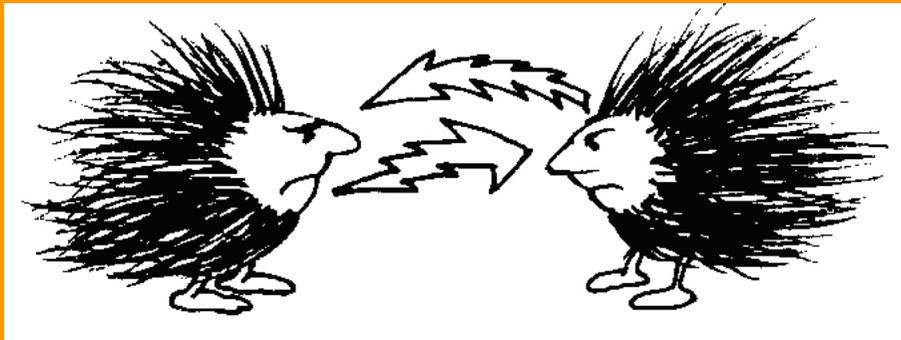
I 9 Principi della comunicazione (liberamente tratti dal Best Seller *Come trattare gli altri e farseli amici* di Dale Carnegie )

- 5 Sorridete
- 6 Ricordate i nomi
- 7 Ascoltate gli altri e incoraggiateli a parlare di sè
- 8 Parlate di ciò che interessa agli altri
- 9 Fate sentire importanti gli altri

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

E' inevitabile che in qualsiasi attività umana si presentino delle situazioni più o meno conflittuali



# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

I bravi comunicatori riescono a:

- Prevenirli
- Prepararsi ed affrontarli
- Sostenerli

Se un conflitto è ben gestito, una **soluzione** emerge. E questa dovrà essere:

- Accettabile per tutte le persone coinvolte
- Sostenibile

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

Ma perché le persone non vogliono affrontare i conflitti?

Perché i conflitti:

- Innervosiscono
- Suscitano il lamento e spesso le persone abbandonano la conversazione
- Non producono niente di positivo
- Peggiorano le situazioni

E spesso non si hanno gli strumenti per gestirli

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

Quali sono le conseguenze positive, logiche e razionali per cui vale la pena investire nella risoluzione dei conflitti?

- Ignorare il problema non significa risolverlo
- Anzi il problema si acutizzerà
- Può favorire la soluzione di questo ma anche di altri problemi
- Le persone alla fine usciranno più produttive e motivate

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

Per affrontare i conflitti bisogna:

Ascoltare, Rispettare, Asserire, Capire, Cercare fatti, soluzioni e evidenza della risoluzione del conflitto.

## **ASCOLTARE:**

- Considerare il punto di vista delle parti
- Rendersi conto dello stato d'animo delle persone coinvolte
- Evitare di sminuire il messaggio delle varie persone
- Raccogliere quante più informazioni possibili

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

## **RISPETTARE**

- La dignità e i sentimenti di tutti
- Accettare che qualcuno esprima delle preoccupazioni reali
- Non dire niente di umiliante
- Porre l'attenzione sugli obiettivi e sui comportamenti e non giudicare le persone

## **ASSERIRE**

- Dire quello che si pensa
- Spiegare ciò che si vuole
- Evitare le aggressioni

# GESTIONE DEI CONFLITTI

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI



# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

### PREVENZIONE

- Quali sono i problemi? Radunare i fatti, analizzare i possibili sviluppi
- Chi ha diritto ad intervenire, quali sono le opinioni?
- Quali sono le cause? Forti convinzioni; obiettivi diversi; mancanza di informazioni o informazioni sbagliate; errori metodologici.

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

### PREPARAZIONE DELLA STRATEGIA

Adottate una strategia a largo raggio:

- Flessibile cioè disponibile a cambiare atteggiamento gradualmente
- Inflessibile cioè indisponibile a cambiare significativamente l'atteggiamento

Scegliete lo stile di strategia più adatto alle situazioni:

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

### PREPARAZIONE DELLA STRATEGIA

Esistono tre tipi di strategia

#### 1) Mediazione

- Definire chiaramente ciò che le parti vogliono
- Identificare le richieste minime per una soluzione
- Elencare i vantaggi comuni derivanti dalle diverse scelte
- Incoraggiare offerte e contro offerte
- Stabilire il momento in cui si porrà termine al negoziato

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

### PREPARAZIONE DELLA STRATEGIA

#### 2) Decisione Unilaterale

- Chiarite esattamente la vostra posizione
- Mostrare convinzione ed evitare ogni evasività

#### 3) Soluzione congiunta al problema

- Concordate una comune visione del problema
- Evitate di proporre una soluzione affrettata
- Esponete punti di vista e problemi
- Ascoltate senza mettervi sulle difensive
- Cercare soluzioni alternative che soddisfino tutti gli interessati

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

### ATTUAZIONE DEL PIANO

- Riconoscete e fronteggiate gli stati d'animo
- Usate le strategie e le tattiche prescelte smussando le differenze (rassicurare che tutti possiedono le stesse informazioni, enfatizzare le affinità e sminuire le divergenze)
- Individuate e superate le possibili situazioni di stallo con aggiornamenti, mediazioni, applicazione di regole condivise come una votazione, esponendo il problema da un altro punto di vista
- Favorite lo svolgimento del processo
- Ascoltate senza mettervi sulle difensive

# GESTIONE DEI CONFLITTI

---

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

### CONTROLLO DEI RISULTATI

- Sincerarsi che le persone abbiano ben compreso la soluzione proposta
- Capire se la soluzione soddisfa le aspettative di ognuno

**Risolvere un conflitto non significa uscire da una situazione come vincitore o come perdente**

# GESTIONE DEI CONFLITTI

## APPROCCIO STRUTTURATO ALLA SOLUZIONE DEI CONFLITTI

### WIN-WIN

- **Il perfetto comunicatore/mediatore si sforza sempre che tutti si sentano vincitori**



# COMUNICAZIONE E LEADERSHIP

## CHE CARATTERISTICHE DEVE AVERE UN BRAVO COMUNICATORE/MEDIATORE?

- E' aperto al feedback
- Si spiega
- Si sente responsabile al di là dei propri limiti
- E' disposto a sbagliare
- Pone l'accento sulle opportunità e sulle soluzioni e non sui problemi
- Deve essere un **leader**

# GESTIONE DEI GRUPPI

---

## LE FASI DEL GRUPPO (FORMAZIONE- CONFLITTO- REGOLE – AZIONI – SOLUZIONI)

### **FORMAZIONE**

- Si individuano le persone che fanno parte del gruppo
- Si definiscono i ruoli
- Si esaminano gli obiettivi di ciascuno
- Si stabiliscono le aspettative

# GESTIONE DEI GRUPPI

---

## LE FASI DEL GRUPPO (FORMAZIONE- CONFLITTO- REGOLE – AZIONI – SOLUZIONI)

### **CONFLITTO**

- Le persone entrano in competizione
- Si controllano
- Esplorano le varie possibilità
- Tentano di capirsi

# GESTIONE DEI GRUPPI

---

LE FASI DEL GRUPPO (FORMAZIONE-  
CONFLITTO- REGOLE – AZIONI – SOLUZIONI)

## **REGOLAMENTAZIONE**

- Ci si mette d'accordo sulle regole condivise
- Sui valori
- Assunzione di responsabilità
- E' il momento in cui si scopre ciò che si può fare e ciò che non si può fare

# GESTIONE DEI GRUPPI

---

LE FASI DEL GRUPPO (FORMAZIONE-  
CONFLITTO- REGOLE – AZIONI – SOLUZIONI)

## AZIONE

- Inizia la collaborazione per raggiungere gli obiettivi comuni
- Le persone lavorano e si sostengono a vicenda

## SOLUZIONI

- Si trovano soluzioni che soddisfano tutti i componenti del gruppo

# GESTIONE DEI GRUPPI

---

## ASCOLTO: GESTIONE E VALORIZZAZIONE DELLE RISORSE

In una buona gestione della comunicazione di gruppo:

- Chiunque desidera esprimere una opinione lo può fare
- Gli argomenti vengono trattati in modo esauriente
- Il gruppo si prende cura di ogni suo membro
- Ogni persona indirizza il suo messaggio a tutti gli altri componenti
- Il gruppo genera comportamenti che sono chiari a tutti  
**Come si può fare in modo che le cose si svolgano così anche quando non siamo i leader del gruppo?**

# GESTIONE DEI GRUPPI

Nel momento in cui si prende la parola la leadership è nostra

Ecco come possiamo aiutare il gruppo:

- Incoraggiare il gruppo a scegliere degli ostacoli che possano essere superati
- Pretendere fatti
- Insistere affinché i problemi vengano analizzati in profondità e non per soluzioni affrettate
- Distinguere il momento dell'esposizione da quello successivo delle valutazioni
  - Quando il gruppo si trova di fronte ad una scelta trasformarla in opportunità di risolvere un problema
  - Quando il gruppo si trova di fronte ad un problema trasformarlo nell'opportunità di fare una scelta

# GESTIONE DEI GRUPPI

---

## FAR ARRIVARE IL MESSAGGIO

Per fare arrivare il messaggio bisogna prima di tutto essere flessibili

Una buona comunicazione di gruppo si realizza quando i membri e soprattutto i leaders:

- Si assumono la responsabilità di comunicare correttamente
- Sanno interpretare i silenzi e ascoltano ciò che non viene detto
- Sollecitano l'intervento di chi non ha ancora parlato
- Difendono il punto di vista delle minoranze

# GESTIONE DEI GRUPPI

---

## FAR ARRIVARE IL MESSAGGIO

Una buona comunicazione di gruppo si realizza quando i membri e soprattutto i leaders:

- Sono abili nella sintesi
- Creano attorno al dissenso un clima che incoraggia l'innovazione
- Promuovono nuove soluzioni incoraggiando le persone a fornire nuove idee, ad ascoltare piuttosto che dissentire e ad essere brevi
- Mantengono l'equilibrio tra la comunicazione orientata a capire i problemi e quella per risolverli dedicando alla prima un tempo lungo ma non eccessivo

# NEGOZIAZIONE

- Definizione da Wikipedia:

**Negoziazione** è il termine con cui si indica la conduzione di un negozio, ovvero un affare, una trattativa (non solo in senso economico). Più in generale significa avere un'interazione con un altro soggetto al fine di conseguire i reciproci obiettivi.

- Uno degli scopi della negoziazione può essere di massimizzare il proprio beneficio indipendentemente da quello della controparte, ma in generale il concetto di negoziazione indica l'attività che coinvolge due o più individui o gruppi che comunicano interattivamente gli uni con gli altri con lo scopo di raggiungere un accordo in merito a qualcosa.

# NEGOZIAZIONE

- Qualche volta capita di dover dire di no!

## **E' facile dire di no?**

- Normalmente è difficile
- Perché?

1. “Non voglio perdere un’occasione”
2. “Non voglio rovinare il rapporto”
3. “Mi sento in colpa”

# NEGOZIAZIONE

---

- Ma anche se fosse facile dire di no...

**Quali possono essere le conseguenze?**

1. Si può arrivare ad un conflitto distruttivo
2. Può saltare un accordo
3. Si può distruggere un rapporto

**E allora come si fa?**

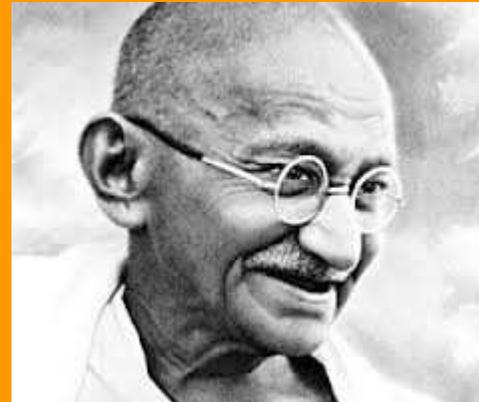
# NEGOZIAZIONE

- La soluzione è....

## **IL NO POSITIVO** (secondo William Ury)

**“Un No detto con la più profonda convinzione è meglio di un Sì detto semplicemente per cortesia o peggio ancora, per evitare problemi.”**

**-Mahatma Gandhi**



# NEGOZIAZIONE

---

- Come si attua IL NO POSITIVO?

## 1- SI PARTE DA UN SÌ

- Cosa cerchiamo di realizzare?
- Quali sono i nostri bisogni?
- Quali sono i nostri valori?
- Quali sono i nostri obiettivi?
- Cosa vogliamo tutelare o creare o cambiare?

**Più riesci ad approfondire il tuo Sì**

**Più forte sarà il tuo No**

# NEGOZIAZIONE

- Come si attua IL NO POSITIVO?

**1- SI PARTE DA UN SÌ**

**2- SI PALESA IL NOSTRO NO....**

- A cosa dico di no?
- A quale domanda o comportamento mi oppongo?
- Perché dico no?
- A chi sto dicendo di no?
- E' veramente importante?

**...Creando un Piano B!!!!**

# NEGOZIAZIONE

- Come si attua IL NO POSITIVO?

**1- SI PARTE DA UN SÌ**

**2- SI PALESA IL NOSTRO NO (con un Piano B)**

**3- SI PROPONE IL NOSTRO SÌ**

- La tua proposta è chiara e costruttiva?
- La tua proposta incontra i tuoi interessi?
- La tua proposta tiene conto degli interessi altrui?

**...quando si chiude una porta  
apriamone altre!!!**

# NEGOZIAZIONE

---

- Come si attua IL NO POSITIVO?

INFINE.....

## **SI FACILITA UN ACCORDO SAGGIO**

- Non compromettiamo gli aspetti essenziali
- Affrontiamo gli interessi non corrisposti
- Usiamo la fantasia
- Mettiamo volontà e passione
- Concludiamo con una nota positiva

# NEGOZIAZIONE

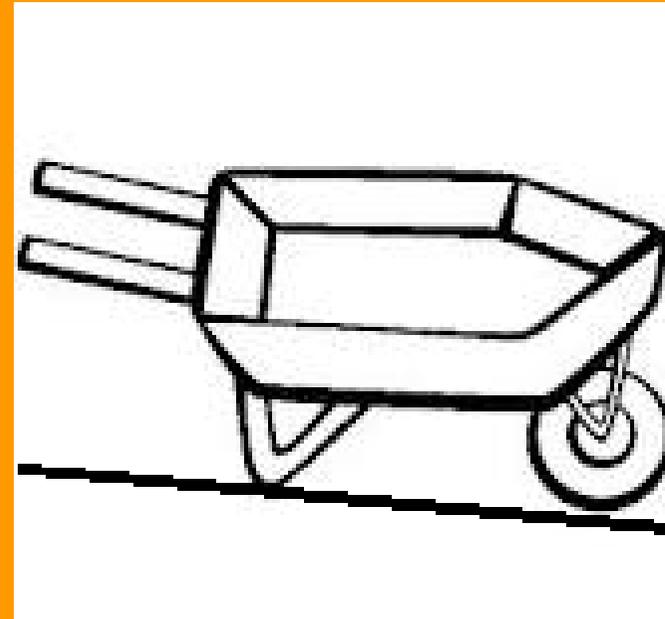
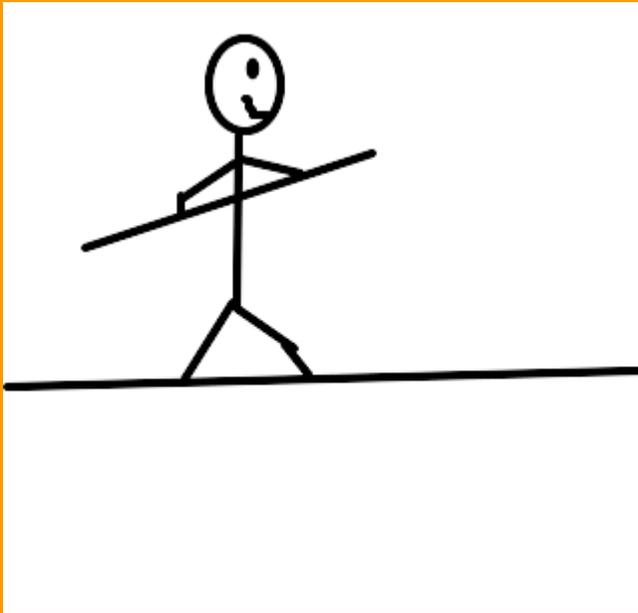
---

**“Dopo il No Finale arriva un Sì.  
Ed è da questo Sì  
Che dipende il futuro del mondo.”**

Wallace Stevens, poeta

# L'IMPORTANZA DELLA FIDUCIA

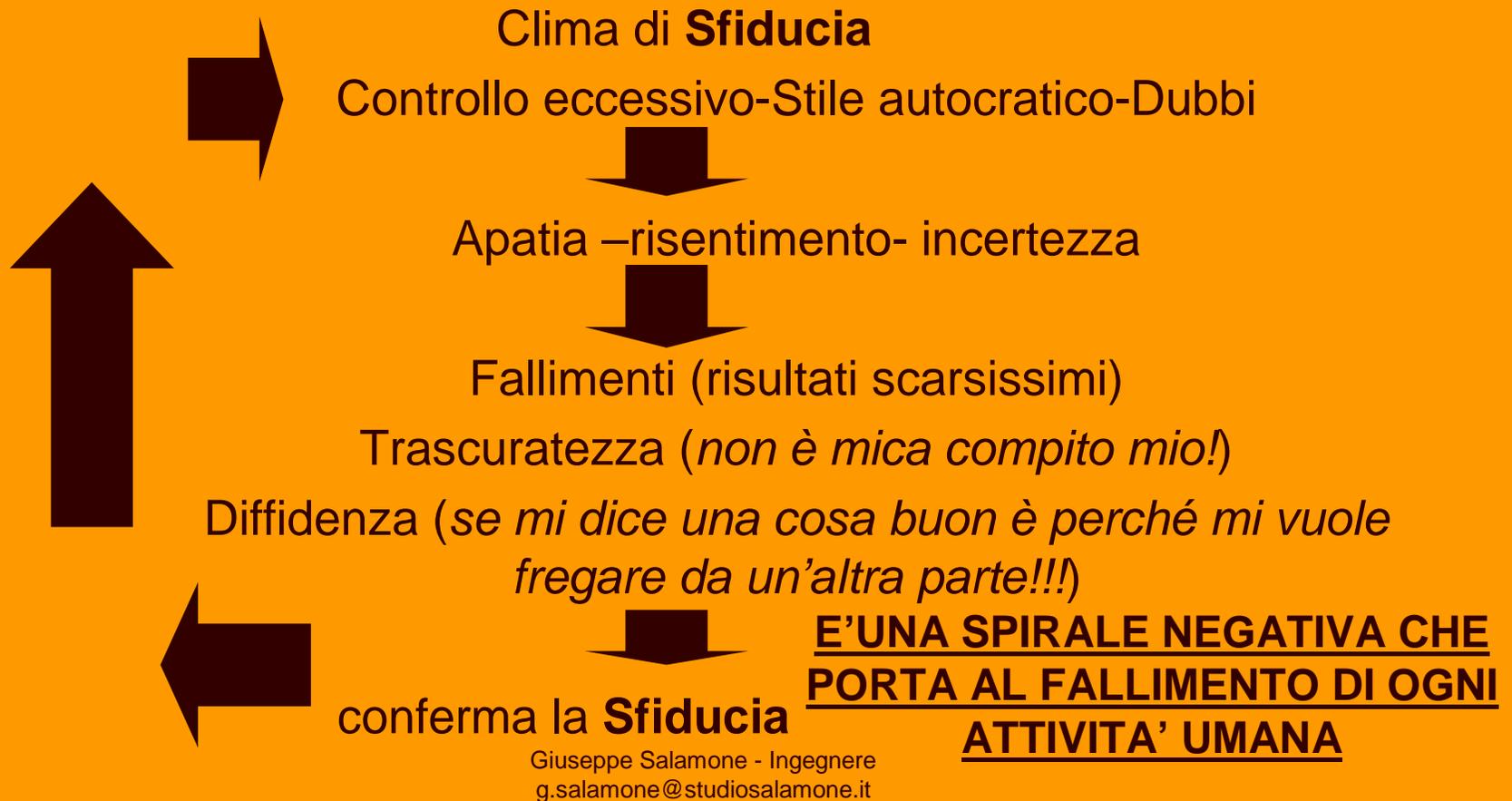
La storia della fune e della carriola



Voi salireste sulla Carriola?

# L'IMPORTANZA DELLA FIDUCIA

Cosa succede se non c'è fiducia?



# L'IMPORTANZA DELLA FIDUCIA

## L'IMPORTANZA DELLA FIDUCIA

Cosa succede se c'è fiducia?

**E'UNA SPIRALE POSITIVA**  
**CHE PORTA AL SUCCESSO**  
**DEL GRUPPO**



Clima di **fiducia**

Partecipazione-Consenso  
Sicurezza giusta e sana nell'agire

Spirito di iniziativa – Dedizione – Apertura  
Risultati – Fierezza

Scambio proficuo di informazioni

**conferma la fiducia**

Giuseppe Salamone - Ingegnere  
g.salamone@studiosalamone.it

# L'IMPORTANZA DELLA FIDUCIA

## CONCLUSIONE

***Nessuno di Noi singolarmente  
è come tutti noi***



---

***GRAZIE A TUTTI  
PER L'ATTENZIONE!!!***

***E per chi vuole approfondire...***

Giuseppe Salamone - Ingegnere  
g.salamone@studiosalamone.it

# GIUSEPPE SALAMONE

## *INGEGNERE*



- Via G. Matteotti 1050/H
  - Centro Il Poggetto, Larciano-PISTOIA
  - tel. e fax 0573 837764
  - Via dei Pilastri 10r - FIRENZE
  - Cell +39 335 7023297
- [g.salamone@studiosalamone.it](mailto:g.salamone@studiosalamone.it)

- Ingegneria Civile e Architettura
- Sicurezza Cantieri
- Real Estate
- Architettura Olistica
- Formazione per lo sviluppo personale e professionale
- Mediazione Civile