

Mia moglie è una strega!

La strega è una figura senza tempo che si può far risalire, se non alla preistoria, certamente alla

protostoria. Comunque non è necessario spingersi tanto lontano; basti ricordare alcune famose streghe che la cultura e la letteratura antica ci

hanno tramandate quali *Medea, Circe, Canidia, Panfila* ed altre dai fantasiosi e impossibili poteri.

scrivere, e questo, a volte, le poneva su di un piano culturale e di conoscenza superiore a quello di certuni sprovveduti che le perseguitavano.

Il tirocinio di un'aspirante strega.

In linea di massima l'arte veniva trasmessa da madre a figlia o da strega-maestra a strega-apprendista, mediante lunghi anni di apprendimento e di pratica.

Anzitutto occorre acquisire una buona conoscenza sulle virtù di varie erbe, muffe, funghi, minerali e sostanze varie.

Bisognava imparare a procurarsi le materie prime, raccogliendo le erbe necessarie nella giusta stagione, quando esse maturavano pienamente le loro qualità medicinali, venefiche, soporifere o allucinogene. Occorreva apprendere l'arte di essicarle e conservarle con particolari accorgimenti affinché non perdessero le loro proprietà.

Bisognava imparare a dosarle, miscelarle in giusta misura con altri componenti, per preparare decotti, filtri, pomate, veleni, unguenti ed elisir destinati a produrre specifici effetti.

Di fatto la strega, senza rendersene conto, alcune volte riprendeva antiche ricette, alcune delle quali forse risalenti a *Galeno*, ottenendo parecchi di quei prodotti medicinali che oggi vengono acquistati in farmacia come "specialità".

Per fare cioè le streghe disponevano di "Libri Magici" che erano, allo stesso tempo, raccolte di ricette mischiate a formule magiche per esercitare taluni incantesimi. Il che lascia supporre che le streghe sapessero leggere, se non

Chi disse donna disse strega!!!!

Nel periodo di massimo furore persecutorio delle streghe, essere accusati di aver fatto un patto col Diavolo e praticare malefici era una cosa facilissima, specie nelle campagne, nell'ambito di piccoli miserabili villaggi.

Erano necessarie alcune condizioni, assai frequenti nel contesto sociale in cui era maturata questa follia:

- essere donna
- essere sola
- essere indipendente
- vivere miseramente ai margini della società
- vivere di elemosina, sovente richiesta con insistenza.

In alcuni casi le accuse erano più specifiche e tali da lasciare intendere come la scusa della stregoneria fosse sovente un comodo mezzo per dirimere questioni familiari, politiche o per togliere dai piedi presenze fastidiose ed indesiderate. Molte madri di famiglia dispettiche ed autoritarie verso il marito o i figli adulti, furono accusate di stregoneria dai loro stessi congiunti e tolte di mezzo.

Se poi una donna sola era ricca ed esercitava una qualche influenza nell'ambito della comunità locale, un'accusa di stregoneria ben congegnata consentiva a lontani parenti e ai magistrati di appropriarsi e spartirsi il patrimonio senza tanti problemi di successione.

Benvenuti nella cucina delle streghe

Pesto delle Streghe

- 150 gr. tra noci, mandorle e pinoli
- 150 gr di parmigiano
- 50 gr di burro a temperatura ambiente (opzionale)
- Un pizzico di sale
- 3 grossi spicchi di aglio
- Olio di oliva quanto basta (aggiungetelo se non usate il burro)
- 1 pizzico di pepe di cayenne
- 1 pizzico di maggiorana fresca
- 150 gr di foglie di basilico lavate

Leggermente dorate le noci in una padella (o qualsiasi altro ingrediente dei tre sopracitati). Sminuzzatele. In una scodella mischiate con le mani le noci, il formaggio e il burro. Nel frullatore mettete l'aglio, il sale, il pepe, la maggiorana

e frullate il tutto. Introducete il basilico poco alla volta e amalgamate il tutto finché non ottenete un composto uniforme, verde e aromatico. Mettete il composto nella scodella dove si trova il formaggio e mischiate per benino le noci, formaggio e composto. Usatelo con qualsiasi tipo di pasta (anche se le streghe preferiscono i fusilli), versatevi un buon bicchiere di vino rosso e preparatevi al tripudio del sapore.

Devo aggiungere che il pesto si può conservare bene per il periodo invernale, congelandolo. Non aggiungete il formaggio al composto, mettetelo un minuto prima di servirlo, così non perderà il sapore.

Federica
HAIR FASHION

Go for shine !!!

ORVIETO SCALO
P.zza Monte Rosa, 14 - Tel. 0763/302029

A spasso con il tuo bambino.

Durante i primi mesi di vita è fondamentale che il neonato resti il più a lungo possibile in posizione orizzontale.

Ma non per questo mamma e papà devono rinunciare agli spostamenti; anzi, è importante offrire al bambino quotidiane passeggiate all'aria aperta.

Le **navicelle delle carrozine e dei Trio** accolgono il tuo piccolo come un vero e proprio nido, consentendogli tranquilli pisolini e facendolo sentire protetto, comodo e sicuro.

Inoltre in tutte le navicelle trio è possibile applicare il **KIT CAR** che permette di fissarle in auto e di trasportare il neonato in modo più confortevole.

Per chi cerca una soluzione più leggera e molto semplice nell'utilizzo, PETER PAN consiglia le versioni **TRIO con passeggini a chiusura ombrello**.

In promozione tutti i modelli CHICCO e non solo!

GIORDANI TRIO 3X8 LX

A€ **299,00**



Per chi vuole garantire il massimo del comfort e della protezione al proprio bambino la scelta è facile; PETER PAN propone molti modelli.

TRIO con passeggino reversibile fronte strada e fronte mamma e con navicella più grande come

OTUTTO INGLESINA e ICON E VECTOR BEBÈCAR



Peter Pan propone una grande offerta su tutte le tipologie TRIO.

Per chi ha uno stile di vita dinamico e sportivo consiglia i modelli con grandi ruote, tre o quattro, super accessoriati come:

TRIO S3 TOP CHICCO

A€ **559,00**

EXTREME O DENIM



TRIO CHICCO TOUR 4 FUEGO

A€ **559,00**



TRIO JANE' SLALOM PRO CHERRY
Completo anche di coprigambe

A€ **539,00**



Peter Pan TUTTO PER L'INFANZIA ORVIETO SCALO - Via Angelo Costanzi, 98 - Tel. 0763.300077

Nuovi Arrivi Spring 2008

UP & DOWN

ORVIETO SCALO
Piazza del Commercio
Tel. 0763.300653

il Pane e le Rose
di Brizi Chiara, Brizi Bernardetta e Miliacca Carla

Erboristeria e integratori per lo sport.

Corso Cavour, 175 - ORVIETO
Tel. 0763.344859

L'arte di suscitare attrazione.

Per molti secoli la donna è stata identificata come la seduttrice potenziale.

La seduttività femminile nella storia e nella letteratura è apparsa spesso come una fascinazione perversa e pericolosa.

Oggi più che mai ci è chiesto di essere seducenti nei rapporti di relazione sia che si parli d'amore sia di lavoro sia di scambio di qualsiasi genere, ci è chiesto ogni giorno di piacere agli altri proprio per avere un feedback positivo di ritorno e rafforzare la nostra immagine personale per essere di nuovo più forti in un'ulteriore opera di seduzione.

L'arte della seduzione quindi appare totalmente in mani femminili.

E' un piacevole ed accattivante gioco di ruolo nel quale ogni seduttore diviene contemporaneamente anche il sedotto proprio perché, ricercando nell'altro la conferma della propria capacità seduttiva quindi della propria immagine, egli compensa il proprio narcisismo ed ottiene, in caso di successo, un bel feedback che esalta l'immagine di se ed innesca un processo circolare di soddisfazione e bisogno.

Ci sono vari modi per sedurre, si può essere aggressivi o timidi, ci si può esaltare o incensare per ottenere lodi ed attenzioni o invece scegliere di apparire deboli, indifesi o vittime per ottenere la protezione o il compatimento di qualcuno.

E' come un incontro di fio-

retto qualsiasi sia il modo di comunicare, dal sms al telefono, dalla lettera scritta a penna alla mail, ognuno dei due soggetti intreccia la rete per catturare l'attenzione e presentarsi come singolarmente diverso dal resto del mondo... un essere unico ed irripetibile.

Negarsi o non concedersi appare una tattica estremamente produttiva, assolutamente seducente proprio perché sfuggente ed incomprensibile, basta pensare all'Angelica di Ludovico Ariosto sempre in fuga inseguita da Orlando e talmente irraggiungibile da farlo uscire di senno.

Meglio apparire e scomparire lasciando solo vaghe tracce di sé al punto tale da suscitare il reale bisogno di una ricomparsa che fa comprendere all'altro quanto forte sia il battito del cuore provocato da un trillo del cellulare o dall'avviso



di un messaggio.

Jung dice che l'anima dell'uomo vive solo di relazioni umane e che non vi può essere sintesi di personalità senza il consapevole riconoscimento di ciò che ci lega al nostro prossimo...

Questo ci può far riflettere sulla significatività delle relazioni che intrecciamo.

Quando si seduce si assumo-



no, in modo inconscio o no, comportamenti ed atteggiamenti nell'abbigliarsi, nel curare il proprio aspetto, nel fare attenzione alla propria gestualità, tutti finalizzati alla neutralizzazione dell'aggressività nella persona che si vuole sedurre e nella sollecitazione dell'attenzione.

L'adulto, attraverso l'uso di parole, pause, rituali del gesto, ammiccamenti e sguardi cerca di agire sugli altri al fine di sedurli quindi di riuscire a controllare o prevedere le loro risposte in modo che virino a suo favore.

Sedurre è spesso l'esercizio di un controllo sull'altro, il sedotto.

Può dirsi un esercizio di potere, di dominanza su qualcuno, per cui è auspicabile che alla base del rapporto vi sia l'amore, l'interesse vero.

Se sedurre sta al di fuori dell'empatia amorosa la seduzione può divenire occasione pericolosa di strumentazione dell'altro.

Ma capirlo non è sempre fa-

cile proprio perché nella seduzione c'è mistero, intrigo, fascino, derivati da piccoli gesti, da non detti, da sguardi non diretti, ma obliqui.

Più che un dire è un non dire, un'evasione di atteggiamenti che incuriosisce il sedotto a voler vedere, sapere, sentire, è una ricerca di riscontro.

Certamente il sedotto non vive momenti facili se la sua felicità è in balia dell'altro, delle sue assenze, dei suoi avanti ed indietro nel gioco del darsi.

Essere sedotti, a volte, può persino generare ansie ed angosce, può destabilizzare se il seduttore usa arti di trasformazione di se, mutando continuamente, seguendo forme differenti mirate ad indebolire le difese dell'altro con l'unico scopo di vincere.

Il sedotto si sente impotente, derubato della sua capacità di giudizio, costretto in un limbo di incertezza circa il destino del rapporto e di conseguenza della sicurezza del suo valore che da questo deriva...



Hello
Springtime

nuovo in città


Orvieto
Corso Cavour 126/128
Tel. 0763.341147

Mauvo Giuli
TRADE MARK

sessanta negozi in Italia

 **Busnelli**
The sense of design



 **erreci** Professionisti del riposo 

Design revolution.

Hi-design dal 1969, Busnelli rivisita lo stile in versione 2007.
Forme innovative, materiali timeproof, strutture versatili.
Autocitazioni glamorous, interpretano il fascino senza tempo di
creazioni semplicemente rivoluzionarie.

Come fiocco, libro e baffo.

Autentiche pagine del designpower rilette da Busnelli.

Strada dell'Arcone, 13Q - ORVIETO - Tel.0763.316031

CLEVILLAGE

MULTISALA



In **ESCLUSIVA** con il Vicino tutti giorni e in qualunque sala,
vai al cinema con **4,00 Euro!!!**

Ritaglia e consegna il coupon.



6 Sale con Schermi Giganti
Suono Stereofonico
Digitale

SPETTACOLI
ATTRAZIONI
FOOD & DRINKS
SHOPPING



RITAGLIAMI E CONSEGNAMI ALLA CASSA,
potrai entrare tutti i giorni e in qualunque
sala con soli **4,00 Euro!!!**



Valido per tutto il mese di Marzo 2008

Strada Provinciale 146 - CHIUSI - Loc. Querce al Pino (Si)
Tel. 0578 275077 - www.clevillage.it

Donna al volante...

Risultati contrastanti provengono da un paio di studi citati da Repubblica.

Il primo studio, di **AA Motoring**, divisione dell'Automobile Club inglese, conferma in parte i pregiudizi tipici riguardo alla donna al volante: **il 47% di loro non sarebbe in grado di riconoscere le più comuni spie sul cruscotto (contro il 33% degli uomini).**

Minore capacità anche nel riconoscere spie che segnalano potenziali pericoli per la propria macchina o per le altre (abbaglianti, freni, olio motore, temperatura dell'acqua, ecc).

Eppure. Nonostante questo, nonostante uno studio del Censis affermi che **le donne sono meno propense**

ad allacciarsi la cintura, e usano più spesso il cellulare senza viva voce in macchina, guidano comunque in maniera decisamente meno pericolosa rispetto agli uomini.

Causano meno incidenti, infrangono meno spesso i limiti di velocità, perdono più raramente i punti della patente (3,8% donne, 11,5% uomini!).

E, di conseguenza, pagano molto meno cara la assicurazione RC Auto, visto che le assicurazioni saranno pure esose, ma non sono certo stupide: riconoscendo la minor "sinistrosità" delle donne al volante (8% contro 9%), regolano i premi RCA di conseguenza.

STATISTICHE

Donne aviatrici in tempo di guerra...

"... la guerra significa sempre morte, sangue, rovina; la donna invece è stata creata per dare la vita.

È proprio per difendere la vita noi abbiamo accettato di andare in guerra.

Abbiamo amato i nostri apparecchi come, in seguito, abbiamo amato i nostri figli ..."

Le streghe della notte

(dal libro omonimo di Marina Rossi)

Così, con una definizione forse più ammirativa che denigratoria, i tedeschi ribattezzarono le aviatrici russe del 588° reggimento da bombardamento, che nel 1943 imperversavano nei cieli di Stalingrado, durante le notti fiammeggianti che incombevano sull'assedio.

Tutto cominciò grazie all'entusiasmo d'una giovane donna, molto bella, molto intelligente, che studiava musica e canto e che all'età di 19 anni, nel 1931, decise che solo il cielo sarebbe stato il suo destino. Si chiamava **Marina Raskova**, era figlia di musicisti, dunque niente la portava a quell'ambiente.



Ma quelli della sua giovinezza erano in Russia anni di grande fervore per il volo, fiorivano gli aeroclub, gli assi che volavano con i Tupolev, gli Ilyuscin, i

Eppure come volavano.

Jakovlev.

Marina Raskova si iscrisse, ebbe il brevetto di navigatrice e riuscì a farsi ammettere all'Accademia aeronautica, prima donna nella storia del suo Paese come disegnatrice di mappe e ufficiale navigatore.

Ottenne dalle autorità militari di poter dar vita al primo reparto femminile d'aviazione, successivamente cresciuto fino a tre reggimenti, addestrati a

ma restavano donne:

«Le nostre mani e le nostre gambe gelavano, le giacche di pelliccia non riuscivano a scaldarci. Eppure, durante le soste in aeroporto si scherzava, si rideva... chi suonava il piano, molte scrivevano diari. Le mie compagne erano ragazze belle, intelligenti, che amavano sognare».

Il crollo del comunismo ha contribuito a cancellare molte



Engels, in una base segreta sul Volga.

Si alzavano in volo di notte, su allarme; i riflettori della contraerea tedesca le inseguivano nel buio e quando le centravano venivano abbattute.

Con i loro apparecchi da caccia scortavano le colleghe dei bombardieri, sfidando in duelli aerei i Messerschmidt tedeschi, talvolta vincendo, talvolta precipitando in fiamme.

Toccò anche a Marina Raskova, caduta il 4 gennaio 1943 sul fronte di Stalingrado, in una tremenda bufera di neve: ma già nel marzo successivo due appartenenti alla sua squadriglia la vendicavano.

«Di sera arrivavano la benzina e le bombe e tutta la notte eravamo impiegate a bombardare». Era una esistenza durissima, sempre con l'alea della morte,

memorie di una guerra che, iniziata patriotticamente, era stata mitizzata dalla deformante ideologia staliniana.

Delle «streghe della notte» sono rimasti forse solo i loro ricordi e quel patetico raduno che ogni anno il 2 maggio, nell'anniversario della fine della guerra, le riunisce nel giardino del teatro Bolscoi a Mosca.

In patria ebbero allora riconoscimenti, medaglie, alcune di esse la decorazione di «eroe dell'Unione Sovietica».

Delle «streghe della notte» l'unico a sapere (a conoscerle) pare fosse stato il Re d'Inghilterra, il padre di Elisabetta II.

In segno di ammirazione, mandò al governo russo un certo numero di orologi d'oro perché fossero consegnati in suo ricordo alle aviatrici.

Non li videro mai.

STORIA

Dalla tradizione umbra

SALUMI E PROSCIUTTI
Scianca
MONTECCHIO (TR)

Sede e Stabilimento:
Via Teverina, 13
MONTECCHIO (TR)
Tel. 0744.951040
Fax 0744.951715
www.scianca.it

SALUMIFICIO
Scianca

La televisione è diffusa agli utenti attraverso reti di comunicazione che si basano su diversi metodi di trasmissione. E' in base a questi diversi metodi che possiamo distinguere tra TV terrestre e satellitare, analogica e digitale.

La forma televisiva più diffusa la mondo è, ancora oggi, quella analogica terrestre, ricevibile attraverso le normali antenne. Essa, sempre più obsoleta, è destinata presto ad essere completamente sop-

piantata.

Mentre con il sistema analogico riceviamo un segnale, sotto forma di onda elettromagnetica, veicolato in aria da un trasmettitore che raggiunge l'antenna sul tetto, con il sistema digitale le informazioni trasmesse sono codificate in una sequenza di numeri binari e sono

quindi più flessibili e di migliore qualità.

Per quanto riguarda la TV satellitare, essa giunge agli utenti per mezzo di onde radio emesse da trasmettitori posti su satelliti geostazionari.

A detta della maggior parte degli utenti il segnale satellitare è nettamente superiore a quello digitale terrestre (noto anche come DTT).

Satellite

La motivazione risiede nel fatto che il segnale, partendo dalle stazioni di trasmissione (studi televisivi, ecc.) "rimbalza" sui satelliti, fino quindi a giungere alle parabole di casa. Il segnale arriva quindi "puro".

Nel DTT, invece, il segnale si appoggia a dei normali ripetitori terrestri che possono, quindi, risentire dei vari ostacoli naturali e materiali (montagne, abitazioni, ecc.) ed è, non di rado, soggetto a disturbi di vario genere. Inoltre, attualmente, i ripetitori installati non sono sufficienti a coprire l'intero territorio nazionale.

Mai come oggi, a colpi di "botta e risposta", i principali operatori nel campo del digitale terrestre e della TV satellitare si danno battaglia, lanciando sul mercato sempre nuove ed appetibili offerte.

Una gara al rilancio, dunque, che pare non avere fine e che crea negli utenti curiosità e disorientamento.

La piattaforma terrestre:



La piattaforma a pagamento per la televisione digitale terrestre offerta da **Mediaset** è il principale operatore privato attivo in Italia ed ha la peculiarità della non obbligatorietà dell'abbonamento, basandosi fondamentalmente sul concetto di "pay per view", ovvero si paga solo per ciò che si vede, mediante l'utilizzo di carte prepagate. Per fruire del servizio è necessario un televisore in grado di ricevere il segnale digitale terrestre, oppure installare un set top box, meglio noto come decoder. Il concetto di "pay per view" è indubbiamente vantaggioso, ma decisamente "scomodo".

Facciamo un esempio:

se un utente ha selezionato e

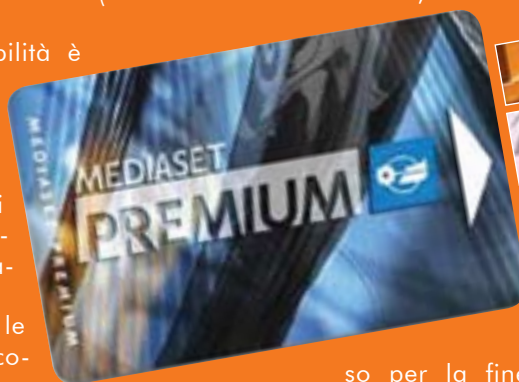
pagato per un partita di calcio, durante la programmazione della stessa o durante le pause pubblicitarie non può vedere altro, o peggio è costretto a vedere a ripetizione le pubblicità degli eventi in programmazione (da manicomio!).

Unica possibilità è quella di spegnere il decoder e fare zapping tra i canali della televisione normale.

Analizzando le cifre sui decoder in possesso delle famiglie italiane scopriamo che **a metà del 2007 erano quasi 4 milioni i decoder installati, ma solo la metà quelli effettivamente utilizzati attraverso**

so le carte prepagate.

Quella del digitale è una strada già segnata sebbene irta di ostacoli e contrattempi. Il passaggio in Italia a questa nuova fruizione del segnale televisivo, il cosiddetto "switch off", un tem-



modalità digitale e i ripetitori analogici saranno definitivamente spenti.

Dal mese scorso Mediaset Premium ha lanciato una sfida ambiziosa nel campo del digitale terrestre, presentando **Premium Gallery**.

- 8 euro al mese per oltre 3000 ore di programmazione, in onda sui tre nuovi canali tematici:

Mya, dedicato ad un pubblico femminile, **Steel**,

rivolto al pubblico maschile e **Joi**, per i più giovani.

Un gol importante segnato dal gruppo Mediaset che si è accaparrato diritti di serie di successo, quali **Dr House IV serie**, **Nip/Tuck V serie**, **Smallville VII serie**, **The O.C. IV serie**, **Veronica Mars III serie** e **Heroes II serie**.

Per quella data tutti i televisori europei trasmetteranno in

VS Digitale terrestre.

La multiprogrammazione satellitare:



Attualmente **Sky** è la piattaforma satellitare più utilizzata e ricca di contenuti offerta in Italia ed è trasmessa dai satelliti Hotbird, posizionati a 13° est. Nata nel luglio del 2003 dalla fusione dei "vecchi" Stream e Tele+, conta quasi 4 milioni e mezzo di abbonati ed è di proprietà del magnate australiano **Rupert Murdoch**. Fin dagli esordi Sky si è basata su una solida politica di investimen-

ti a largo raggio, coinvolgendo molti partner italiani. La piattaforma si è avvalsa, infatti, della professionalità di molti editori di canali



t e - matici e nuovi format per quanto riguarda intrattenimento, cinema, sport e news. Sky si autodefinisce, e non a torto a giudicare dalla vasta offerta, **"la prima industria italiana del divertimento"**. Molteplici i pacchetti e le combinazioni di abbonamento che gli utenti possono scegliere, diversificando la

scelta in base ai propri gusti e ai propri interessi.

E' in base a queste scelte che i prezzi variano: più si sceglie di vedere e più si paga, ov-

vio.

Tra le "offerte" (a pagamento) recentemente l'azienda di Murdoch ha lanciato sul mercato **MySky**, un nuovo ricevitore che funziona come una sorta di videoregistratore, senza, però, l'ingombro delle videocassette. I programmi preferiti possono essere registrati direttamente all'interno del decoder (dotato di un hard disk da 160 Gb) e gestiti a proprio piacimento.



Cosa scegliere quindi?

Difficile fare un paragone chiaro ed esaustivo, dal momento che l'offerta delle due piattaforme è decisamente diversa sia dal punto di vista qualitativo-quantitativo che dal punto di vista dei costi.

- Molti di coloro che criticano Sky affermano che il DTT in prospettiva è molto più pervasivo, essendo destinato ad essere il nuovo standard di TV domestica entro il 2012 con il definitivo abbandono della tv analogica.

- Dall'altra parte c'è chi afferma il totale fallimento del digitale terrestre bollandolo come qualcosa di più di un semplice televideo nazionale, con poca scelta e poca interattività.

Nel 2006 **Antonio Longo**, Presidente del Movimento Difesa del Cittadino, commentando un sondaggio effettuato dal **CNIPA** (il Comitato Nazionale per l'Informatica) condotto su 3.500 utenti di DTT aveva affermato: "I dati del Rapporto sulla televisione digitale terrestre confermano il fallimento del digitale, che viene utilizzato

dagli italiani soltanto per il calcio: uno spreco di risorse statali per centinaia di milioni di euro per incentivare gli acquisti di decoder".

L'affermazione ovviamente perde parte del proprio valore se si considerano le ultime offerte Premium: con il lancio di **Premium Gallery**, ad esempio, Mediaset aggiunge un altro tassello all'offerta di programmi, andando a minare il semi-monopolio di **Sky**.

Vuoi perché il pacchetto costa solo 8 euro, vuoi perché con l'accordo di cessione dei diritti siglato con la **Warner Universal**, Sky perderà qualcosa come 250 film.

E torniamo alla domanda di apertura: Cosa scegliere quindi?

Non esiste forse una risposta univoca e tutto sta alla scelta personale. Preferire il DTT e pagare solo per quello che si decide di vedere (sebbene la scelta ad oggi non sia vasta) o scegliere il satellitare, pagare di più abbonandosi ed abbandonarsi allo zapping sfrenato!

Internet e la tv on demand

Dopo aver sommariamente analizzato il panorama dell'attuale offerta televisiva, una breve considerazione su quello che potrebbe essere uno degli scenari futuri possibili, con l'apertura, nel 2008, dell'era della **TV via internet** anche nel nostro Paese. Alle già esistenti Internet Tv di **Telecom Italia** e **Fastweb** andranno ad affiancarsi anche quelle di **Wind** e **Tiscali**. Fino ad oggi in Italia il mercato della cosiddetta **Iptv** (Internet Protocol Tv) non ha avuto grande successo; gli abbo-

nati, infatti, sono circa 300 mila, contro i circa due milioni della Francia e gli oltre 500 mila della Spagna.

In Italia il vero vincitore della partita della nuova Internet tv è (nuovamente) **Sky**.

I principali gestori di Iptv hanno infatti deciso di funzionare da trasportatori del segnale e dei canali di Sky Italia, che fattura e gestisce direttamente i clienti e divide i suoi ricavi con i gestori delle reti. Il vantaggio per gli spettatori è quello di poter vedere i propri programmi preferiti più o meno quando si preferisce, personalizzando, quindi, la programmazione televisiva: la cosiddetta **"TV on demand"**.



G&G finance LA TUA CARTA.

NEOS CARD 
LA TUA CARTA REVOLVING
CON RIMBORSI MENSILI

ORVIETO - Via Sette Martiri, 50
Tel. 0763.390044

NEOS FINANCE

I riflessi di Venezia.

Unica al mondo, la bellezza conturbante di Venezia sembra emergere dalla laguna nella quale la città, come Narciso alla sua fonte, si riflette e si annulla, secondo il dualistico rapporto amore-morte, dando vita a un gioco continuo di doppi e di riflessi.

La laguna:

"Duplice" è il rapporto tra Venezia e la laguna: al tempo stesso minaccia e sua linfa vitale, seguendo i ritmi della marea e i fenomeni

atmosferici, la laguna sorregge, ma a volte sommerge la città. La luce rossastra, che al tramonto si rifrange sull'acqua, svela i canali che come vene percorrono fino al cuore la città e le cui acque, sangue vitale e al contempo mortale, scorrono placide sotto i ponti storici per poi, a volte, abbandonare gli argini e insinuarsi lentamente tra calli e campielli, costringendo i veneziani all'utilizzo di passerelle e paratie

e mettendoli di fronte alla caducità della loro fragile città. È in questo rapporto simbiotico tra la terra e la laguna che va cercata l'unicità di Venezia, unicità che non può che riflettersi nell'arte e nella cultura di questa particolarissima città.

L'arte come riflesso della realtà:

L'arte, al pari dei baluginii della laguna, non è che un "riflesso" della realtà, una sua interpretazione soggettiva e non una sua oggettiva trasposizione, e nessuna città meglio di Venezia, da sempre nutrita del suo riflesso e figlia dell'ascetica astrazione bizantina, ne è consapevole. Passeggiando tra le calli o, a bordo di una gondola, scivolando sui



interamente rivestita di mosaici la cui superficie, risplendente di bagliori, dialogando con lo specchio d'acqua sottostante, moltiplica all'infinito il colorato e luminosissimo gioco di riflessi.

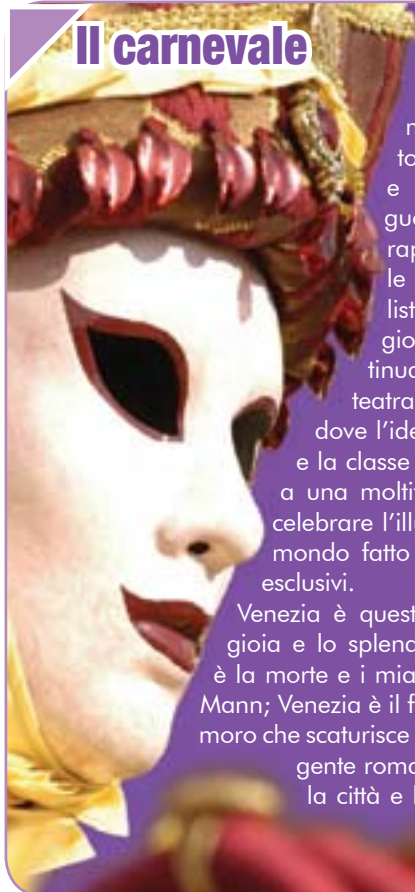
Accanto alla Basilica di San Marco, e collegata a questa tramite la Porta della Carta, sorge il Palazzo Ducale, un tempo sede del governo della Serenissima e oggi museo che ospita alcuni dei capolavori dei più grandi artisti veneziani.

Venezia si nutre anche di modernità e l'arte sembra pervaderne strade e palazzi. Sede di importanti mostre di livello internazionale è Palazzo Grassi, mentre la Collezione Peggy Guggenheim, presso il Palazzo Venier, il museo più importante in Italia per l'arte europea ed americana della prima metà del ventesimo secolo, ospita capolavori di celebri pittori tra i quali Dalì, Picasso, Boccioni e Magritte; ma, ancora, la Ca' d'Oro, antica dimora patrizia del Quattrocento di stile gotico veneziano, attra-

verso suggestivi scorci architettonici, mostra dipinti di scuola veneta tra i quali il celebre San Sebastiano di Andrea Mantegna, opere di scuola toscana e fiamminga, splendidi bronzetti e sculture rinascimentali. L'arte si svela anche solo passeggiando

per Venezia, attraverso i suoi ponti, tra i quali i famosissimi Ponte di Rialto e Ponte dei Sospiri, simboli della città al pari del leone e della gondola. Il magnifico Teatro la Fenice, anch'esso opera d'arte che ha sconfitto

Il carnevale



Conosciuto in tutto il mondo, il Carnevale di Venezia è l'evento che meglio incarna lo spirito della città, sfruttando e assecondando l'ambiguo rapporto tra realtà e rappresentazione. Lungo le calli, per i canali e nei listoni, per una decina di giorni si svolge una continua rappresentazione di teatrale allegria e giocosità dove l'identità personale, il sesso e la classe sociale lasciano il posto a una moltitudine di maschere per celebrare l'illusione e il fascino di un mondo fatto di balli, scherzi e galà esclusivi.

Venezia è questo e molto di più: è la gioia e lo splendore cantati da Goethe; è la morte e i miasmi descritti da Thomas Mann; Venezia è il fascino sublime dell'ossimoro che scaturisce dall'incontro tra lo struggente romanticismo di cui si anima la città e la dolce disperazione di cui sovente diventa preda.

canali, si ha come la sensazione di essere attori e spettatori di un'opera d'arte vivente: la città in tutte le sue forme e manifestazioni moltiplicata dalla tremolante superficie della laguna. Cuore della città è Piazza San Marco, sulla quale si erge preziosissima l'omonima Basilica,



il destino di un nome infausto, rinascendo dalle sue cenere per essere oggi ancora sede di grandi eventi. Un accenno particolare, infine, va alla Biennale di Venezia, da oltre un secolo una delle istituzioni culturali più prestigiose al mondo. Fin dalla sua origine (1895) è all'avanguardia nella promozione delle nuove tendenze artistiche e vive in simbiosi, durante il periodo in cui viene allestita, con la città stessa, animandola e rendendola viva, di una linfa frutto dell'amore per l'arte che a Venezia trova il suo habitat naturale per esprimersi.

Potete spedire i vostri annunci all'indirizzo e-mail: info@ilvicino.it tramite il nostro sito www.ilvicino.it o al Tel. e Fax 0763/393024.

laCOMPRAVENDITA

Vendesi A metà prezzo perline, pietre di vetro, chiusure, nastri ed accessori vari per crearsi i propri gioielli. Alessia cell. 339 8540850.

Offresi pittore + imbianchino, decoratore professionista. Offresi Prezzi modici. Tel. 392.5989197 - 389.3472838.

Regalo decine di film su videocassette VHS, vari generi.

Andrea 0763.393024

Vendo "Peugeot 205" anno 1990 - Revisione gennaio 2009 - Prezzo da concordare anche con eventuali permuta con altri oggetti. Tel. 380.3588651.

Cerco telefono cellulare "Ericsson" modello 2618S oppure 2628 oppure A1018. Telefono 3803588651.

Passo del tonale - Trentino. Affitto settimanalmente

monolocale completamente arredato 4 posti letto, centro paese e sulle piste (100 mt dagli impianti di risalita). Tel. 335.348738.

Pittore esegue ritratti di animali, domestici o in genere, su ordinazione. Tecnica olio, acquarello, matite colorate, etc. Tel. 392.5989197 - 389.3472838

Vendo scooter aprilia sport

city 200 cc. Causa inutilizzo - anno 2006 - km 2500 - euro 2300 in perfette condizioni e tenuto quasi sempre in garage. Andrea Rellini 0763.302550.

Riprese e montaggio video amatoriali, matrimoni, eventi, manifestazioni, ecc. Da 300 euro. Tel. 335.1242981.

Vendo mobile portaPc. Spaziosissimo, colore bianco. nuovo. 40euro. Silvia 338.1976381.

Imprese Umbre: superare il divario tecnologico.

di Andrea Bovo

In un recente convegno svolto a Perugia organizzato da **Confindustria Umbria e Assintel(*)** è stato lanciato l'allarme:

"Servono politiche di incentivazione, formazione ed estensione delle infrastrutture tecnologiche per superare il divario digitale che penalizza le PMI".

• **I dati di penetrazione dell'informatica sono buoni:** il 77,2% delle aziende (settori del commercio al dettaglio, all'ingrosso, pubblici esercizi e servizi) possiede almeno un pc, il 71,8% ha connessione internet.

Questi dati attestano le imprese umbre sopra alla media nazionale (73,8%) ma in ritardo rispetto alle altre regioni del centro Italia (79,9%).

Ad essere in ritardo sono soprattutto le micro imprese (1-5 addetti), mentre il valore sale all'aumentare nelle aziende più grandi: **tutte le imprese con 6 o più impiegati hanno almeno un PC.**

Le più informatizzate, invece, sono aziende del commercio all'ingrosso: l'85,4% di esse possiede almeno un computer.

Seguono i servizi (79,2%) e, sensibilmente più in basso, le aziende del commercio al dettaglio (66,6%) e i pubblici esercizi (64,7%).

• **La dinamica è molto simile per quanto riguarda l'accesso ad internet:** il 71,8% delle aziende accede al web, contro il 68,7% a livello Italia e il 72,5% del Centro.

Alla luce di questa situazione

confcommercio Umbria chiede "politiche di incentivazione per fare in modo che tutte le imprese abbiano accesso alle nuove tecnologie e integrino l'uso dell'informatica nei processi produttivi; più attenzione alla formazione, per aumentare il livello di accessibilità da parte di tutti i soggetti sociali ed economici; infrastrutture tecnologiche in grado di garantire l'accesso alla banda larga anche ai piccoli centri rurali che caratterizzano l'Umbria".

Confindustria invita anche i piccoli imprenditori umbri ad investire di più nelle nuove tecnologie:

"C'è ancora una scarsa percezione della loro importanza quando invece sono uno degli elementi più importanti per colmare il divario tra piccole e grandi imprese. E non è poco, se consideriamo che in Umbria quelle con meno di dieci addetti sono il 97,5 per cento del totale".

All'interno di ogni settore merceologico sono state individuate tre tipologie di imprese definite "low-tech", "medium-tech" e "high-tech", in base al livello di dotazione tecnologica.

• **Nelle aziende low tech** (il 44,8%) il PC è ancora poco presente o del tutto assente e la tecnologia è utilizzata in modo marginale.

• **Le medium-tech** (il 46%) hanno una sufficiente dotazio-

ne di strumenti informatici ma con ampi margini di miglioramento.

• **Completa il quadro il dato delle high tech:** sono il 9,2% delle aziende umbre.

emerso che sono i costi della tecnologia il fattore che frena maggiormente gli imprenditori; inoltre chi non è dotato di tecnologia non effettua investimenti perchè non ne conosce bene le potenzialità.



Come accennato, **in Umbria il commercio all'ingrosso è il settore più tecnologico:** il 97,2% delle aziende è informatizzata e di queste il 21,7% è high tech. **Situazione inversa per il commercio al dettaglio,** in cui è low tech il 67,8% delle aziende, e per i pubblici esercizi (56,5%). **Situazione intermedia per il settore Servizi,** in cui la percentuale di aziende low tech è del 46,7%.

Durante il convegno è anche

E' auspicabile quindi un processo di alfabetizzazione informatica che avvicini gli imprenditori al mondo della Information Technology insieme ad una riduzione dei costi e contestualmente alla piena diffusione della banda larga, che oggi lascia ancora scoperte molte aree poco accessibili del nostro territorio.

(*) Associazione nazionale delle imprese ICT aderente a Confindustria

[per info web@easy-media.it



Rivenditore autorizzato



Castiglione in Teverina - Via XXV Orvietana, 30/A
Tel. 0761/949135 - 0761/948990 - Fax. 0761/948990
Cel. 337/777981 - 329/1752311

Software gestionale e per commercialisti

Hardware professionale ed Entry Level

Networking

Servizi Web ed E-Commerce

Servizi Internet

Consulenza Telefonica Fissa e Mobile

e-mail: Info@keyserviceinformatica.it

Attenti alla "conta dei carboidrati"!

La prescrizione dietetica tradizionale, basata su rigidi schemi che prevedono il computo delle calorie, la percentuale dei carboidrati e il frazionamento dei pasti giornalieri (3 pasti, 5 pasti...), si adegua male alle abitudini del paziente e non viene accettata nel lungo termine, a causa delle pesanti interferenze con lo stile di vita.

Tutt'oggi, l'atteggiamento più frequente dei pazienti è quello di somministrarsi supplementazioni di ipoglicemizzanti orali o insulina in modo empirico e approssimativo, con un

rare ripetuti eccessi alimentari, che inevitabilmente si tradurrebbero in frequenti iperglicemie.

Rispetto a

2) Conoscere la quantità di carboidrati contenuta in ciascun alimento (consultando le tabelle di nutrizione o

più semplicemente

le informazioni nutrizionali

sulle etichette degli alimenti);

3) Saper stimare il contenuto in carboidrati



elevato rischio di iper- e ipoglicemie. Altri invece, sono soliti modificare quali-quantitativamente i pasti, senza tuttavia operare nessuna modifica nella terapia e senza eseguire successivi controlli glicemici.

Un'altra pratica è quella di utilizzare liste di scambio già pronte per la modifica della dieta.

Il calcolo dei carboidrati, si basa invece su una semplice constatazione: l'aumento post-prandiale della glicemia, dopo un pasto misto, è fondamentalmente dovuto al quantitativo dei carboidrati nel cibo introdotto.

La letteratura scientifica dimostra che è il contenuto dei carboidrati del pasto stesso, a determinare l'aumento glicemico postprandiale, siano essi carboidrati semplici o complessi; l'aumento della glicemia post-prandiale invece non è influenzata da un diverso apporto di fibre, lipidi, proteine e calorie.

Il calcolo dei carboidrati, consiste dunque nello stimare il peso della razione di cibo che si vuole introdurre e nell'educarsi alla conoscenza del contenuto dei carboidrati dei cibi più comunemente utilizzati. (*)

Questo metodo, nel caso dei pazienti insulino-dipendenti, permette di fare il calcolo dell'adeguata quantità di insulina da autosomministrarsi prima del pasto, mentre nei pazienti in terapia con ipoglicemizzanti orali o con semplice terapia dietetica, consente un'educazione finalizzata a scongiu-

uno schema dietetico tradizionale, basato su liste di scambio o equivalenti, la conta dei carboidrati è più flessibile, precisa, consente di ottenere un miglior controllo metabolico e permette di rispettare il livello individuale del bilancio fame/sazietà.

E' tuttavia necessario un training di formazione del paziente e un'interazione tra dietista, medico diabetologo e infermiere professionale, soprattutto nel soggetto insulino-dipendente, per il quale è necessario verificare le abilità nella gestione del rapporto insulina/carboidrati.

In sintesi quindi, il percorso si articola in quattro tappe:

1) Imparare a riconoscere gli alimenti che contengono carboidrati (cereali, legumi, frutta, patate, latte);



Alimento	Quantità in grammi	Contenuto in carboidrati
PASTA	80 gr (porzione da ristorante)	62 gr
RISO	80 gr	66 gr
PANE O PIZZA	30 gr (una fetta) 100 gr	19.5 gr 65 gr
LEGUMI (fagioli, ceci, fave, piselli, lenticchie)	100 gr secchi 100 gr freschi o in scatola o surgelati	50 gr circa 15 gr circa
FRUTTA	150 gr (un frutto medio) 150 gr di fichi, uva, banane	18 gr 22-23 gr circa
CRACKERS	(un pacchettino)	20 gr
FETTE BISC.	1 fetta biscottata	7 gr
PATATE	100 gr (al crudo)	18 gr

del- le singole porzioni e dunque dell'intero pasto;

4) Adeguare le porzioni alle proprie necessità in base all'età, al sesso e al livello di attività fisica.

Infine, nei soggetti insulino-dipendenti, dobbiamo prevedere una 5° tappa: saper cal-

colare la quantità di insulina necessaria da somministrarsi, in base alla quantità di carboidrati ingeriti.

Non dimentichiamo che una dieta equilibrata deve fornire un apporto di carboidrati pari al 55% delle calorie totali in

tutti i soggetti, siano essi diabetici o non diabetici, per cui, la conta dei carboidrati non è certo un mezzo per introdurre meno carboidrati del dovuto, bensì per introdurli in maniera corretta e adeguata.

Con l'aiuto di personale sanitario esperto, imparare a "contare" i carboidrati, può rivelarsi meno difficile di quanto sembri ma le implicazioni sono notevolissime dato che questo consente la gestione da parte del paziente della propria

dieta e terapia (dato che molti

lo fanno spesso senza metodo validato), sia in assenza che in presenza di attività fisica.

Marco Tonelli

Dietista presso la U.O. Diabetologia Ospedale di Orvieto

A.D.O. Onlus Associazione Diabete Orvieto.

Possono essere poste domande alle quali risponderanno specialisti del settore, indirizzo di posta elettronica: diabetologia.orvieto@libero.it, gianpitilli@jumpy.it, telefonarci: 0763.307318, 0763.307320 o tramite la redazione de ilVicino: info@ilvicino.it.



C.O.M. SANITARIA ORTOPEDIA

- Calzature - Plantari
- Specializzato anche per il piede diabetico
- Forniture gratuite tramite Asl - Inail

ANALISI COMPUTERIZZATA DEL PIEDE

Per tutti i soci ADO **Sconti fino al 15%** su tutti i servizi e prodotti

Orario: 9,00-12,30 16,00-19,00

Sabato pomeriggio chiuso

ORVIETO SCALO

Via Angelo Costanzi, 39/41

Tel. e Fax 0763.302564 - Cell. 329.6253520



L'agenda degli amici del cuore



RINNOVO Tesseramento 2008

L'Associazione Amici del Cuore di Orvieto sta crescendo grazie ai tanti associati. Rinnova la tua adesione per il 2008 presso "Antichità Barone" in via Duomo, 10 - Orvieto o mediante c/c postale 10162055 !



NUOVO Tesseramento 2008

L'Associazione Amici del Cuore di Orvieto cresce grazie ai tanti associati. Aderisci alla Associazione per il 2008 presso "Antichità Barone" in via Duomo, 10 - Orvieto o mediante c/c postale 10162055 !



Successo del corso per laici rianimatori di primo soccorso a Sferacavallo

Il Circolo Anziani di Sferacavallo e la Federico Mosconi hanno aderito al "Progetto Orvieto Cittàcardioprotetta".



FESTA DANZANTE a Sferacavallo

per un defibrillatore al campo sportivo del Federico Mosconi. Organizzatore l'Amico del Cuore Sig. Monaldo Vittori.
Sala Polivalente del Circolo Anziani.

18 Marzo 2008



NUOVI CORSI

per laici rianimatori di primo soccorso.
Chiedi informazioni al

0763.301592 - 0763.390027

info@cittacardioprotetta.org



Progetto Orvieto cittacardioprotetta
Associazione Amici del Cuore di Orvieto
presso AGENFORM - tel/fax 0763.390027

www.cittacardioprotetta.org

cittacardioprotetta@libero.it

o tramite ilVicino: info@ilvicino.it.



Corso per laici rianimatori di primo soccorso a Sferacavallo.

La Federico Mosconi istruisce tutti gli allenatori. Grande impegno del Circolo Anziani.

Sferacavallo 11 febbraio 2008
Orario notturno per facilitare chi non ha tempo durante il giorno. Un pezzo di pizza per cena. Ma un bel gruppo di cittadini ad imparare la tecnica della rianimazione cardiovascolare fino all'utilizzo del defibrillatore. Di grande rilievo la presenza di tutti gli allenatori e di alcuni accompagnatori della società calcistica del Federico Mosconi. Ha meritato la attenzione del progetto Orvieto cittacardioprotetta che cercherà di fornire in tempi brevi un defibrillatore da

posizionare al campo sportivo di Sferacavallo. La prima iniziativa, e si spera determinante per l'obiettivo da raggiungere, la festa danzante organizzata a Sferacavallo per il 18 marzo 2008 da Monaldo Vittori, delegato degli Amici del Cuore per Sferacavallo e Bardano, di cui si riconosce l'importante ruolo anche per la organizzazione del corso per laici rianimatori appena svolto. Rallegramenti vivissimi a Monaldo, al Presidente del Circolo Anziani, alla Federico Mosconi ed ai partecipanti tutti al corso.



Farmacia
Dr. DRAGONI
Farmacisti Laici Rianimatori

Fitoterapia - Omeopatia
Centro prenotazioni

Via G. Marconi, 5 Porano (Tr)
Tel. 0763.374239 - Fax 0763.375594