

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia applicata

**Corso di laurea in
SCIENZE SOCIOLOGICHE**

Contesto sociale e intenzione di emigrare dall'Italia: uno studio su un campione di studenti dell'Università degli Studi di Padova

Relatore:

Prof. Stefano Sbalchiero

Laureando:

Stefano Sorato

Matricola 2001835

Anno Accademico 2022/2023

INDICE

| | |
|--|----|
| INTRODUZIONE | 3 |
| 1. LA MOBILITÀ SCIENTIFICA | 5 |
| 1.1. Dimensione individuale | 5 |
| 1.2. Dimensione collettiva | 8 |
| 2. IL CASO DELL'ITALIA | 19 |
| 2.1. Una contestualizzazione tramite dati statistici | 19 |
| 2.2. Motivazioni dietro la mobilità | 25 |
| 3. METODOLOGIA DELLO STUDIO | 31 |
| 3.1. Tipologia di ricerca e popolazione di riferimento | 31 |
| 3.2. Popolazione di indagine e campionamento | 32 |
| 3.3. Questionario e variabili considerate | 35 |
| 4. RISULTATI DELLA RICERCA | 39 |
| 4.1. Presentazione del campione | 39 |
| 4.2. Analisi univariata | 40 |
| 4.3. Analisi bivariata | 51 |
| 4.4. Analisi trivariata | 62 |
| CONCLUSIONI | 67 |
| RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI | 71 |
| APPENDICE | 77 |

INTRODUZIONE

La presente ricerca di stampo esplorativo si propone di indagare, secondo un approccio quantitativo, la relazione tra contesto sociale di appartenenza e intenzione di emigrare dall'Italia in un campione di studenti e studentesse dell'Università degli Studi di Padova. Più precisamente, l'obiettivo è di comprendere quali fattori tra quelli indagati siano maggiormente in relazione all'intenzione di emigrare.

Nel complesso, questo studio tenta di colmare un *gap* presente nella letteratura scientifica inerente al *brain drain* italiano. La maggioranza delle ricerche, infatti, ha analizzato estensivamente le cause strutturali del fenomeno, focalizzando l'attenzione soprattutto sulle politiche di investimento insufficiente nella ricerca, sulla non attrattività dell'Italia per i ricercatori stranieri e sulla mancanza di una mobilitazione degli scienziati italiani all'estero da parte dell'Italia stessa. Seppur di fondamentale importanza per comprendere il contesto italiano, queste ricerche hanno però tendenzialmente tralasciato i fattori contestuali e contingenti che a livello individuale possono concretamente influenzare le scelte di migrazione.

L'elaborato è strutturato nel seguente modo. Il primo capitolo illustra le diverse prospettive, sviluppatesi nel dibattito teorico, utili ad indagare la mobilità di persone qualificate. Verranno dunque trattati i concetti di *brain gain* e *brain drain*, di *brain circulation* e di diaspora scientifica. Il secondo capitolo è dedicato a fornire un quadro della situazione italiana, dal punto di vista strutturale e in termini di saldo migratorio. Nel terzo capitolo è descritta la metodologia dello studio: trattandosi di un'indagine campionaria, saranno descritti sia i criteri per la realizzazione del campionamento per quote, sia quelli per la stesura del questionario. Il quarto capitolo fornisce l'analisi dei dati, prima tramite le frequenze delle singole variabili e poi attraverso l'analisi bivariata e trivariata delle stesse. Seguono quindi le conclusioni.

CAPITOLO PRIMO – LA MOBILITÀ SCIENTIFICA

Secondo Saint-Blancat “la mobilità scientifica è sempre esistita, quantomeno esiste da molti secoli” (2017b, p. 25), fatto rilevabile dagli archivi dell’ateneo di Padova, fondato nel 1222 e fra i più antichi al mondo. Tuttavia, è solo grazie allo sviluppo delle tecnologie dell’informazione e della comunicazione (ICTs), parte fondante del processo di globalizzazione, che essa si è affermata come mai in passato aveva potuto. Negli ultimi decenni essa è diventata ancora più frequente (OECD 2011), ma il cambiamento non si limita all’aspetto quantitativo. Si può parlare infatti di uno *shift* anche in termini qualitativi: per Meyer, il ventunesimo secolo è considerato come l’inizio di una società della conoscenza globale, in cui “ci si aspetta che [essa] possa circolare più che mai liberamente, senza essere più limitata da costrizioni nazionali” (2001, p. 309).

Il tema della mobilità scientifica può essere affrontato utilizzando come oggetto di riflessione sia il singolo individuo che la società nel complesso. Per quanto riguarda il primo, la riflessione verte sulla mobilità sociale intesa come mezzo per migliorare (auspicabilmente) la propria posizione accademica e su come tale processo è vissuto. Per quanto riguarda la seconda, invece, si tratta di comprendere quali sono gli effetti su larga scala che la mobilità produce nei luoghi oggetto di emigrazione o immigrazione.

1.1. DIMENSIONE INDIVIDUALE

Attualmente il successo nell’ambito della ricerca è “inestricabilmente connesso all’internazionalizzazione” (Wohlert et al. 2016, p. 6). Secondo Scellato et al. (2015) questa posizione si ritrova nelle stesse politiche europee (ma non solo) che promuovono la mobilità internazionale di studenti e ricercatori, come gli *European Framework Programmes* e i programmi Erasmus e Marie Curie. La mobilità scientifica è dunque percepita e diventata condizione *basilare e necessaria* al fine di produrre conoscenza rilevante. Nella loro ricerca, Teichler e Cavalli (2015) evidenziano tuttavia che mentre la percezione generale della mobilità è positiva, le narrazioni precise che la sostengono possono essere diversificate. In particolare, gli autori individuano tre macrocategorie di narrazione ritenute in questa sede più importanti. Secondo la prima, la mobilità comporta una carriera più internazionale e in qualche modo più di successo in generale. La seconda invece sostiene che la mobilità permette di raggiungere istituti di ricerca

scientifico di primo ordine e sono quindi questi ultimi ad assicurare un aumento della qualità scientifica. La terza, infine, evidenzia come esperienze di carattere internazionale portino a sviluppare un tipo di comprensione globale delle questioni, grazie al contatto con numerose prospettive.

Se è vero che tali posizioni considerano favorevolmente la mobilità, è anche vero che la analizzano sotto un aspetto strettamente lavorativo, perdendo di vista altri aspetti. Ad esempio, Davies (2021) evidenzia la precarietà che caratterizza le vite di chi vuole fare carriera nell'ambito scientifico: essere un ricercatore mobile implica piaceri quali esperienze con differenti culture, ma allo stesso tempo frustrazioni, ansia e sensazioni di isolamento. Similmente, Balaban (2018) parla del sentimento di *homelessness*, riferendosi alla sensazione di non radicamento che proviene dall'esperire la mobilità scientifica. Più in generale, Muller (2014) evidenzia che il percorso accademico dei *postdoc* può essere caratterizzato da uno stato di "individualizzazione latente": mentre fanno parte di gruppi di ricerca, il loro punto di riferimento per decisioni e comportamenti quotidiani è un *self* che già esiste al di fuori di questi contesti collettivi. Ciò avviene in quanto il fondamento attuale della carriera in ambito accademico è lo scienziato isolato (ibid.). Egli è in un continuo sforzo di produzione di conoscenza, in un mercato che spinge alla competizione e all'avere performance sempre migliori degli altri. Per questo motivo può sentirsi sotto pressione e provare ansia, in quanto il "fallimento sembra essere imminente, ma deve essere evitato a qualsiasi costo" (ibid., p. 339, tda). Questa condizione sembra essere prodotta essenzialmente dalla diffusione dell'ideologia dell'economia della conoscenza. Tale espressione (*knowledge economy*) sembra essersi diffusa in primis con la Strategia di Lisbona del 2000, un programma europeo in cui l'Europa si poneva l'obiettivo di diventare "l'economia della conoscenza più competitiva e dinamica nel mondo". In realtà, l'espressione era solo la manifestazione della presa di coscienza, da parte degli stati, che per progredire nello sviluppo economico era diventato necessario investire nel settore R&D (*Research and Development*). Si può quindi affermare che l'ideologia fosse già presente, ma in forma latente. Come fa notare Kim (2017), tuttavia, l'espressione non valorizza in primo luogo la produzione di conoscenza: piuttosto, essa implica che tale ambito "debba essere pensato entro una prospettiva economica" (ibid., p. 982, tda). In sostanza, prosegue l'autrice, "il valore della produzione di conoscenza è sempre più definito dalla [sua]

rilevanza economica ed è strettamente legato alla creazione di profitto” (ibid., p. 982, tda). In ambito accademico, la consapevolezza della presenza di tale principio ha iniziato a svilupparsi già a partire dal 1990, con l’introduzione nella letteratura del concetto di “capitalismo accademico” (*academic capitalism*), da parte di Slaughter e Leslie (1999).

L’espressione “capitalismo accademico” fa riferimento ad un processo di ristrutturazione degli istituti di educazione terziaria, a seguito della globalizzazione e, più precisamente, dello sviluppo di un mercato globale. Secondo Slaughter e Leslie, “l’aumentata competizione globale interagì con le priorità di spesa nazionali, facendo sì che una quantità minore di denaro fosse resa accessibile dai governi [...] con il risultato che le istituzioni iniziarono a competere [...] per fondi esterni” (ibid., p. 209, tda). L’espressione capitalismo accademico, quindi, sta ad indicare gli “sforzi istituzionali tesi ad assicurare fondi esterni, che riprendono delle dinamiche di mercato” (ibid., p. 209, tda). Tali sforzi includono un maggiore controllo delle persone, che è però esterno, superiore, in quanto percepito come proveniente dal mercato stesso. Il controllo è attuato per assicurare la ricerca, in modo che gli istituti rimangano competitivi e ricevano ulteriori finanziamenti. La competizione sembra comunque strutturarsi su più livelli. Da un lato, tra individui, gruppi e dipartimenti all’interno delle singole università essa è diretta al raggiungimento di status e fondi; dall’altro, tra università diverse essa mira al miglioramento della reputazione, dei fondi disponibili e del capitale umano disponibile (Muller 2014). Ovviamente si suppone che questo assetto “assicuri e accresca la qualità e l’efficienza della produzione accademica di conoscenza [...] e incoraggi l’iniziativa individuale, la spinta all’innovazione e un pensiero imprenditoriale” (ibid., p. 330, tda). Tuttavia, secondo Ylijoki (2005), l’enfasi su aspetti quali l’orientamento al mercato e la creazione di profitto è in contrasto con valori tradizionalmente accademici, quali la libertà, l’autonomia, l’appartenenza ad una comunità scientifica. È per questo motivo che l’autrice afferma che attualmente “molti accademici sono di fronte ad una sorta di crisi d’identità, in quanto trovano che la crescente spinta verso [...] il capitalismo accademico sia sotto molti aspetti in contrasto con i valori che hanno interiorizzato a fondamento della loro identità professionale” (ibid., p. 571, tda).

Nel complesso, dunque, la mobilità e l'internazionalizzazione sono divenuti ormai aspetti fondanti della ricerca scientifica. Ricercare l'ascesa lavorativa implica essere disposti ad affrontare un elevato grado di mobilità e richiede di possedere le competenze necessarie per interfacciarsi con contesti internazionali. Se da un lato ciò può essere fonte di grandi soddisfazioni e riconoscimenti, dall'altro può esercitare notevoli pressioni sul singolo individuo.

1.2. DIMENSIONE COLLETTIVA

Per quanto riguarda i suoi effetti sulle società, la mobilità è stata studiata da varie prospettive e tramite diversi concetti. In ogni caso, l'assunto teorico a fondamento delle discussioni è costante: la mobilità è ed è stata una caratteristica innegabile e profondamente impattante nella società a tutti i livelli: internazionale, nazionale, regionale, istituzionale e individuale.

L'approccio che si è affermato inizialmente è quello del *brain gain – brain drain*. Con la prima espressione si fa riferimento al processo virtuoso per cui un determinato luogo – solitamente una nazione – è oggetto di immigrazione da parte di persone qualificate. Con la seconda si intende il processo opposto, con accezione negativa, per cui un luogo è oggetto di emigrazione da parte di persone qualificate. In quest'ottica, si possono individuare fattori di espulsione o di attrazione (*push and pull factors*), ovvero aspetti considerati negativi dalle persone e che le spingono dunque a lasciare la regione (*push*) o viceversa positivi, che le sollecitano a trasferirsi in essa (*pull*).

Questa prospettiva si è sviluppata in un periodo storico, dagli anni '60 fino alla fine degli anni '90, in cui a dominare l'economia e il settore S&T (*Science and Technology*) era la triade Nord America, Europa Occidentale, Giappone (Meyer 2012). È evidente allora che in questo contesto la migrazione scientifica tendesse ad avvenire secondo un flusso definito, ovvero da paesi semiperiferici o periferici ai tre centrali appena citati (Altbach 1991, 2004; Gaillard e Gaillard 1997). Così, mentre i paesi periferici subivano le conseguenze negative del processo, manifestate in mancanza di forza lavoro qualificata e possibilità di sviluppo minori, i paesi centrali registravano un aumento di capitale umano.

Bisogna inoltre tenere in considerazione che in tale periodo storico non poteva sostanzialmente esistere una mobilità scientifica diffusa in tutto il mondo. Infatti, da un

lato lo sviluppo delle ICTs era ancora in corso d'opera; dall'altro, i luoghi in cui era ragionevole trasferirsi per migliorare la propria carriera accademica erano pochi e definiti.

Il modello *brain gain – brain drain*, dunque, tende a riflettere questa dinamica piuttosto lineare. Esso guarda alla mobilità come ad un fenomeno quasi insolito, pianificato, non ripetibile e non reversibile nella vita di una persona. Declinando quest'ottica al contesto delle nazioni, essa sembra postulare che alcune nazioni saranno quasi esclusivamente luoghi di immigrazione, mentre altre di emigrazione. Parallelamente, essa considera il primo fenomeno come intrinsecamente positivo – si parla di “guadagno di cervelli” – e il secondo come inevitabilmente negativo – “prosciugamento, esaurimento di cervelli”. Si tratta evidentemente di un'interpretazione piuttosto monocromatica. Tramite essa si delinea quindi un processo lineare a due tappe, con una precisa configurazione a livello temporale e spaziale. In termini di tempo, avviene prima l'acquisizione di una qualifica in una regione, poi l'emigrazione pressoché definitiva in un'altra. In termini di spazio, la prima regione è insoddisfacente, mentre la seconda presenta caratteristiche migliori.

Allo stesso tempo, proprio perché il fenomeno della mobilità stava ancora prendendo piede, non erano presenti dati effettivi a supporto del modello *brain gain – brain drain*. Si trattava, dunque, di discussioni quasi esclusivamente teoriche (Docquier 2006; Beine et al. 2008). Più precisamente, non erano disponibili dati empirici che permettessero una maggiore articolazione e completezza dell'approccio. La tendenza, infatti, era quella di fare un generale riferimento ai fattori di spinta e di attrazione, senza tener conto di eventuali eccezioni o contraddizioni (Portes 1976; Blachford e Zhang 2014). L'analisi veniva quindi condotta tramite teorie microeconomiche, in cui l'individuo calcola i costi e i benefici dei suoi spostamenti senza tener conto di altri aspetti, quali le reti sociali (Harvey 2011). In effetti, le discussioni erano presenti prevalentemente in riviste scientifiche di economia e non di sociologia (Blachford e Zhang 2014).

Parallelamente alle discussioni sulla mobilità e sui suoi effetti, le tradizionali teorie dello sviluppo economico assumevano che le innovazioni tecnologiche potessero avvenire solamente nei paesi centrali. Solo in un secondo momento il processo di fabbricazione, ormai standardizzato, poteva essere trasferito nei paesi periferici o semi-

periferici per abbattere i costi. Lo sviluppo di tali paesi non poteva quindi che seguire, su scala minore, quello dei paesi centrali (Saxenian 2006, p. 4).

Come già detto, l'approccio *brain gain – brain drain* si è sviluppato a partire dal 1960. Ora, se il contesto mondiale fosse rimasto invariato nei decenni successivi (con il mantenimento del dominio della triade e con una ridotta mobilità internazionale prevalentemente verso la stessa), è probabile che sarebbero emersi adeguati studi che avrebbero colmato le lacune descritte. Tuttavia, proprio quando si sarebbero potute effettuare ricerche a tal proposito, la globalizzazione iniziò a cambiare il contesto mondiale in modo irreversibile, dal 1990 inizialmente ma in modo più marcato dal 2000. A partire da questi anni, le criticità del modello *brain gain – brain drain* hanno pertanto perso rilevanza, in quanto le stesse precondizioni di esistenza del modello non sono più soddisfatte a livello globale. L'approccio rimane quindi applicabile solo a contesti più specifici (come il caso italiano, vedi capitolo secondo).

Attualmente, la prospettiva *brain gain – brain drain* contrasta con gli effetti prodotti dalla globalizzazione. Da un lato, la mobilità è più frequente e ordinaria. Non è quindi detto che una persona rimanga nel paese dove inizialmente è emigrata; anzi è probabile che essa si sposterà di nuovo, per ricercare nuove opportunità o anche solo per il piacere di visitare altre zone. Dall'altro lato, la mobilità può avvenire spesso tra contesti simili, senza che vi siano fattori di attrazione o espulsione determinanti; in questi casi, è la persona a scegliere il luogo, anche in base a fattori piuttosto contingenti (Davies 2021). In opposizione al concetto precedente di triade, quindi, si preferisce ora utilizzare il termine *multipolarità* (Meyer 2012), per esplicitare come siano compresenti numerosi centri in grado di esercitare influenza sul mercato globale della conoscenza. Infatti, si stima che tra il 2005 e il 2010 gli investimenti nel settore R&D siano aumentati del 100% in numerosi paesi in via di sviluppo (ibid.); tra essi spiccano Cina, India, Brasile e Russia (OECD 2008). Alla base di tale processo sta la decisione da parte di numerose aziende di esternalizzare in questi luoghi il loro settore R&D per abbattere i costi ed essere più competitive (ibid.).

I mutamenti tecnologici, sociali e politici globali hanno portato dunque alla diffusione di un secondo approccio, quello della *brain circulation*.

Tale prospettiva “spoglia in larga misura il fenomeno degli elementi critici attribuitigli dalla precedente categoria per enfatizzare piuttosto gli aspetti fisiologici

della mobilità scientifica” (Saint-Blancat 2017a, p. 9). In altre parole, essa presta attenzione al fatto che il *brain drain* che una zona soffre sarà bilanciato dal *brain gain* che avrà in un secondo momento, a patto che essa offra opportunità che attirino le persone. Si tratta di un’ottica più ampia rispetto alla precedente. In questo caso, il modello configuratosi tende ad essere appunto circolare ed ecologico. Allo stesso tempo, Saint-Blancat (ibid., p. 9) ritiene necessario prestare attenzione a non estenderlo eccessivamente, in quanto si corre il rischio di affermare l’esistenza di un “mercato perfetto [in cui] vi sia un insieme distribuito di opportunità tra le quali il soggetto agente incontra la domanda corrispondente alla propria offerta e, *pro tempore*, trova il proprio equilibrio collocandovisi, salvo rimettersi in moto successivamente, quando altrove si crei un’opportunità più allettante”. In effetti, secondo l’autrice postulare che in una zona il *brain drain* sarà bilanciato totalmente dal *brain gain* è errato, in quanto “in non pochi casi – e in larga parte in quello italiano – le cose non sembrano affatto stare in questo modo” (ibid., p. 9).

In effetti, ipotizzare uno scollamento tra il mercato di opportunità e le persone, configurando il loro rapporto come puramente *top-down*, significa semplificare notevolmente la situazione. In altre parole, pensare che il mercato offra dall’alto le opportunità e che gli individui – atomizzati e intesi come *homo economicus* – badino solo a costi e benefici nel decidere dove andare non permette di avere un quadro di analisi completo. Altre due variabili, infatti, entrano in gioco nello strutturare i processi di mobilità: le politiche statali e le relazioni sociali. In primo luogo, le politiche possono facilitare o disincentivare certi tipi di spostamenti delle persone, in quanto agiscono su dimensioni strutturali. Allo stesso tempo, in questo processo esse definiscono tra quali gruppi si formeranno rapporti più stretti. In secondo luogo, le relazioni sociali agiranno sulla propensione delle persone a raggiungere un certo luogo in favore di un altro: avere contatti in un certo stato o in una certa istituzione facilita sicuramente il processo di spostamento.

Proprio come conseguenza di queste riflessioni sulla circolazione è dunque emerso il concetto di “diaspora scientifica” (*scientific diaspora*), il quale si colloca in un certo modo all’interno dell’approccio della *brain circulation*. Esso fa riferimento ad un insieme di persone qualificate provenienti dallo stesso luogo ed emigrate in paesi diversi che mantengono tuttavia i contatti col paese d’origine. Se all’interno della

prospettiva *brain drain* questi espatriati sono considerati solamente una perdita per la nazione, è all'interno dell'ottica di diaspora scientifica che, invece, assumono un nuovo e positivo valore. Ciò avviene in un'ottica di *networking*: attualmente, infatti, i gruppi di ricerca stanno diventando più ampi e transnazionali (Scellato et al. 2015); essere parte di reti sociali diffuse e salde è quindi un fattore determinante nelle possibilità di carriera (Ackers 2005) e di mobilità (Jöns 2009).

Gli espatriati possono allora fungere da intermediari nella creazione di un rapporto tra il paese di provenienza e quello di arrivo, in primis tramite progetti lavorativi congiunti. L'impiego del capitale sociale degli espatriati, così, si esplica in un tipo di ritorno che è principalmente di natura cognitiva e interpersonale; si può parlare in questo caso di "rimesse sociali" (Meyer 2012). In altre parole, una diaspora scientifica offre la possibilità di estendere i confini sociali della nazione in luoghi fisicamente distanti. Inoltre, a seguito della formazione di relazioni si potrà poi avere accesso ad altre forme di capitale: simbolico e culturale, intellettuale, istituzionale, tecnico e finanziario (Meyer 2011).

Nel complesso, la letteratura scientifica tende a sottolineare la prevalenza nel medio-lungo termine della dinamica di circolazione su quella di *brain gain – brain drain*. Ciò è molto frequentemente una conseguenza della mobilitazione delle diaspore scientifiche; alcune analisi, tuttavia, non si sono concentrate su tale dimensione, limitandosi ad evidenziare, appunto, la circolazione.

I risultati sembrano essere fortemente concordi e positivi in particolare nel caso dell'Asia, e più frequentemente per le sue regioni Meridionali e Orientali. (Meyer 2011).

Ad esempio, Saxenian (2005, 2006) illustra come un ipotizzato caso di *brain drain* da Israele, Taiwan, Cina e India si sia trasformato in realtà in un florido caso di *brain circulation*. Nei decenni successivi alla Seconda Guerra mondiale, avvenne un consistente flusso migratorio a partire dai quattro stati verso la Silicon Valley, in quel periodo in forte espansione tecnologica ed economica. Ciò fu considerato un segno evidente che tali stati avrebbero perso definitivamente una componente rilevante di forza lavoro. Tuttavia, dopo un paio di decenni tale processo promosse la nascita, nei paesi di origine, di diverse aziende del settore tecnologico ed elettronico. Ricostruendo il percorso storico, l'autrice afferma che gli immigrati appena arrivati si sentissero

tendenzialmente degli *outsiders* rispetto ai già sviluppati network sociali statunitensi. Ciò li portò a ricercare la collaborazione reciproca, la quale promosse lo sviluppo di veri e propri network etnici distinti da quelli già presenti nel territorio. In seguito, la cooperazione promosse lo sviluppo di comunità imprenditoriali che trasferirono le conoscenze acquisite e i modelli di riferimento della Silicon Valley ai paesi di origine. La permanenza negli Stati Uniti permise poi una crescente collaborazione con i network statunitensi della Silicon Valley. Fu proprio tale processo a promuovere la nascita di diverse aziende del settore tecnologico ed elettronico. I migranti, infatti, furono in grado di far fruttare i loro legami sociali e professionali negli U.S. a beneficio dell'economia del paese di origine. La successiva espansione di tali aziende permise, poi, di stabilire collaborazioni concrete con le aziende statunitensi della Silicon Valley. Secondo Saxenian (2005, p. 54-55), tali nuove economie regionali e quelle già stabilite negli Stati Uniti si sono evolute parallelamente. Non si può quindi considerare le prime come mere repliche delle seconde, in competizione per il controllo del mercato. Piuttosto, le economie asiatiche si concentrano su precisi settori trascurati dalla Silicon Valley. Peraltro, Saxenian (2006, p. 326) afferma che le differenze storiche tra queste regioni assicurano che le loro identità e traiettorie di sviluppo tecnologico non convergeranno.

Per quanto riguarda altri studi sull'Asia, Lee e Kim (2010) rilevano nella loro ricerca che gli studenti di dottorato sudcoreani (prevalentemente nell'ambito dell'educazione) negli U.S. sono estremamente propensi a ritornare in patria una volta conclusi gli studi. Una volta a casa, essi hanno effettivamente possibilità migliori di trovare lavoro rispetto ai connazionali senza esperienza internazionale e acquisiscono maggior prestigio dovuto all'esperienza di studiare e vivere all'estero. In un altro studio, Blachford e Zhang (2014) analizzano il caso di accademici cinesi in Canada, sostenendo che entrambi i paesi coinvolti hanno beneficiato del rapporto nelle dimensioni economiche, accademiche e socioculturali.

Per quanto riguarda l'Europa e il Nord America, la letteratura non ha analizzato il fenomeno della circolazione così frequentemente come per l'Asia. Più in generale, emerge che “gran parte della letteratura teorica si sia concentrata sulla migrazione di persone qualificate da paesi in via di sviluppo a paesi sviluppati” (Harvey 2012, p. 11, tda). Peraltro, i risultati delle ricerche nel contesto europeo o nordamericano sono diversificati.

Ad esempio, analizzando le conseguenze dei programmi di mobilità iniziati nel secondo dopoguerra in Germania, Jöns (2009) rileva un duplice effetto. Da un lato, mobilitando risorse internazionali tali politiche hanno permesso l'affermazione dei centri tedeschi di produzione della conoscenza. Dall'altro, esse hanno prodotto un notevole rapporto di collaborazione tra Germania e Stati Uniti. Infatti, per quanto riguarda studi di scienze e ingegneria, nella prima metà degli anni '80 la Germania forniva l'11% di co-autori internazionali agli USA, quantità inferiore solo a Canada (12%) e U.K. (13%). Nella prima metà degli anni 2000, invece, la Germania era in prima posizione, avendo raggiunto il 13.1%.

In un caso più specifico, Teney (2021) ha studiato la mobilità di medici europei verso la Germania ed ha individuato un pattern interessante. Da un lato, nel caso di medici provenienti dall'Europa Centro-Orientale (ad esempio, Repubblica Ceca, Estonia, Lettonia, Lituania, Ungheria) emergono dinamiche di *brain drain* intraeuropeo. Dall'altro, emerge una *brain circulation* considerando i medici provenienti dall'Europa Nord-Occidentale (ad esempio, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Inghilterra). Questa segmentazione riflette le differenze economiche presenti tra le regioni di origine e la Germania. Dunque, la situazione economica del paese di origine, confrontata con quello di destinazione, rappresenta un fattore esplicativo possibile delle dinamiche di *brain drain* o *brain circulation* che si verranno a creare.

Un altro studio di caso è quello fornito da Harvey (2012). In interviste strutturate condotte con espatriati inglesi a Vancouver, egli rileva che i loro rapporti con i connazionali inglesi sono pressoché inesistenti, sia in termini di informazioni professionali scambiate che di organizzazione di contratti lavorativi tra Canada e Inghilterra. È per questo che l'autore afferma la presenza di *brain drain*. D'altra parte, la già citata ricerca di Blachford e Zhang (2014), riguardante la circolazione tra accademici cinesi e canadesi, afferma la presenza di un rapporto reciproco positivo e quindi di circolazione.

Un altro studio di notevole rilevanza è quello di Borjas e Doran (2012), i quali hanno studiato l'impatto che l'immigrazione di matematici sovietici negli Stati Uniti, in seguito alla conclusione della Guerra Fredda, ha avuto sulla comunità statunitense di matematica. La loro analisi "documenta inequivocabilmente che il tipico matematico americano, il cui programma di ricerca si sovrapponeva in buona parte con quello

sovietico, ha sofferto un calo di produttività” (ibid., p. 1200, tda) a causa di tale flusso migratorio. Inoltre, i dati rivelano che divenne “molto più probabile che questi stessi matematici americani cambiassero istituto di appartenenza, trasferendosi in uno di minore qualità; che smettessero di pubblicare presto nella loro carriera; che avessero maggiore difficoltà nel pubblicare un articolo innovativo o pionieristico in ambito nazionale” (ibid., p. 1200, tda). Secondo Borjas e Doran (ibid.), ciò non deve far ipotizzare che i matematici americani non avessero beneficiato del flusso migratorio sovietico; piuttosto, gli autori suppongono l’esistenza di limiti strutturali, i quali contrastavano con il potenziale guadagno per i matematici statunitensi.

Nonostante le ricerche citate presentino un notevole tentativo di ridurre il *gap* conoscitivo sul tema della circolazione in Europa e in Nord America, ulteriori studi sono necessari per comprendere il fenomeno nel suo complesso. Soprattutto, sono le differenze tra i vari contesti di analisi a rendere estremamente complessa una teorizzazione generalizzata. Ciononostante, diversi autori concordano, a livello teorico, circa i livelli su cui è necessario agire per promuovere un processo virtuoso di *brain circulation* e per evitare il *brain drain*.

In primo luogo, “anche se la migrazione internazionale di capitale umano ha il potenziale di promuovere una comprensione reciproca tra paesi diversi e di costruire una cultura globale”, credere che il “flusso libero di capitale umano [...] risolverà tutti i problemi è errato e banalizza la complessità [del fenomeno]” (Blachford e Zhang 2014, p. 218, tda). Infatti, sia la presenza di una dinamica positiva di *brain circulation* che flussi migratori sbilanciati verso precisi paesi non sono il mero risultato dell’interazione tra domanda e offerta. Piuttosto, essi dipendono strettamente dalle politiche e pratiche adottate nazionalmente, sia dallo stato oggetto di emigrazione che da quello oggetto di immigrazione (Meyer 2001; Docquier e Rapoport 2012; Blachford e Zhang 2014).

In secondo luogo, è fondamentale sottolineare anche il ruolo della cultura nelle dinamiche illustrate. Nella già citata ricerca, Lee e Kim (2010) connettono la radicata diffusione del confucianesimo in Sud Corea alla propensione, talvolta anche già presente fin dall’inizio, di ritornare nel proprio paese. Ciò potrebbe essere considerato come caso paradigmatico di cultura collettivista, in cui l’unità della famiglia è valorizzata maggiormente rispetto alle volontà dei singoli. Sintetizzando i due aspetti, Harvey afferma che la lezione per i paesi è di “identificare e riconoscere potenziali

migranti qualificati e di coinvolgerli presto per creare, successivamente, canali strutturali e una cultura nel loro paese natale che permetta il flusso di conoscenze e investimenti nel futuro” (2012, p. 183, tda). In altre parole, per i *policymakers* non si tratta solo di creare strutture che permettano la circolazione, ma di influenzare i valori culturali in modo che la volontà di mantenere rapporti positivi e produttivi con il paese natale sia già interiorizzata dal singolo individuo.

Di una simile opinione è anche Meyer (2011). Riferendosi alla teoria *actor-network* (*actor-network theory*, ANT), egli ricorda che il processo di *translation* attraverso cui il cambiamento sociale e tecnico può avvenire si basa su quattro momenti: problematizzazione (*problematization*), interessamento (da *interestment*), iscrizione (*enrollment*) e mobilitazione (*mobilization*) (ibid., p. 12). L'autore applica quindi la teoria al fenomeno della diaspora scientifica, sostenendo che la fase di *interestment* sia “ciò che lega stabilmente l'attore al network” (ibid., p.14). Si presume, infatti, che l'espatriato sia in un ambiente competitivo, in cui riceve numerose offerte valide; bisogna quindi fare in modo che tra le tante opzioni, egli scelga di mantenere nel lungo termine i contatti con la rete di persone nel paese di origine. Nonostante l'importanza di questa fase, Meyer ritiene che in termini di *interestment* i risultati siano stati molto meno soddisfacenti in confronto alle altre tre fasi. Effettivamente, egli rileva che molte persone inizialmente coinvolte in network hanno poi rinunciato a tale impegno, a causa della “passività” che caratterizzava le modalità di azione dello stato di origine (ibid., p. 15). In altre parole, non si può pensare che il coinvolgimento degli espatriati avvenga naturalmente e a prescindere dalle risposte dello stato di origine. Al contrario, è necessario offrire loro opportunità valide, così da stimolare il loro interesse. Esse non devono essere strettamente economiche: anche un riconoscimento sociale delle abilità lavorative dell'espatriato permette l'estensione della sua identità professionale alla nazione (ibid., p. 10). In questo modo, la maggiore identificazione con il paese di origine aumenterebbe le probabilità di collaborazione.

In conclusione, la globalizzazione sembra aver attuato un aumento del numero delle variabili che determinano i flussi e una diversificazione dei ruoli delle stesse, per cui le possibilità di mobilità si sono espanse di conseguenza (Meyer 2001, p. 316-317). L'estrema complessità della situazione rende impegnativo, quindi, produrre un corpo di teoria omogenea a riguardo. I nessi causali tra le caratteristiche di uno o più contesti e la

presenza di *brain circulation* o *brain drain* sono ancora da chiarire precisamente. Per ora, si può comunque essere certi dei fattori che, in generale, giocano un ruolo fondamentale a livello macro: lo stato di avanzamento economico del paese, le sue politiche di mobilità e migrazione, la cultura presente tra le persone.

CAPITOLO SECONDO: IL CASO DELL'ITALIA

Dopo aver illustrato il quadro internazionale della mobilità che ha condotto allo sviluppo degli attuali strumenti teorici utili ad analizzarla, si vuole ora porre attenzione al caso dell'Italia in particolare.

2.1. UNA CONTESTUALIZZAZIONE TRAMITE DATI STATISTICI

Come già accennato in precedenza, si può affermare con certezza che quello italiano è un caso emblematico di *brain drain*. In Italia, infatti, l'elevato tasso di emigranti qualificati non è controbilanciato né da un adeguato tasso di immigranti qualificati provenienti da altri paesi, come il *circulation model* ipotizza, né da un adeguato tasso di rimpatri. Tali asserzioni sono facilmente supportate dai report relativi all'Italia forniti dalla Commissione Europea. Essi rappresentano fonti estremamente rilevanti, in quanto comparano la situazione italiana a quella delle altre nazioni. Il primo report disponibile in cui compare la voce *brain drain* è quello del 2016. In esso si evidenzia come il tasso di cittadini italiani di età superiore ai 25 anni con un'educazione terziaria emigrati all'estero sia aumentato dal 25% al 30% tra il 2007 e il 2013 (European Commission 2016, p. 41). Dal 2017 in poi, i report continuano a trattare, seppur brevemente, del *brain drain*, facendo notare che le condizioni che lo provocano permangono. (European Commission 2017, 2018, 2019, 2020).

A seguito di tale adeguata contestualizzazione, è ora possibile illustrare il quadro migratorio italiano attraverso dati statistici. I soggetti considerati, se non esplicitato altrimenti, sono persone con cittadinanza italiana.

Per fornire una visione d'insieme, si ritiene in primo luogo necessario esplicitare il numero totale di espatri e rimpatri italiani, calcolati sulla base delle cancellazioni e iscrizioni in anagrafe per trasferimento di residenza.

Per quanto riguarda gli emigranti, i dati forniti dall'Istat (fig. 2.1.) indicano che il loro numero si è mantenuto attorno alle 40.000 unità tra il 2002 e il 2010. A partire dal 2011, invece, esso è aumentato visibilmente e con una certa regolarità, raggiungendo le 114.000 unità nel 2016. Dal 2017, esso è continuato ad aumentare ma in misura di molto ridotta, toccando le 122.000 unità nel 2019.

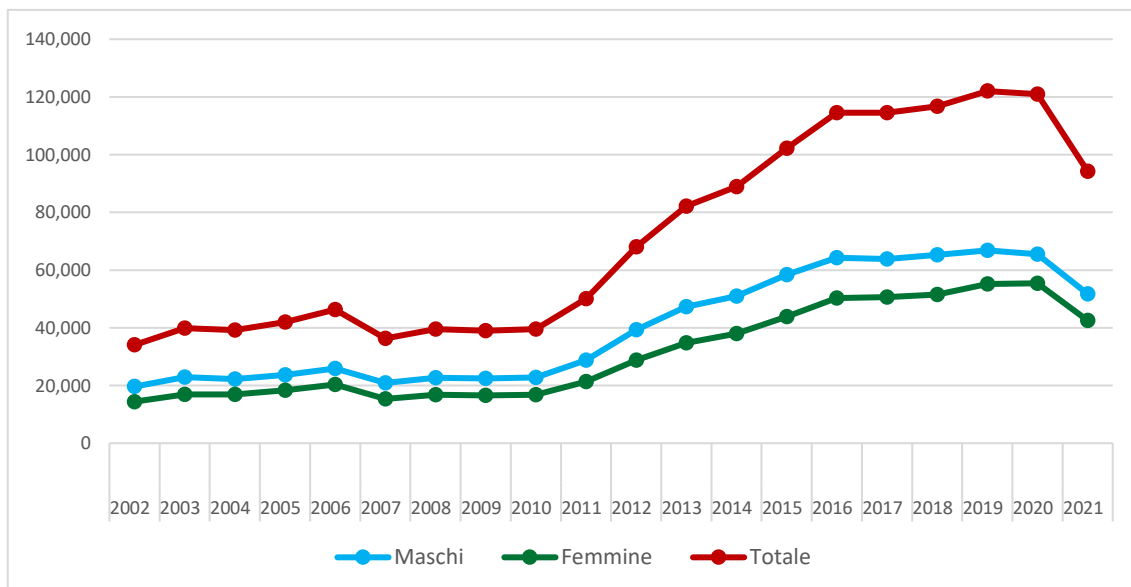


Figura 2.1. Espatri di cittadini italiani nel tempo. Istat.

Per quanto riguarda i rimpatri (fig. 2.2.), invece, essi non costituiscono un fattore di bilanciamento degli espatri già a partire dal 2005. Il loro numero, infatti, si mantiene tra 37.000 e 40.000 unità fino al 2007, poi subisce una flessione mantenendosi tra 28.000 e 32.000 unità fino al 2015. A partire dal 2016 il numero torna ad aumentare, raggiungendo un picco nel 2019 di 68.000.

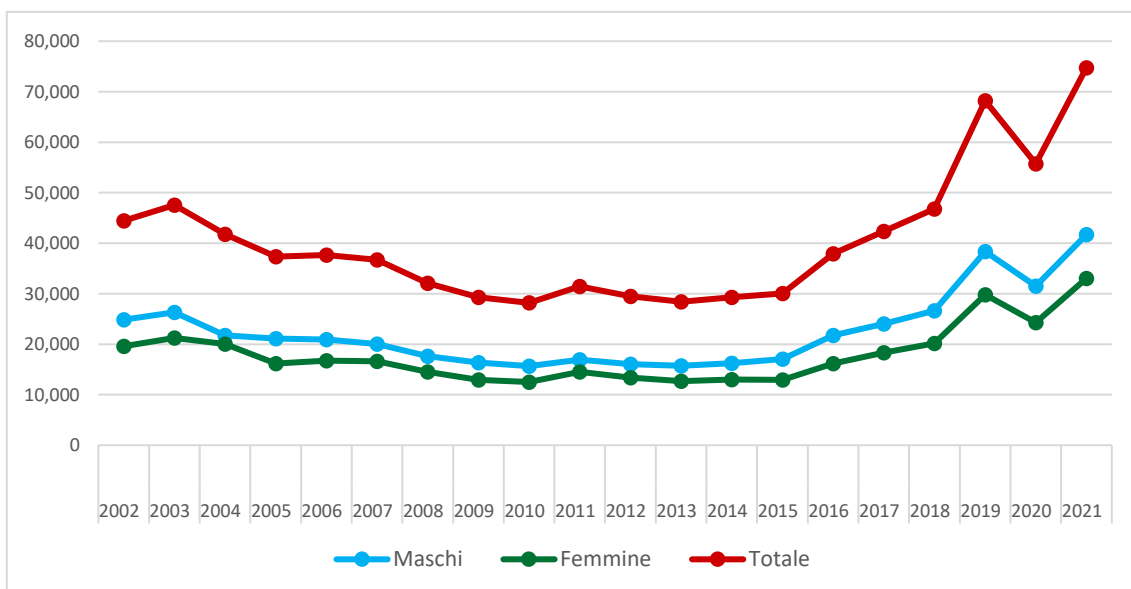


Figura 2.2. Rimpatri di cittadini italiani nel tempo. Istat.

Nel complesso, dunque, a partire dal 2011 il saldo migratorio negativo è diventato sempre più consistente, passando da 19.000 unità a 70.000 nel 2018 (fig. 2.3.). Nel 2019 esso si è leggermente ridotto arrivando a 54.000 unità, per poi tornare a 65.000 nel 2020. Un'interruzione di tale tendenza sembra essere invece avvenuta nel 2021, anno in cui i rimpatri sono stati 75.000 e gli espatri 94.000. Questi ultimi hanno infatti subito una notevole flessione, portando il saldo migratorio, comunque negativo, a 19.000 unità. Oltre a rappresentare però una singola eccezione dell'andamento dal 2011, tali dati sono estremamente recenti e quindi non facilmente contestualizzabili.

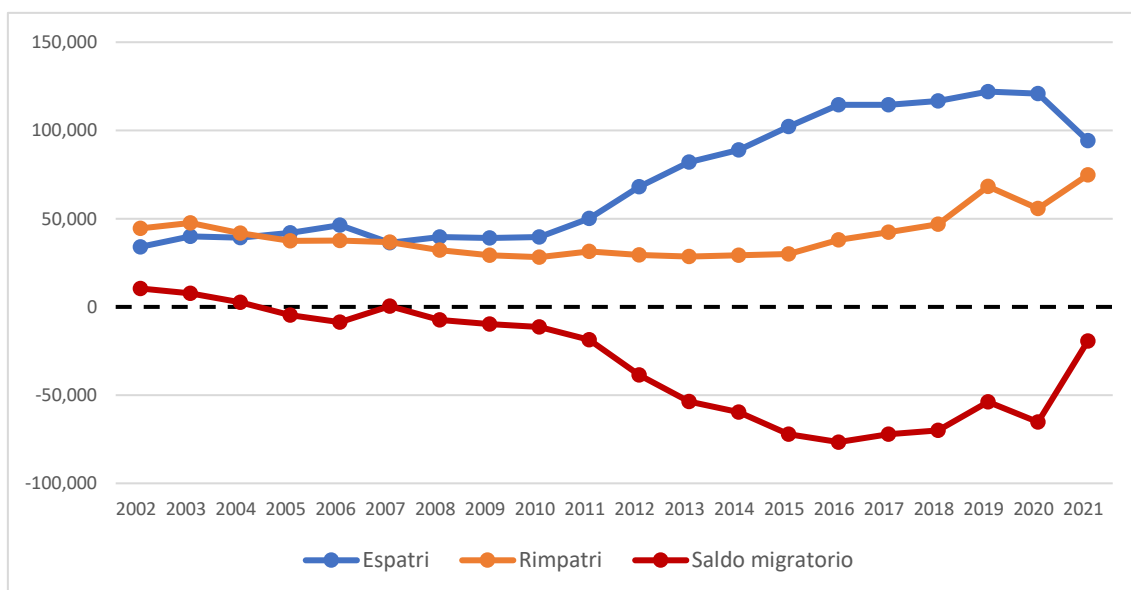


Figura 2.3. Espatri, rimpatri e saldo migratorio di cittadini italiani nel tempo. Istat.

A questo punto, è possibile descrivere il profilo demografico degli espatriati. Per quanto riguarda il genere, i tracciati sono sostanzialmente paralleli, come già evidenziato dai grafici proposti (fig. 2.1. e 2.2.). Tuttavia, è rilevante notare che i maschi rappresentano la categoria sociale che si sposta maggiormente in entrambi i casi, ma soprattutto negli espatri a partire dal 2011. Si può ipotizzare che questo fenomeno sia connesso a una differenza nei modelli normativi sul genere, non trattata in questa sede.

Gli aspetti più rilevanti degli espatri, invece, sono quelli relativi all'età e al grado di istruzione.

Per quanto riguarda la prima, ad espatriare sono per lo più persone nella fascia 18-39 anni, dunque sostanzialmente giovani e nel pieno dell'età lavorativa, in percentuali che oscillano tra il 46% e il 58% dal 2002 al 2021 (fig. 2.4.).

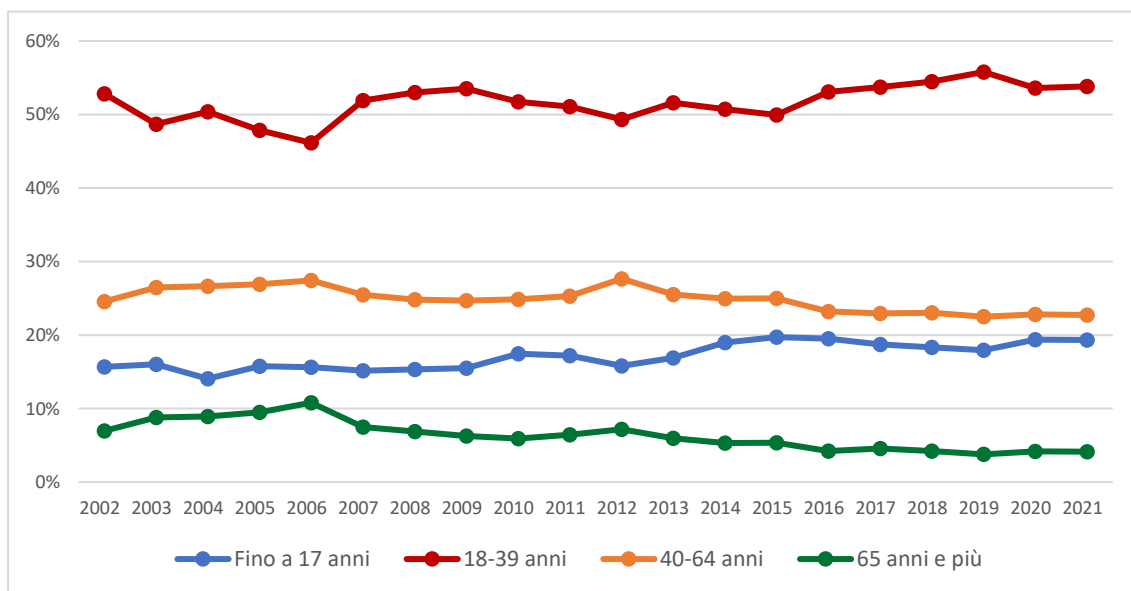


Figura 2.4. Percentuale di espatri di cittadini italiani per fasce d'età nel tempo. Istat.

Questi valori assumono tuttavia una connotazione particolare solo quando confrontati con i dati sui rimpatri. Confrontando i saldi migratori in base alle fasce d'età, infatti, emerge come quello della fascia 18-39 sia particolarmente negativo (fig 2.5., pag. sg.). Sulla base di ciò, si può affermare che nel complesso l'Italia non sembra costituire un luogo adeguato per i giovani adulti, dal momento che essi tendono ad espatriare in misura significativa e a non ritornare nel breve o medio termine.

Per quanto riguarda il livello di istruzione, le rilevazioni mettono in luce che i laureati emigrati sono andati aumentando piuttosto regolarmente, da 11.000 unità nel 2011 a 24.000 nel 2015, per poi toccare le 31.000 circa nel 2020 (Istat 2022). Rilevante è anche l'aumento degli espatriati con diploma o licenza media inferiore, avvenuto in modo piuttosto marcato. Infatti, se nel 2011 essi erano rispettivamente 14.000 e 13.500, nel 2017 (ultimi dati disponibili) essi sono 32.600 e 33.700 (Fondazione Migrantes 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019) (fig. 2.6.).

Poiché il numero di laureati emigrati è cresciuto in modo quasi parallelo all'aumento più generale degli espatri, il suo valore percentuale rispetto al totale è rimasto pressoché costante. Dal 2011 al 2020 infatti, esso è passato dal 22% al 25.6%.

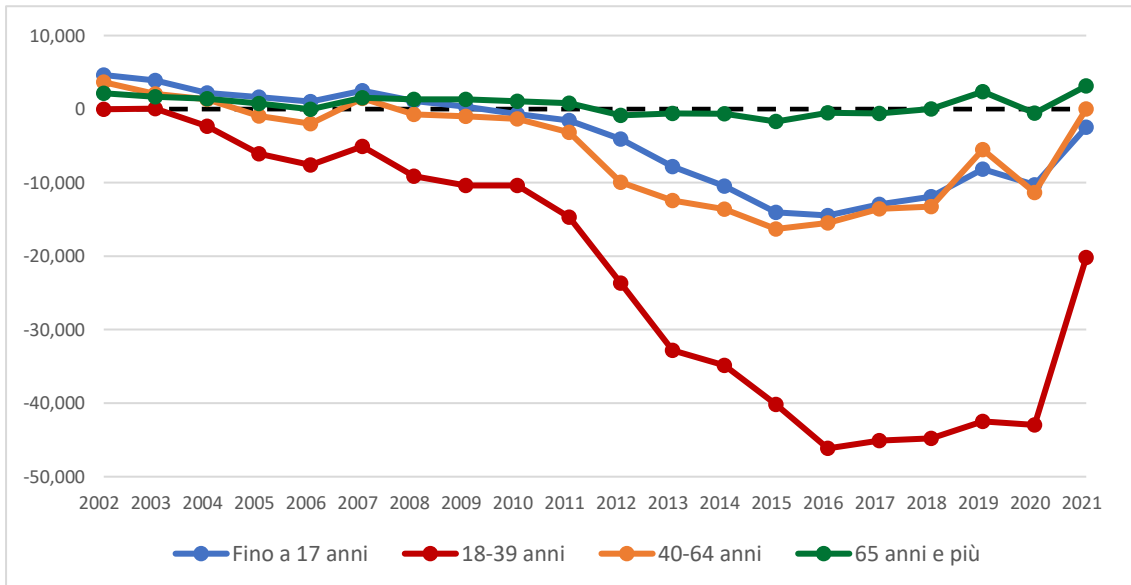


Figura 2.5. Saldo migratorio per fasce d'età nel tempo. Istat.

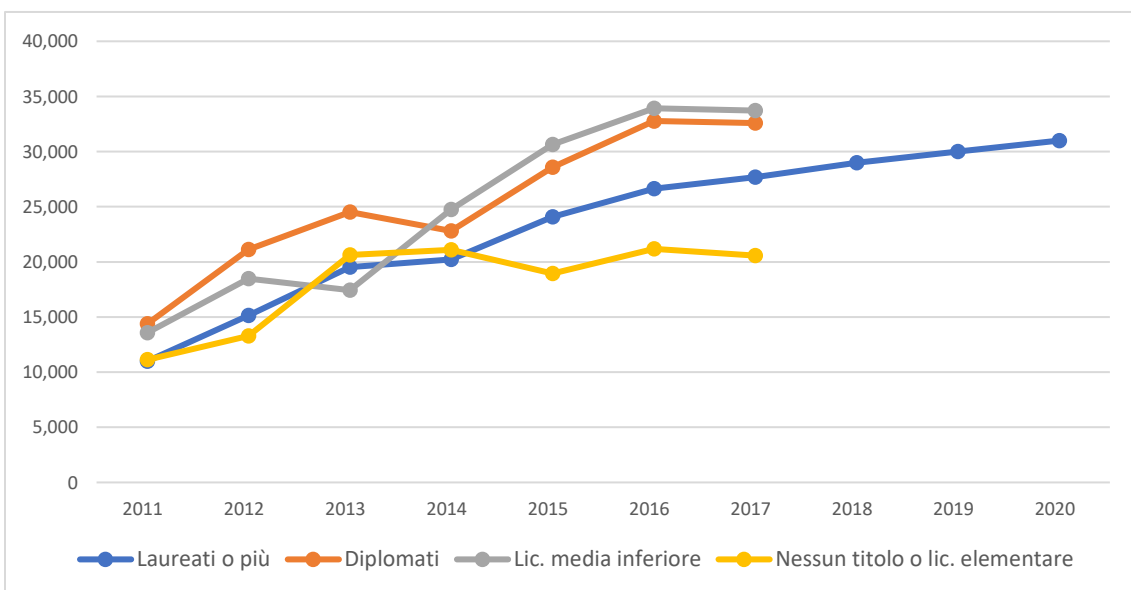


Figura 2.6. Espatri per titolo di studio nel tempo. Fondazione Migrantes, Istat.

Coerentemente con quanto detto prima, ad essere più consistente è invece la percentuale di emigrati diplomati da scuola superiore o con licenza media inferiore, quantomeno fino al 2017 (ultimi dati disponibili), con una media rispettivamente del

28.6% e 27.5% (Fondazione Migrantes 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019) (fig. 2.7.).

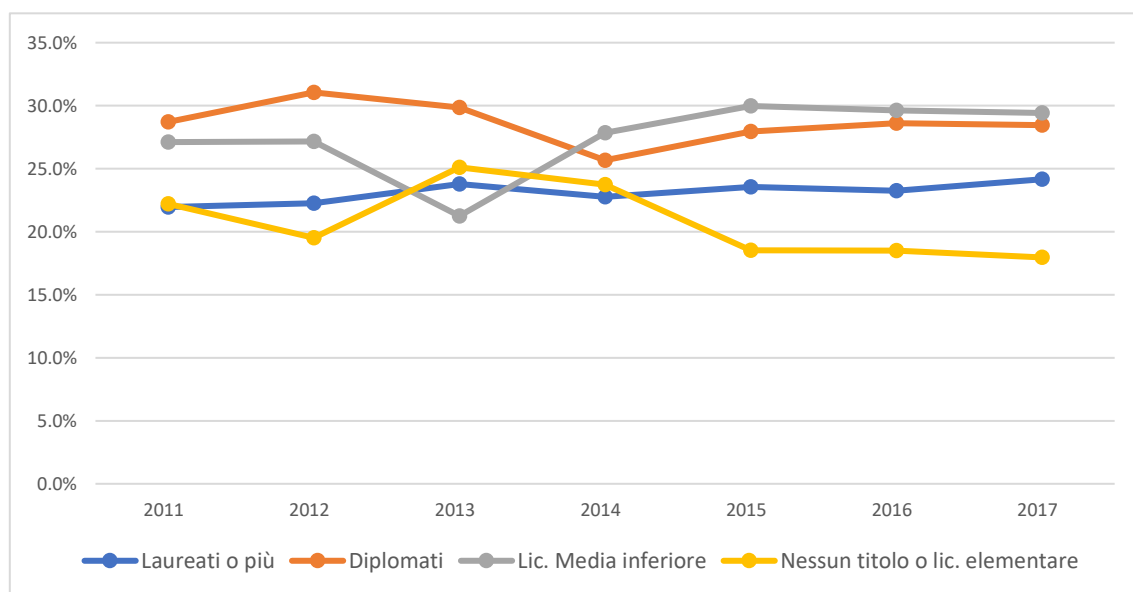


Figura 2.7. Percentuale di espatri per titolo di studio nel tempo. Fondazione Migrantes.

È infine rilevante evidenziare che dal 2011 al 2017 (ultimi dati disponibili; Fondazione Migrantes 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019) la categoria con il saldo migratorio più negativo non è stata quella dei laureati. Infatti, sono piuttosto le persone con il diploma di scuola superiore o la licenza media inferiore a lasciare il Paese e a non ritornare in modo più marcato. (fig. 2.8.).

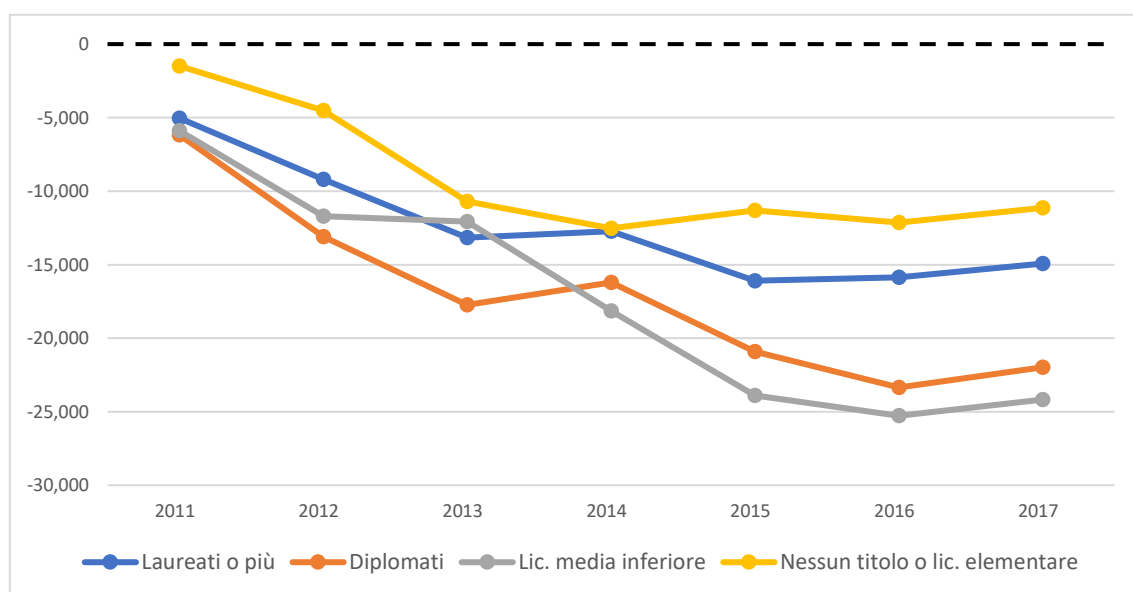


Figura 2.8. Saldo migratorio per titolo di studio nel tempo. Fondazione Migrantes.

Un caso specifico ma ugualmente rilevante per la presente discussione è quello dei dottori di ricerca. A tal proposito, secondo l'Istat la percentuale di essi che emigra è andata aumentando negli anni, da 7% nel rapporto del 2009 (comprendente, tuttavia, anche di persone che risiedevano già abitualmente all'estero e che erano presenti in Italia solo per il dottorato), a 11.8% in quello del 2014, a 12.5% in quello del 2018. (Istat 2011, 2018).

In conclusione, l'illustrazione dei dati statistici permette di comprendere che l'Italia è soggetta ad un forte *brain drain* sotto due punti di vista. Da un lato, il saldo migratorio per fasce d'età è particolarmente negativo nella fascia 18-39 anni. Ciò significa che a lasciare il Paese sono soprattutto persone giovani e nel pieno dell'età lavorativa. Di conseguenza, l'Italia si vede privata di quella porzione di popolazione che può non solo contribuire maggiormente al mantenimento della società in termini di risorse economiche, ma anche permettere un certo grado di ricambio dei lavoratori e di innovazione su ampia scala. Dall'altro lato, emerge come vi sia un consistente e costante flusso di laureati verso l'estero, che dal 2014 e fino al 2017 è stato di circa 15.000 unità l'anno. A quest'ultimo proposito, inoltre, il fenomeno sembra aggravarsi data "la virtuale assenza di scienziati stranieri che studiano o lavorano [in] Italia", tendenza evidenziata da Scellato et al. (2015, p. 112). In questo contesto, lo sviluppo del settore R&D in Italia è dunque impedito e ciò risulta avere ripercussioni di lungo termine nel progresso industriale e tecnico del paese.

2.2. MOTIVAZIONI DIETRO LA MOBILITÀ

Nella letteratura scientifica, sono numerose le ricerche che hanno indagato le motivazioni della mobilità scientifica.

Ad esempio, Teichler e Cavalli (2015, p. 118), in una revisione generale della letteratura, individuano alcune tipiche ragioni alla base degli spostamenti: voler aumentare la propria qualità scientifica, raggiungendo istituti migliori; volersi spostare per raggiungere un luogo specializzato nel proprio ambito di interesse; migliorare le proprie abilità generali tramite il confronto con punti di vista differenti; migliorare le proprie competenze inter-culturali; costruire un corpo di conoscenza solido per le professioni e la ricerca che si specializzano proprio in altre culture; guadagnare un certo status di accademico internazionale. In un altro studio più focalizzato, riguardante la

mobilità di ricercatori dall'Europa orientale a quella centro-occidentale (Guth e Gill 2008) emergono motivazioni simili a quelle già indicate. Le persone infatti sembrano spostarsi a causa di fattori socioeconomici e del mercato del lavoro del proprio paese; più precisamente, ricercano luoghi in cui le spese a favore della ricerca siano maggiori, in quanto ciò si riflette in posizioni accademiche migliori.

In riferimento al caso italiano, la letteratura scientifica evidenzia cause riconducibili a quelle indicate da Teichler e Cavalli (2015); si tratta, in particolare, di motivazioni che concernono sia aspetti strutturali che sociali.

Per quanto riguarda i primi, dalla letteratura emerge che sono più le condizioni generali di lavoro e le prospettive sul futuro ad assumere peso nella decisione di espatriare o di rimanere all'estero, piuttosto che i livelli di salario considerati isolatamente. In questo senso, Abbott (2001, citato in Cattaneo et al. 2019) riferisce che già a partire dal 2000 l'Italia era caratterizzata da bassi livelli di investimenti, procedure burocratiche molto articolate e difficoltà di progressione nella carriera accademica. Cattaneo et al. (2019) riconfermano poi gli investimenti insufficienti in anni più recenti, sostenendo che il Paese si collochi come uno stato sottosviluppato in termini di spesa interna lorda (*gross domestic spending*) nel settore R&D. Nel complesso, gli autori sostengono che in Italia “le attuali opportunità di crescita professionale non sono comparabili a quelle di altri stati europei sviluppati a causa della temporaneità e dell'incertezza delle posizioni accademiche e delle difficoltà burocratiche” (ibid., p. 604, tda). L'effetto esercitato dalla consapevolezza di tale situazione è messo perfettamente in luce da Balduzzi et al. (2019), i quali affermano che “la percezione dell'Italia come di un paese caratterizzato da poche opportunità e la scarsa fiducia nel miglioramento della situazione è positivamente associata alle intenzioni di emigrare” (p. 259, tda). Gli autori, comunque, sostengono che la relazione tra tale percezione e la propensione a partire è analoga anche in altri stati europei.

Effettivamente, intervistando scienziati italiani espatriati, Sbalchiero e Tuzzi (2017, p. 100) evidenziano che

lo scienziato italiano che lavora all'estero ritiene di avere più autonomia, più risorse e compensi migliori. Inoltre, può far migliore ricerca applicata e lavorare in un ambiente più innovativo, più internazionale e più

interdisciplinare, dove le opportunità di carriera sono superiori, è garantita la possibilità di lavorare in un gruppo di ricerca e anche di crearsene uno proprio.

Ulteriori studi che confermano questi risultati provengono da Biondo et al. (2012), Monteleone e Torrisi (2012) e Marino e Cirillo (2014).

Gli aspetti appena citati sono evidentemente connessi con le motivazioni di natura sociale. Infatti, se le persone lavorano in un ambiente che a livello strutturale non sostiene la ricerca su vari fronti, esse finiscono con il non sentirsi valorizzate. È questo, in realtà, l'aspetto determinante per le persone, poiché si connette direttamente alla dimensione della propria identità personale. Si tratta dunque di una questione che va ad impattare negativamente la propria percezione di sé, o quantomeno che porta a sentire di non poter esprimere il proprio potenziale in modo ottimale. Saint-Blancat (2017b) evidenzia tale aspetto, riportando che gli intervistati (sia persone partite da molto giovani, sia docenti già stabilizzati in Italia e poi emigrati) sentivano di non ricevere adeguati riconoscimenti in Italia, da parte della società nel complesso ma soprattutto dallo stesso sistema universitario, il quale non sembrava fornire opportunità inerenti e adatte alle loro competenze e allo sviluppo ulteriore delle stesse.

A questo punto, si può notare che le motivazioni generali per la mobilità evidenziate da studi internazionali assumono, nel contesto italiano, una connotazione più precisa. Per i ricercatori dell'Italia, infatti, la mobilità sembra essere non solo guidata dal desiderio di migliorare la propria ricerca, ma anche dalla consapevolezza che nel paese le opportunità disponibili sono ridotte. Ciononostante, secondo Boffo et al. (2017), molti ricercatori non si sentono rappresentati dalla categoria di "cervello in fuga" per due motivi. In primo luogo, molti intervistati riferiscono un certo senso di appartenenza all'Europa nel complesso, e dunque lo spostamento dall'Italia ad un altro paese europeo non è considerato come un espatrio in senso stretto. In secondo luogo, non si presenta un "conflitto di lealtà", in quanto per i ricercatori "sono piuttosto le scelte dell'Italia, la scarsità di investimento nella ricerca e l'incapacità del sistema accademico e scientifico italiano di garantire loro adeguate opportunità di reclutamento ad averli scoraggiati e quindi indotti a partire o, per molti di loro, a rimanere all'estero" (ibid, p. 125-126).

Nel considerare le motivazioni degli spostamenti è opportuno ricordare che nella maggioranza dei casi gli attori non si comportano in modo puramente razionale. In altre parole, le possibili cause appena illustrate non esauriscono totalmente la gamma di fattori che entrano in gioco nella decisione di emigrare. A ben vedere, però, buona parte degli studi sulla mobilità tendono ad impiegare una modalità di indagine che La Mendola definisce prescrittiva (2009, p. 27). In effetti, nel momento in cui il ricercatore si propone di trovare le *cause* del fenomeno, egli sta implicitamente prediligendo un modello preciso di azione e allo stesso tempo sta scartando tutti gli altri. In riferimento a Weber, tale idealtipo prescelto è quello di azione razionale rispetto allo scopo. Prescrivendo questo idealtipo in un'intervista, è quasi inevitabile che l'interlocutore applichi una certa selettività ai suoi discorsi; si rischia così di ottenere un quadro incompleto sui fattori che giocano un ruolo nella mobilità. In altre parole, l'intervistato finirà con l'esplicitare i motivi razionali, che appaiono aver senso "oggettivamente", che hanno influenzato la sua scelta, ma non sarà stimolato a descrivere anche altri aspetti come le proprie emozioni o fattori puramente casuali.

Nella letteratura internazionale, la necessità di contestualizzare le scelte di mobilità è stata evidenziata in particolar modo da Ackers (2005) e più recentemente, tramite il concetto di atmosfera, anche da Davies (2021). Per quanto riguarda l'Italia, della stessa opinione risultano essere Carrozza e Minucci, secondo cui "le decisioni circa la possibilità di muoversi e su dove andare e per quanto tempo non avvengono in un vuoto e non vengono nemmeno prese in modo totalmente informato e razionale" (2014, p. 503, tda). L'idea di non prescrivere modelli di azione è stata in realtà volontariamente rispettata anche da Saint-Blancat (2017b) e forse proprio ciò ha permesso l'emergere di un risultato inaspettato: "la maggioranza degli scienziati confessa che le ragioni [per la partenza] non erano particolarmente chiare né adeguatamente motivate sotto il profilo razionale" (ibid, p. 30). Per questo motivo, quelle che vengono indicate come motivazioni della mobilità si configurano più come motivazioni sul *rimanere* all'estero; si tratta di un processo di conferimento di senso che avviene quindi a posteriori.

Nel complesso, questa sezione aveva lo scopo di illustrare quali siano le tipiche motivazioni dietro la mobilità, secondo la letteratura scientifica. Allo stesso tempo, però, si è voluto porre l'accento su quanto sia importante un'adeguata contestualizzazione e sul perché sia necessario evitare di dipingere gli scienziati come

attori totalmente razionali. A ben vedere, infatti, il risultato della ricerca di Saint-Blancat (2017b) potrebbe essere in realtà applicabile anche in altri casi. In questo senso, sono necessarie ulteriori ricerche per chiarire l'entità dei fattori casuali o contingenti nella decisione di emigrare.

CAPITOLO TERZO: METODOLOGIA DELLO STUDIO

3.1. TIPOLOGIA DI RICERCA E POPOLAZIONE DI RIFERIMENTO

La presente ricerca si propone di accrescere l'attuale conoscenza scientifica circa il ruolo dei fattori contestuali nell'influenzare le intenzioni di mobilità delle persone italiane. Considerando l'intenzione come un valido predittore del comportamento migratorio effettivo (Milasi 2020), l'obiettivo è dunque comprendere in che contesti sociali, appunto, la decisione di emigrare dall'Italia tende a svilupparsi più facilmente. Nella letteratura è infatti diffusa la tendenza a rappresentare tale scelta come frutto di un procedimento razionale o comunque collocato in un "vuoto" sociale; una contestualizzazione maggiore è prerogativa solo di una minoranza di ricerche (vedi sez. 2.2.). Più precisamente, verranno esaminati aspetti che hanno ricevuto attenzione strettamente da studi stranieri in altre nazioni, per capire come essi agiscano nel contesto italiano. Coerentemente con la tipologia di campionamento impiegata, cioè per quote (vedi sez. 3.2.), la presente ricerca è di stampo esplorativo e il suo esito potrebbe fornire una base sui cui sviluppare un'ulteriore ricerca su più ampia scala.

Nel tentativo di condurre uno studio che riuscisse a tenere in considerazione più variabili contemporaneamente e, allo stesso tempo, ad avere una certa estensione, si è optato per un approccio quantitativo, più precisamente per un'indagine campionaria. Il relativo questionario è stato progettato tramite Google Moduli, con l'intento di impiegare la tecnica CAWI (*Computer Aided Web Interviewing*).

La popolazione di riferimento è costituita dalla totalità di studenti e studentesse appartenenti ai corsi di laurea triennale in: Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani; Scienze sociologiche; Scienze psicologiche sociali e del lavoro; Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche; Scienze psicologiche dello sviluppo, della personalità e delle relazioni interpersonali.

La scelta di tale popolazione si è basata su due criteri sovrapposti: da un lato la minore difficoltà di contatto e accesso al campo; dall'altro la presenza di un numero consistente di persone.

La diffusione del link per accedere al questionario, infatti, è avvenuta tramite i gruppi Whatsapp di ciascun corso di laurea. Tali gruppi possono essere considerati dei canali comunicativi pseudo-istituzionali, in quanto sono creati e amministrati dai

rappresentanti degli studenti per accogliere le matricole del primo anno, ma vengono poi mantenuti a tutti gli effetti anche per gli anni successivi per lo scambio di qualsiasi informazione riguardante l'università. Essi sono tipicamente divisi per anno di corso. In questo senso, essi permettono facilmente il raggiungimento di un numero molto consistente di studenti. La scelta della popolazione di indagine, dunque, si è basata sulla minor difficoltà di accesso a tali gruppi, in quanto il contatto con i relativi rappresentanti degli studenti era già avvenuto in precedenza o, nel caso di Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani, si aveva modo di contattarli facilmente tramite conoscenti diretti.

Per quanto riguarda le persone totali iscritte a ciascun corso nel presente anno accademico, invece, il loro numero non è disponibile pubblicamente. Tuttavia, ci si è avvalsi delle statistiche pubblicate dall'Università stessa per stimare la cifra; si ipotizza essa sia compresa tra 4800 e 5200 persone.

3.2. POPOLAZIONE DI INDAGINE E CAMPIONAMENTO

Per quanto riguarda la popolazione di indagine, in mancanza di una lista consultabile della popolazione di riferimento e coerentemente con la tipologia di ricerca, si è deciso di impiegare un campionamento non probabilistico per quote. I criteri per la sua realizzazione sono quelli del corso di studi di appartenenza, del genere e dell'anno di corso.

Il calcolo delle distribuzioni relative congiunte per effettuare il campionamento si è basato anch'esso sulle statistiche disponibili dell'Università di Padova.

In particolare, si sono considerati i quattro anni accademici più recenti, ovvero 2018-2019, 2019-2020, 2020-2021 e 2021-2022. In primo luogo, si è proceduto con il calcolo della somma delle persone totali iscritte (in riferimento ai corsi di studio in questione) per ciascun anno accademico. Successivamente, si è calcolato in che percentuale ciascun corso di studi contribuiva, in termini di persone, al totale. È stata quindi determinata la media di tali valori percentuali. In secondo luogo, si è calcolato il totale di uomini e donne di ciascun anno accademico. Si è quindi calcolato in che percentuale uomini e donne contribuivano al totale delle persone iscritte per ogni anno accademico ed è stata poi determinata la media di tali valori. In terzo luogo, si è calcolata la somma delle persone iscritte al primo anno di corso di ogni corso di studi.

Lo stesso è stato fatto per il secondo e per il terzo anno di corso, separatamente. Successivamente, si è calcolato, separatamente, in che percentuale i primi, secondi e terzi anni di corso contribuivano alla popolazione totale di ciascun anno accademico. È stata quindi determinata la media di tali valori.

Riassumendo, questa operazione ha permesso di conoscere, in media, la probabilità che nella popolazione totale di riferimento una persona: appartenesse a ciascun corso di studi; fosse uomo o donna; fosse al primo, secondo o terzo anno di corso.

A questo punto, sono state calcolate le frequenze relative congiunte, riportate nella tabella 3.1.

| | Anno di corso | Uomini | Donne |
|---|---------------|--------|-------|
| Scienze sociologiche | Primo | 1,3% | 3,5% |
| | Secondo | 1,1% | 3,0% |
| | Terzo | 1,7% | 4,5% |
| Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani | Primo | 3,1% | 8,3% |
| | Secondo | 2,6% | 7,2% |
| | Terzo | 3,9% | 10,6% |
| Scienze psicologiche sociali e del lavoro | Primo | 1,4% | 3,7% |
| | Secondo | 1,2% | 3,2% |
| | Terzo | 1,7% | 4,7% |
| Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche | Primo | 1,2% | 3,1% |
| | Secondo | 1,0% | 2,7% |
| | Terzo | 1,5% | 4,0% |
| Scienze psicologiche dello sviluppo, della personalità e delle relazioni interpersonali | Primo | 1,7% | 4,7% |
| | Secondo | 1,5% | 4,0% |
| | Terzo | 2,2% | 5,9% |

Tabella 3.1. Distribuzione delle frequenze relative congiunte delle variabili Corso di Studi, Genere, Anno di Corso.

Sulla base di tali frequenze, si è ritenuto possibile raggiungere un campione di almeno 200 persone, distribuite come riportato nella tabella 3.2, per concludere la rilevazione una volta giunti ad una saturazione delle quote.

| | Anno di corso | Uomini | Donne |
|---|---------------|--------|-------|
| Scienze sociologiche | Primo | 3 | 7 |
| | Secondo | 2 | 6 |
| | Terzo | 3 | 9 |
| Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani | Primo | 6 | 17 |
| | Secondo | 5 | 14 |
| | Terzo | 8 | 21 |
| Scienze psicologiche sociali e del lavoro | Primo | 3 | 7 |
| | Secondo | 2 | 6 |
| | Terzo | 3 | 9 |
| Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche | Primo | 2 | 6 |
| | Secondo | 2 | 5 |
| | Terzo | 3 | 8 |
| Scienze psicologiche dello sviluppo, della personalità e delle relazioni interpersonali | Primo | 3 | 9 |
| | Secondo | 3 | 8 |
| | Terzo | 4 | 12 |

Tabella 3.2. Distribuzione delle quote del campione stratificato (n = 200).

Per quanto riguarda la diffusione del link al questionario online, è stato inviato il seguente messaggio in ciascuno dei gruppi Whatsapp di ciascun corso e di ogni anno:

Ciao a tutti e tutte,

Sono Stefano, studente laureando.

Per la mia tesi sto svolgendo uno studio riguardante l'intenzione di noi studenti di emigrare dall'Italia e avrei bisogno di raccogliere più risposte possibili.

Risponderesti a questo questionario online della durata massima di 14 minuti?

È completamente anonimo.

[Link al questionario]

Grazie in anticipo se lo farai.

Per raggiungere le quote fissate, il messaggio è stato inviato fino ad un massimo di tre volte totali (in alcuni casi anche solo due), a distanza di diversi giorni.

3.3. QUESTIONARIO E VARIABILI CONSIDERATE

Il questionario è stato progettato per indagare aspetti inerenti al contesto sociale e familiare degli intervistati ma anche per approfondire alcune dimensioni maggiormente individuali (per il questionario completo, vedi Appendice p. 75).

In primo luogo (sezione A), si è voluto indagare il capitale sociale, inteso come insieme di relazioni a cui la persona ha accesso diretto e che potrebbero avvantaggiarla in determinate situazioni. All'intervistato veniva quindi chiesto: di stimare la grandezza della propria cerchia sociale in termini di persone "molto vicine" o "piuttosto vicine", in Italia (domanda A1) e all'estero (A2), pensando ad alcune categorie di persone, seguendo il metodo della sommatoria (McCarty et al. 2000; Van den Berg e Timmermans 2015); di esprimere quante persone sente di avere al proprio fianco in caso di difficoltà (A3) o per essere ascoltato (A4); di dichiarare il suo livello di soddisfazione circa tali relazioni (A5).

In secondo luogo (sezione B), si è chiesto all'intervistato: se avesse vissuto in prima persona un'esperienza Erasmus (B1); quante persone conoscesse che avessero fatto un'esperienza Erasmus (B2).

In terzo luogo (sezione C), si domandava all'intervistato se avesse avuto esperienze di migrazione internazionale in prima persona (C1) e se avesse parenti (C2) (e quanti, C3) o conoscesse altre persone (C4) (e quante, C5) che le avessero avute.

In quarto luogo (sezione D), si è misurato il grado di esposizione internazionale dell'intervistato, domandando quanto spesso egli entrasse a contatto diretto con persone di altre nazionalità (D1) o consumasse contenuti integrali (come libri o serie TV) in lingua straniera (D2).

In quinto luogo (sezione E), si è domandato dove fossero localizzate in termini

geografici, cioè se in Italia o all'estero, le persone che l'intervistato considera di riferimento (E1) (ad esempio, quelle che sono in una situazione alla quale egli aspira).

In sesto luogo (sezione F), si misurava il senso di appartenenza dell'intervistato: prima in generale, chiedendo se si sentisse di appartenere maggiormente al Mondo, all'Europa, all'Italia, alla propria regione o al proprio comune (F1); e successivamente in relazione all'Italia, impiegando una scala tratta da Verlegh (2007) che prevedeva quattro affermazioni quale "Essere italiano significa molto per me" per le quali l'intervistato doveva esprimere il proprio accordo su una scala Likert da 1 (Totalmente in disaccordo) a 7 (Totalmente d'accordo) (F2-F5).

In settimo luogo (sezione G), si è voluto misurare il grado di individualismo o collettivismo dell'intervistato, impiegando una scala tratta da un noto articolo di Triandis e Gelfland (1998). Essa proponeva dodici item alle quali bisognava rispondere su una scala Likert da 1 (mai o decisamente no) a 7 (sempre o decisamente sì), come "preferisco dipendere da me stesso/a piuttosto che dagli altri" (G1-G12). Più precisamente, la scala era divisa in quattro parti, da tre item ciascuna, che dovevano misurare le dimensioni di individualismo orizzontale o verticale e di collettivismo orizzontale o verticale. La prima dimensione identifica la tendenza a voler essere distinti dai gruppi di appartenenza, senza però ricercare uno status superiore. La seconda dimensione invece include il desiderio di voler acquisire uno status maggiore. Il collettivismo orizzontale rappresenta la tendenza a considerarsi simili agli altri e ad enfatizzare obiettivi comuni; tuttavia, esso non include necessariamente l'obbedire all'autorità. Questo aspetto è invece chiave nel collettivismo verticale, in cui le persone enfatizzano l'integrità del gruppo e sono disposte a sacrificare se stesse per obbedire ad autorità facenti parte del gruppo stesso. In sostanza, l'aggettivo "verticale" è connesso all'accettare l'esistenza di una gerarchia e, quindi, l'esistenza di differenze di status; l'aggettivo "orizzontale" invece fa riferimento ad una visione più paritaria delle persone.

In ottavo luogo (sezione H), si è misurata la norma sociale, intesa come la norma che l'individuo percepisce come presente nel suo intorno sociale. Sono stati proposti due item, provenienti da Chan-Hoong e Soon (2011), a cui l'individuo doveva rispondere in una scala Likert da 1 (totalmente in disaccordo) a 7 (totalmente d'accordo) (H1-H2).

In nono luogo (sezione I), è stata indagata la soddisfazione verso la propria situazione generale, tramite cinque item a cui l'individuo doveva rispondere in una scala Likert da 1 (totalmente in disaccordo) a 7 (totalmente d'accordo) (I1-I5). Gli item sono tratti da un noto articolo di Diener et al. (1985). Un esempio è "sono soddisfatto della mia vita".

In decimo luogo (sezione L) si è rilevato il capitale sociale dei genitori, in modo analogo a quanto fatto per il capitale sociale dell'intervistato (L1-L2).

In undicesimo luogo (sezione M) si proponeva una domanda che misurasse il livello di conflitto presente tra i genitori dell'intervistato. Egli doveva rispondere in una scala Likert da 1 (molto basso) a 7 (molto alto) (M1).

In dodicesimo luogo (sezione N) si sono rilevati i rapporti familiari tramite tre item tratti da Chan-Hoong e Soon (2011), ai quali l'intervistato doveva rispondere in una scala Likert da 1 (totalmente in disaccordo) a 7 (totalmente d'accordo) (N1-N3).

In tredicesimo luogo (sezione O) si è rilevata l'intenzione di emigrare. La prima domanda era "Se avessi, idealmente, l'opportunità di emigrare in un'altra nazione entro i prossimi 5 anni, lo faresti?" (O1). L'intervistato doveva rispondere sì o no. In caso di risposta affermativa, egli veniva indirizzato ad un'altra domanda, ovvero "Se sì, stai considerando seriamente e realisticamente la possibilità di emigrare in un'altra nazione entro i prossimi 5 anni?" (O2). Tale combinazione di domande, tratta da Manchin e Orazbayev (2018) permette di distinguere le persone che sembrano avere un'intenzione debole di emigrare da quelle che riportano un'intenzione più forte.

In ultimo luogo (sezione P) si sono rilevate le informazioni sociodemografiche dell'intervistato, ovvero età (P1), genere (P2), corso di studi di appartenenza (P3), anno di corso (P4), titolo di studio proprio (P5), luogo di residenza (nord, centro, sud o isole) (P6), titolo di studio dei genitori (P7-P8), età dei genitori (P9-P10), rapporto tra i genitori in termini di stato civile (P11). Un'ultima domanda richiedeva di definire la situazione familiare in termini economici in una scala da 1 (povera) a 10 (ricca) (P12).

CAPITOLO QUARTO: RISULTATI DELLA RICERCA

4.1. PRESENTAZIONE DEL CAMPIONE

Il numero totale di risposte raccolte è di 267. In riferimento alle quote prefissate, tuttavia, sono risultate mancanti un totale di sette risposte, così distribuite: un uomo del secondo anno del corso di Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani; una donna del terzo anno del corso di Scienze psicologiche sociali e del lavoro; quattro donne del primo anno del corso di Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche; un uomo del secondo anno del corso di Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche. Nel complesso, la distribuzione finale delle risposte rispetto ai parametri scelti per le quote è illustrata nella tabella 4.1. Essendo riferita strettamente a tali parametri, la tabella non riporta nove risposte in cui i rispondenti a) non hanno dichiarato il proprio corso di studi o b) non hanno dichiarato il proprio anno di corso o c) hanno selezionato l'opzione "altro" per il genere.

In termini di variabili sociodemografiche, i rispondenti hanno un'età media di 21,58 anni (minimo 19, massimo 40; deviazione standard = 2,42). Il 73,4% dichiara di essere donna¹ e il 24,7% uomo, mentre l'1,9% ha scelto l'opzione "altro" nella variabile di genere. Nel 91% dei casi il titolo di studio dei rispondenti è il diploma superiore, mentre nell'8,2% è la laurea triennale. Presumibilmente, questi ultimi casi sono relativi alle persone che, al momento della compilazione, avevano conseguito il titolo da pochi giorni o poche settimane. Per il 90,3% i rispondenti risiedono al Nord, per il 5,2% al Centro, per l'1,9% al Sud e per il 2,2% nelle Isole.

Il 33% dei rispondenti ha i genitori con un livello di scolarizzazione alto (cioè entrambi possiedono una laurea, oppure uno la possiede e l'altro ha un diploma superiore); il 52% un livello medio (cioè entrambi hanno un diploma superiore, oppure uno ha la licenza media e l'altro il diploma superiore, oppure uno ha la licenza elementare e l'altro una laurea); il 15% un livello basso (cioè entrambi hanno la licenza media, oppure uno ha la licenza media e l'altro la licenza elementare, oppure entrambi hanno la licenza elementare).

¹ La prevalenza femminile riflette la composizione di genere della popolazione di riferimento ed è, peraltro, coerente con le quote prefissate (vedi tab. 3.1., p. 28).

| | Anno di corso | Uomini | Donne |
|---|---------------|--------|-------|
| Scienze sociologiche | Primo | 4 | 14 |
| | Secondo | 3 | 13 |
| | Terzo | 5 | 15 |
| Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani | Primo | 6 | 21 |
| | Secondo | 4 | 23 |
| | Terzo | 8 | 24 |
| Scienze psicologiche sociali e del lavoro | Primo | 4 | 13 |
| | Secondo | 5 | 7 |
| | Terzo | 3 | 8 |
| Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche | Primo | 2 | 2 |
| | Secondo | 1 | 7 |
| | Terzo | 4 | 8 |
| Scienze psicologiche dello sviluppo, della personalità e delle relazioni interpersonali | Primo | 6 | 13 |
| | Secondo | 5 | 10 |
| | Terzo | 4 | 16 |

Tabella 4.1. Distribuzione effettiva delle risposte al questionario in riferimento alle variabili Corso di Studi, Genere, Anno di Corso. Risposte non riportate in quanto mancanti della rilevazione di una o più di queste variabili: 9.

4.2. ANALISI UNIVARIATA

Nella presente sezione saranno illustrate le frequenze delle variabili considerate più rilevanti ai fini della ricerca. Le variabili misurate tramite scale (ovvero Senso di Appartenenza all'Italia, Individualismo/Collettivismo Orizzontale/Verticale, Norma Sociale, Soddisfazione di Vita, Forza Legami Familiari), inoltre, verranno analizzate tramite l'Indice di Importanza Relativa (di seguito RII, *Relative Importance Index*). Tale indice permette di classificare gli item presenti all'interno di ogni scala in termini di peso conferito dai rispondenti, in modo che gli item a cui sono state date risposte con un valore più alto assumano maggiore importanza relativa rispetto agli altri.

Il calcolo dell'RII di ciascun item si basa sulla seguente formula:

$$RII = \frac{\sum_{i=1}^7 (i * n)}{A * N}$$

In cui i è la modalità di risposta (da 1 a 7), n la frequenza di tale modalità, A la modalità di valore maggiore (in questo caso 7) e N il numero totale di risposte all'item.

L'analisi dell'RII, calcolato sulla base delle variabili originali, sarà riportata in parallelo alle frequenze delle stesse variabili ricodificate, i cui valori simili cioè sono stati aggregati per una migliore illustrazione.

4.2.1. Intenzione di emigrare

Sulla base delle due domande relative all'intenzione di emigrare, O1 e O2, è stata codificata un'unica variabile "Intenzione", con modalità "nulla" se ad O1 si rispondeva "No"; "debole" se ad O1 si rispondeva "Sì" e ad O2 "No"; "forte" se si rispondeva "Sì" sia ad O1 che ad O2. La distribuzione di frequenza delle modalità è di seguito riportata:

| Intenzione | % |
|------------|-------|
| Nulla | 16 |
| Debole | 21 |
| Forte | 63 |
| Totale | 100 |
| (N) | (262) |

Tabella 4.2. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Intenzione (valori percentuali). Valori mancanti: 5.

Emerge quindi che un numero consistente di persone, ovvero più della metà (63%), dimostri una forte intenzione di emigrare all'estero entro i prossimi cinque anni. Dunque, tale risultato si colloca direttamente in continuità con la letteratura scientifica circa il *brain drain* italiano, riconfermando la probabilità che molte persone emigrino dalla nazione. Esso inoltre evidenzia sia che le persone giovani mostrano un'intenzione forte di emigrare, coerentemente con Balduzzi et al. (2019), sia che tale intenzione si sviluppa relativamente presto, cioè dai primi anni universitari.

4.2.2. Esperienza Erasmus e di migrazione internazionale

A questo punto ci si può interrogare su quante persone abbiano vissuto esperienze all'estero, sia con l'Università tramite il programma Erasmus che privatamente.

A tal proposito, alla domanda B1 l'85% dei rispondenti dichiara di non aver mai fatto un'esperienza Erasmus; similmente, alla domanda C1 l'86% delle persone ha risposto di non essere mai rimasto in un paese diverso da quello di origine per più di un anno.

4.2.3. Esposizione internazionale

Altri due fattori che possono essere connessi all'intenzione di emigrare sono rappresentati dalle domande D1 e D2. Per questo motivo, sulla base delle relative risposte è stata codificata la variabile "Esposizione Internazionale". Alle risposte di D1 e D2 è stato assegnato un valore da 0 a 4, con 0 ad indicare la frequenza temporale minore e 4 quella maggiore. Le modalità di Esposizione Internazionale consistevano quindi nella somma di tali valori. Successivamente si è attuata una ricodifica per aggregare valori simili tra di loro (0-2; 3-4; 5-6; 7-8). Le frequenze finali sono le seguenti:

| Esposizione Internazionale | % |
|----------------------------|-------|
| Nulla | 15 |
| Bassa | 21 |
| Media | 37 |
| Alta | 27 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.3. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Esposizione Internazionale (valori percentuali). Valori mancanti: 0.

Emerge dunque che il livello di esposizione internazionale sia medio-alto. L'analisi separata di D1 e D2, comunque, evidenzia che tale distribuzione è in buona parte conseguenza del fatto che le persone tendono più a consumare contenuti in lingua straniera che ad interagire con persone di altre nazionalità. Dunque, si tratta soprattutto di un'esposizione internazionale indiretta. Peraltro, è ragionevole supporre che tale

mediazione avvenga soprattutto tramite dispositivi come lo smartphone o il computer e su piattaforme digitali, come ad esempio Netflix o Youtube, in quanto essi permettono l'accesso ad una vasta gamma di contenuti digitali.

4.2.4. Localizzazione Role Models

In connessione al grado di esposizione internazionale, anche la localizzazione dei *role models*, cioè delle figure di riferimento per l'individuo, può rappresentare un elemento rilevante nel plasmare le intenzioni della persona. La domanda E1 indagava esattamente tale aspetto. I rispondenti hanno dichiarato che i loro *role models* si trovano per il 48,5% all'estero e per il 51,5% in Italia. Nel complesso, la percentuale inerente all'estero risulta tutt'altro che trascurabile. Con tutta probabilità, ciò è reso possibile dalle piattaforme digitali, in primis i *social media*. Essi, infatti, costituiscono dei mezzi tramite cui le persone possono entrare virtualmente in contatto con molti *role models* e concretamente scegliere quelli che risultano loro più affini.

4.2.5. Senso di Appartenenza Generale

Per quanto riguarda le risposte alla domanda F1, la quale indaga a quale livello di generalità, in senso geografico, si manifesta il senso di appartenenza della persona, le distribuzioni sono state le seguenti:

| Senso di Appartenenza Generale | % |
|---|-------|
| Il comune in cui vivi o di origine | 9 |
| La regione in cui vivi o di origine | 17 |
| L'Italia o il tuo paese di origine | 24 |
| L'Europa (o un altro continente dal quale provieni) | 28 |
| Il Mondo in generale | 22 |
| Totale | 100 |
| (N) | (265) |

Tabella 4.4. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Senso di appartenenza generale (valori percentuali). Valori mancanti: 2.

Le persone non sembrano dunque sentirsi particolarmente legate alle entità territoriali minori quali il comune e la regione (rispettivamente, 9% e 17%) e

dimostrano, invece, una preferenza per l'Europa (28%), l'Italia (24%) e il Mondo (22%).

4.2.6. Capitale Economico

Infine, anche il Capitale Economico potrebbe influenzare le scelte di migrazione. La domanda P12, ricodificata in quattro modalità, presenta le seguenti frequenze:

| Capitale Economico | % |
|--------------------|-------|
| Basso | 15 |
| Medio | 67 |
| Alto | 18 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.5. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Capitale Economico (valori percentuali). Valori mancanti: 0.

È evidente la tendenza generale delle persone a collocarsi nella fascia media. Più precisamente, in realtà, la variabile Capitale Economico rileva la percezione di capitale economico. La distribuzione di frequenza sopra riportata si può dunque descrivere nel seguente modo: il 67% delle persone sente di essere in una situazione economica "normale", cioè né svantaggiata né avvantaggiata; il 15% crede di essere in uno stato svantaggiato; il 18% ritiene di essere in una situazione economica superiore rispetto alla media.

4.2.7. Senso di Appartenenza all'Italia

| Senso di Appartenenza all'Italia | % |
|----------------------------------|-------|
| Basso | 26 |
| Medio | 54 |
| Alto | 20 |
| Totale | 100 |
| (N) | (265) |

Tabella 4.6. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Senso di Appartenenza all'Italia (valori percentuali). Valori mancanti: 2.

Dalla tabella 4.6. emerge che per la maggior parte (54%) le persone hanno un senso di attaccamento all'Italia di media intensità, mentre le rimanenti si distribuiscono quasi equamente tra un senso di appartenenza basso e alto, con una leggera preferenza verso la prima modalità.

| Item – Senso di Appartenenza all'Italia | RII | Ranking |
|---|-------|---------|
| “Non sento alcun legame con l'Italia” (<i>invertito</i>) | 0,793 | 1 |
| “Essere italiano significa molto per me” | 0,598 | 2 |
| “Quando una persona straniera loda l'Italia, sento ciò come un complimento personale” | 0,597 | 3 |
| “Sono orgoglioso di essere italiano” | 0,573 | 4 |

Tabella 4.7. RII di ciascun item della scala Senso di Appartenenza all'Italia.

Il calcolo dell'RII mostra che l'item “Non sento alcun legame con l'Italia” ha la maggiore importanza relativa (0,793) e si discosta abbastanza, peraltro, dagli altri item che hanno invece valori più bassi e molto simili tra di loro. L'RII maggiore, tuttavia, potrebbe essere dovuto alla polarità inversa dell'item in questione: essere in forte disaccordo con l'item in questione, infatti, non appare coerente con la scelta di rispondere con valori intermedi agli altri item.

4.2.8 Individualismo/Collettivismo Orizzontale/Verticale

Di seguito si trovano le quattro tabelle relative alle dimensioni orizzontali e verticali di individualismo e collettivismo. Per interpretare i dati è importante ricordare, tuttavia, che l'Italia, in quanto paese occidentale, riporta generalmente livelli maggiori di individualismo che di collettivismo (Myers et al. 2019, p. 66).

| Individualismo Orizzontale | % |
|----------------------------|-------|
| Basso | 2 |
| Medio | 40 |
| Alto | 58 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.8. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Individualismo Orizzontale (valori percentuali). Valori mancanti: 0.

| Individualismo Verticale | % |
|--------------------------|-------|
| Basso | 30 |
| Medio | 57 |
| Alto | 13 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.9. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Individualismo Verticale (valori percentuali).

Valori mancanti: 0.

| Collettivismo Orizzontale | % |
|---------------------------|-------|
| Basso | 4 |
| Medio | 54 |
| Alto | 42 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.10. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Collettivismo Orizzontale (valori percentuali). Valori mancanti: 0.

| Collettivismo Verticale | % |
|-------------------------|-------|
| Basso | 35 |
| Medio | 54 |
| Alto | 11 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.11. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Collettivismo Verticale (valori percentuali).

Valori mancanti: 0.

Nel complesso, le persone riportano livelli alti di individualismo orizzontale e medio-bassi di individualismo verticale. D'altra parte, vi sono livelli medio-alti di collettivismo orizzontale e medio-bassi di collettivismo verticale. Si può dunque affermare che le persone tendano a dare soprattutto importanza alla propria identità

personale, anche se non manca un' enfasi sui gruppi di appartenenza. In entrambi i casi, ciò avviene in un'ottica generalmente paritaria: agli aspetti gerarchici e di status, infatti, viene conferito un peso piuttosto limitato.

| Item – Individualismo Orizzontale | RII | Ranking |
|--|-------|---------|
| “Preferisco dipendere da me stesso/a piuttosto che dagli altri” | 0,844 | 1 |
| “La mia identità personale, indipendente dagli altri, è molto importante per me” | 0,834 | 2 |
| “Il più delle volte faccio affidamento su me stesso/a; faccio raramente affidamento sugli altri” | 0,711 | 3 |

Tabella 4.12. RII di ciascun item della scala Individualismo Orizzontale.

In questo caso, “Preferisco dipendere da me stesso/a piuttosto che dagli altri” e “La mia identità personale, indipendente dagli altri, è molto importante per me” sono i due item con l’RII maggiore (0,844 e 0,834). Probabilmente, essi hanno ottenuto punteggi maggiori in quanto riguardano aspetti prettamente personali oppure ideali a cui l’individuo fa riferimento in generale. Il terzo item, invece, chiede di rispondere basandosi sulla realtà, in cui inevitabilmente le situazioni sono più complesse e non è detto che la persona riesca ad essere indipendente quanto vorrebbe.

| Item – Individualismo Verticale | RII | Ranking |
|--|-------|---------|
| “È importante per me che io svolga il mio lavoro meglio degli altri” | 0,701 | 1 |
| “Quando qualcun altro fa meglio di me, divento teso/a e mi attivo” | 0,600 | 2 |
| “La competizione è la legge della natura” | 0,476 | 3 |

Tabella 4.13. RII di ciascun item della scala Individualismo Verticale.

Gli item della variabile Individualismo Verticale hanno degli RII abbastanza differenti. “È importante per me che io svolga il mio lavoro meglio degli altri” ha maggiore importanza relativa (0,701), “Quando qualcun altro fa meglio di me, divento teso/a e mi attivo” intermedia (0,600) mentre “La competizione è la legge della natura”

ha un RII piuttosto basso (0,476), probabilmente in quanto rappresenta una presa di posizione piuttosto polarizzata.

| Item – Collettivismo Orizzontale | RII | Ranking |
|---|-------|---------|
| “Mi sento bene quando collaboro con gli altri” | 0,765 | 1 |
| “Se un mio collega vincesses un premio, mi sentirei orgoglioso/a” | 0,752 | 2 |
| “Per me, il piacere consiste nel passare il tempo con gli altri” | 0,727 | 3 |

Tabella 4.14. RII di ciascun item della scala Collettivismo Orizzontale.

Gli item della variabile Collettivismo Orizzontale hanno importanze relative molto simili.

| Item – Collettivismo Verticale | RII | Ranking |
|--|-------|---------|
| “È importante per me rispettare le decisioni prese dai gruppi ai quali appartengo” | 0,645 | 1 |
| “È mio dovere prendermi cura della mia famiglia, anche se ciò comporta il dover sacrificare quello che voglio” | 0,562 | 2 |
| “I membri di una famiglia dovrebbero rimanere uniti, indipendentemente dai sacrifici che ciò comporta” | 0,535 | 3 |

Tabella 4.15. RII di ciascun item della scala Collettivismo Verticale.

A proposito del Collettivismo Verticale, i due item con RII minore hanno valori simili, mentre si discosta moderatamente da essi “È importante per me rispettare le decisioni prese dai gruppi ai quali appartengo” (RII = 0,645). Probabilmente, la generalità di tale item induce le persone a rispondere in modo più ideale, cioè cercando di dimostrare una maggiore desiderabilità sociale.

4.2.9. Norma Sociale

| | |
|---------------|-------|
| Norma Sociale | % |
| Debole | 30 |
| Media | 48 |
| Forte | 22 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.16. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Norma Sociale (valori percentuali). Valori mancanti: 0.

In termini di norma sociale, per il 48% le persone dichiarano una norma sociale di media forza; ciò significa che la maggioranza delle persone ritiene che le opinioni di amici e familiari siano bilanciate tra chi esprime una preferenza verso l'emigrazione e chi non lo fa. In ordine di frequenza decrescente si trovano poi i soggetti che dichiarano una norma sociale debole (30%), seguiti da chi ne riporta una forte (22%).

| Item – Norma Sociale | RII | Ranking |
|---|-------|---------|
| “Molti dei miei amici italiani vogliono emigrare all'estero” | 0,629 | 1 |
| “I miei amici e i membri della mia famiglia pensano che io debba emigrare all'estero” | 0,537 | 2 |

Tabella 4.17. RII di ciascun item della scala Norma Sociale.

In questo caso gli item sono moderatamente differenti in termini di RII. Anche in questo caso, comunque, si può supporre che la generalità del primo item sia connessa ad un RII maggiore. Anche il fatto che esso si riferisca a terzi (“molti dei miei amici”) può indurre ad un maggior punteggio, al contrario del secondo item che si riferisce esplicitamente al rispondente.

4.2.10. Soddisfazione di Vita

| Soddisfazione di Vita | % |
|-----------------------|-------|
| Bassa | 26 |
| Media | 50 |
| Alta | 24 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.18. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Soddisfazione di Vita (valori percentuali).
Valori mancanti: 0.

La distribuzione della variabile Soddisfazione di Vita risulta essere simile a quella della norma sociale, ma leggermente più bilanciata: il 50% di persone che dichiara una soddisfazione media, mentre ciascuna delle altre due modalità (bassa e alta) è riportata dal 25% circa della popolazione.

| Item – Soddisfazione di Vita | RII | Ranking |
|--|-------|---------|
| “Sono soddisfatto della mia vita” | 0,637 | 1 |
| “Le condizioni in cui vivo sono eccellenti” | 0,635 | 2 |
| “Finora, ho ottenuto le cose importanti che voglio nella mia vita” | 0,579 | 3 |
| “Per molti aspetti, la mia vita è vicina al mio ideale” | 0,546 | 4 |
| “Se potessi rivivere la mia vita da capo, non cambierei quasi nulla” | 0,539 | 5 |

Tabella 4.19. RII di ciascun item della scala Soddisfazione di Vita.

Gli item della variabile Soddisfazione di Vita si presentano nel complesso abbastanza simili in termini di RII. “Sono soddisfatto della mia vita” riporta il valore maggiore (0,637), mentre “Se potessi rivivere la mia vita da capo, non cambierei quasi nulla” quello minore (0,539). È interessante notare quindi che gli intervistati non dimostrano livelli molto alti di soddisfazione in nessun caso.

4.2.11. Forza Legami Familiari

| Forza Legami Familiari | % |
|------------------------|-------|
| Bassa | 21 |
| Media | 19 |
| Alta | 60 |
| Totale | 100 |
| (N) | (267) |

Tabella 4.20. Distribuzione dei soggetti secondo la variabile Forza Legami Familiari (valori percentuali). Valori mancanti: 0.

In termini di legami familiari, in generale le persone dichiarano di avere buoni rapporti (60%); il rimanente 40% si distribuisce equamente tra le modalità rimanenti della variabile (bassa/media forza dei rapporti).

| Item – Forza Legami Familiari | RII | Ranking |
|--|-------|---------|
| “So per certo che la mia famiglia ha a cuore il mio interesse” | 0,829 | 1 |
| “La mia famiglia c’è sempre nel momento del bisogno” | 0,751 | 2 |
| “La famiglia è l’istituzione sociale più importante” | 0,632 | 3 |

Tabella 4.21. RII di ciascun item della scala Forza Legami Familiari

Per quanto riguarda i legami familiari, “So per certo che la mia famiglia ha a cuore il mio interesse” ha un RII piuttosto alto (0,829), seguito da “La mia famiglia c’è sempre nel momento del bisogno” (0,751) e “La famiglia è l’istituzione sociale più importante” (0,632). Le persone sembrano dunque stare bene nel proprio contesto familiare, ma in generale non ritengono la famiglia l’istituzione sociale più importante.

4.3. ANALISI BIVARIATA

Verranno ora illustrate le frequenze bivariate prima tra l’intenzione di emigrare e le variabili impiegate per strutturare il campione, poi tra l’intenzione di emigrare e le variabili esposte nella sezione 4.2.

4.3.1. Intenzione e Genere

Per quanto riguarda il genere, non emergono risultati significativi. Infatti, le differenze tra le percentuali dei due generi sono irrisorie:

| Intenzione | Genere | | Totale |
|------------|--------|-------|--------|
| | Uomini | Donne | |
| Nulla | 15 | 17 | 17 |
| Debole | 26 | 20 | 21 |
| Forte | 59 | 63 | 62 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (66) | (191) | (257) |

Tabella 4.22. Intenzione di emigrare secondo la variabile Genere (valori percentuali). Valori mancanti: 10.

4.3.2. Intenzione e Anno di Corso

In modo pressoché simile, anche l'anno di corso non sembra essere in relazione con l'intenzione di emigrare:

| Intenzione | Anno di Corso | | | Totale |
|------------|---------------|---------|-------|--------|
| | Primo | Secondo | Terzo | |
| Nulla | 14 | 16 | 19 | 16 |
| Debole | 18 | 24 | 19 | 21 |
| Forte | 68 | 60 | 62 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (84) | (78) | (97) | (259) |

Tabella 4.23. Intenzione di emigrare secondo la variabile Anno di Corso (valori percentuali). Valori mancanti: 8.

Tendenzialmente, infatti, l'intenzione si presenta con percentuali molto simili in tutti e tre gli anni, seppur le persone del primo anno riportano di pochi punti percentuali valori maggiori di intenzione forte e minori di intenzione nulla.

4.3.3. Intenzione e Corso di Studio

La variabile Corso di Studi sembra invece avere una relazione più marcata con l'intenzione di emigrare. Nella seguente tabella, i corsi di studi sono rappresentati da lettere: A – Scienze sociologiche; B – Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani; C – Scienze psicologiche sociali e del lavoro; D – Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche; E – Scienze psicologiche dello sviluppo, della personalità e delle relazioni individuali:

| Intenzione | Corso di Studi | | | | | Totale |
|------------|----------------|------|------|------|------|--------|
| | A | B | C | D | E | |
| Nulla | 20 | 7 | 16 | 16 | 28 | 16 |
| Debole | 28 | 15 | 18 | 20 | 22 | 21 |
| Forte | 52 | 78 | 66 | 64 | 50 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (54) | (86) | (38) | (25) | (54) | (257) |

Tabella 4.24. Intenzione di emigrare secondo la variabile Corso di Studi (valori percentuali). Valori mancanti: 10.

Le persone del corso di Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani (B) riportano con maggiore frequenza (78%) una forte intenzione di emigrare e allo stesso tempo dichiarano in misura minore rispetto ad altri corsi (7%) di voler rimanere nel luogo di origine. Segue il corso di Scienze psicologiche sociali e del lavoro (C), in cui le persone hanno un'intenzione forte nel 66% dei casi e nulla del 16%. Percentuali sostanzialmente identiche emergono anche dal corso in Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche (D). I corsi di Scienze sociologiche (A) e Scienze psicologiche dello sviluppo, della personalità e delle relazioni interpersonali (E) sono invece quelli che riportano in misura minore intenzioni forti e in misura maggiore intenzioni deboli o nulle. Nel complesso, è comunque evidente che le persone, in qualsiasi corso, siano più propense ad avere un'intenzione forte di emigrare. Inoltre, non si può ritenere con certezza che il corso di studi abbia un effetto causale sull'intenzione. Infatti, potrebbe anche presentarsi una direzione di causalità opposta per cui coloro che hanno intenzioni

più forti ad emigrare scelgono un determinato corso proprio per espandere una propria area di interesse.

4.3.4. Intenzione ed esperienze Erasmus e di migrazione internazionale

Per quanto riguarda l'Erasmus, emerge in modo piuttosto evidente che le persone che ne hanno fatto esperienza tendono ad avere intenzioni più forti di emigrare:

| Intenzione | Hai mai vissuto un'esperienza Erasmus? | | Totale |
|------------|--|-------|--------|
| | Sì | No | |
| Nulla | 3 | 19 | 16 |
| Debole | 10 | 22 | 21 |
| Forte | 87 | 59 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (38) | (224) | (262) |

Tabella 4.25. Intenzione di emigrare secondo la variabile Esperienza Erasmus (valori percentuali).
Valori mancanti: 5.

Anche coloro che hanno vissuto esperienze di migrazione internazionale dimostrano di essere più determinati ad emigrare:

| Intenzione | Hai vissuto esperienze di migrazione? | | Totale |
|------------|---------------------------------------|------|--------|
| | Sì | No | |
| Nulla | 8 | 18 | 16 |
| Debole | 11 | 22 | 21 |
| Forte | 81 | 60 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (226) | (36) | (262) |

Tabella 4.26. Intenzione di emigrare secondo la variabile Esperienza Migrazione (valori percentuali).
Valori mancanti: 5.

Se nel primo caso risulta difficile identificare una direzione precisa di causalità tra le due variabili, in quanto è più probabile una relazione circolare, nel secondo caso si possono fare supposizioni più precise. Considerata l'età media dei rispondenti (21,58

anni), infatti, è molto probabile che essi abbiano vissuto eventuali esperienze di migrazione internazionale quando erano più piccoli. In questo caso, si può ipotizzare che l'ambiente familiare fosse più aperto alla mobilità, ma anche che il vivere in prima persona l'esperienza abbia avuto un effetto di apertura ulteriore verso la mobilità in generale. Che l'esperienza in sé sia il fattore determinante o la manifestazione di una combinazione di fattori rimane incerto. Tuttavia, la direzione della causalità sembra essere più chiara: chi ha vissuto esperienze di migrazione internazionale tende ad avere intenzioni più forti di emigrare.

È importante notare, inoltre, che chi non ha svolto un Erasmus o non è stato all'estero per periodi lunghi di tempo dichiara per il 60% circa una forte intenzione di emigrare. Ciò è in realtà fortemente significativo, perché implica che in queste persone l'intenzione si sia formata in un qualche modo a priori, senza una prolungata esperienza all'estero svolta in prima persona. Infatti, si può anche tenere in considerazione il fatto che amici o conoscenti possano aver intrapreso tale esperienza e possano averla poi consigliata alla persona; ma il passaggio dal non essere mai stati all'estero al volerli emigrare risulta comunque alquanto accentuato.

4.3.5. Intenzione ed Esposizione Internazionale; Intenzione e Localizzazione Role Models

Risultati interessanti emergono anche dall'analisi delle variabili Esposizione Internazionale e Localizzazione *Role Models*:

| Intenzione | Esposizione Internazionale | | | | Totale |
|------------|----------------------------|-------|-------|------|--------|
| | Nulla | Bassa | Media | Alta | |
| Nulla | 45 | 21 | 9 | 6 | 16 |
| Debole | 30 | 23 | 19 | 16 | 21 |
| Forte | 25 | 56 | 72 | 79 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (40) | (56) | (96) | (70) | (262) |

Tabella 4.27. Intenzione di emigrare secondo la variabile Esposizione Internazionale (valori percentuali). Valori mancanti: 5.

| Intenzione | Localizzazione <i>Role Models</i> | | Totale |
|------------|-----------------------------------|---------|--------|
| | Italia | Eestero | |
| Nulla | 27 | 6 | 16 |
| Debole | 31 | 10 | 21 |
| Forte | 42 | 84 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (133) | (126) | (259) |

Tabella 4.28. Intenzione di emigrare secondo la variabile Localizzazione Role Models (valori percentuali). Valori mancanti: 8.

In entrambi i casi, infatti, emergono dei pattern precisi.

Da un lato, maggiore è l'esposizione internazionale, maggiore sarà la probabilità che la persona abbia una seria intenzione di emigrare (e viceversa: minore è l'esposizione, minore è la volontà di emigrare). Dall'altro lato, se si considerano coloro che hanno un'intenzione forte, le persone i cui *role models* si trovano all'estero sono il doppio della controparte. In modo ancora più marcato, considerando chi ha un'intenzione nulla di emigrare, emerge che le persone con *role models* italiani sono più del quadruplo di quelle con *role models* stranieri (sempre in riferimento ai valori percentuali calcolati in colonna). A questo punto, la riflessione prima fornita in merito all'influenza della digitalizzazione sull'esposizione internazionale e sulla localizzazione dei *role models* può essere espansa. In aree già predisposte al *brain drain* (come l'Italia), ci si può infatti domandare se la digitalizzazione, permettendo alle persone di prendere coscienza della propria situazione difficile tramite la comparazione con altri contesti, si configuri come un processo che accelera il "prosciugamento" di capitale umano. All'opposto, per le aree in cui vi sono le condizioni migliori il mondo digitale potrebbe rappresentare una vera e propria vetrina tramite cui mostrarsi ancora di più e, in tal modo, accelerare il *brain gain* già in atto. In altre parole, il mondo virtuale potrebbe essere un fattore di polarizzazione tra le zone soggette a *brain gain* e quelle soggette a *brain drain*.

4.3.6. Intenzione e Senso di Appartenenza Generale

La variabile Senso di Appartenenza Generale sembra invece avere una relazione meno omogenea con l'intenzione di emigrare:

| Intenzione | Senso di Appartenenza Generale | | | | | Totale |
|------------|--------------------------------|---------|--------|--------|-------|--------|
| | Comune | Regione | Italia | Europa | Mondo | |
| Nulla | 46 | 18 | 28 | 4 | 7 | 16 |
| Debole | 21 | 38 | 20 | 17 | 10 | 21 |
| Forte | 33 | 44 | 52 | 79 | 83 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (24) | (45) | (61) | (72) | (58) | (260) |

Tabella 4.29. Intenzione di emigrare secondo la variabile Senso di Appartenenza Generale (valori percentuali). Valori mancanti: 7

Osservando i valori posti agli estremi della tabella si nota un andamento piuttosto regolare: all'aumentare della generalità (in senso geografico) del senso di appartenenza, aumenta anche la forza dell'intenzione di emigrare. In particolare, chi dichiara di sentirsi di appartenere al proprio Comune ha un'intenzione forte e un'intenzione nulla nel 33% e 46% dei casi (rispettivamente), mentre chi sente di appartenere al Mondo in generale ha un'intenzione forte nell'83% dei casi e nulla per il 7%. Invece, l'andamento dei valori per le modalità intermedie risulta essere più irregolare. Ad esempio, tra chi sente di appartenere all'Italia il 28% ha un'intenzione nulla, mentre tra chi sente di appartenere alla Regione è il 18% ad avere un'intenzione nulla. Seguendo il presupposto che ad un senso di appartenenza più generale l'intenzione diventa più forte e viceversa, la percentuale per chi sente di appartenere all'Italia dovrebbe essere invece minore rispetto a chi sente di appartenere alla Regione. Il pattern non risulta quindi essere chiaramente definito.

4.3.7. Intenzione e Capitale Economico

Per quanto riguarda la percezione della situazione economica familiare, essa non mostra un'associazione con l'intenzione di emigrare:

| Intenzione | Capitale Economico | | | Totale |
|------------|--------------------|-------|------|--------|
| | Basso | Medio | Alto | |
| Nulla | 15 | 17 | 16 | 16 |
| Debole | 13 | 22 | 22 | 21 |
| Forte | 72 | 61 | 62 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (39) | (178) | (45) | (262) |

Tabella 4.30. Intenzione di emigrare secondo la variabile Capitale Economico (valori percentuali). Valori mancanti: 5.

I valori riportati, infatti, sono sostanzialmente uguali. La differenza maggiore, ma pur sempre minima, è la seguente: chi ha un capitale economico basso dichiara di avere un'intenzione forte per il 72%; chi ha un capitale economico medio o alto dichiara lo stesso livello di intenzione per il 61% o 62%. In altre parole, le persone che sentono di essere in una situazione economica tendenzialmente negativa dimostrano un'intenzione forte di emigrare leggermente maggiore, ma nel complesso per tutte e tre le categorie di capitale economico l'intenzione è prevalentemente molto forte.

4.3.8. Intenzione e Senso di Appartenenza all'Italia

| Intenzione | Senso di Appartenenza all'Italia | | | Totale |
|------------|----------------------------------|-------|------|--------|
| | Basso | Medio | Alto | |
| Nulla | 6 | 18 | 27 | 16 |
| Debole | 15 | 21 | 26 | 21 |
| Forte | 79 | 61 | 47 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (68) | (139) | (53) | (260) |

Tabella 4.31. Intenzione di emigrare secondo la variabile Senso di Appartenenza all'Italia (valori percentuali). Valori mancanti: 7.

La tabella 4.31. riconferma in prospettiva leggermente diversa quanto emerso dalla tabella 4.30. Tra coloro che hanno un senso di appartenenza basso, l'intenzione nulla è del 6% e l'intenzione forte del 79%. Invece, tra chi ha un senso di appartenenza alto i valori corrispondenti sono del 27% e del 47%. Si può quindi affermare che un minor

senso di appartenenza all'Italia è in relazione ad un'intenzione più forte di lasciare l'Italia; viceversa, chi si sente legato alla nazione riporta valori più alti di intenzione nulla o debole.

4.3.9. Intenzione e Individualismo/Collettivismo Orizzontale/Verticale

| Intenzione | Individualismo Orizzontale | | | Totale |
|------------|----------------------------|-------|-------|--------|
| | Basso | Medio | Alto | |
| Nulla | 0 | 22 | 13 | 16 |
| Debole | 33 | 26 | 16 | 21 |
| Forte | 67 | 52 | 71 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (6) | (107) | (149) | (262) |

Tabella 4.32. Intenzione di emigrare secondo la variabile Individualismo Orizzontale (valori percentuali). Valori mancanti:5.

| Intenzione | Individualismo Verticale | | | Totale |
|------------|--------------------------|-------|------|--------|
| | Basso | Medio | Alto | |
| Nulla | 19 | 17 | 9 | 16 |
| Debole | 23 | 20 | 18 | 21 |
| Forte | 58 | 63 | 73 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (79) | (150) | (33) | (262) |

Tabella 4.33. Intenzione di emigrare secondo la variabile Individualismo Verticale (valori percentuali). Valori mancanti: 5.

| Intenzione | Collettivismo Orizzontale | | | Totale |
|------------|---------------------------|-------|-------|--------|
| | Basso | Medio | Alto | |
| Nulla | 10 | 12 | 23 | 16 |
| Debole | 10 | 23 | 19 | 21 |
| Forte | 80 | 65 | 58 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (10) | (144) | (108) | (262) |

Tabella 4.34. Intenzione di emigrare secondo la variabile Individualismo Orizzontale (valori percentuali). Valori mancanti:5.

| Intenzione | Collettivismo Verticale | | | Totale |
|------------|-------------------------|-------|------|--------|
| | Basso | Medio | Alto | |
| Nulla | 14 | 19 | 11 | 16 |
| Debole | 15 | 22 | 32 | 21 |
| Forte | 71 | 59 | 57 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (92) | (142) | (28) | (262) |

Tabella 4.35. Intenzione di emigrare secondo la variabile Collettivismo Verticale (valori percentuali). Valori mancanti: 5.

Ricordando che individualismo-collettivismo da un lato e orizzontale-verticale dall'altro possono essere considerati due continuum interconnessi, è evidente che le interpretazioni delle tabelle inerenti a tali costrutti siano anch'esse strettamente collegate. Emerge che all'aumentare dell'individualismo verticale le persone tendano maggiormente a riportare intenzioni forti di emigrare e viceversa. Poiché questa dimensione è connessa ad un tentativo di acquisizione di status, si può ipotizzare che le persone vogliano emigrare per diventare più competenti e conosciute, proprio in linea con il valore sociale conferito alla mobilità (vedi sezione 1.1.). L'andamento opposto si rileva nella dimensione anch'essa opposta, cioè di collettivismo orizzontale: al diminuire dei valori riportati l'intenzione diventa più forte e viceversa. Pattern altrettanto chiari non emergono, invece, nei casi di individualismo orizzontale e collettivismo verticale.

4.3.10. Intenzione e Norma Sociale

| Intenzione | Norma Sociale | | | Totale |
|------------|---------------|-------|-------|--------|
| | Debole | Media | Forte | |
| Nulla | 32 | 12 | 5 | 16 |
| Debole | 34 | 18 | 7 | 21 |
| Forte | 34 | 70 | 88 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (79) | (126) | (57) | (262) |

Tabella 4.36. Intenzione di emigrare secondo la variabile Norma Sociale (valori percentuali). Valori mancanti: 5.

Per quanto riguarda la norma sociale, essa ha una relazione piuttosto marcata con l'intenzione. All'aumentare della forza della norma, infatti, l'intenzione forte di emigrare è riportata più frequentemente (in altre parole, più gli intervistati pensano che il loro intorno sociale sia favorevole all'emigrazione, più saranno intenzionati ad emigrare). Anche l'andamento opposto è chiaro. In termini di percentuali, le persone con norma sociale forte riportano un'intenzione forte nell'88% e debole nel 5% dei casi; invece, con una norma sociale debole² i valori corrispondenti sono, rispettivamente, del 34% e del 32%. Il pattern risulta comprensibile sotto tre punti di vista. In primo luogo, appartenere ad un contesto sociale in cui vi è una posizione prevalente rende difficile l'attuare comportamenti che differiscono da essi. In secondo luogo, la presenza di un'opinione precisa influenza i discorsi e le narrazioni presenti nel gruppo sociale, per cui in quest'ultimo sarà più comune discutere sul perché tale posizione *ha senso* invece che sul perché essa *possa essere discutibile*. In terzo luogo, è anche probabile che la persona interagisca con individui che hanno opinioni simili alle sue. Ad esempio, dunque, non avere intenzione di emigrare renderà più probabile relazionarsi con persone con la stessa intenzione, il che a sua volta influenzerà la norma sociale.

4.3.11. Intenzione e Soddisfazione di Vita

| Intenzione | Soddisfazione di Vita | | | Totale |
|------------|-----------------------|-------|------|--------|
| | Bassa | Media | Alta | |
| Nulla | 9 | 15 | 29 | 16 |
| Debole | 22 | 20 | 19 | 21 |
| Forte | 69 | 65 | 52 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (67) | (133) | (62) | (262) |

Tabella 4.37. Intenzione di emigrare secondo la variabile Soddisfazione di Vita (valori percentuali).

Valori mancanti: 5.

Anche la soddisfazione di vita dimostra un andamento simile a quello della norma

² In questo caso, è utile evidenziare che una norma sociale “debole” implica che l'opinione prevalente dell'intorno sociale è di *non* emigrare. In altre parole, “debole” non è da associare ad una generale mancanza di opinione dell'intorno sociale circa l'emigrazione, ma ad un atteggiamento negativo verso di essa.

sociale, seppur in misura meno pronunciata. Una soddisfazione di vita bassa corrisponde per il 69% a una forte intenzione di emigrare e per il 9% a una intenzione nulla, mentre con una soddisfazione alta i valori sono rispettivamente di 52% e 29%. Generalmente si può affermare quindi che all'aumentare della soddisfazione verso la propria situazione l'intenzione di emigrare diminuisca. Così come è stato descritto per l'individualismo verticale, anche questo fenomeno può essere ricondotto al valore sociale dato alla mobilità. Chi non si sente particolarmente soddisfatto, infatti, potrebbe associare all'espatrio una serie di elementi positivi (come possibilità lavorative migliori o l'acquisizione di competenze interculturali) che potrebbero, a loro volta, portare ad un miglioramento della propria situazione.

4.3.12. Intenzione e Forza Legami Familiari

| Intenzione | Forza Legami Familiari | | | Totale |
|------------|------------------------|-------|-------|--------|
| | Bassa | Media | Alta | |
| Nulla | 9 | 10 | 21 | 16 |
| Debole | 9 | 23 | 24 | 21 |
| Forte | 82 | 67 | 55 | 63 |
| Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (54) | (48) | (160) | (262) |

Tabella 4.38. Intenzione di emigrare secondo la variabile Forza Legami Familiari (valori percentuali).

Valori mancanti: 5.

L'ultima variabile analizzata è la forza dei legami familiari. L'andamento è, anche in questo caso, abbastanza evidente e marcato. Maggiore è la forza dei legami e minore è l'intenzione di emigrare e viceversa. Quasi sicuramente il fenomeno è dovuto al fatto che sentirsi a proprio agio in famiglia e avere buoni rapporti con i parenti rende più difficile un distacco da questi, soprattutto ad un'età ancora molto giovane come quella degli intervistati.

4.4. ANALISI TRIVARIATA

Considerato l'obiettivo dello studio, si ritiene rilevante evidenziare come alcune variabili tra quelle illustrate nella sezione 4.3. abbiano un differente grado di incidenza sull'intenzione se si considerano separatamente uomini e donne.

Le variabili in questione sono Senso di Appartenenza all'Italia e Norma Sociale. Prima di illustrare le frequenze trivariate, è opportuno illustrare sinteticamente le frequenze bivariate tra tali variabili e il genere.

| Senso di Appartenenza all'Italia | Genere | | Totale |
|----------------------------------|--------|-------|--------|
| | Uomini | Donne | |
| Basso | 23 | 26 | 26 |
| Medio | 56 | 54 | 54 |
| Alto | 20 | 20 | 20 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (64) | (196) | (260) |

Tabella 4.39. Senso di Appartenenza all'Italia secondo la variabile Genere (valori percentuali). Valori mancanti: 7.

| Norma Sociale | Genere | | Totale |
|---------------|--------|-------|--------|
| | Uomini | Donne | |
| Debole | 38 | 28 | 31 |
| Media | 39 | 51 | 48 |
| Forte | 23 | 21 | 21 |
| Totale | 100 | 100 | 100 |
| (N) | (66) | (196) | (262) |

Tabella 4.40. Norma Sociale secondo la variabile Genere (valori percentuali). Valori mancanti: 5.

Si può notare che in entrambi i casi la distribuzione non è influenzata dal genere, in quanto i valori percentuali differiscono per pochi punti.

A questo punto possono essere illustrate le frequenze trivariate.

4.4.1. Intenzione di emigrare, Senso di Appartenenza all'Italia e Genere

| Genere | Intenzione | Senso di Appartenenza all'Italia | | | Totale |
|--------|------------|----------------------------------|-------|------|--------|
| | | Basso | Medio | Alto | |
| Uomini | Nulla | 0 | 14 | 39 | 15 |
| | Debole | 20 | 22 | 38 | 26 |
| | Forte | 80 | 64 | 23 | 59 |
| | Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | (N) | (15) | (36) | (13) | (64) |
| Donne | Nulla | 8 | 20 | 23 | 17 |
| | Debole | 14 | 20 | 23 | 20 |
| | Forte | 78 | 60 | 54 | 63 |
| | Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | (N) | (50) | (102) | (39) | (191) |

Tabella 4.41. Intenzione di emigrare secondo le variabili Senso di Appartenenza all'Italia e Genere (valori percentuali). Valori mancanti: 12.

Il senso di appartenenza all'Italia presenta un andamento più polarizzato per gli uomini che per le donne. Nel primo caso (uomini), infatti, chi si sente poco legato all'Italia dichiara un'intenzione nulla per lo 0% e forte per l'80%; per chi si sente molto legato, invece, i corrispondenti valori sono del 39% e 23%. Nel secondo caso (donne), le differenze tra le percentuali diminuiscono: chi si sente poco legato ha un'intenzione nulla nell'8% dei casi e forte per il 78%; coloro con un senso di appartenenza forte, invece, riportano valori del 23% e del 54%. Le variazioni di percentuali negli uomini (in riferimento ai dati appena citati) sono di 39 e 57; per le donne, esse sono di 15 e 24. Nel complesso, quindi, il senso di appartenenza sembra incidere in misura doppia sugli uomini rispetto alle donne.

4.4.2. Intenzione di emigrare, Norma Sociale e Genere

| Genere | Intenzione | Norma Sociale | | | Totale |
|--------|------------|---------------|-------|-------|--------|
| | | Debole | Media | Forte | |
| Uomini | Nulla | 24 | 8 | 13 | 15 |
| | Debole | 28 | 27 | 20 | 26 |
| | Forte | 48 | 65 | 67 | 59 |
| | Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | (N) | (25) | (26) | (15) | (66) |
| Donne | Nulla | 35 | 13 | 2 | 17 |
| | Debole | 37 | 16 | 3 | 20 |
| | Forte | 28 | 71 | 95 | 63 |
| | Totale | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | (N) | (54) | (99) | (38) | (191) |

Tabella 4.42. Intenzione di emigrare secondo le variabili Norma Sociale e Genere (valori percentuali).
Valori mancanti: 10.

Nel caso della norma sociale, essa incide maggiormente tra le donne che tra gli uomini. Tra questi ultimi, infatti, chi ha una norma debole riporta un'intenzione nulla per il 24% e forte per il 48%; per chi ha una norma sociale forte, invece, i valori sono del 13% e 67%. Nel caso delle donne, i valori per la norma debole sono di 35% e 28%; per la norma forte del 2% e del 95%. Considerando le variazioni di percentuali, gli uomini presentano differenze di 11 e 19; le donne di 33 e 67. Da questi dati, si può affermare che la norma sociale abbia un'influenza sull'intenzione di emigrare tripla per le donne rispetto agli uomini.

CONCLUSIONI

Nella presente ricerca è stata rilevata la prevalenza di una forte intenzione di emigrare da parte degli intervistati. Peraltro, è stato notato che tale intenzione si presenta in modo accentuato anche in assenza di precedenti esperienze prolungate all'estero (seppur queste aumentino la probabilità che la persona abbia un'intenzione ancora maggiore). Questi aspetti sono coerenti con quanto illustrato tramite i dati Istat (vedi sez. 2.1.) e con la letteratura scientifica (vedi sez. 2.2.), in quanto riconfermano la probabilità che un numero consistente di persone emigrerà dall'Italia.

In linea con l'obiettivo prefigurato, inoltre, i risultati permettono di comprendere con maggior precisione in quali contesti studenti e studentesse tendano a presentare un'intenzione più forte di emigrare.

In primo luogo, le persone immerse anche solo figuratamente (cioè non fisicamente) in un contesto maggiormente internazionale sono più propense ad emigrare. Dai dati, infatti, emerge che l'intenzione è più forte in quelle persone che hanno vissuto un'esperienza Erasmus o di migrazione internazionale; che hanno contatti con persone di altre nazionalità o che consumano contenuti integrali (quali libri o serie TV) in lingua straniera; che considerano di riferimento persone straniere; che sentono di appartenere all'Europa o al Mondo in generale (rispetto all'Italia, alla propria regione o al proprio comune). In connessione a quest'ultimo aspetto, la misura del senso di appartenenza all'Italia specificatamente ha riconfermato il risultato: un minor senso di appartenenza corrisponde ad una maggiore intenzione di emigrare e viceversa.

Tale risultato è facilmente interpretabile. Da un lato, i fattori elencati possono essere considerati manifestazioni di una certa propensione a priori ad uscire dall'Italia. In altre parole, è probabile che l'aver già un'intenzione di emigrare porti la persona a cercare modi di connettersi con l'estero, ad esempio partendo per un Erasmus, o ponendosi in contesti in cui è a contatto con varie nazionalità. Dall'altro, gli stessi fattori potrebbero proprio essere una delle cause per cui la persona sviluppa l'intenzione di emigrare. Essi potrebbero cioè configurarsi come avvenimenti casuali che, permettendo di entrare in contatto con l'estero, fanno sì che la persona sviluppi una curiosità verso altre nazioni. Quantomeno, tali avvenimenti potrebbero aumentare la familiarità con l'estero, o diminuire il distacco verso di esso, lasciando la porta aperta per un ulteriore

avvicinamento. È comunque probabile che entrambi gli aspetti giochino un ruolo. In linea con tale ragionamento, si suppone che la possibilità di contatto virtuale con l'estero data dalle piattaforme online possa facilitare la formazione dell'intenzione di emigrare; per estensione, la diffusione dei media digitali potrebbe quindi accentuare il divario tra zone già soggette a *brain gain* e zone già soggette a *brain drain*.

In secondo luogo, valori più alti di individualismo verticale e più bassi di collettivismo orizzontale corrispondono entrambi, anche se moderatamente, ad un'intenzione più forte di emigrare. Si è ipotizzato che ciò sia connesso al valore sociale conferito alla mobilità. Nel primo caso, infatti, le persone potrebbero essere interessate ad acquisire un maggiore status tramite l'emigrazione, ad esempio entrando a far parte di organizzazioni internazionali o acquisendo conoscenze interculturali. Nel secondo caso, invece, le persone non presentano tale propensione e anzi prestano più volentieri attenzione all'integrità dei gruppi di cui fanno parte (ovvero, cercano di non abbandonare tali gruppi). Nel complesso, comunque, la moderata intensità della relazione tra tali costrutti e l'intenzione di emigrare indica che tali fattori incidono piuttosto marginalmente.

In terzo luogo, una forte norma sociale favorevole all'emigrazione è connessa ad un'intenzione maggiore di emigrare; viceversa, una norma sociale non favorevole corrisponde ad un'intenzione minore. In questo caso il fenomeno è da ricondurre probabilmente alla difficoltà della persona di attuare comportamenti che vadano contro l'opinione generale del gruppo di appartenenza. Peraltro, emigrare nel caso in cui il gruppo sia contrario implicherebbe inevitabilmente anche la riduzione dei legami con il gruppo stesso: dunque, non solo verrebbe attuato un comportamento non approvato socialmente, ma si dovrebbero anche ridurre i legami con lo stesso. Tale processo risulta essere emotivamente dispendioso ed è quindi comprensibile che le persone non lo attuino. In questo caso la relazione è molto marcata: la norma sociale sembra quindi avere un ruolo centrale nell'intenzione di emigrare.

In quarto luogo, livelli di soddisfazione di vita più alti corrispondono ad una minore intenzione di emigrare e viceversa. Anche in questo caso il fenomeno può essere ricondotto al valore sociale conferito alla mobilità: non essere soddisfatti della propria situazione può portare la persona a ritenere di dover emigrare per acquisire nuove competenze o conoscere nuove persone e, di conseguenza, per stare auspicabilmente

meglio. In alternativa, anche solo l'idea di cambiare contesto in cui si vive può rappresentare una possibilità di nuovo inizio, in cui la persona può adottare un nuovo *self*, che non poteva esistere nel vecchio contesto. L'intensità della relazione è anche qui moderata.

In quinto luogo, una maggiore forza dei legami familiari è connessa ad una minore intenzione di emigrare e viceversa. La questione si colloca molto probabilmente sul piano emotivo ed è parzialmente riconducibile al ragionamento illustrato per la soddisfazione di vita: avere legami positivi e saldi nel luogo di origine, infatti, è un elemento fondamentale per stare bene; in tal caso, la persona si trova in una situazione che non necessita di essere migliorata. L'intenzione di emigrare, dunque, non si presenta. D'altra parte, e in modo più rilevante, risulta molto difficile a livello emotivo ridurre drasticamente le interazioni con le persone care, cosa evidentemente necessaria se si emigra. Farlo implicherebbe costi che potrebbero facilmente superare i benefici dati dall'emigrare, benefici che sono peraltro meramente potenziali e non assicurati. Anche in questo caso, dunque, l'intenzione di emigrare non si sviluppa. I dati indicano che l'intensità della relazione è abbastanza marcata.

In sesto luogo, il senso di appartenenza all'Italia e la norma sociale differiscono nella forza con cui influenzano l'intenzione di emigrare negli uomini e nelle donne. Precisamente, la prima variabile incide maggiormente sull'intenzione negli uomini, mentre la seconda variabile incide di più sull'intenzione nelle donne. Le differenze rilevate, peraltro, sono molto consistenti, al punto che: l'incidenza del senso di appartenenza sull'intenzione risulta essere doppia negli uomini rispetto alle donne; l'incidenza della norma sociale sull'intenzione risulta essere tripla nelle donne rispetto agli uomini. Soprattutto, valori così differenti non sono stati trovati nella misurazione di altre variabili. Poiché però l'analisi trivariata disaggrega in modo accentuato i dati, sono sicuramente necessarie ulteriori ricerche che indaghino più accuratamente il fenomeno, sia con una quantità maggiore di dati che con tecniche di analisi statistica più precise, per verificare la significatività dei risultati.

Infine, il capitale economico non è in relazione con l'intenzione di emigrare. Ciò può sembrare controintuitivo, in quanto le possibilità economiche hanno un'evidente influenza nella possibilità concreta di emigrare. In particolare, ci si poteva aspettare che all'aumentare del capitale economico l'intenzione di emigrare aumentasse (appunto

perché le possibilità economiche lo permettono), ma ciò non è avvenuto. Si può dunque ipotizzare che in base alla propria situazione le motivazioni per cui si vuole emigrare cambino e con esse anche l'intenzione stessa. Ad esempio, può darsi che chi ha un capitale economico basso sia fortemente determinato ad emigrare proprio per stare meglio economicamente. D'altra parte, chi sente di stare bene potrebbe voler emigrare sulla base di altri aspetti, come conoscere culture differenti. In quest'ultimo caso, dunque, l'intenzione non è data da necessità incombenti e risulta dunque minore. Anche questa questione potrebbe essere approfondita da ulteriori ricerche.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Abbott, A., (2001), “Forza scienza!”, in *Nature*, 412(6844), p. 264-265.
- Ackers, L., (2005), “Moving People and Knowledge: Scientific Mobility in the European Union”, in *International Migration*, 43(5), p. 99-131.
- Altbach, P. G., (1991), “Impact and Adjustment: Foreign Students in Comparative Perspective”, in *Higher Education*, 21(3), p. 305-323.
- Altbach, P. G., (2004), “Higher Education Crosses Borders”, in *Change (New Rochelle, N.Y.)*, 36(2), p. 18-24.
- Balaban, C., (2018), “Mobility as homelessness: The uprooted lives of early careers researchers”, in *Learning and teaching*, 11(2), p. 30-50.
- Balduzzi, P., Rosina, A., Sironi, E., (2019), “The propensity to Leave the Country of Origin of Young Europeans”, in Petrucci, A., Racioppi, F., Verde, R., (a cura di), *New Statistical Developments in Data Science SIS 2017, Florence, Italy, June 28-30*, Springer Cham, Firenze.
- Beine, M., Docquier, F., Rapoport, H., (2008), “Brain Drain and Human Capital Formation in Developing Countries: Winners and Losers”, in *The Economic Journal (London)*, 118(528), p. 631-652.
- Biondo, A. E., Monteleone, S., Skonieczny, G., Torrìsi, B., (2012), “The propensity to return: Theory and evidence for the Italian brain drain”, in *Economics letters*, 115(3), p. 359-362.
- Blachford, D. R., Zhang, B., (2014), “Rethinking International Migration of Human Capital and Brain Circulation: The Case of Chinese-Canadian Academics”, in *Journal of Studies in International Education*, 18(3), p. 202-222.
- Boffo, S., La Mendola, S., Saint-Blancat, C., (2017), “A mo’ di conclusioni: una potenziale diaspora scientifica?”, in Saint-Blancat, C. (a cura di), *Ricerchare altrove: Fuga di cervelli, circolazione dei talenti, opportunità*, il Mulino, Bologna, p. 119-161.

- Borjas, G., Doran, K., (2012), “The Collapse of the Soviet Union and the Productivity of American Mathematicians”, in *Quarterly Journal of Economics*, 127(3), p. 1143-1203.
- Cattaneo, M., Malighetti, P., Paleari, S., (2019), “The Italian brain drain: cream and milk”, in *Higher education*, 77(4), p. 603-622.
- Carrozza, C., Minucci, S., (2014), “Keep on movin’?: Research mobility’s meanings for Italian early-stage researchers”, in *Higher education policy*, 27(4), p. 489-508.
- Chang-Hoong, L., Soon, D., (2011), “A study on emigration attitudes of young Singaporeans”, in IPS Working papers, no. 19.
- Davies, S. R., (2021), “Atmospheres of science: Experiencing scientific mobility”, in *Social studies of science*, 51(2), p. 214-232.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., Griffin, S., (1985), “The Satisfaction with Life Scale”, in *Journal of Personality Assessment*, 49(1), p. 71-75.
- Docquier, F., (2006), “Brain Drain and Inequality Across Nations”, IZA Discussion Paper Series.
- Docquier, F., Rapoport, H., (2012), “Globalization, Brain Drain and Development”, in *Journal of Economic Literature*, 50(3), p. 681-730.
- European Commission, (2016), *Country Report Italy 2016*, Staff Working Document.
- European Commission, (2017), *Country Report Italy 2017*, Staff Working Document.
- European Commission, (2018), *Country Report Italy 2018*, Staff Working Document.
- European Commission, (2019), *Country Report Italy 2019*, Staff Working Document.
- European Commission, (2020), *Country Report Italy 2020*, Staff Working Document.
- Fondazione Migrantes, (2013), *Rapporto Italiani nel Mondo 2013*.
- Fondazione Migrantes, (2014), *Rapporto Italiani nel Mondo 2014*.
- Fondazione Migrantes, (2015), *Rapporto Italiani nel Mondo 2015*.
- Fondazione Migrantes, (2016), *Rapporto Italiani nel Mondo 2016*.

- Fondazione Migrantes, (2017), *Rapporto Italiani nel Mondo 2017*.
- Fondazione Migrantes, (2018), *Rapporto Italiani nel Mondo 2018*.
- Fondazione Migrantes, (2019), *Rapporto Italiani nel Mondo 2019*.
- Gaillard, J., Gaillard, A.-M., (1997), “Introduction: The International Mobility of brains: Exodus or Circulation”, in *Science Technology & Society*, 2(2), p. 195-228.
- Guth, J., Gill, B., (2008), “Motivations in East-West Doctoral Mobility: Revisiting the Question of Brain Drain”, in *Journal of ethnic and migration studies*, 34(5), p. 825-841.
- Harvey, W. S., (2011), “British and Indian Scientists Moving to the United States”, in *Work and Occupations*, 38(1), p. 68-100.
- Harvey, W. S., (2012), “Brain Circulation to the UK?”, in *The Journal of Management Development*, 31(2), p. 173-186.
- Istat, (2011), *Mobilità interna e verso l'estero dei dottori di ricerca*, Focus (27-12-2011).
- Istat, (2018), *L'inserimento professionale dei dottori di ricerca* (26-11-18).
- Istat, (2019), *Report migrazioni 2018* (16-12-19).
- Istat, (2021), *Report migrazioni 2019* (20-01-21).
- Istat, (2022), *Report migrazioni 2020* (01-02-22).
- Jöns, H., (2009), “‘Brain circulation’ and transnational knowledge networks: studying long-term effects of academic mobility to Germany, 1954-2000”, in *Global Networks (Oxford)*, 9(3), p. 315-338.
- Kim, T., (2017), “Academic mobility, transnational identity capital, and stratification under conditions of academic capitalism”, in *Higher education*, 73(6), p. 981-997.
- La Mendola, S., (2009), *Centrato e aperto: dare vita a interviste dialogiche*, Utet, Torino.

- Lee, J. J., Kim, D., (2010), “Brain gain or brain circulation?: U.S. doctoral recipients returning to South Korea”, in *Higher education*, 59(5), p. 627-643.
- Manchin, M., Orazbayev, S., (2018), “Social networks and the intention to migrate”, in *World Development*, 109, p. 360-374.
- Marino, I. R., Cirillo, C., (2014), “The State of Research in Europe and in Italy: The Risks of Short-Sighted Decisions”, in *Digestive diseases and sciences*, 59(9), p. 2036-2039.
- McCarty, C., Killworth, P. D., Bernard, H. R., Johnsen, E. C., Shelley, G. A., (2000), “Comparing two methods for estimating network size”, in *Human Organization*, 60, p. 28-39.
- Meyer, J.-B., (2011), “A Sociology of Diaspora Knowledge Networks”, in Faist, T., Fauser, M., Kivisto, P. (a cura di), *The Migration-Development Nexus*, Palgrave Macmillan, Londra, p. 159-181.
- Meyer, J.-B., (2012), “Skills circulation and the advent of a new world order”, in *Diversities*, 14(1), p. 63-75.
- Meyer, J.-B., Kaplan, D., Charum, J., (2001), “Scientific Nomadism and the New Geopolitics of Knowledge”, in *International social science journal*, 53(168), p. 309-321.
- Milasi, S., (2020), “What Drives Youth’s Intention to Migrate Abroad? Evidence from International Survey Data”, in *IZA Journal of development and migration*, 11(1), p. 809-852.
- Monteleone, S., Torrisi, B., (2012), “Italian Researchers Abroad: a Multivariate Analysis of Migration Trends”, in *Rivista italiana degli economisti*, (1), p. 101-128.
- Muller, R., (2014), “Postdoctoral Life Scientists and Supervision Work in Contemporary University: A Case Study of Changes in the Cultural Norms of Science”, in *Minerva (London)*, 52(3), p. 329-349.
- Myers, D. G., Twenge, J. M., Marta, E., Pozzi, M., (2019), *Psicologia sociale*, McGraw-Hill, Milano.

- OECD, (2008), *The Internationalisation of Business R&D Evidence, Impacts and Implications*, OECD Publishing, Parigi.
- OECD, (2011), “Connecting to Knowledge”, in *OECD science, technology and industry scoreboard*, OECD Publishing, Parigi, p. 89-137.
- Portes, A., (1976), “Determinants of the Brain Drain”, in *The International migration review*, 10(4), p. 489-508.
- Saint-Blancat, C., (2017a), “Introduzione. Perché questo lavoro”, in Saint-Blancat, C., (a cura di), *Ricercare altrove: Fuga dei cervelli, circolazione dei talenti, opportunità*, il Mulino, Bologna, p. 7-23.
- Saint-Blancat, C., (2017b), “Guardandosi indietro per dare senso allo spostamento”, in Saint-Blancat, C. (a cura di), *Ricercare altrove: Fuga di cervelli, circolazione dei talenti, opportunità*, il Mulino, Bologna, p. 25-85.
- Saxenian, A., (2005), “From Brain Drain to Brain Circulation: Transnational Communities and Regional Upgrading in India and China”, in *Studies in comparative international development*, 40(2), p. 35-61.
- Saxenian, A., (2006), *The new argonauts: regional advantage in a global economy*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), London.
- Sbalchiero, S., Tuzzi, A., (2017), “Italia 0 – Estero 1. La partita persa del fare scienza in Italia”, in Saint-Blancat, C. (a cura di), *Ricercare altrove: Fuga di cervelli, circolazione dei talenti, opportunità*, il Mulino, Bologna, p. 87-118.
- Scellato, G., Franzoni, C., Stephan, P., (2015), “Migrant scientists and international networks”, in *Research policy*, 44(1), p. 108-120.
- Slaughter, S., Leslie, L. L., (1999), *Academic capitalism: politics, policies, and the entrepreneurial university*, The Johns Hopkins university press, Baltimore, London.
- Teichler, U., Cavalli, A., (2015), “The Diverse Patterns and the Diverse Causes of Migration and Mobility in Science”, in *European review (Chichester, England)*, 23(S1), p. S112-S126.

- Teney, C., (2021), “Immigration of highly skilled professionals to Germany: intra-EU brain gain or brain circulation?”, in *Innovation (Abingdon, England)*, 34(1), 69-92.
- Triandis, H. C., Gelfland, M., J., (1998), “Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), p. 118-128.
- Van den Berg, P., Timmermans, H., (2015), “A multi-level path analysis of social networks and social interaction in the neighborhood”, in *Region*, 2(1), p. 55-66.
- Verlegh, P. W. J., (2007), “Home country bias in product evaluation: the complementary roles of economic and socio-psychological motives”, in *Journal of International Business Studies*, 38(3), p. 361-373.
- Wohlert, J., Norm, M. T., Seidelin, C. A., Klöcker-Gatzwiller, A., (2016), International recruitment – Balancing continuity and dynamism in the faculty. International outlook of Danish Research, Part III.
- Ylijoki, O.-H., (2005), “Academic nostalgia: A narrative approach to academic work”, in *Human relations (New York)*, 58(5), p. 555-576.

APPENDICE

INTRODUZIONE

Gentile studente/studentessa,

Sono Stefano, studente laureando del corso di laurea triennale in Scienze Sociologiche.

Al fine di realizzare un progetto di tesi di stampo empirico, ho elaborato questo questionario che si propone di indagare la relazione tra contesto sociale di appartenenza e intenzione di emigrare dall'Italia.

Il questionario è facoltativo e **tutte le risposte sono raccolte in forma anonima**. Esse saranno elaborate esclusivamente per il progetto di tesi in questione.

La durata del questionario è di 14 minuti. Se ritieni di non riuscire a compilarlo interamente, ti invito a posticipare la compilazione in un momento in cui sei sicuro/a di poterlo fare.

Se hai necessità di contattarmi, la mia mail è stefano.sorato.1@studenti.unipd.it

Ti ringrazio per la tua disponibilità.

SEZIONE A: CAPITALE SOCIALE

Pensa a quante persone consideri “molto vicine” o “piuttosto vicine” nei seguenti termini:

- Le persone “molto vicine” sono quelle: con cui discuti di questioni importanti; o con cui mantieni i contatti regolarmente; o che ci sono nel momento del bisogno.
- Le persone “piuttosto vicine”, invece, sono più strette di conoscenti superficiali, ma non così tanto da essere “molto vicine”.

Gentilmente, rispondi quindi alle seguenti domande. (Per facilitarti nel conteggio e procedere con ordine, ecco alcuni “insiemi” di persone a cui potresti pensare: parenti diretti come genitori o fratelli/sorelle; altri parenti indiretti; colleghi o compagni di Università; membri di associazioni a cui appartieni; altri amici.)

- A1: **In totale** (cioè sommando il numero di persone “molto vicine” con quello delle persone “piuttosto vicine”), quante persone consideri “molto vicine” e “piuttosto vicine” a te, **in Italia**?
 - 0-20

- 21-40
 - 41-60
 - 61-80
 - 81-100
 - Più di 100 persone
- A2: **In totale**, (cioè sommando il numero di persone “molto vicine” con quello delle persone “piuttosto vicine”), quante persone consideri “molto vicine” e “piuttosto vicine” a te, **all'estero**?
 - 0-10
 - 11-20
 - 21-30
 - 31-40
 - 41-50
 - 50 persone o più

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande selezionando la risposta che ritieni più adeguata.

- A3: Quante persone senti così vicine da poter contare su di loro come fonte di supporto, in caso dovessi fronteggiare delle difficoltà emotive/psicologiche?
 - Nessuna
 - 1 o 2
 - Da 3 a 5
 - Da 6 a 9
 - 10 o più
- A4: Quante persone senti così vicine da poter esprimere tutti i tuoi pensieri ed essere ascoltato/a e compreso/a?
 - Nessuna
 - 1 o 2
 - Da 3 a 5
 - Da 6 a 9
 - 10 o più

- A5: Pensa alla cerchia di persone a te più vicine. Nel complesso, quanto ti ritieni soddisfatto/a di tali relazioni (in altre parole, quanto si avvicina il vostro rapporto ad un tuo ideale di riferimento)?
 - Molto soddisfatto
 - Abbastanza soddisfatto
 - Né soddisfatto, né insoddisfatto
 - Abbastanza insoddisfatto
 - Molto insoddisfatto

SEZIONE B: ESPERIENZE ERASMUS

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande selezionando la risposta che ritieni più adeguata.

- B1: Hai mai vissuto un'esperienza Erasmus?
 - Sì
 - No
- B2: Quante delle persone che conosci hanno fatto un'esperienza Erasmus?
 - Nessuna
 - 1 o 2
 - Da 3 a 5
 - Da 6 a 9
 - 10 o più

SEZIONE C: ESPERIENZE DI MIGRAZIONE INTERNAZIONALE

- C1: Hai mai vissuto esperienze di migrazione internazionale? (Spostamenti durati un anno o più, dall'Italia all'estero o dall'estero all'Italia)
 - Sì
 - No
- C2: Hai parenti a te vicini (anche genitori) che hanno vissuto esperienze di migrazione internazionale (Spostamenti durati un anno o più, dall'Italia all'estero oppure dall'estero all'Italia)?
 - Sì
 - No
 - C3: Se sì, quanti?

- 1 o 2
 - Da 3 a 5
 - Da 6 a 9
 - 10 o più
- C4: Oltre a eventuali parenti, conosci direttamente altre persone che hanno vissuto esperienze di migrazione internazionale (Spostamenti durante un anno o più, dall'Italia all'estero oppure dall'estero all'Italia)?
 - Sì
 - No
 - C5: Se sì, quante?
 - 1 o 2
 - Da 3 a 5
 - Da 6 a 9
 - 10 o più

SEZIONE D: ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande selezionando la risposta che ritieni più adeguata.

- D1: Quanto spesso, **nell'arco di un mese**, entri a contatto diretto con persone di altre nazionalità?
 - Sempre
 - Spesso
 - Ogni tanto
 - Raramente
 - Mai
- D2: Quanto spesso, **nell'arco di un mese**, consumi contenuti integrali (non *short-form content* come *Reels* o *TikTok*) in lingua completamente straniera, eventualmente con sottotitoli (libri, video, podcast, interviste, serie TV, film)?
 - Ogni giorno
 - A giorni alterni
 - A settimane alterne
 - Qualche volta in un mese
 - Mai

SEZIONE E: LOCALIZZAZIONE *ROLE MODELS*

- E1: Pensa alle persone che ammiri e che si trovano in una situazione alla quale aspiri o che comunque consideri di riferimento. Possono essere chiunque: un'amica, un familiare, un'attrice, un artista, un proprietario di azienda. Nell'insieme, queste persone risiedono prevalentemente:
 - In Italia
 - All'estero

SEZIONE F: SENSO DI APPARTENENZA GENERALE E ALL'ITALIA

- F1: A quale dei seguenti luoghi senti di appartenere maggiormente?
 - Il comune in cui vivi o di origine
 - La regione in cui vivi o di origine
 - L'Italia o il tuo paese di origine
 - L'Europa (o un altro continente dal quale provieni)
 - Il Mondo in generale

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande, selezionando un valore nella scala da 1 = Totalmente in disaccordo a 7 = Totalmente d'accordo.

- F2: "Essere italiano significa molto per me"
- F3: "Sono orgoglioso di essere italiano"
- F4: "Quando una persona straniera loda l'Italia, sento ciò come un complimento personale"
- F5: "Non sento alcun legame con l'Italia"

SEZIONE G: INDIVIDUALISMO-COLLETTIVISMO ORIZZONTALE-VERTICALE

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande, selezionando un valore nella scala da 1 = Mai o decisamente no a 7 = Sempre o decisamente sì.

- G1: "Preferisco dipendere da me stesso/a piuttosto che dagli altri"
- G2: "Il più delle volte faccio affidamento su me stesso/a; faccio raramente affidamento sugli altri"

- G3: “La mia identità personale, indipendente dagli altri, è molto importante per me”
- G4: “È importante per me che io svolga il mio lavoro meglio degli altri”
- G5: “La competizione è la legge della natura”
- G6: “Quando qualcun altro fa meglio di me, divento teso/a e mi attivo”
- G7: “Se un mio collega vincesses un premio, mi sentirei orgoglioso/a”
- G8: “Per me, il piacere consiste nel passare il tempo con gli altri”
- G9: “Mi sento bene quando collaboro con gli altri”
- G10: “È mio dovere prendermi cura della mia famiglia, anche se ciò comporta il dover sacrificare quello che voglio”
- G11: “I membri di una famiglia dovrebbero rimanere uniti, indipendentemente dai sacrifici che ciò comporta”
- G12: “È importante per me rispettare le decisioni prese dai gruppi ai quali appartengo”

SEZIONE H: NORMA SOCIALE

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande, selezionando un valore nella scala da 1 = Totalmente in disaccordo a 7 = Totalmente d'accordo.

- H1: “Molti dei miei amici italiani vogliono emigrare all'estero”
- H2: “I miei amici e i membri della mia famiglia pensano che io debba emigrare all'estero”

SEZIONE I: SODDISFAZIONE DI VITA

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande, selezionando un valore nella scala da 1 = Totalmente in disaccordo a 7 = Totalmente d'accordo. Non ci sono risposte giuste o sbagliate; è solo importante esprimere la propria posizione apertamente.

- I1: “Per molti aspetti, la mia vita è vicina al mio ideale”
- I2: “Le condizioni in cui vivo sono eccellenti”
- I3: “Sono soddisfatto della mia vita”
- I4: “Finora, ho ottenuto le cose importanti che voglio nella mia vita”
- I5: “Se potessi rivivere la mia vita da capo, non cambierei quasi nulla”

SEZIONE L: CAPITALE SOCIALE GENITORI

Pensa a quante persone i tuoi genitori considerano “molto vicine” o “piuttosto vicine” nei seguenti termini:

- Le persone “molto vicine” sono quelle: con cui discutono di questioni importanti; o con cui mantengono i contatti regolarmente; o che ci sono nel momento del bisogno.
- Le persone “piuttosto vicine”, invece, sono più strette di conoscenti superficiali, ma non così tanto da essere “molto vicine”.

Idealmente, riuscire a chiederlo direttamente ai tuoi genitori sarebbe la cosa migliore. In alternativa, cerca di sforzarti e, in base a quanto ricordi, ipotizza un numero.

- L1: **In totale** (cioè sommando il numero di persone “molto vicine” con quello di persone “piuttosto vicine”), quante persone **in Italia** sono “molto vicine” e “piuttosto vicine” ai tuoi genitori?
 - 1-20
 - 21-40
 - 41-60
 - 61-80
 - 80 persone o più
- L2: **In totale** (cioè sommando il numero di persone “molto vicine” con quello di persone “piuttosto vicine”), quante persone **all'estero** sono “molto vicine” e “piuttosto vicine” ai tuoi genitori?
 - 1-10
 - 11-20
 - 21-30
 - 31-40
 - 41-50
 - 50 persone o più
- Le risposte che hai dato:
 - Te le hanno fornite i tuoi genitori
 - Le hai ipotizzate in autonomia

SEZIONE M: CONFLITTO TRA GENITORI

Gentilmente, rispondi alla seguente domanda, selezionando un valore nella scala da 1 =

Molto basso a 7 = Molto alto.

- M1: In termini di relazione, quale è il livello di conflitto presente tra i tuoi genitori?

SEZIONE N: FORZA LEGAMI FAMILIARI

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande, selezionando un valore nella scala da 1 = Totalmente in disaccordo a 7 = Totalmente d'accordo.

- N1: “La mia famiglia c’è sempre per me nei momenti in cui ne ho bisogno”
- N2: “So per certo che la mia famiglia ha a cuore il mio interesse”
- N3: “Secondo me, la famiglia è l’istituzione sociale più importante”

SEZIONE O: INTENZIONE DI EMIGRARE

- O1: Se avessi, **idealmente**, l’opportunità di emigrare in un’altra nazione entro i prossimi 5 anni, lo faresti?
 - Sì
 - No
 - O2: Se sì, stai considerando **seriamente** e **realisticamente** la possibilità di emigrare in un’altra nazione entro i prossimi 5 anni?
 - Sì
 - No

SEZIONE P: INFORMAZIONI SOCIODEMOGRAFICHE

Gentilmente, rispondi alle seguenti domande.

- P1: Qual è la tua età in anni compiuti?
- P2: Qual è il tuo genere?
 - Uomo
 - Donna
 - Altro
- P3: A quale corso di studi appartieni?
 - Scienze politiche, relazioni internazionali, diritti umani
 - Scienze sociologiche
 - Scienze psicologiche sociali e del lavoro
 - Scienze psicologiche cognitive e psicobiologiche

- Scienze psicologiche dello sviluppo, della personalità e delle relazioni interpersonali
- P4: In riferimento al tuo corso di laurea triennale attuale, a quale anno appartieni?
 - Primo
 - Secondo
 - Terzo
- P5: Qual è attualmente il tuo titolo di studio?
 - Diploma superiore
 - Laurea Triennale
 - Laurea Magistrale
 - Dottorato
- P6: In quale dei seguenti luoghi risiedi?
 - Nord
 - Centro
 - Sud
 - Isole
- P7: Qual è il titolo di studio di tua madre?
 - Licenza elementare
 - Licenza media
 - Diploma superiore
 - Laurea o dottorato
- P8: Qual è il titolo di studio di tuo padre?
 - Licenza elementare
 - Licenza media
 - Diploma superiore
 - Laurea o dottorato
- P9: Qual è la fascia d'età di tua madre?
 - 40 anni o meno
 - 41-45
 - 46-50
 - 51-55
 - 56-60

- 61-65
 - 66-70
 - 70 anni o più
- P10: Qual è la fascia d'età di tuo padre?
 - 40 anni o meno
 - 41-45
 - 46-50
 - 51-55
 - 56-60
 - 61-65
 - 66-70
 - 70 anni o più
- P11: In termini di stato civile, in che rapporto sono i tuoi genitori?
 - Sposati in forma religiosa
 - Sposati solamente in comune
 - Conviventi
 - Separati
 - Divorziati
 - Altro
- P12: Come definiresti in termini economici la situazione della tua famiglia, in una scala da 1 = Povera a 10 = Ricca?