

Il Giornalino



Foto: Michele Potenza

Trimestrale del Cral Degli Operatori
Socio Sanitari del Rhodense
Settembre 2003 - numero 39
Anno VIII

Il Giornalino

Riservato ai soci "CRAL" degli Operatori Socio Sanitari del Rhodense VII anno n° 39 Settembre 2003
Indirizzo Web <http://digilander.libero.it/cralrho> E-mail: cralrho@libero.it

In questo numero *Sommario*

	Pagina
EDITORIALE	2
VERSI SU UNA FRASE DI BORGES	3
NEL CAMINO	4
LIBRI	5
MUSICA CLASSICA	6-7
MUSICA ROCK	8-9
BOOWLING	10
CLASSIFICA BOOWLING	11
BRIDGE	12-13
MTB	14
CLASSIFICA MTB	15
RECENSIONI TEATRALI	16
SCHELETRI NELL' ARMADIO	17
ATTIVITA' GRUPPI	18
MARCATINO	19
CONVENZIONI	20-23



La Redazione
Direttore : *Angelo Pastori*
Composizione : *Luciano Rossetti*
Correttore di bozze : *Laura Dondoni - Germana Garbo*
Stampa : *Adriano Bertola*



Stampato in Proprio

EDITORIALE: Ciao Michele ...

Cari soci ben trovati.

Eccoci a settembre, il mese che annuncia la ripresa di tutte le attività sia lavorative che extra lavorative.

Questa ripresa, dopo il periodo estivo è sempre molto difficile.

Per noi del direttivo è ancora più difficile in quanto nel mese di agosto è mancato improvvisamente Michele Potenza.

Michele, da sempre socio del cral, ha avuto anche incarichi direttivi. Infatti nel mandato precedente è stato segretario, in quest'ultimo faceva parte del direttivo e, da sempre, si è occupato del gruppo di lavoro settore turismo.

La sua scomparsa è una grave mancanza, innanzitutto per la famiglia, ma anche per il nostro sodalizio.

Michele, ancora prima di ricoprire cariche direttive, si è sempre impegnato per la buona riuscita delle nostre attività, partecipando come "collaboratore esterno" in qualità di fotografo e cineoperatore, per documentare le nostre iniziative.

All'interno del direttivo veniva chiamato "la nostra memoria storica", infatti per risalire a fatti, iniziative o persone degli anni passati, non era necessario dover scartabellare verbali, ma era sufficiente chiedere a Michele, "lui se lo ricorda sicuramente".

Questo perché tutto quello che faceva, lo faceva con interesse e passione, oltre alla serietà con cui portava avanti l'impegno che si era assunto, doti queste, che in questi tempi non sono molto facili da trovare nelle persone.

Questo è tutto cari soci, come editoriale di inizio attività è un pò triste, ma ci sembra un giusto riconoscimento per una persona che ha dato tanto al nostro cral.

Per il resto delle attività vi invitiamo a leggere le pagine interne del nostro giornalino.



Versi su una frase di Borges
A cura di Mario Villa -CUP Passirana

*... la contraddizione del tempo che passa
e dell'identità che perdura*

In te mi riconosco ogni mattino,
specchio, prima e dopo la rasatura
mi stupisce il mio mutato aspetto,
diverso da quel vivace bambino
che scalzo correva nella radura,
nell'alta fresca erba del pioppeto.

Uguale a ieri splende il sole,
lo stesso, ma più vecchi di un giorno,
come cantarono un tempo gli inglesi
e identico e veloce il fiume scorre,
e diversa è l'acqua alla quale torno,
testimonianza degli antichi greci.

Negli anni sempre rimango me stesso,
giovane capellone e calvo anziano,
percorsa da rughe o fresca la pelle,
vergine bimbo o saziato di sesso,
fui chitarrista e appresi il piano,
medesimo nelle mie mille ere.

Cos'accadrà dopo l'ultima ora?

Forse penetrerò nel più profondo
di tutti i nascosti alti segreti,
la mia identità (se ne sarò degno),
o non sarò in nessun modo e mondo,
pura corruzione tra le pareti
dell'ultima sempre uguale dimora.



Nel camino

A cura di Attilia Villa - Rianimazione P.O. Rho

*Nel camino
l'allegro danzar del fuoco
e nell'aria
il profumo del legno si sprigiona.
Rapito è il mio cuore
da mille emozioni
e vola il pensiero
nei ricordi offuscati dal tempo.
Lentamente
sfoglio il diario della vita
e un sorriso
per il tempo passato.
Fuggevole
la vita incalza il suo passo
mentre il fuoco si spegne.
E nell'aria
il profumo del legno.*

LIBRI

A cura di Raffaella Ghezzi - Palestra

LA RAGAZZA IN BLU
di SUSAN VREELAND,
NERI POZZA,
€ 14,00

Il filo conduttore di questo romanzo è un quadro attribuito al grande pittore olandese Vermeer.

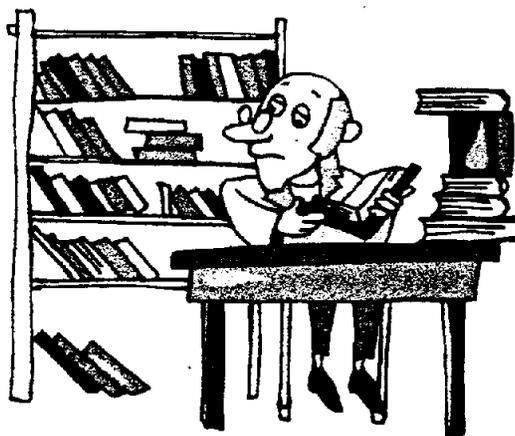
E' un viaggio a ritroso nel tempo raccontato attraverso la storia delle persone che hanno posseduto e amato quest'opera, dell'artista che l'ha dipinta e della modella che l'ha ispirata.

CHI E' L'AUTORE

Susan Vreeland vive a San Diego in California. "La ragazza in blu " è il suo primo romanzo. Con Neri Pozza ha pubblicato "La passione di Artemisia".

I BAMBINI DEL MONDO
di EMMA DAMON,
LA NUOVA FRONTIERA,
€ 12,92

E' un libro pop-up che presenta tanti bambini diversi in maniera spiritosa e divertente e fa capire come ogni persona sia unica e speciale.



MUSICA CLASSICA: Musica e sociale.

A cura di Enrico Tavani - Anatomia Patologica

Settembre e' per tradizione il mese in cui ha inizio la nuova stagione musicale "classica" ed ho quindi pensato che due parole su alcuni aspetti "sociali" della fruizione di questo particolare "prodotto" non potessero essere del tutto fuori luogo.

Sappiamo bene che attivita' quali assistere ad un concerto, ascoltare la musica con uno qualunque dei supporti disponibili ed infine suonare uno strumento, configurano tre ambiti diversi di mercato, ognuno dei quali caratterizzato da una sua specifica logica. Per motivi pratici ci occuperemo brevemente solo delle due prime forme, riprendendo alcuni dei concetti contenuti in un ottimo saggio di Francois Colbert presente nel primo volume dell'Enciclopedia della Musica Einaudi.

E' dunque interessante rilevare come in tutti i paesi ad alta industrializzazione, il profilo sociale e demografico dei fruitori del prodotto musicale sia relativamente simile. Per quanto riguarda la cosiddetta "musica colta" o musica classica che dir si voglia (in tutte le sue manifestazioni e quindi dalla musica sinfonica alla cameristica, all'opera), non ci sorprende che il pubblico sia prevalentemente anziano, composto in egual misura da donne e uomini. Se confrontato con quello di altre arti sceniche, rileviamo che il pubblico del teatro e' mediamente piu' giovane, con discreta prevalenza del sesso femminile, mentre alla danza assistono le donne in assoluta prevalenza (>70%) e di un'eta' mediamente inferiore rispetto a quella delle altre due fasce.

Altre variabili caratterizzano il pubblico della musica colta: un alto livello di scolarita', un reddito mediamente elevato ed una tipologia di occupazione in prevalenza di tipo intellettuale. In questo, le caratteristiche sociodemografiche dei cultori di musica classica finiscono con il sovrapporsi a quelli degli altri fruitori di arti sceniche. Dal momento che un'area sociale di questo tipo rappresenta in genere una minoranza in ogni paese considerato, ecco che ne consegue che stiamo trattando di una fascia di "mercato" assai limitata: la frequentazione dei concerti non supera il 5% in Spagna, Italia, Regno Unito e nell'ex Unione Sovietica (quest'ultimo dato mi lascia in realta' un po' perplesso...); si passa a variazioni dal 10 al 30% in Germania, Austria e nei Paesi del Nord Europa; ci si attesta attorno al 15% negli Stati Uniti.

Le stesse percentuali si ripresentano, direi prevedibilmente, nella valutazione delle caratteristiche della popolazione che in prevalenza "ascolta" la musica con ogni forma di supporto audio, cio' che giustifica ampiamente come presso le grandi multinazionali del disco, il catalogo della classica rappresenti un settore marginale e cosi' anche la quota di vendita. Tutti questi rilievi ci appaiono senza dubbio scontati e prevedibili. La questione da porsi e' semmai quella di valutare se questo debba restare un semplice dato di fatto da accettare e basta, oppure rappresenti un elemento in un certo qual senso negativo, indice comunque di un sempre piu' difficile approccio all'arte in genere, di cui la musica colta, il teatro e la danza sono importanti componenti. Io naturalmente propendo per il secondo tipo di valutazione e credo che la continua marginalizzazione cui vengono sottoposte alcune forme dell'espressione artistica per mere ragioni di "mercato", non rappresenti altro che l'ennesima spia dello stato di degrado culturale della societa' contemporanea.

continua ⇨

MUSICA CLASSICA: Musica e sociale.

A cura di Enrico Tavani - Anatomia Patologica

Come reagire? Anche a questa domanda non si puo' non rispondere che con una considerazione che ai piu' potra' apparire ovvia: agire sull'educazione musicale fin dall'eta' infantile. E' indubbio che l'accostarsi dei bambini ai prodotti culturali resta uno dei principali fattori di apprezzamento di questi "prodotti" anche nell'eta' adulta. Diverse possono essere le modalita'. Al primo posto senza dubbio l'ambiente familiare. Un atteggiamento positivo dei genitori nei confronti di queste forme "colte" di espressione artistica non potra' che dare ad esse una valenza positiva per i piu' giovani. Per contro, la derisione o l'indifferenza toglieranno ai giovani ogni curiosita' ed ogni spinta emulativa. Un secondo elemento d'incoraggiamento potrebbe essere rappresentato dall'ambiente scolastico e quindi dalla presenza di spazi per l'insegnamento musicale nei programmi curricolari delle scuole di ogni ordine e grado. Infine la pratica amatoriale: e' dimostrato che tra le persone che suonano uno strumento o fanno teatro amatoriale, si riscontra una percentuale di assidui frequentatori di spettacoli molto piu' elevata rispetto alla media della popolazione. Quanto gli elementi familiari e scolastici possano da soli influire in modo determinante sui futuri interessi dei giovani, lo dimostrano indirettamente anche alcuni rilievi fatti sulle politiche pubbliche a sostegno delle espressioni artistiche "colte". E' infatti piuttosto sorprendente rilevare che in paesi nei quali si sono attuati interventi con caratteri tra loro opposti - quelli massicci a favore delle arti "colte" fatti del governo tedesco contro l'atteggiamento "non interventista" degli Stati Uniti - i risultati siano praticamente sovrapponibili e la fruizione di certi prodotti resti stabilmente limitata, anche in termini puramente quantitativi, a quelle fasce socioeconomiche di cui abbiamo gia' parlato, a conferma che ogni possibile forma di azione sulla domanda da parte delle autorità centrali, poco o nulla puo' se mancano adeguati presupposti sociali (famiglia e scuola). Tralascio per pietà una specifica riflessione sulla situazione italiana: la storica carenza di risorse economiche "dedicate" e l'altrettanto storica relegazione dell'educazione musicale ad attività del tutto secondaria in ambiente scolastico, unite alla devastazione sistematica del gusto e della sensibilità artistica perpretata dai media, ci stanno gettando in un limbo culturale dal quale credo sarà assai difficile uscire in un tempo breve. Concludo con qualche "consiglio per acquisti", del tutto "non" consumistico" :- FRANZ BIBER (1644-1704) - MYSTERIEN SONATEN (le sonate del rosario) eseguite da "Les Veilleurs de Nuit" - un doppio CD delle edizioni Alfa (2002). Un nuovo cd di musica sacra che ci aiuta nella riscoperta e valorizzazione di un grande autore mitteleuropeo spesso posto in secondo piano; una confezione resa pregiata e visivamente splendida dai dipinti di Antonello da Messina. - HEINRICH SCHUTZ (1585-1672) - HISTORIA DER AUFERSTEHUNG JESU CHRISTI (la storia della resurrezione di Cristo), eseguita dal complesso vocale e strumentale Akademia - edizione Harmonia Mundi (2002). Splendida esecuzione delle cantate sacre che raccontano la resurrezione del Redentore, nella versione del grande autore "del tempo della peste". - FELIX MENDELSSOHN BARTOLDY - OPERA INTEGRALE PER QUARTETTO D'ARCHI, eseguita dal Quartetto Viennese Artis, edizione Accord (1988-1989). Un'occasione per conoscere parte della poco conosciuta e poco frequentata opera cameristica del grande Felix, in una curata e tecnicamente ineccepibile edizione a prezzo contenuto.

MUSICA ROCK: Il dirigibile continua a volare.

A cura di Paolo Perfetti - Veterinaria

Cercando di colpire nel segno, prendendo per mano i nostri sentimenti, ho voluto dare un titolo strano, che però strano non sarà per coloro che durante gli anni sessanta e, soprattutto nei mitici settanta, vissero profondamente i cambiamenti e le nuove alchimie musicali che invadevano le nostre menti, e che provenivano da oscuri gruppi, vuoi di derivazione psichedelica, vuoi con le radici ben piantate nella ritmica blues, rithm'n'blues e beat.

Da giovani tredicenni ci chiedevamo che cosa diavolo fosse quello strano dirigibile che compariva sulla copertina del disco di un gruppo il cui nome si rifaceva proprio a quel mezzo volante tedesco: "LED ZEPPELIN".

Certo, appena la puntina del nostro giradischi incominciava a girare sui microsolchi del nostro mai troppo amato e protetto vinile, ed il disco da scoprire si intitolava semplicemente "Led Zeppelin", subito eravamo investiti da un suono granitico, massiccio, sanguigno, con una voce lanciata negli spazi siderali della nostra piccola stanza da adolescenti, che improvvisamente dilatava i suoi spazi angusti e ci permetteva di evadere dalla nostra, già allora, trascinata giornata. E allora da imberbi chitarristi ci immaginavamo in tournée, applauditi ed amati da schiere di fans, ma nella realtà ci ritrovavamo nelle camere o nei garage fra amici a cercare di riprodurre il refrain di "Communication Breakdown" con un assolo impraticabile per le nostre dita ancora in crescita. E che dire del celestiale arpeggio di "Babe I'm Gonna Leave You" che io ho sempre considerato una anticipazione mesmerica della planetaria "Starway to Heaven".

Ma ora, senza farmi prendere troppo la mano dai ricordi e dai sentimentalismi di un'età che è già storia, vediamo la nascita e l'evoluzione di questo gruppo seminale. Gli LED ZEPPELIN (in seguito indicati LD) si formano nel 1968, dalle ceneri di una band proveniente dal beat, gli "Yardbirds", che in slang indica i vagabondi che vivono lungo le strade ferrate.

Prendo una breve parentesi, in questi ultimi, oltre al futuro nucleo dei LD, militerà anche il grande Eric Clapton che passerà prima ai Bluesbreakers e poi ai Cream, diventando in seguito la superstar odierna.

Lasciato solo, Jimmi Page, il chitarrista, chiamerà con sé il vocalist Robert Plant, il bassista/tastierista J.Paul Jones ed il batterista John "Bonzo" Bonham: si formano così dapprima i "NEW YARDBIRDS" e quindi i nostri LD. Per la cronaca il nome è proposto da due componenti degli Who e creerà non pochi problemi con gli eredi del barone tedesco inventore del dirigibile.

Il primo disco esce nel 1969: si presenta come uno dei dischi storici del rock, un disco che nessuno dovrebbe far mancare nella sua discoteca. I LD mescolano radici blues con improvvisazioni e scritture tipiche della psichedelica dei primi sessanta.

Nello stesso anno esce il loro secondo album, dove a mio avviso si respira ancora il profumo del rock blues, basti pensare a "Whole Lotta Love" e i quindici minuti di assolo di batteria di "Moby Dick" due classici senza tempo del rock.

Nel 1970 esce "Led Zeppelin III" dove la musica subisce una netta virata, diventando più soft, grazie all'ampio utilizzo di chitarre acustiche, sia con accordature standard che con "opening"; ricordo la ballata "Tangerine" (la più gettonata *continua* ⇨

MUSICA ROCK: Il dirigibile continua a volare.

A cura di Paolo Perfetti - Veterinaria

nelle feste della domenica pomeriggio).

Il quarto album, uscito nel 1971, vede la già menzionata, unica ed irripetibile "Starway to Heaven": le parole non possono rendere le emozioni che ancora oggi attraversano la mia anima all'ascolto di uno dei più begli arpeggi per chitarra di sempre; la voce di Plant esce da un calice di cristalli nascosti nei recessi di un'essenza con differenti coordinate spazio-temporali.

Gli LD sono ormai uno dei più grandi nomi della scena rock mondiale: si susseguono concerti, incisioni, un progetto cinematografico con spezzoni delle loro esibizioni live la cui colonna sonora darà vita a "The song remains the same" del 1976.

Purtroppo il meritatissimo successo porta anche ai primi contrasti artistici tra Page e Plant, accentuati dalla morte del figlio di Plant, dall'incidente d'auto accaduto a Bonham, il quale il 25 settembre 1980 morirà per cause definite accidentali.

La commossa commemorazione dell'amico morto coinciderà con lo scioglimento di uno dei gruppi gloriosi del rock.

Plant e Page continueranno la loro attività solistica con alcuni momenti brillanti e altri di scarso interesse musicale.

Alcuni consigli per gli acquisti: per chi non avesse tutto il catalogo, consiglio un cofanetto quadruplo, forse di difficile reperimento, uscito nel 1990 dove è raccolto il meglio dei primi dieci dischi con la presenza di un brano inedito e di alcune versioni differenti di brani già ascoltati.

Nel 1997 esce un doppio CD con incisioni effettuate per la BBC che risalgono agli anni '68 e '69 ed un concerto inedito tenutosi a Parigi nel 1971.

Infine di qualche mese fa è "How the West was won" tre CD che riportano due concerti del 1972 tenuti in California. La versione di due DVD abbraccia gli esordi della band (1970) fino al concerto di Knebworth del 1977.

Quindi mano al portafogli e... buon ascolto e buona visione!



BOWLING: Le ultime notizie.

A cura di Lucia Fava-Ambulatorio Cardiologia

Cari amici del bowling ciao a tutti !!!

Come sapete il 20/6/03 si è svolta la terza gara del nono torneo di bowling.

Tra le donne prima classificata è Garavaglia Annalisa con 381 birilli, la seconda è Bergantin Rosy con 356 birilli, con 352 birilli si è classificata Bonello Piera.

Tra i maschi primo classificato è Paladini Tonj con 436 birilli, secondo Ferrari Santo con 436 birilli ed in fine Ringoli Angelo con 379 birilli. Vi ricordo che la scuola è aperta a tutti ed è gratuita: "partecipate numerosi".

Il prossimo appuntamento è per il 26/9/2003. Le iscrizioni dovranno pervenire entro e non oltre il 24/9/2003 a Fava Lucia Ambulatori di Cardiologia tel. 2329.

Vi ringrazio tutti e vi aspetto numerosi.

BOWLING CLASSIFICA FEMMINILE DOPO LA III° GARA

<i>Classifica</i>	<i>Cognome Nome</i>	<i>Punteggio</i>
1°	BONELLO PIERA	1223
2°	BERGANTIN ROSY	1119
3°	GARAVAGLIA ANNALISA	1097
4°	DONDONI LAURA	994
5°	MAMOLA ROSANNA	756

BOWLING CLASSIFICA MASCHILE DOPO LA III° GARA

<i>Classifica</i>	<i>Cognome Nome</i>	<i>Punteggio</i>
1°	PALADINI TONY	1299
2°	RINGOLI ANGELO	1243
3°	MIOTTI ROBERTO	1192
4°	PEROTTA GIANNI	1012
5°	PONZIANELLI ALBERTO	606

FUORI CLASSIFICA

FERRARI SANTO	1312
RINGOLI GIANLUIGI	165

BRIDGE

A cura di Maurizio Cugno - Pediatria

Abbiamo imparato a chiedere il numero degli Assi e dei Re in possesso del compagno con la successione classica: dichiarante = **4 Senza Atout** → rispondente = secondo il numero di Assi; dichiarante = **5 Senza Atout** → rispondente = secondo il numero dei Re.

Ma una dichiarazione dell'apertore o del rispondente di **5 Senza Atout**, generalmente a salto e comunque **non preceduta** da **4 Senza Atout** (4 S.A.) chiede espressamente al compagno il numero di onori maggiori (= Asso, Re, Donna) nel colore di atout concordato.

Questa convenzione è stata proposta da Culbestron a metà del secolo scorso col nome della moglie **Josephine** alle giocatrici americane di Bridge (Negli U.S.A. sono in numero maggiore le bridgiste femmine)

{ Ely Culbestron. (1891 - 1955) con le sue teorie tanto pionieristiche quanto intelligenti, pose le fondamenta del bridge moderno costruendo un impero economico basato sulle sue riviste e sui suoi libri esportati in tutto il mondo. Nel 1937 la società di Culbestron "**The Bridge Worl Inc.**" guadagnò qualcosa come 1.000.000 di dollari di allora e ben 220.000 andarono, solo di royalties, allo stesso Culbestron. Nel 1938 venne definito da Gino Gornali del Corriere della sera il "**Rockfeller del bridge**" }.

Quindi sulla interrogativa specifica, isolata di **5 Senza Atout** si risponde:

- 6 Fiori** = Donna o nessun onore maggiore
- 6 nel colore di atout** = Asso o Re di atout
- 7 nel colore di atout** = con due onori maggiori (A e R, A e D, R e D).

Quando il colore di atout è Fiori le risposte sono leggermente differenti:

- 6 Fiori** = un onore maggiore
- 7 Fiori** = due onori maggiori

E' sicuramente più efficace l'interrogativa convenzionale di **5 Cuori o 5 Picche**, quando questa rappresenta un rialzo gratuito in atout con o senza salto.

Informa il compagno della possibilità di giocare lo slam ma gli richiede altresì l'appoggio nel colore di atout.

Ma come si innesca questo meccanismo? E qui bisogna fare attenzione e distinzione! Quando l'interrogazione di **5 Cuori o 5 Picche** viene effettuata dal giocatore che ha mostrato la compattezza del colore ripetendolo a salto (per es.: **2 ♠ - 2 S.A.**, **4 ♠ - 5 ♣**, **5 ♠ - ?**) il compagno risponde:

6 Picche = con un onore maggiore.

Quando l'interrogazione di **5 Cuori o 5 Picche** viene effettuata dal giocatore che ha mostrato la compattezza del colore ripetendolo anche se con più P.O. (per es.: **2 ♠ - 2 S.A.**, **3 ♠ - 4♦**, **5 ♠ - ?**) il compagno risponde:

- 6 Picche** = con un onore maggiore
- 7 Picche** = con due onori maggiori.

continua ⇔

BRIDGE

A cura di Maurizio Cogno - Pediatria

Quando invece il rialzo gratuito in atout a 5 Cuori o 5 Picche viene effettuata dal giocatore rispondente (che non ha appoggiato il colore con forza) richiede il possesso di tutte e tre gli onori maggiori! E le risposte sono:

- passo* = 1 solo onore maggiore
- 6 Picche* = 2 onori maggiori
- 7 Picche* = 3 onori maggiori

Oppure *Cuori* se il colore di atout fosse cuori (per es. 2♥ - 2♠, 3♥ - 5♥, ?).

A completamento dell' articolo precedente l'interrogativa del numero degli assi si può effettuare anche a livello più economico (questa licita (= bid) viene ancora usata dagli americani con altro nome) licitando convenzionalmente **4 Fiori**.

Questa interrogativa prende appunto il nome **4 Fiori Gerber**, dal nome del suo inventore nel 1942, con risposte:

- 4 Quadri* = 0 - 4 Assi
- 4 Cuori* = 1 Asso
- 4 Picche* = 2 Assi
- 4 S.A.* = 3 Assi

Naturalmente dopo il **4 Fiori Gerber** come richiesta di assi (Ace), *il 4 S.A.* diventa una richiesta di re (King) e il *5 S.A.* diventa richiesta di donne (Queen) con risposta sempre a scalino.

MTB: 31 Agosto - 7 Settembre 2003. Lugano, Monte Tamaro.

A cura di Mauro Diazzi - Centralino

Sette giorni memorabili per il ciclismo e soprattutto per la Mountain Bike. Sette giorni in cui il ciclismo ha raggiunto il suo apice e in cui campioni di tutto il mondo si sono radunati per il World Mountain Bike Championships, la coppa del mondo di Mountain-Bike.

Diverse le discipline, dal Freerider al Trial, dallo Slalom a 4 al Downhill, disciplina quest'ultima che più ha colpito la nostra attenzione.

Ora chiariamo ai più profani cos'è il Downhill: il Downhill (o DH) è una gara che si svolge solo in discesa con Mountain Bike biammortizzate su percorsi ripidi e molto accidentati dove i salti naturali o artificiali si alternano a pietraie e guadi.

Ma torniamo al 6 Settembre dove la DH ha spopolato: sveglia alle 7.00, un'ora e mezzo di macchina e sei al Tamaro. L'adrenalina era alle stelle. C'era gente arrivata addirittura dall'Australia e dalla Nuova Zelanda. N. 6 gli italiani in gara, tra cui una donna. Tra i junior Alan Beggin ha tenuto alto l'onore nazionale classificandosi 6°, ma purtroppo gli Australiani e i Sud Africani avevano una marcia in più facendo l'enplain.

Ma non lamentiamoci, la giornata è stata stupenda, memorabile, di quelle che non si dimenticano facilmente.

Ma facciamo un passo indietro; sul numero precedente del nostro giornalino eravamo rimasti alle gare di Agnona, San Remo e Collodi. La DH non si è fermata. Molto bella è stata la gara di Caldirola, a giugno, con un bel salto alla partenza e tre all'arrivo, vinta da Beggin.

A seguire le gare di Aurigo, Val di Sole, Caspoggio, a luglio, e la gara di campionato italiano, a 1300 metri di altezza, di Oropa. La pietraia di Oropa è stata faticosa, segnando le gambe a Beggin, 3° dietro ad un altro campione (Enrico Dal Fitto).

Settimana scorsa, il 31 agosto, è stata la volta di un'altra bellissima gara svolta sulle piste da sci a Pila, a 2000 metri di quota. Stupendo il posto e favolosa la pista; pista che è stata disegnata dal più grande dei campioni di DH nostrani: Corrado Herin che tutto quello che si poteva vincere, lui l'ha vinto (campionato italiano, mondiale, ecc.).

Comunque amici miei, se avete un briciolo di coraggio, entusiasmo e voglia di divertirvi, con una Mountain Bike il divertimento è assicurato. Che si tratti di Freerider o di Downhill, sentire l'adrenalina scorrere nelle proprie vene è una sensazione che non lascia indifferente nessuno. Quando senti il cuore a mille ti senti al settimo cielo e vorresti dare sempre di più, osare sempre di più.

Il DH (bici permettendo) è una disciplina entusiasmante che se non provi non puoi sapere cosa vuol dire. E' una sfida con la natura, ma soprattutto con te stesso, per conoscere i propri limiti. E dopo che sei sceso da sentieri impossibili e fatto salti che credevi insormontabili ti assicuro che di limiti credi di non averne più.

CICLISMO - CLASSIFICHE

<i>Classifica</i>	<i>Cognome Nome</i>	<i>Punteggio</i>
1°	VENAGLI DARIO	220
2°	DIAZZI MAURO	200
3°	CERIANI ANTONIO	200
4°	LAMPERTI VALENTINO	180
5°	CERIANI ALBERTO	180
6°	GNOATO MAURO	100
7°	RADICI MAURO	80

RECENSIONI TEATRALI

-A cura di Mariarosa Mutinelli - Centro Trasfusionale Rho

“ STANCA DI GUERRA ” – Monologo interpretato da Lella Costa.

Testo scritto a più mani da Baricco, Cirri, Paterlini e interpretato da Lella Costa, anche coautrice. La guerra declinata in tutte le sue accezioni, dal conflitto internazionale a quello generazionale, a quello di coppia, è l'argomento portante per l'affabulazione dell'attrice. La storia del nonno Peppino, soldato della prima guerra mondiale, fa da spunto alla Costa per raccontare, con il suo inconfondibile tono, tra l'ironico e il dissacrante, la finta indignazione e la finta non violenza di noi occidentali sempre più qualunquisti, capaci di malignarci giusto il tempo di uno spot. Ed è anche lo spunto per ritrovare, con le parole di don Milani e di Martin Luther King, il coraggio di parlare di utopia. Sul fronte delle guerre private, dei conflitti generazionali e di coppia, ecco la divertita rilettura del personaggio di Antigone, come antesignana di tutti i Beautiful contemporanei.

“IL BUGIARDO” di Carlo Goldoni
con la regia e l'interpretazione di Glauco Mauri.

Tutti i personaggi si muovono in costumi d'epoca ma non con quelli tradizionali delle maschere, sono dipinti con tratti di quel realismo tanto amato da Goldoni che voleva “dire con verità le cose vere e con semplicità le semplici”. Lelio, il bugiardo protagonista, nella bella interpretazione di Roberto Sturno si carica di autenticità con il suo ossessivo mentire. E' gaio, innocente e al tempo stesso c'è un che di tragico, di don-giovanesco che emerge nel suo desiderio di libertà e di fantasia, nel suo anticonformismo, nel suo opporsi con la forza delle menzogne, “spiritose invenzioni”, alla convenzione, alle “prudenti” abitudini della società. Un Lelio scanzonato che ama dire di sì a tutte e che per le presenti dimentica le assenti, un geniale funambolo della bugia per il quale mentire è un irrefrenabile impeto dell'anima, un bugiardo capace di creare i più grandi scompigli, di affascinare e di irritare. Sentimenti che suo padre Pantalone, cui dà mirabilmente vita Glauco Mauri, conosce bene. Inutile dire che l'onorato mercante veneziano, che fa l'ingresso in scena, seguito dal dottor Balanzone, su di una buffa gondola semovente, è lontanissimo da ogni stereotipo, è un vecchio conservatore dal cuore buono che dovrà punire il figlio per il suo comportamento, ma lo farà con dolore di padre.

Quando i nodi delle bugie di Lelio verranno al pettine sotto un cielo alla Tiepolo nella bella e semplice scena di Alessandro Camera, le coppie di innamorati si comporranno come per convenzione dovevano comporsi. E nel finale la regia sottilmente insinua che la “conversione” alla verità del protagonista non è vero pentimento perché le bugie dei vari Lelio correranno sempre felici e lievi per il mondo a scontrarsi inevitabilmente con la “prudenza”.

SCHELETRI NELL'ARMADIO

A cura di Laura Dondoni - laboratorio Analisi Rho

All'inizio di ogni stagione ci sentiamo come rinnovati; come un serpente che cambia pelle, infatti anche noi cambiamo il colore dell'epidermide, dei capelli, degli occhi, perdiamo o aumentiamo di peso. Con il cambio di stagione decidiamo i nuovi colori che vogliamo sentirci addosso, e quelli che preferiamo invece nascondere nell'armadio, fino al tempo che verrà.

L'armadio diventa così metafora e oggetto reale di tutto quello che deponiamo, conserviamo o nascondiamo anche se solo per un breve periodo. Sì, perché è difficile seppellire per tanto tempo quel che si vuole dimenticare, o comunque cancellare dalla propria vita. I segreti puzzano, riemergono e, quando meno te lo aspetti, fanno di tutto per tornare a galla.

Chi di noi non ha almeno uno scheletro nell'armadio?

E non è necessario un esame di coscienza troppo approfondito per scovare brandelli di segreti che avremo voluto nascondere.

Quando conosci una persona per la prima volta l'avventura più bella e interessante sta proprio nella lenta e avventurosa scoperta e conoscenza dell'altro, di quell'attimo che al primo contatto non riesci a cogliere. Il tempo porta a scoprirsi e inevitabilmente ti mette a nudo, tuttavia esistono sempre piccoli e grandi segreti che preferiamo tenere tutti per noi, scheletri di cui in qualche modo siamo gelosi, e che per nulla al mondo vorremmo disseppellire. Attenzione però a non esagerare, perché il rischio è quello di trovarseli nel letto !!!

PROGRAMMA ATTIVITA' GRUPPI ANNO 2003

Bowling Lucia Fava tel.2329 Amb. Cardiologia, 21 Novembre.

N.b.: tutte le date delle gare verranno comunicate alle bacheche sociali con volantini.

Pesca Zucca Torquato P.S 2200.

27 Settembre (mattino), 8 Novembre (mattino).

Ciclismo Amici della bici Ceriani Antonio Dispensa Passirana tel.2481.

G.S. Nervianese, G.S. Novatese, Felice Gimondi, Fabio Casartelli, G.S. Legnanese Piccolo giro di Lombardia, Mottarone, G.S. Lainatese, Stockalper, Giro delle 3 provincie, Barilla, Cento gobbe, G.S. Mazzatese, La rosa del Ghisallo, Trofeo Lombardia, Campionato intersociale.

Amici della montagna Pastori Angelo Emoteca tel.2349.Escursionistica Ottobre.

Giornalino Pubblicazione trimestrale Pastori Angelo Emoteca tel.2349.

Gruppo Fotografico Veronelli Tarcisio Farmacia tel. 2219.

Estemporanee fotografiche – Partecipazione a concorsi fotografici zionali e nazionali – Partecipazione a mostre fotografiche – Serate a tema fotografico - Concorso fotografico

Turismo Carrannante Antonio Officina Passirana tel. 2489.

Novembre Tour della Thailandia, Mercatini di Natale a Vienna (o altra località) Dicembre.

N.B. I volantini informativi dei viaggi verranno pubblicizzati con sufficiente anticipo alle bacheche sociali presso i presidi ospedalieri ed extraospedalieri.

P.S. I partecipanti alle iniziative, sono tenuti ad attenersi alle disposizioni del regolamento che verrà distribuito all'atto delle iscrizioni.

Iscrizioni c/o: P.O. Rho Veronelli Tarcisio tel.2219 Farmacia, P.O. Passirana Carrannante Antonio Officina 2489.

MERCATINO

Vendo

Tendone parasole per balcone in ottimo stato, lunghezza circa quattro metri colore beige € 250.00. Telefonare al 029323295 Tony.

Chi desidera fare un'inserzione puo' inviare la documentazione alla segreteria, verrà pubblicata sul numero di dicembre.

CONVENZIONI ANNO 2003

A cura di Angelo Geraci - Dispensa sede di Passirana tel. 2482

ISTITUTO OTTICO sas di ROVEDA & c

VIA MADONNA,110(Gall.Europa), 20017 RHO(MI)

TEL 02 9306425 FAX 02 93184485

e-mail:istitutootticoroveda@inwind.it

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO, ENTITA' SCONTO

LENTI E MONTATURE VISTA 25%

OCCHIALI DA SOLE 20%

OCCHIALI DA SOLE-VISTA 25%

LENTI A CONTATTO (lenti gaspermeabili,morbide tradizionali 25%

LENTI A CONTATTO"USA E GETTA"(lenti giornaliere,sett.,quind.,mensili)10%

LIQUIDI PER LENTI A CONTATTO 25%

ACCESSORI OTTICA(custodie,catenine,clip-on,etc) 20%

NOTE:sono esclusi dagli sconti gli articoli in promozione,le riparazioni e le prestazioni professionali.

FILOGRANA ANTONIO SRL-EMPORIO FILOGRANA

S.S.SEMPIONE-NERVIANO TEL.0331 587166

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO

ABBIGLIAMENTO CALZATURE UOMO-DONNA-BAMBINO 15%

NPL CONSULTING-MOBILI D'INTERNI

VIA PIO XI N.73 SARONNO(VA)

TEL 02 96248120

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO

MOBILI D'INTERNI

LISTINO UFFICIALE 30/40%

AZIENDE FUORI CONSORZIO O DI FIRMA 20-25%

NOTE:LO SCONTO DEL 30-40% VIENE APPLICATO SUI LISTINI UFFICIALI DELLE 576 AZIENDE CONSORZiate.

OPTIGEN FABBRICA OCCHIALI

VIA ZAROLI,63 LEGNANO.

ROSSIN OPTIK (NEGOZIO)

VIA MILANO,44 GALLERIA NERVIANO TEL.0331 584524

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO,

MONTATURE SOLE VISTA PRODUZIONE OPTIGEN 50%

LENTI OFTALMICHE(TUTTI I TIPI) 30%

OCCHIALI GRANDI FIRME 35%

LENTI E LENTI A CONTATTO 35%

CONVENZIONI ANNO 2003

A cura di Angelo Geraci - Dispensa sede di Passirana tel. 2482

CISALPINA TOURS SPA W.O.L. AGENZIA DI VIAGGI

VIA DE AMICIS,24 RHO(MI) TEL.02 93162229

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO

SU CATALOGHI DEI MIGLIORI TOUR OPERATOR 7%

PAVE ARL C/O BARBARAN VIGNE E VINI

VIA LOCATELLI,6 RHO(MI) TEL.02 93180484 FAX 0293183431

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO

VINO (IN DAMIGIANA E BOTTIGLIA)

SCONTO APPLICATO IN LOCO CON LISTINO UFFICIALE VINI CONSULTABILE ANCHE SU SITO INTERNET DEL CRAL.

KEEP 3 SRL DI PAOLO COLOMBI DETTAGLIO ABBIGLIAMENTO

VIA DON SIOLI,2/E MAZZO DI RHO TEL.02 93903957

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO

ABBIGLIAMENTO CLASSICO,CASUAL,SPORTIVO,UOMO E DONNA 30%

NOTE:IL SUDDETTO SCONTO NON E' CUMULABILE CON GLI SCONTI GIA' PRATICATI DURANTE SALDI E VENDITE PROMOZIONALI.

M.G.M SPORT S.R.L

CENTRO SPORTIVO "MOLINELLO"

VIA TRECATE,RHO(MI)

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO

PISCINA COPERTA (CORSI E ABBONAMENTI) 10%

PISCINA SCOPERTA (ABBONAMENTI) 10%

PALESTRA DI FITNESS(ABB. TRIMESTRALI E SEMESTRALI) 10%

CAMPI DA CALCETTO-CAMPI DA TENNIS 10%

ZURITEL

IL SERVIZIO SPECIALIZZATO NELLE POLIZZE AUTO ON LINE DEL GRUPPO ZURICH ITALIA . RICHIEDERE UN PREVENTIVO O ACQUISTARE UNA POLIZZA AUTO E ' SEMPLICE : CHIAMA IL NUMERO VERDE ZURITEL 8002-47247 OPERATIVO DAL LUNEDI' AL SABATO DALLE ORE 9.00 ALLE 1-9.00FACENDO RIFERIMENTO ALL'ACCORDO "CRAL OSPEDALE RHO" OP-
PURE ENTRA NEL SITO www.zuritel.it REGISTRATI CON LA PASSWORD Or-
ho00bb CHIEDI LA TUA POLIZZA ON LINE .PER ULTERIORI INFORMAZIONI RIVOLGERSI A CARRANNANTE ANTONIO INTERNO 2489 OFFICINA DI PASSIRANA.

GROS MARKET LOMBARDINI S.P.A ALIMENTARI

VIA SEMPIONE, 247 PERO(MI) INGRESSO RISERVATO AI SOCI

CONVENZIONI ANNO 2003

A cura di Angelo Geraci - Dispensa sede di Passirana tel. 2482

AUTOFFICINA SEMPIONE S.N.C.

VIA CARDINAL FERRARI N 80 RHO (MI) TEL 029309233/029315039

TIPO ARTICOLI SOGGETTI A SCONTO

PASTIGLIE E FRIZIONI 15%

OLIO, FILTRI 20%

MATERIALI DI LARGO CONSUMO 15%

PNEUMATICI FINO AL 40%

DIANA DE SILVA COSMETIQUES S.P.A.

VIA CASTELLI FIORENZA 33

ACCESSO AL MERCATINO AZIENDALE

PER INFORMAZIONI SUGLI ORARI D'APERTURA E TESSERA

PER L'ACCESSO AL MERCATINO RIVOLGERSI A :

GERACI ANGELO INT. 2482 DISPENSA PASSIRANA

CARRANNANTE ANTONIO INT.2489 OFFICINA PASSIRANA

PARINI ENRICA - VERONELLI TARCISIO INT.2275 FARMACIA RHO

PALADINI TONY INT.2295 OFFICINA DI RHO

CRIBIU' GIUSY INT. 2303 SPEDALITA' E CONVENZIONI DI RHO

BLUVACANZE AGENZIA VIAGGI

C/O CINEMA MULTISALA-CENTRO COMMERCIALE MOVE IN

VIA TURATI 72 CERRO MAGGIORE TEL.0331/514730-FAX0331/518083

CATALOGHI TOUR OPERETOR E LAST MINUTE 10%

SCONTO SUL COSTO DELLA BLUCARD 50%

AZZERAMENTO SPESE DI DOSSIER PER PRATICHE CHE SUPERANO I 2000,00 EURO DI VALORE.

SUNLINE SRL-CENTRO ESTETICO-SOLARIUM

VIA MILANO 44 GALLERIA NERVIANO (NERVIANO) TEL. 0331/415248

SCONTO DEL 10% SU TUTTI I TRATTAMENTI ESTETICI-SOLARIUM

ALCUNI ESEMPI: CERETTA COMPLETA 21.00 EURO

PULIZIA VISO: 23.90 EURO

PEDICURE CURATIVA: EURO 21.00

PEDICURE ESTETICO: EURO 13.00

MASSAGGIO INTERO: 32.00 EURO

PRESSOTERAPIA O GINNASTICA PASSIVA: 25.80 EURO

AI PREZZI ESPOSTI VIENE APPLICATO LO SCONTO DEL 10%.

DREAMLINE-CENTRO DIMAGRIMENTO-ESTETICA-BENESSERE

PIAZZA ROMA 6/D PERO TEL 02/354873 SCONTO 30%.

SONO ESCLUSI DALLO SCONTO GLI ACQUISTI DEI PRODOTTI.

CONVENZIONI ANNO 2003

A cura di Angelo Geraci - Dispensa sede di Passirana tel. 2482

AUTO E AUTO s.p.a. CONCESSIONARIA PEUGEOT

VIA BRANDOLINI 62 20010 POGLIANO MILANESE. TEL. 02/93550032 r.a.
93255972 FAX 02/93550455

PRE ACQUISTO AUTOVETTURA SCONTO COME PROSPETTO:

PEUGEOT 106	16%
PEUGEOT 206 BERLINA-PEUGEOT 206 SW	9%
PEUGEOT 307 BERLINA-PEUGEOT 307 STATION-PEUGEOT 307 SW	9%
PEUGEOT 206 CC	7%
PEUGEOT 406 BERLINA-PEUGEOT 406 STATION	13%
PEUGEOT 607	10%
RANCH VETTURA	10%

POSSIBILITA' DI USUFRUIRE DI UN FINANZIAMENTO FINO A 60 MESI
SU RICAMBI ED ACCESSORI VARI SCONTO DEL 15%.

PER INFORMAZIONI RIVOLGERSI AL NUMERO TELEFONICO 328/9130262

SIG. IGOR TOMLJANOVICH RESPONSABILE CLIENTI.

VIA BIRINGHELLO 78 20017 RHO MILANO

TEL 029306635-029314127 FAX 0293502711

VIA C. MENOTTI 91 20025 LEGNANO MILANO

TEL. 0331544111-0331342596 FAX 0331441890