

VI. Una identità populista

di Enrico Pozzi

Concludendo un'analisi attenta degli indicatori di successo economico della comunità italoamericana USA, Piero Gastaldo scrive: «[...] la scala costruita da Broom [...] permette di avere un indice complessivo del successo degli italo-americani [...] e fa comprendere come tale successo non sia un fenomeno degli ultimissimi anni, ma una realtà pazientemente costruita e al tempo stesso tenacemente misconosciuta». ¹ Questo misconoscimento è al tempo stesso un dato di fatto e un indicatore prezioso. Basta scorrere un qualsiasi repertorio bibliografico di studi sociologici, storici o economici sulla comunità di origine italiana nel Nordamerica per constatarlo. Mancano o sono quantitativamente marginali i saggi sulle classi medie di origine italiana. Irrilevanti le indagini sulla imprenditoria etnica e sulle realizzazioni economiche della comunità italo-americana. Inesistenti le ricerche sulla *business community* locale, i suoi orientamenti, la sua visione del mondo, la sua capacità di costituire un *network*, i suoi rapporti con le *business communitities* di altri gruppi etnici e con il *mainstream* economico della società americana. Persino un genere tipicamente nordamericano — la biografia dell'uomo di successo, *exemplum* frankliniano da additare a un intero gruppo sociale — risulta ignorato. Questo vuoto è ancora più marcato se lo si confronta all'abbondanza di indagini e studi sulle dinamiche economiche e lo sviluppo imprenditoriale di altre comunità etniche, più antiche ma anche recentissime. Stimolati dalle recenti ondate migratorie ispaniche e dell'Estremo oriente, si sono moltiplicati gli studi sul cosiddetto "imprenditore etnico", sul processo di inserimento dei vecchi e nuovi arrivati nei sistemi economici locali, e sulle dinamiche di sviluppo economico di segmenti di queste comunità verso l'orizzonte delle classi medie. Abbondano ovviamente gli scritti sulla *business community* ebraica. Con le indagini sulla vita economica della *quasimiddle class* nera si potrebbero riempire interi scaffali. Le bibliografie sui polac-

chi e gli irlandesi contano centinaia di titoli. Aumentano di anno in anno le indagini sull'arcipelago dei gruppi ispanici, i cinesi, i coreani, i giapponesi. I sociologi e socio-economisti USA vanno ormai a studiare le vicende economiche degli insediamenti delle minoranze in Europa (cinesi a Parigi, pakistani a Londra, turchi in Germania eccetera). Si cercherebbero invano le tracce di un analogo fervore di studi sulla *business community* italo-americana.

La vita economica degli italo-americani non fa notizia (scientifica). Non crea interesse presso gli scienziati sociali, ma neanche – ed è forse questo il punto chiave – presso le propaggini imprenditoriali e intellettuali della stessa comunità di origine italiana. L'identità e l'autoidentità degli italo-americani sembrano ancora dominate da una rappresentazione populista. Altri gruppi etnici sembrano aver lasciato dietro le spalle il trauma della emigrazione, spesso disconosciuto nella tensione della scalata sociale. Anche dopo varie generazioni, la comunità italiana pare aggrapparsi in quanto gruppo all'evento della emigrazione come a un racconto delle origini o mito di fondazione: talvolta declamato, più spesso presente come un'ombra silenziosa, ma sempre un mito pauperistico. Sospettiamo che questo pauperismo, trasformato in ethos culturale implicito e assunto a perno dell'immaginario collettivo di un gruppo, stia alla radice della sua difficoltà a viverci e conoscersi come classe media portatrice di imprenditorialità. Pare esistere una tensione, forse un conflitto, tra l'identità immaginaria condivisa da molti italo-americani, e la forte razionalità economica del loro agire sociale; tra il loro generico ethos di gruppo, radicato nelle emozioni e negli affetti, e la realtà del loro successo economico.

Perché di successo si tratta, anche se ambiguo. Ripetute analisi secondarie di dati ufficiali, condotte con criteri diversi, convergono nel mostrare che il reddito familiare medio degli italo-americani è, tra le comunità di immigrazione, il più alto dopo gli americani di origine ebraica e polacca. Al censimento del 1980, i nuclei domestici di origine italiana avevano un reddito medio di 21.989 \$, contro un reddito medio generale dei "bianchi americani" di 21.173 \$, i 20.606 dei bianchi di origine inglese, e i 22.048 dei bianchi di origine polacca.² Contemporaneamente, altre analisi segnalano che a questo successo quantitativo non corrisponde la *qualità* del successo, il prestigio. Nella distribuzione occupazionale, gli americani di origine italiana sono presenti nelle posizioni professionali di livello alto o medio in misura appena vicina ai livelli della popolazione bianca nel suo insieme. Ancora più nette le indicazioni che vengono dalle scale di prestigio delle occupazioni e professioni, in cui «le varie condizioni occupazionali vengono ordinate sulla base del prestigio che l'opinione pubblica americana attribuisce loro».³ Questo insieme di dati, «che ci informa più sulla "immagine" del gruppo che sulla sostanza del suo successo»,⁴ mostra che gli italo-americani occupano una posizione al di sotto della media USA. Secondo ulteriori indagini, ciò sarebbe dovuto al fatto che la comunità italo-americana sembra attribuire nella scelta di un lavoro più importanza al reddito effettivo che non al prestigio o al grado di autorealizzazione personale. Poiché questo atteggiamento è presente anche tra coloro che hanno *già* un reddito piuttosto elevato, esso non va attribuito alla "povertà", ma piuttosto a valori, percezioni e rappresentazioni culturali della attività economica. Probabilmente, allo stesso conflitto tra autoidentità immaginaria e affettiva del gruppo da un lato, e razionalità economica dall'altro, che sembra ancorare al pauperismo la percezione propria e altrui degli italo-americani, e la consapevolezza piena di una loro imprenditoria in quanto *business community*.

La business community in Nordamerica

Le pagine che seguono vogliono avviare una riflessione su questo conflitto tra l'identità etnica e la modernità nella sua forma economica. Tenteranno di farlo attraverso una indagine specifica sul soggetto virtuale e reale di questa modernità, la *business community* di origine italiana nell'America del Nord così come viene percepita e rappresentata da chi oggettivamente ne è parte. Esiste in sé o anche per sé? Che immagine ha di se stessa? Come vive il suo rapporto con la comunità etnica di origine e con il contesto non etnico nel quale deve operare sempre più? Quali sono i suoi valori manifesti e latenti, i suoi modelli di imprenditore, la sua visione dell'attività economica? In che misura si integra nel *mainstream* della vita economica americana, e dunque nella sua rete di potere? Qual è il suo rapporto con l'Italia e con la "italianità"? Come percepisce gli "italiani italiani", l'Italia come sistema economico, le aziende italiane? In che misura si riconosce come parte di una "diaspora" e accetta di sentirsi nodo di una "rete" policentrica? Come e perché rifiuta assai spesso sia l'una che l'altra identità, per attestarsi in un "Noi" di "italianità" accompagnato dal rifiuto implicito della *business community* "italiana italiana" come partner economico privilegiato?

Non si tratta di interrogativi che nascono solo dalla curiosità del ricercatore. Essi mettono in gioco la possibilità di integrare nel moltiplicatore "diaspora" un suo segmento strategico e irrinunciabile, il Nordamerica. Se vuole sopravvivere dinamicamente, il Sistema-Italia non può fare a meno dell'orizzonte "diaspora" e delle sue potenzialità di mobilitazione e moltiplicazione. A sua volta il Progetto Diaspora non può fare a meno degli italo-americani e della loro comunità imprenditoriale.

NOTE

¹ Cfr. P. Gastaldo. "Gli americani di origine italiana: chi sono, dove sono, quanti sono", in AA.VV, *La popolazione di origine italiana negli Stati Uniti*, Fondazione Giovanni Agnelli, Torino 1987, pp. 149-200.

² Cfr. La breve ma attenta ricostruzione comparata delle varie indagini in Gastaldo, op. cit., pp. 161-173. Gastaldo conclude l'analisi dei dati sul reddito scrivendo: «Appare evidente che tra i gruppi etnici bianchi, gli italo-americani si trovano, nonostante la relativa brevità della loro permanenza negli USA, ai primi posti per quanto riguarda il reddito medio. Se poi si eliminano le differenze dovute allo svantaggio iniziale, [...] la brillantezza dei risultati appare ancora più evidente. [...] Questo quadro è considerevolmente lontano dalla visione stereotipata dell' italo-americano marginale, ricorrente nella cultura popolare ma non assente nella stessa produzione scientifica» [op. cit., p. 166]. Si veda anche, per ulteriori dati a conferma, K. Bonutti, "Caratteristiche economiche degli italo-americani", in *Gli italo-americani negli anni Ottanta. Un profilo sociodemografico*, a cura di G. Battistella, Fondazione Giovanni Agnelli, Torino 1990, pp. 92-116.

³ Gastaldo, op. cit., p. 169.

⁴ Op. cit., loc. cit.