

ROTARY CLUB MUGGIA

ANNO DI FONDAZIONE
1998

CONSIGLIO DIRETTIVO Anno Rotariano 2006 - 2007

Presidente

Marco Stener

Vice Presidente

Furio Silvestri

Segretario

Annunziato Minniti

Tesoriere

Ferdinando Parlato

Prefetto

Franco Auciello

Consiglieri

Ireneo Kikic

Marco Marinaz

Boris Mihalic

Euro Ponte

Giovanni Fancellu

Gianfranco Cergol

Past President

Renzo Carretta

Incoming President

Libero Coslovich

Addetta alla segreteria

Raffaela Berini Archi

Conviviali

Hotel Lido

Via Battisti 22, Muggia

tel. 040 9278902

mercoledì ore 20.00

secondo ore 13.30

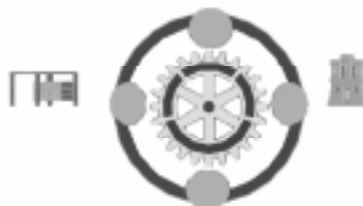
Comitato di redazione

Renzo Carretta

Libero Coslovich

Marco Stener

Stampa
Tipografia Alabarda - TS



Sommario

Lettere del Governatore	Pag. 2
Relazione programmatica del Presidente	Pag. 4
Cronaca di un trimestre	Pag. 6
La pesca a Muggia tra storia e ricordi	Pag. 7
Comunicazione medico-paziente	Pag. 8
Comunicazione interpersonale	Pag. 11
Muggia: le basi geologiche del suo territorio	Pag. 14
Programma ottobre-dicembre 2006	Pag. 16

Lettere del Governatore

Lettera di Luglio 2006

Cari amici,
eccoci all'inizio di una nuova annata rotariana! Giunga a tutti voi il mio cordiale e affettuoso saluto e l'augurio di poter svolgere il compito affidatoci con gioia ed entusiasmo. Permettetemi di indirizzare un saluto speciale a Giuseppe Giorgi, che mi passa il testimone, a Carlo Martines, a cui lo passerò, e a tutti gli amici che hanno accettato di far parte dello staff distrettuale. Assumo questo prestigioso incarico con profonda emozione e un po' di timore: saprò essere all'altezza di quanti mi hanno preceduto? Lo spero; comunque, accetto sin d'ora le (eventuali) critiche costruttive!

Il Rotary si è sviluppato ampiamente nelle tre regioni che competono al nostro Distretto. Siamo 80 Club con oltre 4300 Soci, siamo un'importante realtà diffusa su tutto il territorio. Ogni anno raccogliamo e distribuiamo non meno di 1.200.000 Euro. Nella nostra terra si può fare, realizzare, costruire, creare. Si possono concretamente avviare azioni incisive grazie all'apporto, alla collaborazione e alla generosità di tutti i nostri soci. Abbiamo capito che insieme possiamo raggiungere con una certa facilità obiettivi importanti. Il Triveneto ha una marcia in più rispetto al resto dell'Italia e il nostro Distretto deve saper essere sempre un passo avanti!

Cinque sono le vie dell'Azione Rotariana che dobbiamo percorrere insieme affrontandole con determinazione, professionalità e generosità.

Le cinque Vie sono: Azione Interna, Azione Professionale, Azione di Interesse Pubblico, Azione Internazionale, Azione per le Nuove Generazioni. Avremo modo di parlarne insieme nel corso di questo anno sociale scandito da temi mensili quali: espansione interna ed esterna, nuove generazioni, azione professionale, Fondazione Rotary, famiglia, sensibilizzazione rotariana, intesa mondiale, alfabetizzazione, rivista rotariana, circoli professionali rotariani.

Il mio impegno è quello di far sì che il nostro Distretto diventi ancora migliore. Vi invito pertanto a far vostra questa sfida: fate che il vostro Club diventi migliore di come lo avete trovato e consegnatolo in modo tale che chi viene dopo di noi possa continuare sulla strada del miglioramento!

Il mio più cordiale saluto.

Cesare Benedetti

Lettera di Agosto 2006

Carissimi amici Rotariani,
siamo già in Agosto e un dodicesimo del mio mandato è già stato "bruciato"!

Faccio un esame di coscienza e mi chiedo se, in questi miei primi trenta giorni, sono riuscito ad impegnarmi fattivamente e positivamente per perseguire gli ideali del nostro Rotary. Credo di potermi dare una risposta abbastanza positiva anche se ho la coscienza che si può sempre fare di più e meglio. Sono certo che ciascuno di Voi abbia già dato la propria disponibilità a collaborare in funzione dei temi da sviluppare.

Agosto è un mese orientato al riposo fisico e mentale. È un mese nel quale, in gergo, si dice che "dobbiamo ricaricare le batterie" per poter meglio operare sia nel nostro mondo professionale, sia per raggiungere gli ideali del nostro Sodalizio.

Il mese è universalmente dedicato a un tema importantissimo che ci deve vedere tutti impegnati in prima persona: l'espansione, cioè la crescita del nostro organico, sia internamente con la scelta, l'istruzione e l'inserimento di nuovi Soci; sia esternamente cercando di fondare nuovi Club nel territorio.

Entrambi i traguardi, non impossibili, da raggiungere sono dei punti fondamentali per aumentare la conoscenza ed il bagaglio culturale del nostro Distretto.

È facile capire che l'ingresso di nuovi Soci e la fondazione di nuovi Club siano linfa vitale per il nostro sodalizio: portano esperienze "fresche", rinnovano schemi tradizionali, aggiungono nuove forze alla sua conduzione.

Concorderete con me che abbiamo sempre bisogno di rinnovarci e di trovare nel territorio abituale o in quello vicino nuove energie. Queste agiscono da stimolo e danno grandi soddisfazioni.

Come fare? È la domanda che tutti ci poniamo e quasi sempre non sappiamo cosa rispondere.

Se ci guardiamo attorno troviamo sicuramente persone meritevoli, perché sia di grandissima qualità professionale sia di elevata etica morale.

Credo sia sufficiente cercare intorno a noi avendo sempre ben presenti le qualità che fanno di noi dei rotariani. Qualità che dobbiamo ricercare e trovare in quelle donne e quegli uomini che sceglieremo di presentare al nostro Club.

La serata di presentazione di un nuovo socio o quella della consegna della Charta a un nuovo club deve essere una cerimonia importante e sentita da tutti gli altri soci, deve essere una serata ricca di contenuti, difficile da dimenticare.

Il Club, il Distretto e tutto il Rotary avranno aggiunto una nuova importante tessera al "puzzle" mondiale.

Auguri di buone ferie.

Cesare Benedetti

Lettera di settembre 2006

Carissimi amici Rotariani,

È con mio sommo piacere poter riflettere insieme a Voi sul tema, a me molto caro, di questo mese: le **Nuove Generazioni**, ovvero sia il "futuro". Come ben sapete, il Rotary promuove iniziative specifiche per educare i giovani alla cultura della solidarietà, della pace e della libertà. Valori, questi, che rischierebbero di rimanere mere astrazioni se ad essi non fossero associate delle azioni concrete volte a favorirne lo sviluppo e la diffusione. Scegliere d'investire per il "futuro" comporta, necessariamente, il dover decidere se sia più opportuno dedicare tempo e risorse preziose a questi progetti piuttosto che ad azioni in altri campi dello sviluppo umano. Azioni queste che potrebbero, nel breve periodo, dare risultati forse più immediati e dalla ricaduta in termini d'immagine probabilmente maggiore.

Sono invece fermamente convinto che i Rotariani dovrebbero pensare concretamente alla propria "successione": nella professione, nella vita associativa, e nel contesto sociale in generale. Ritengo infatti che un obiettivo primario dei nostri Club debba essere quello di aiutare le nuove generazioni nel loro processo di crescita personale e professionale. Dovremmo promuovere azioni che, prive di qualsivoglia spirito paternalistico, siano volte a sviluppare nei giovani l'autonomia economica ed affettiva, la capacità decisionale, il senso di responsabilità ed il rispetto di se stessi e degli altri.

In questo momento in cui i giovani ci appaiono spesso disorientati dalla caduta di alcune certezze e sfiduciati nei confronti della società, della politica, delle risorse della scienza e della cultura, penso che l'aiuto più vero che possiamo offrire loro sia la messa in pratica di alcuni valori

nella nostra vita quotidiana, nella sfera professionale e nell'esperienza familiare, dimostrando di essere uomini onesti, giusti, fermi nei propositi ma aperti al confronto. Soltanto in questo modo i giovani potranno avere un esempio positivo e una sufficiente motivazione per abbracciare anch'essi gli ideali di cui noi abbiamo fatto una ragione di vita. Dobbiamo impegnarci ad aiutarli a sviluppare appieno la propria soggettività e le proprie aspirazioni più profonde, senza tuttavia cedere nell'egoismo, nella prevaricazione, nella meschinità e senza il tentativo, nel confrontarci con loro, di "clonare" noi stessi. Ritengo che il modo più sincero e vero per avvicinarci a loro sia rispettare la loro individualità.

Mi piacerebbe pertanto che le iniziative a favore delle nuove generazioni diventassero sempre più numerose e, grazie anche al Vostro contributo, occasioni di dialogo costruttivo e confronto reciproco e non rimanessero soltanto degli sporadici *happening* senza seguito. Sarei, infatti, ben lieto se potessimo promuovere maggiormente alcune attività quali, per esempio, le borse di studio per giovani studenti, le visite e lo scambio dei gruppi di studio individuando giovani interessati ad andare all'estero e partecipando ai vari momenti di impegno professionale o di svago in cui i giovani stranieri sono coinvolti durante la loro permanenza nel nostro Distretto. In tal modo riusciremo, forse, a dare un significato concreto a parole come "solidarietà", "ospitalità" e "pacifica convivenza tra i popoli". Se riusciremo ad attivare uno spirito partecipativo, porteremo a compimento delle azioni che rimarranno indelebili nella mente e nel cuore di coloro che vi parteciperanno in prima persona, come è successo al sottoscritto e ai giovani che ho accompagnato nel Kentucky lo scorso anno. Colgo, pertanto, l'occasione di ringraziare tutti coloro che hanno contribuito a far sì che esperienze di questo genere siano divenute occasioni dal forte valore umano e formativo.

Cesare Benedetti

Relazione programmatica Rotary Club di Muggia nell'anno 2006-07

Cari consoci,

è giunto il momento del "semaforo verde" di questo "gran premio" istituzionale che mi accingo ad affrontare: la Presidenza del Club. Ed uno dei primi doveri che il ruolo mi impone è quello di sottoporvi la relazione programmatica per l'anno 2006/2007, che voi dovete votare.

Innanzitutto però un giusto e doveroso ringraziamento a Renzo, che mi passa in testimone un Club sano sia dal punto di vista economico che organizzativo, e ciò grazie ad un grande lavoro sia quantitativo e soprattutto qualitativo suo personale, di Ireneo Kikic e di tutto il Direttivo uscente.

Il principio ispiratore del mio mandato è fondamentalmente rappresentato dal consolidamento degli obiettivi raggiunti dal mio predecessore con tanta pazienza e possibilmente, con altrettanta pazienza e spero capacità, di agguincerci sopra qualche altro mattoncino.

Due sono secondo me le problematiche principali cui il Club dovrà porre particolare attenzione: una di "politica estera", e cioè la sua sempre maggiore conoscenza e credibilità nel tessuto sociale del territorio di competenza; ed una di "politica interna" e cioè la gestione dell'effettivo. E con ciò intendo sia la gestione della "vita sociale" del Club, della sua armonia interna, sia la gestione dei nuovi ingressi.

Problematiche da sempre di difficile approccio, ma da cui dipende in modo ineluttabile il cammino futuro del nostro Club.

I "mezzi tecnici" con cui si intende affrontare questi non facili percorsi saranno diversi ma non potranno prescindere, almeno in gran parte, da iniziative autofinanziate. Queste potrebbero essere orientate verso istituzioni come la Scuola, l'Oratorio e la Casa di Riposo, con le quali abbiamo finalmente avuto collaborazioni felicemente sperimentate, e l'attivazione secondo me importante, della commissione "Famiglia Rotariana".

Questi obiettivi impegneranno il Club sostanzialmente su tre livelli:

1. Consiglio Direttivo: che dovrà avere un attento controllo dell'andamento economico/finanziario seguendo le preziose orme della squadra che lo ha preceduto, e svolgere la sua funzione di regolazione della vita del Club con fermezza se necessario, ma soprattutto con una giusta logica del buon senso, come finora è stato. E non a caso ho scelto di creare una interazione piuttosto stretta tra Consiglio Direttivo e Commissione per l'Azione Interna.

2. Commissioni: a parte la già citata commissione di Azione Interna che istituzionalmente ha già il suo lavoro e che dovrà presumibilmente valutare per mezzo della sottocommissione nomine, il possibile inserimento di nuovi soci, confido che ognuna delle altre commissioni crei un progetto che sia in linea con i programmi del Club da sottoporre al presidente e quindi al direttivo che valuterà la fattibilità economica, di impatto sociale e visivo. Alcune idee già ci sono, altre sicuramente arriveranno dalle commissioni stesse e, spero, anche dai soci non direttamente impegnati in esse.

Un impegno già consolidato dall'anno rotariano 2000/2001 è l'organizzazione del concorso letterario "Poesia in Piazza", al quale assieme all'instancabile signora Alida Ponte stiamo già lavorando e che avrà la sua celebrazione sabato 21 ottobre.

Come già accennato la realizzazione dei service che verranno attivati dovrà per quanto possibile attingere ad aiuti esterni ed interni al Club sottoforma di professionalità e/o contribuzioni e sfruttando quelle opportunità che il Rotary stesso ci mette a disposizione (matching-grant, onlus).

3. Soci: i soci sono i protagonisti della vita del club ed essere protagonisti significa partecipare. La partecipazione ha più modi di essere e tutti ugualmente significativi: con osservazioni e suggerimenti, con auspiccate proposte di relatori/relatrici per le conviviali, con la propria

candidatura o di propri famigliari nella veste di relatore. Con il dare una mano, se possibile; se e quando serve anche con una semplice significativa presenza. Il Consiglio Direttivo e le Commissioni non sono gruppi chiusi bensì "osmoticamente" aperti verso tutti i soci che desiderano essere propositivi. E così i soci diventano "attivi", ma perché ciò avvenga è ovviamente necessario ed importante esserci!

E qui interviene un ulteriore impegno istituzionale: quello del presidente. Sarà infatti suo (mio!) impegno far sì che la convivialità del nostro Club, con un giusto equilibrio tra serio e faceto e sempre sottolineando l'aspetto culturale di ogni argomento, sia tale da riportare la percentuale media di assiduità almeno ai valori di qualche tempo fa, cioè tra il 55 ed il 60%, senza grandi pretese.

Perché dobbiamo scoprire il piacere di ritrovarci, di chiacchierare, di raccontarci le barzellette o anche di discutere di argomenti "seri".

Il motto del nostro Governatore per l'anno 2006/2007 è "Impegno, Gioia, Entusiasmo". Io mi permetto di adattarlo alla nostra realtà con una modifica piccola ma di significato pratico grande: "Serenità, Partecipazione, Impegno, Entusiasmo". Questa è la catena che può garantire la qualità del nostro Club e che potrà dare forse, un giorno, anche la gioia di essere rotariano.

Il Rotary Club Muggia ha nella sua convivialità un elemento di grande forza. È un Club dove si mangia bene e si sta bene. Lo dicono gli altri e lo dobbiamo dire noi. TUTTI!!

Spero di non deludervi.

Marco

ORGANIGRAMMA ANNO ROTARIANO 2006-2007

Presidente	Marco Stener
Vice Presidente	Furio Silvestri
Past President	Renzo Carretta
Incoming President	Libero Coslovich
Segretario	Annunziato Minniti
Tesoriere	Ferdinando Parlato
Prefetto	Franco Auciello
Consiglieri	Ireneo Kikic Boris Mihalic Gianfranco Cergol Euro Ponte Marco Marinaz Giovanni Fancellu

Per l'Azione Professionale

Presidente	Claudio Sambri
Membri	Giovanni Fancellu Mauro Melato Mauro Graziani Sergio Dressi

Per l'Azione di Pubblico Interesse

Presidente	Sergio Ashiku
Membri	Massimo Pasino Adriano Semez Michele Maglione Edi Zobec

Per l'Azione Internazionale

Presidente	Gianfranco Cergol
Membri	Ferruccio Divo Carlo Alberto Masoli Adriano Puzzer Riccardo Novacco

Commissioni

Per l'Azione Interna

Presidente	Italico Stener
Membri	Libero Coslovich Boris Mihalic Renzo Carretta Marco Marinaz

Per la Famiglia Rotariana

Presidente	Franco Auciello
Membri	Gianni Luciola Giuseppe Furlan Gregorio Sandonà Bruno Betz

Relazione del primo trimestre

Questa prima frazione dell'Anno Rotariano 2006/2007 è giunta al suo traguardo. I sostenitori dell' "inesorabile velocità" del trascorrere del tempo possono trovare in questo caso ampia soddisfazione.

Considerata la pausa (relativa!!) agostana, in cui il club è stato "impegnato" nella conviviale congiunta assieme ai Rotary Trieste e Trieste Nord presso la Società Triestina della Vela, il trimestre si è concluso con una rapidità incredibile.

E' stato un periodo soprattutto di valutazione delle idee e di impostazione delle strategie per realizzare gli obiettivi individuati nel programma. Si sono riavviati contatti con le istituzioni scolastiche per iniziative culturali che il nostro club potrebbe ampliare coinvolgendo i giovani studenti della Scuola Media di Muggia. In particolare promuovendo un progetto sulla conservazione e diffusione del dialetto nelle nuove generazioni, estendendo in via sperimentale il concorso letterario dialettale "Poesia in Piazza", primo importante impegno di ottobre, proprio agli studenti di terza media.

Si sono tenuti contatti con i clubs triestini per impostare collaborazioni che coinvolgeranno tutti e tre i clubs in iniziative di più ampio respiro, sia locale che internazionale: a livello locale su un progetto mirato a ridurre la violenza giovanile in alcuni rioni di Trieste (S.Giovanni in particolare), a livello internazionale su un progetto di realizzazione di un refettorio femminile presso un comprensorio scolastico in Kenya.

L'Anno Rotariano è iniziato sotto i migliori auspici per il nostro club: dalla prima conviviale di luglio la nostra famiglia si è ampliata, arricchendosi con l'ingresso del nuovo socio Marco Tomsic, che con la sua (ben per lui!!) giovane età, sarà sicuramente per il club una buona fonte di energia! In questa prima fase il mio impegno si è rivolto da una parte allo sforzo di rendere operative le commissioni per un ottimale funzionamento del club, e dall'altra alla calibratura della programmazione e pianificazione delle conviviali.

Il trimestre si è così concluso con l'appuntamento, ormai direi istituzionalizzato, con il te-

atro dialettale a cura del gruppo "Armonia", che ha presentato la programmazione degli spettacoli della stagione 2006/2007. Nell'occasione la neocostituita compagnia tutta femminile, "Le Quote Rosa", ci ha offerto una simpatica anteprima della commedia "Amòr xe amòr".



Dal mese prossimo passeremo alla fase realizzativa, con i primi importanti appuntamenti di service e con altrettanto importanti doveri istituzionali, come l'assemblea ordinaria di metà novembre, in cui si designerà il Presidente 2008/2009, e l'incontro di fine novembre con il Governatore Distrettuale. Perciò un caloroso augurio di buon lavoro a tutti i membri del Consiglio Direttivo e delle Commissioni.

Marco

La pesca a Muggia tra storia e ricordi

Conviviale del 19 luglio 2006, relatore: Mario Gasperini

Nato a Muggia, nel 1928, da genitori Muggesani.

Analista chimico nel laboratorio ricerche della raffineria "Aquila", Tecnico di laboratorio all'Istituto di Chimica Applicata" della Facoltà di ingegneria dell'Università degli Studi di Trieste" sino al collocamento a riposo. Autodidatta ed appassionato della storia di Muggia, è impegnato nella divulgazione e conservazione di quanto è stato tramandato e quanto può essere tramandato. Collaboratore dell'Associazione Culturale Fameia Muiesana" nell'organizzazione di mostre su tematiche riguardanti Muggia e nella collaborazione con la rivista "Borgolauro". Ha collaborato alla stesura del Volume sul Cantiere S. Rocco "Storia di uno stabilimento navale" e del volume "Storia della raffineriaAquila". Coautore del volume "Il Castello di Muggia" Socio dell'Associazione Marinara "Aldebaran" da almeno 40 anni.

Un secolo fa il Vallone di Muggia, da Punta Sottile a Camarzo, si presentava in gran parte come una costa di arenaria alta e rocciosa con spiagge brevi e sassose. Il suo ventre era formato da paludi e saline stese tra la piana di Zaule e la foce del torrente Rosandra, tra Punta Stramare e la foce del torrente Recca (poi Rio Ospio). Le correnti marine risalenti il mare Adriatico convogliavano ed ammassavano grandi quantità di pesce in questa sacca naturale simile al fondo di una grande rete. Le sponde miste di sabbia e sassi, e i corsi di arenaria sporgenti dai fondali favorivano la presenza di ogni tipo di pesci e crostacei.

La pesca era esercitata con fiocine, reti e lenze. Le invasioni barbariche sconvolsero genti e città e tante attività produttive, portando ad un imbarbarimento generale. Si ritornò all'antica usanza preromana di chiudere i bassi fondali lagunari con pali, giunchi e vimini, e di raccogliere manualmente i crostacei sulle battige o poco più al largo. Per pescare ci si arrangiò annodando le crine dei cavalli.

Con un notevole salto di secoli si arriva al tempo della Repubblica di Venezia. Se al tempo dei Romani dal territorio muggesano si esportava olio, vino, pietre ed il "garum", salsa a base di pesce usata per condire le vivande al posto del sale, ai tempi di Venezia si esportava anche pesce intero salato.

Sulla baia aperta ad ovest, che accoglie le migrazioni di pesci, si impernia la nostra storia del Medioevo e del Rinascimento. Nel 1901 una grande realizzazione portò un duro colpo alla valle: la costruzione delle tre dighe foranee limitò ed imbrigliò la corrente marina dalmatica in entrata da sud, dividendola in due parti.

Nel 1918 politica e guerra portarono Trieste

e Muggia sotto il Regno d'Italia. Negli anni 1932/33 giunsero a Muggia i "napoletani". Le compagnie di pescatori provenivano in verità dall'isola di Procida, che aveva una lunga tradizione marinara. Giunti dalle nostre parti dopo la prima guerra mondiale per svolgere il servizio militare, vennero a conoscenza che nella parte alta del mare Adriatico c'era abbondanza di pesce azzurro. Alcuni coraggiosamente decisero d'emigrare. Alcuni di loro rimasero a Muggia diventando "dei nostri": i Capodanno, i Mattera, i Mazzella, gli Esposito gli Orano. Nel 1937 le compagnie presenti erano 15 a Muggia e 10 a Lazzaretto, e diversi muggesani trovarono impiego in questi gruppi di pescatori.

I muggesani pescavano i "sardòni" con un tipo di rete chiamato "melàida", lunga circa venti metri, a "màia" unica con "sùri"(galleggianti di sughero) larghi e piombi leggeri e più radi, in modo che rimanesse a filo d'acqua mentre verso il fondo arrivava dove arrivava, cioè non lo toccava. Era una rete che, al momento di essere calata in mare veniva via via arricchita con la "gamberèra", un'esca elaborata in precedenza tritando una specie di gambero detto "gamberèra" o "gambero de àla". Veniva calata alla notte con un'unica levata nel periodo di fine primavera ed estate, con "scùro de luna" e nel momento di marea propizia.

Con la tecnica introdotta dai "napoletani" si potevano fare anche tre o quattro alzate("pescàde") per notte. Individuata la zona giusta si fermava la barca appoggio con le lampare accese con lo scopo di attirare i "sardòni". Poi la principale spegneva le sue lampade e si allargava a remi. Giunta ad un certo raggio si iniziava a calare la rete tutto in giro alla barca d'appoggio. Chiuso il cerchio s'inco-

minciava a tirare il cavo d'acciaio lungo il margine inferiore della rete il cui fondo si chiudeva a sacco.

Le peschate erano erano solitamente di sardine, "sardòni"(alici) e sgombri, e nelle nottate fortunate anche di branzini, orate e calamari.

Nello scorrere carte e documenti si ha l'impressione che Muggia, anche con un mare pescoso e quieto, non sia mai stata una località di pescatori. Certo tanti pescavano ma come occupazione secondaria, limitata a soddisfare le necessità familiari o utilizzata per barattare pesce con farina, carne o altri generi alimentari.

Nel periodo successivo alla prima guerra mondiale il cambiamento di governo stimolò nuove iniziative per il porto di Trieste. Gradualmente non una ma due raffinerie finirono per scaricare i loro residui nel Vallone. In particolare la raffineria "Aquila", con i suoi scarichi indiscriminati. La gente si allontanò dal mare coperto da un sottile strato di petrolio, i pesci puzzavano di petrolio, moli e dighe si copirono di un nero appiccicoso. Per i pesci sopravvissuti un periodo di pace, mentre fu la fine per i piccoli pescatori, che passarono il testimone ai pescatori "della domenica"

Mario Gasperini

La comunicazione tra medico e paziente può aiutare ad ottenere gli obiettivi terapeutici. Come renderla efficace?

Conviviale del 26 luglio 2006, relatore prof. Gianfranco Sinagra



GIANFRANCO SINAGRA

Nato a Palermo nel 1964, si è laureato in Medicina e Chirurgia nel 1987 presso l'Università della sua città natale.

Nel 1992 ha conseguito la specializzazione in Cardiologia presso la Scuola di Specialità dell'Università di Trieste.

Dal 1999 è Direttore della Struttura Complessa di Cardiologia dell'Azienda Mista Ospedaliero-Universitaria Ospedali Riuniti di Trieste. Dal 2003 è Professore Associato di Cardiologia presso la Facoltà di Medicina e Chirurgia dell'Università di Trieste.

Ha perfezionato la sua formazione professionale attraverso numerosi soggiorni all'estero, presso prestigiose Istituzioni di ricerca.

E' membro di numerose Società Scientifiche, Coordinatore di progetti di ricerca nazionali ed internazionali, Autore di numerose pubblicazioni scientifiche, su importanti riviste internazionali.

Nella gestione dello scompenso cardiaco cronico e di tutti i pazienti con patologie croniche, si sta consolidando il concetto che una comunicazione efficace con il paziente è un importante strumento del sistema di cura perché favorisce il conseguimento degli obiettivi terapeutici e garantisce la soddisfazione del

paziente circa la qualità dell'assistenza sanitaria ricevuta.

Le variazioni nei processi di comunicazione, infatti, influenzano in modo rilevante alcuni esiti nei comportamenti e negli atteggiamenti del paziente, quali l'attenersi alle prescrizioni terapeutiche, la comprensione e il ri-

cordo delle informazioni ricevute, la soddisfazione circa la visita medica e una riduzione delle preoccupazioni. La capacità del paziente di cogestire la malattia può portare alla riduzione delle instabilizzazioni precipitate da fattori concomitanti prevenibili e quindi ridurre la morbilità e le riospedalizzazioni.

Costruire una competenza comunicativo-relazionale efficace diventa una meta importante da raggiungere e gli strumenti necessari non sono solo istintivi o frutto di esperienza ma possono essere insegnati ed appresi.

Nel corso della sua conferenza il Prof. Sinagra ha voluto aiutare la riflessione sul rapporto medico paziente e proporre modalità di intervento volte al miglioramento della relazione terapeutica medico-paziente.

L'esigenza di soluzioni assistenziali nasce, oltre che dalle dimensioni del problema "scompenso", da alcune sue caratteristiche. Sotto il profilo dell'evoluzione clinica lo scompenso cardiaco non ha affatto una storia evolutiva progressiva, graduale e quindi prevedibile, al contrario è per lo più caratterizzata da fluttuazioni, da un succedersi di instabilizzazioni e stabilizzazioni su livelli diversi di sintomaticità. Tra le cause di instabilizzazione, molte sono prevenibili. Tra queste: la ridotta adesione del paziente alle prescrizioni terapeutiche farmacologiche e non farmacologiche. Ciò è, spesso, dovuto alla mancanza di informazioni chiare e quindi ad una errata comunicazione medico-paziente.

Una corretta comunicazione al paziente va considerata una "terapia". È noto, infatti, che i processi di comunicazione influenzano in modo rilevante alcuni esiti nei comportamenti e negli atteggiamenti del paziente, quali la soddisfazione circa la visita medica, la comprensione e il ricordo delle informazioni ricevute, l'attenersi alle prescrizioni terapeutiche e una riduzione delle preoccupazioni, oltre a permettere lo sviluppo di un rapporto collaborativo con il medico. Una relazione collaborativa richiede tempo da dedicare al rapporto con il paziente, per discutere a fondo i vari passaggi del processo assistenziale e questo spesso mal si associa con i brevi tempi assistenziali ospedalieri. Inoltre, richiede ascolto attivo, osservazione ed empatia (consapevolezza accurata e meditata dei valori del malato); infine capacità comunicative.

Modelli di comunicazione medico-paziente

Paternalistico: il medico presenta al paziente le informazioni selezionate incoraggiandolo ad acconsentire a quegli interventi che egli reputa essere i migliori per lui.

Informativo: Il medico fornisce al paziente tutte le informazioni necessarie sulla sua malattia, gravità, eventuali percorsi e incertezze terapeutiche, perché il paziente possa scegliere l'intervento che preferisce.

Interpretativo: oltre a informare il paziente, il medico esprime, delucidandoli, i valori e i desideri del paziente e lo aiuta a scegliere l'intervento più adatto a realizzarli. Il medico informa sugli interventi suggerendo quelli più adatti. Responsabilità condivisa.

Collaborativi: il medico informa, interpreta le aspettative del paziente, ma anche suggerisce quali valori/aspettative sarebbe meglio che egli perseguisse e con quali interventi. Medico e paziente insieme giudicano la rilevanza dei valori correlati con lo stato di salute.

Ciascuno di questi modelli ha dei pregi e dei difetti. In alcuni casi, il medico può essere visto come colui cui non si può obiettare nulla, in altri come un tecnico distaccato. Per questo, ogni decisione finale deve essere presa dopo chiarimento delle intenzioni e motivazioni che la giustificano e soprattutto dopo avere condiviso tra medico e paziente gli obiettivi. Ciò richiede tempo per comprendere i valori e le aspettative del paziente, altrimenti il medico può inavvertitamente "imporre" la sua interpretazione, passando a un modello paternalistico non intenzionale. Non va, inoltre, dimenticato che il paziente in dubbio e indebolito dalla malattia può finire con accettare, credendola propria, l'interpretazione del medico.

Gli studi sulla comunicazione hanno focalizzato l'analisi sulla circolarità del rapporto emittente-ricevente introducendo il concetto di feedback (retroazione), cioè la risposta del ricevente consente all'emittente di capire se il proprio messaggio è stato recepito e/o se è necessario apportarvi delle modifiche.

La comunicazione verbale. Il linguaggio utilizzato durante il colloquio con un paziente, in particolare la scelta del lessico, le modalità utilizzate nel fare domande e fornire spiegazioni sono state oggetto di numerose analisi in letteratura.

Relativamente al lessico, emerge che affinché la comunicazione sia efficace il messaggio trasmesso deve essere compreso e ricordato dal paziente: la mancata comprensione (linguaggio specialistico, materiale troppo difficile) porta a non memorizzare e quindi all'insoddisfazione e alla non aderenza alle prescrizioni. È stato peraltro evidenziato che la scelta di un linguaggio tecnico, con termini specialistici più o meno complessi, può essere usata quando in seno al rapporto medico-paziente si voglia stabilire l'autorità del medico, affermare le sue conoscenze e sottolineare il suo ruolo di terapeuta rispetto al paziente.

Accanto a quanto noi diciamo con le parole esiste un mondo costituito dall'aspetto esteriore, dai gesti, dalla voce, dall'espressione del volto e dagli sguardi che viene definito comunicazione non verbale. Non sempre è facile riconoscere e avere la consapevolezza del significato e della funzione di questi segnali comunicativi.

Gli elementi della comunicazione non verbale sono costituiti da: l'aspetto esteriore (nelle sue componenti quali la statura, il peso, lo stato della pelle, i tratti del volto, l'abbigliamento e la cura del proprio corpo), il tatto (pelle curata o no) e l'olfatto (odore gradevole o no), che svolgono un'importante funzione di informazione creando una prima serie di impressioni sia nel medico che nel paziente; il volto, caratterizzato dalla possibilità di assumere una molteplicità di espressioni su cui si può esercitare controllo e che sottolineano, enfatizzano il contenuto verbale e forniscono un feedback durante l'interazione verbale.

Lo sguardo, nelle due dimensioni del guardare e dell'essere guardati, influenza gli stati emotivi e i comportamenti e permette di ricavare informazioni di ritorno rispetto all'argomento della conversazione. Essere guardati a lungo, spesso, può assumere un significato di ricompensa e favorisce atteggiamenti amichevoli e di cooperazione con gli altri; in alcuni casi, il contatto oculare mantenuto a lungo può provocare disagio ed ansia. È quindi importante stabilire un equilibrio rispetto agli sguardi reciproci, la voce e gli aspetti non verbali del parlato, quali il tono di voce, il volume, le vocalizzazioni (pianto, riso, sbadiglio, suoni come "uh", "hum", le pause) si possono modulare.

La voce è il canale su cui si può esercitare minor controllo per quanto riguarda l'espressione di emozioni. Il comportamento nello spazio, espresso da contatto corporeo, vicinanza-distanza, orientazione, postura, rivela il grado di intimità e di confidenza dell'incontro, della disponibilità personale e del ruolo dei partecipanti; anche tali segnali si possono usare intenzionalmente per influenzare comportamenti sociali e per favorire l'interazione.

Il contatto corporeo assume particolare significato nel nostro contesto. Si è dimostrato che è il modo in cui si viene toccati ad essere terapeutico: laddove il contatto di tipo tecnico-procedurale può provocare ulteriore stress, quello di conforto o rassicurazione si rivela benefico per quello che riguarda il rilassamento in generale e la riduzione della frequenza cardiaca in particolare. L'operatore sanitario ha frequenti occasioni durante il lavoro di avere un contatto fisico con il paziente. È importante ricordarsi che con il contatto fisico si invade lo spazio di un altro individuo ed esistono vari modi di stabilire un contatto corporeo: stringere la mano o un braccio, appoggiare il braccio sulle spalle di un altro, dare colpetti sulla schiena, accarezzare. Anche in tal caso è importante la modulazione dell'intensità e la regolazione a seconda del contesto e delle caratteristiche dell'interlocutore. Gli aspetti più importanti, espressi dai segnali di vicinanza-distanza, sono quelli che si possono riferire all'intimità, alla dominanza e ai ruoli sociali. Si può verificare che l'eccessiva vicinanza fisica provochi disagio e reazioni di allontanamento; viceversa disagio può essere provato anche da eccessiva lontananza ("Non mi ha quasi visitato!").

Tutto quanto abbiamo detto sottolinea la complessità del rapporto medico-paziente e pone in luce l'importanza di affinare le tecniche di comunicazione, dal momento che un paziente ben informato può arrivare ad assumere un ruolo più paritario nell'interazione comunicativa e partecipare in modo significativo al processo di diagnosi e cura.

A cura di Renzo Carretta

La comunicazione interpersonale

Conviviale del 6 settembre 2006, relatore Bernardino de Hassek

Bernardino de Hassek, è nato e ha studiato nella nostra città, in cui ha cominciato a lavorare, come tirocinante alla Fiat Auto. Ha operato per la Fiat in altre 13 sedi tra Italia e estero nell'area Marketing e Vendite per 36 anni, di cui gli ultimi venti come dirigente: direttore delle Filiali di Bolzano e di Milano, direttore dell'Area Lancia di Napoli e di Firenze, direttore dell'Area Fiat di Padova e infine direttore centrale a Torino. Abita a Monza ma viene spesso nella sua città d'origine. Otto anni fa, uscito dalla Fiat, si è dedicato, insieme a un gruppo di amici rotariani di Milano, alla formazione di giovani neo laureati e neo diplomati da inserire nel mondo del lavoro, operando, per mezzo di due società, come coordinatore dei corsi, docente e responsabile del reclutamento, della selezione e della gestione dei docenti, impegnati nelle varie aree didattiche. Ha insegnato presso l'Università statale e il Politecnico di Milano, presso l'ente parauniversitario Padova Ricerche e ultimamente presso l'Università di Milano Bicocca, Facoltà di Medicina e Chirurgia di Monza con un progetto destinato agli specializzandi in nefrologia. Le aree formative che è in grado di sviluppare con grande esperienza sono due: Comunicazione Interpersonale e Organizzazione Aziendale. E' rotariano da più di 20 anni. E' stato iscritto ai Club di Bari, Firenze e Padova. Dal 1993 è iscritto al RC di Monza Est di cui è stato presidente nell'anno del centenario.

Il programma formativo che Vi illustrerò si può erogare a tutti i neo laureati nelle varie discipline che vogliono inserirsi nel mondo del lavoro, come pure ai collaboratori di imprese neo assunti o già in attività che hanno contatti con colleghi di settori interni, con clienti e con fornitori.

Incominciamo con la Comunicazione.....

I moduli formativi del piano per quanto riguarda la comunicazione interpersonale sono i seguenti: elementi base, il linguaggio del corpo, il comportamento umano nella relazione fra individui, lavorare in gruppo, la negoziazione

La comunicazione interpersonale è la capacità di dialogare, rapportarsi, trasferire pensieri e messaggi fra due persone o fra una persona e un gruppo. Sembrerebbe una relazione semplice e banale E' molto difficile invece comunicare bene perché intervengono egoismi, pregiudizi e diffidenze a cui fanno seguito incomprensioni, equivoci, prese di posizione e chiusure che complicano la relazione

E' talmente importante sapersi rapportare agli altri che oggi le imprese, nella scelta di un manager, danno sì peso alle capacità gestionali e operative, ma privilegiano gli aspetti comunicativi della persona: avere una buona relazione con tutti, saper ascoltare, utilizzare un atteggiamento positivo, riuscire a coinvolgere i collaboratori formando una squadra

Ma comportarsi in maniera ottimale non è sempre facile. Entrano in gioco condizionamenti anche inconsci che rendono difficile il rapporto

E' importante cosa si dice ma è ancora più importante come si dice. Inoltre si deve ricordare che ciò che è espresso rimane impresso

Le parole assumono poi una particolare valenza alle orecchie dell'interlocutore, nella ricezione~ esse producono infatti anche un'immagine evocativa.

A proposito dell'immagine "evocativa parola, negli Stati Uniti hanno fatto un esperimento: a un gruppo di persone, molto abili a concentrarsi (training autogeno), hanno letto una poesia in greco antico, lingua che nessuno del gruppo conosceva, ciononostante alcune di esse riuscirono a cogliere il significato della poesia, individuandone i contenuti fondamentali attraverso la trasformazione del suono delle parole in immagini.

I bisogni hanno un ruolo fondamentale nelle aspettative dell'individuo che tende a raggiungere l'obiettivo di realizzare se stesso ma nel contempo un rapporto ottimale con gli altri. La piramide di Maslow li mette in evidenza.

L'uomo è alla continua ricerca di uno sviluppo, di un miglioramento Soddisfatti alcuni bisogni ne emergono altri.

I quattro criteri di Orwell (pseudonimo di Eric Arthur Blair - La fattoria degli animali: scherno grottesco al Comunismo Sovietico 1984: Il Grande Fratello) servono soprattutto nella comunicazione scritta: 1. non fare uso di clichè - 2. non utilizzare le parole lunghe al posto di quelle brevi - 3. non essere logorroico - 4. non utilizzare termini stranieri, di natura tecnica o gergale, al posto delle parole comuni.

Il linguaggio del corpo, ha una parte rilevante nel processo comunicativo e si esprime attraverso le seguenti forme non verbali:

Prossemica: rappresenta il rapporto dell'uomo con lo spazio, lo spazio personale, quello vitale, la distanza che le persone mettono tra sé e l'altro

Cinesica: movimenti. e gesti che influenzano la comunicazione

Paralinguistica: il tono, l'inflessione, la cadenza, le pause utilizzate nella comunicazione

Contatto fisico: toccare l'interlocutore mentre si comunica, per esempio mettergli un braccio intorno alle spalle o prenderlo sotto braccio.

Si deve considerare che nel rapporto comunicativo le persone esprimono tre contenuti molto importanti:

l'*Etica* (Ethos), il comportamento

la *Logica* (Logos), la capacità di esprimersi

l'*Emotività* (Pathos), la capacità di coinvolgere.

La parola ha grande importanza nel bene e nel male. Non a caso il Vangelo di Giovanni comincia con "ab initio erat verbum" e dice ancora "uccide più la lingua della spada"

Ma, come abbiamo visto, oltre alla parola l'individuo utilizza nella comunicazione anche il corpo. Il linguaggio del corpo ha un peso fondamentale, che raggiunge l'80% del processo comunicativo. Non a caso gli allievi attori che frequentano le Accademie devono imparare prima di tutto la gestualità: esprimere le situazioni senza l'uso della parola, solo con il linguaggio del corpo.

All'ingresso dell'Oracolo di Delfi c'era scritto: "conosci te stesso". Spesso noi pensiamo di conoscerci e di riconoscerci guardandoci allo specchio, ma gli altri ci vedono diversi. Ognuno ha il suo "doppio".

Freud raccontava una storiella su se stesso. Dopo una serie di conferenze, salito sul vagone letto di un treno per il rientro a casa, stanchissimo, cominciò a spogliarsi per coricarsi e cercò l'armadio in cui riporre gli abiti. Aprì una porta e un signore con la barba che lo guardava scuro in volto e seccato. Chiese scusa e chiuse la porta, convinto di essersi messo in comunicazione con un altro scompartimento. Cercò ancora l'armadio. Non trovandolo si fece coraggio, riaprì la medesima porta e vide ancora il personaggio con la barba. Solo allora si rese conto che quella che gli appariva era la

propria immagine riflessa su uno specchio. Non aveva riconosciuto il proprio doppio.

Le cinque caratteristiche (5 V) che connotano una persona dal punto di vista comunicativo: verbalità, vestibilità, visibilità, vivibilità, vitalità.

Esprimersi adeguatamente, vestire in modo coerente con la propria personalità, crearsi un giusto tasso di notorietà, vivere ricercando il benessere globale, avere fiducia in se stessi e pensare in positivo.

Come nella spirale di una conchiglia, le prime tre caratteristiche sono evidenti, esteriori alla persona, le altre due sono nascoste all'interno, da scoprire.

Un mix equilibrato di queste cinque caratteristiche consente di utilizzare al meglio il processo comunicativo.

La negoziazione rappresenta una situazione piuttosto complessa in cui ambedue gli interlocutori cercano di ottenere benefici a loro favore. Il risultato migliore si ottiene quando si stabilisce un equilibrio che consente ai due di considerarsi soddisfatti dei risultati raggiunti (Win-Win). All'interno della negoziazione assume particolare importanza un'abile comunicazione interpersonale.

Nell'ambito della negoziazione assume rilevanza quanto elaborato da John Nash, premio Nobel per la definizione della teoria dell'equilibrio nei rapporti sociali (ricordate il film "A beautiful mind"). Oggi, professore emerito a Princeton, dove, da giovane neo laureato, effettuò ricerca e elaborò la teoria studiando il comportamento dei piccioni.

Affrontiamo ora l'area dell'Organizzazione Aziendale. È importante per chi opera all'interno di una qualsiasi organizzazione avere una visione chiara sulla missione, sugli obiettivi, sul sistema gerarchico, sulle deleghe e le responsabilità conseguenti, sui ruoli.

Tutto ciò viene illustrato in un intervento che tratta il "Sistema Azienda".

Oggi molte aziende hanno pubblicizzato la propria missione ma si deve sottolineare che essa è perseguibile e credibile solo se è supportata da un comportamento etico e da una responsabilità sociale adeguata. Grande valenza assumono le dichiarazioni d'intento sul comportamento adottato nei confronti di collaboratori, clienti, fornitori, azionisti, comunità locale e ambiente.

Decisivo per le sorti di un'impresa rimane il contributo dei collaboratori che sono la risorsa più preziosa dell'azienda.

Le problematiche che emergono dall'esame di tre casi aziendali:

Toyota: un grosso errore organizzativo nelle produzioni.

Herman Miller: il rispetto della persona umana, la grande capacità di fare squadra.

Delta Air Lines: non è sufficiente realizzare buoni profitti, un manager è valutato bene se è capace di far aumentare il valore e la reputazione dell'azienda, mantenendo un clima positivo all'interno della stessa.

Oggi sono vincenti le aziende "Customer oriented", che pongono cioè molta attenzione al consumatore e al livello di servizio che sono in grado di erogare.

Entriamo quindi nel concetto di qualità.

La qualità è più importante della quantità perché la prima favorisce la seconda.

La qualità di un prodotto, la qualità di un servizio, la qualità di una prestazione, la qualità del rapporto con gli altri sono ormai indispensabili per raggiungere determinati risultati di volume e di gestione. Il consumatore o l'utente hanno acquisito una sensibilità straordinaria nel valutare il livello qualità erogato.

Non basta però riempirsi la bocca con la parola "qualità", si deve accettare la valutazione del mercato, l'unico a poter confermare l'attendibilità delle promesse.

In definitiva, lavorare con qualità significa, a tutti i livelli operativi, fare bene ogni cosa, la prima volta.

Con il Preside della Facoltà di Medicina e Chirurgia della Facoltà dell'Università di Trieste si sta valutando l'opportunità di svolgere un'azione formativa e di sensibilizzazione sviluppata nell'ambito delle scuole di specializzazione, utilizzando il piano sulla comunicazione interpersonale e sistema azienda che Vi ho presentato, opportunamente adattato e integrato con argomenti specifici del settore sanitario.

Saranno presentati, approfonditi e discussi due moduli aggiuntivi:

- il rapporto medico-paziente

- il rapporto medico-infermiere

in cui saranno messi in evidenza gli aspetti particolari della comunicazione interpersonale che si instaura fra le figure professionali della sanità e il paziente.

Particolare attenzione sarà riservata a evidenziare che il medico dovrebbe avere l'abilità di gestire il rapporto con il paziente utilizzando il concetto "dal malato alla persona".

Muggia: le basi geologiche del suo territorio

Conviviale del 6 settembre 2006, relatore Stefano Furlani

Nato il 1/3/1973 a Trieste si è laureato in Scienze Geologiche all'Università di Trieste nel 2000. Dopo un'intensa attività nel settore della geologia applicata, ritorna presso il Dipartimento di Scienze Geologiche, Ambientali e Marine dell'Università di Trieste, dove attualmente sta conseguendo un dottorato di ricerca in Geomatica e Sistemi Informativi Territoriali. All'interno del Dipartimento, e con la Società di Studi Nettuno, svolge un'intensa attività di ricerca nel campo della geomorfologia costiera, carsica e delle variazioni di livello marino nel Mediterraneo. Progettista di sistemi innovativi per lo studio dei problemi legati all'erosione, è autore o co-autore di numerose pubblicazioni scientifiche ed articoli scientifico-divulgativi. Dal 2005 coordina una rubrica mensile dal titolo "Geo-grafando: Natura e geologia dell'Istria, della Carsia Giulia e della Dalmazia" sul quindicinale La Nuova Voce Giuliana.

Il territorio della penisola muggesana, sebbene diviso da un confine politico, denota una fortissima omogeneità dal punto di vista geografico, geologico e geomorfologico.

La penisola muggesana rappresenta l'estremo lembo nordorientale dell'Istria; si sviluppa su una superficie di circa 30 km², un terzo dei quali in territorio italiano, il resto in Slovenia. La sua lunghezza massima è di poco inferiore a 7,5 chilometri, mentre la larghezza è di 4,5 km. A nord-est e a sud è delimitata rispettivamente dal Torrente Ospio e dal Torrente Risano, a sud-ovest dal Golfo di Capodistria e a nord dalla Baia di Muggia. "L'aggancio" con il retroterra può identificarsi grossomodo con la soglia naturale di Skofije, vero confine naturale della penisola. La soglia è impostata sulla valle del torrente Rabuiese e corrispondente all'antica via Flavia. La direzione di allungamento va da nord-ovest a sudest secondo una direzione che viene definita "dinarica", dal nome dei movimenti che hanno modellato tutta la costa adriatica orientale. Verso sudest, in direzione di Antignano, le colline si elevano di quota ed inizia l'Istria interna.

Il rilievo più alto è il Monte Castellier, 244 m, seguito dal Monte S. Michele, 197 m. Quest'ultimo digrada verso sud-ovest con due alture, il Monte San Giorgio, 109 m, situato poco a ovest dell'abitato di Barissoni ed il Monte Caselle, 71 m. Il problema dell'origine e della forma (piana) di questi rilievi è stato trattato dal prof. D'Ambrosi, che attribuisce l'origine di detta superficie ad una situazione morfologica sviluppatasi all'inizio del Miocene (circa 20 milioni di anni fa). In tale periodo viene ipotizzata la presenza di una superficie di spianamento di base, una sorta di superficie piana, detto penepiano, sviluppatasi in seguito all'orogenesi dinarica

(quelle spinte orientate nord-est-sud-ovest responsabili della direzione della penisola muggesana). Entro il Pleistocene (da 2 milioni di anni fa a 18000 anni fa) una serie di torrentelli e rigagnoli hanno portato a termine l'azione demolitrice sul Flysch. Altri autori attribuiscono tali superfici terrazzate a possibili paleolivelli pleistocenici del mare. A oggi comunque nessuna prova diretta (fossili marini, ecc) è stata trovata su queste supposte superfici terrazzate.

Il territorio di Muggia è interessato da un'unica litologia, il Flysch, costituito da un'alternanza di arenarie e marne di origine marina. D'Ambrosi attribuisce il Flysch al Luteziano Medio e Superiore (circa 50 milioni di anni fa) e distingue due facies, ovvero due modalità in cui si può presentare questo tipo di roccia. La prima affiora nel settore settentrionale ed è formata "da un'alternanza di arenarie e marne più o meno straterellate con frequenti e vaste intercalazioni di arenarie ben cementate". La seconda costituita "da un'alternanza di marne ed arenarie a fucoidi e geroglifici a fitta stratificazione", affiora in un ristretto settore della penisola, da Punta Ronco a Lazzaretto. Queste rocce, estremamente friabili, sono presenti dalla costa fino ai massimi rilievi della penisola.

Tra un colle e l'altro, infatti, si trovano piccole valli scavate da altrettanti torrentelli impostati secondo un reticolo che varia dal tipo dendritico (a forma d'albero) al tipo a pettine. I corsi d'acqua esistenti corrispondono a solchi di erosione nel Flysch e sono delimitati da ripide scarpate. Molte volte evidenziano tratti in alveo scavati interamente su banchi di arenaria massiccia ("masegno"). Viceversa, nelle zone più basse alcuni torrenti, come il T. Fugnan, sul quale è impostata la cittadina di Muggia e il



Fig. 1: Punta Grossa e la valle di San Bartolomeo

Torrente S. Bartolomeo (fig. 1) che sfocia nell'omonima baia, presentano veri e propri apparati alluvionali. Complessivamente, l'analisi delle quote del territorio muggesano ha evidenziato che su 30 km² di territorio, 11,3 km² sono compresi tra il livello del mare e 50 m (Fig. 3), mentre 10,4 km² sono compresi tra 50 e 100 m. Da questi dati si può desumere che 72,8 % del territorio si trova sotto i 100 m, mentre solamente l'1,3 % della penisola si trova a quote superiori ai 200 m, in particolare attorno al monte Castellier.

Anche le coste di quest'unità geografica costituiscono un interessantissimo paesaggio geologico-geomorfologico, soprattutto nel settore occidentale e meridionale, dove l'azione antropica si è rivelata meno incisiva. La costa è infatti del tipo alto a falesia (fig. 2), con alla



Fig. 2: La falesia di Punta Grossa

base un'estesa *shore platform* (piattaforma costiera o di abrasione). Tali strutture sono dovute all'azione combinata del mare e degli agenti meteorici che portano all'arretramento delle falesie e al conseguente sviluppo in ampiezza di estesi terrazzi costieri. A causa dell'innalza-

mento del livello del mare, molte *shore platform* sono completamente sommerse e, a causa della regolarità dei blocchi di arenaria, sono state spesso erroneamente identificate con un "lastricato romano" (fig. 3).



Fig. 3: La *shore platform* sommersa di Punta Sottile (foto F. Antonioli).

Molti sono comunque i manufatti di origine romana, come moli (fig. 4) o peschiere, anch'essi attualmente sommersi.



Fig. 4: Il molo romano sommerso di Punta Sottile, segnalato da A. Gobet nel 1985 (foto F. Antonioli)

La penisola muggesana, quindi, rappresenta un'unità geografica, geologica e geomorfologica per certi versi simile al vicino territorio triestino e sloveno, dai quali rimane però ben distinta da una serie di confini naturali.

Anno rotariano 2006-2007
Programma ottobre-dicembre 2006

Ottobre

Mercoledì 4	Lido ore 20,00	Dott. Gianpietro Brunello: "Gli studi di settore: evoluzione di una realtà per imprese e professionisti"
Mercoledì 11	Lido ore 13,30	Argomenti e comunicazioni rotariane
Mercoledì 18	Lido ore 20,00	Franco Stener: "Le cave di arenaria, i castellieri e la venuta romana"
Mercoledì 25	Lido ore 20,00 conv. con signore	Lucio Cosentino: "Danza africana: le origini".

Novembre

Mercoledì 8	Lido ore 20,00:	sig.ra Viviana Facchinetti: "C'era una sVolta: memorie di giuliano dalmati in Canada"
Mercoledì 15	Lido ore 20,00	solo soci - Assemblea
Mercoledì 22	Lido ore 20,00 conv. con signore	Cesare Benedetti: "Incontro conviviale con il Governatore distrettuale"
Mercoledì 29	Lido ore 20,00 conv. con signore	sig. ra Maura Sacher: "A tavola con stile: il galateo dell'ospitalità"

Dicembre

Mercoledì 6	Lido ore 20,00	Cav. Fulvio Bronzi: "Le piccole e medie imprese nella provincia di Trieste: quale sviluppo?"
Mercoledì 13	Lido ore 20,00	dott. Daniela Catone: "Progetto filatelia a scuola: potenzialità culturali di un francobollo"
Mercoledì 20	Lido ore 20,00 conv. con signore	Familiari e amici: "conviviale natalizia degli auguri".