

UN EDITORE NEGRO PARLA

John H. Johnson è uno dei principali editori di periodici ed uno dei più noti operatori economici negri d'America. Ebony, settimanale illustrato di cultura afro-americana, è la più nota fra le riviste edita dalla Johnson Publishing Co, Inc., e conta 1.300.000 lettori in 40 paesi.

L'impero editoriale di Johnson ha sede a Chicago in un moderno edificio di undici piani che accoglie anche una delle più ricche collezioni del mondo di arte negra. Johnson opera anche nel campo radiofonico, e si accinge a farlo anche nella televisione

Tutto questo rappresenta indubbiamente un notevole successo per un ragazzo negro cresciuto in una piccola fattoria dell'Arkansas e che cominciò la sua carriera come commesso della Supreme Life Insurance Company of America, una società di assicurazioni negra di Chicago di cui, tra l'altro, oggi Johnson è presidente. Il suo successo è dovuto alla sua fiduciosa tenacia, alla sua capacità di lavoro e ad una concezione dell'attività editoriale che egli stesso definisce di « responsabile audacia ».
Nel 1972 la Magazine Publishers Association lo designò « Editore dell'anno ».

Nell'intervista che segue, comparsa originariamente sulla rivista Nation's Business, John H. Johnson parla delle sue idee e della sua attività.

© 1974, by Nation's Business - The Chamber of Commerce of the United States.

Signor Johnson, com'è che entrò nel campo editoriale?

Cominciai a lavorare come ragazzo d'ufficio alla Supreme Life Insurance Company a Chicago e più tardi divenni redattore della rivista che la società pubblicava per i suoi dipendenti. In redazione il mio compito era di leggere vari giornali e periodici e di compilare per il presidente della società un riassunto degli avvenimenti della settimana nella comunità negra.

Spesso mi capitava di chiedere ai miei amici se avevano letto questo o quell'articolo sui negri che mi era capitato sotto gli occhi, e invariabilmente la risposta era no.

Conoscevo naturalmente il *Reader's Digest*, e mi venne fatto di pensare: « E perché no un *Negro Digest*? » Cercai di indurre vari amici ad associarsi con me. Avvicinai persone che avevano danaro da investire, ma nessuno era interessato alla cosa.

Che cosa fece allora?

Alla fine strappai a mia madre il permesso di contrarre un debito di 500 dollari dando in garanzia il suo mobilio. Nel frattempo avevo detto a Harry H. Pace, il presidente della società, quello che intendevo fare ed egli mi incoraggiò e mise a mia disposizione il targehettario della Supreme Life che comprendeva 20.000 indirizzi. Spesi i miei 500 dollari per spedire un questionario e accertare quante di queste 20.000 persone avrebbero gradito una nuova

rivista negra. Risposero circa 3.000 degli interpellati, aderendo alla richiesta di inviare 2 dollari ciascuno, e fu con quei 6.000 dollari che io potei iniziare la mia attività.

Che cosa accadde dopo?

Con quel capitale iniziale di 6.000 dollari convinsi una tipografia a farmi credito. Lavorando di notte, mia moglie ed io preparammo il primo numero di *Negro Digest*, che uscì nel novembre 1942 con una tiratura di 5.000 copie. Nel giro di una settimana, erano tutte vendute. Entro un anno avevamo raggiunto una vendita di 50 mila copie al mese.

Quando nacque « Ebony »?

Nel 1945. Fu un successo immediato dal punto di vista delle vendite, ma il guaio era che avevamo poca pubblicità da parte dei bianchi, e quella pubblicità era per noi essenziale.

Come risolse questo problema?

Mi ricordo di aver scritto al Comandante Eugene McDonald, Jr., allora presidente della Zenith Corporation, chiedendogli un'intervista per cercare di interessare la Zenith a fare pubblicità su *Ebony*. Mi rispose che lui non aveva nulla a che fare con la pubblicità e che pertanto dovevo abboccarmi con il direttore della sezione pubblicitaria. L'avevo già fatto, senza risultato. Così scrissi di nuovo a McDonald, dicendogli che sapevo che era lui ad occuparsi delle direttive generali e che avrei desiderato parlargli di una direttiva concernente la pubblicità per i consumatori negri.

KODAK TRI X PAN FILM

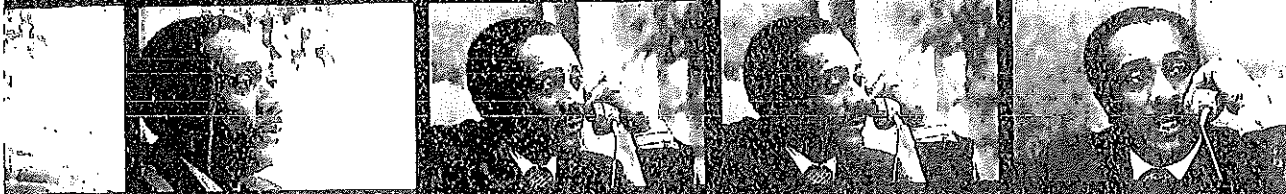
KODAK SAFETY FILM



→4A →5 →5A →6 →7A

KODAK TRI X PAN FILM

KODAK SAFETY FILM



→7A →8 →8A →9 →9A

FILM

KODAK SAFETY FILM

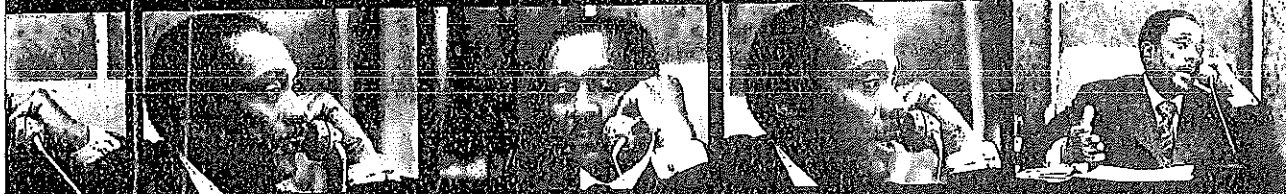
KODAK TRI



→9A →10 →10A →11 →11A →12 →12A →13 →13A

KODAK TRI X PAN FILM

KODAK SAFETY FILM



→12A →13 →13A →14 →14A →15 →15A →16 →16A

KODAK TRI X PAN FILM



→17A →18 →18A →19 →19A →20 →20A

KODAK TRI X PAN FILM



→17A →18 →18A →19 →19A →20 →20A

Ci riuscí?

Sí. Ma innanzitutto cercai di documentarmi su di lui il piú possibile. Scoprii che era stato al Polo Nord con l'Ammiraglio Robert Teary. Sapevo che un negro, Matthew Henson, era stato anche lui al Polo con Teary. E, naturalmente, sapevo che *Ebony* aveva appena pubblicato un articolo su Henson e sulle sue esperienze con l'Ammiraglio.

Chiesi allora a Henson di darmi una copia del suo libro con dedica autografa a McDonald. Col libro di Henson e una copia di *Ebony* con l'articolo su di lui, mi recai all'appuntamento con McDonald. Mentre entravamo nel suo ufficio, mi indicò un paio di scarpe da neve in mostra e mi disse che gli erano state regalate da Matthew Henson. « Mi risulta che Matt ha scritto di recente un libro — disse il Comandante — ne sa qualcosa »?

« Certo — risposi — e ne ho proprio qui una copia con dedica a Lei, Comandante ». Parve abbastanza compiaciuto, ma poi disse:

« Giovanotto, dal momento che pubblica una rivista, dovrebbe scrivere qualcosa su Matt Henson ».

Tirai fuori la copia di *Ebony* e gliela porsi. Sfolgiò alcune pagine e alla fine disse: « Non vedo perché non dovremmo fare pubblicità in questa rivista ».

Il Comandante McDonald chiamò quindi il direttore della sezione pubblicità e gli dette *ipso facto* istruzione di pubblicare un'inserzione pubblicitaria della Zenith su *Ebony*. Da allora la pubblicità della Zenith non ci è mai mancata.

Come mai aveva scelto la Zenith?

Semplicemente perché mia madre aveva una radio Zenith e molti negri che conoscevo ne avevano una. Era un prodotto eccellente. Credo che la radio di mia madre a quell'epoca avesse già dieci anni, eppure funzionava ancora bene.

A quanto pare, i prodotti Zenith sono ancora i preferiti qui?

Ho 39 televisori Zenith in questo edificio e altri 10 a casa.

Tra l'altro, di recente sono stato eletto a far parte del Consiglio d'Amministrazione della Zenith. E ne sono molto fiero, perché quello con la Zenith fu il mio primo contratto nazionale.

Lei attribuisce a Sua madre gran parte del Suo successo?

Certamente. Mio padre morì quando io avevo solo sei anni. Fu lei a tirarmi su.

Questo accadeva nell'Arkansas?

Sí, ad Arkansas City. Rimanemmo lì finché io non ebbi compiuto quindici anni, e allora venimmo a Chicago soprattutto perché mia madre voleva che io ricevessi una buona istruzione. Non c'erano scuole media ad Arkansas City, e come conseguenza io ho due diplomi di scuola elementare.

Mia madre, infatti, non voleva che io girovagassi per le strade in cattive compagnia, come diceva lei. Insistè quindi perché tornassi a scuola e facessi una seconda volta l'ottava classe finché lei non avesse risparmiato abbastanza per portarmi in una città del Nord e iscrivermi alla scuola media. Lavorava moltissime ore al giorno, facendò la cuoca, la lavandaia e ogni sorta di lavoro domestico per poter mettere da parte il danaro per il viaggio a Chicago.

Secondo Lei, qual'è l'insegnamento piú importante che Sua madre Le ha dato?

Mia madre mi ha insegnato ad aver fede in me stesso e a credere che si possa trovare una soluzione per qualsiasi problema. Ed anche a lavorare duro, e ad aver fede nel futuro.

Mi consta che Sua madre ha un ufficio in questo edificio. Svolge forse un'attività nell'azienda?

No. Per ragioni sentimentali, quando costruimmo questa sede pensammo che anche Lei dovesse avere un suo ufficio. Così, di tanto in tanto ci viene e telefona ad alcune amiche e dice loro che le chiama dall'ufficio. Mia madre ha 84 anni e ancora mi ripete le stesse cose: « Lavora sodo, sii onesto, e tratta bene la gente ».

Anche il signor Pace, della Supreme Life, ha avuto una parte importante nella Sua vita, non è vero?

Oh, sí. Nel 1936, l'anno in cui finii la scuola media, ero redattore del giornale della scuola, capoclasse e presidente del consiglio studentesco. Per tutte queste qualifiche, fui invitato ad un convegno dei migliori studenti medi di tutta Chicago, in cui Pace tenne un discorso. Successivamente trovai modo di parlare con lui.

Gli dissi che volevo andare all'università, ma che avevo bisogno di un lavoro. « Venga a trovarmi a settembre e vedremo che cosa si può fare », mi disse. A suo tempo mantenne la promessa, e mi dette un posto di commesso a 25 dollari al mese. Così, mi iscrissi all'Università di Chicago e la frequentai mentre lavoravo a tempo parziale.

Come passò a mansioni editoriali?

Pace decise di far riuscire il *Supreme Liberty Guardian*, una pubblicazione per i dipendenti della società che era stata soppressa. Il mio compito era di ritagliare e riassumere articoli sui negri e passarli a Pace. Questi faceva lui stesso buona parte del lavoro per la preparazione della rivista. Ben presto presi ad aiutarlo, e un bel giorno fui promosso da commesso ad assistente del direttore.

Fu press'a poco quest'epoca che Le venne l'idea di un « Digest » per i negri?

Sí. Poco dopo aver ottenuto quell'incoraggiante risposta, in base all'indirizzario che Pace mi aveva autorizzato ad adoperare, mi recai da lui e gli dissi che volevo costruire un comitato di consulenti editoriali. Gli chiesi di entrare a farne parte. Rifiutò. E mi scoraggiò anche dal chiederlo a chiunque altro. Gliene domandai la ragione.

« Se pubblichi questa rivista — disse — e ci fai comparire il nome di queste persone, o il mio, un sacco di gente non la leggerà perché può darsi che non abbiano simpatia per me o per quelle altre persone che vorresti chiamare a far parte del comitato ».

« Tu sei giovane e praticamente sconosciuto. Se pubblichi una buona rivista, la gente la leggerà. Se invece la rivista vale poco, nessuno la leggerà, quali che siano i nomi che ci sono su ».

Era un buon consiglio, e sono lieto di averlo seguito. Harry Pace morì sei mesi dopo che io avevo cominciato a pubblicare *Negro Digest*, e mi sono sempre rammaricato che non vivesse abbastanza per vederne il successo.

Come fu che piú tardi Lei divenne presidente della società di assicurazioni in cui cominciò a lavorare come commesso?

Qualche anno dopo che avevo lasciato la Supreme Life, e che la mia azienda editoriale era ben avviata,

mi fu chiesto di comprare delle azioni della Supreme Life. Ne acquistai un migliaio. Poi fui invitato ad entrare a far parte del consiglio direttivo. E successivamente, per ragioni sentimentali, cominciai a comprare sempre piú azioni, tanto che alla fine divenni il maggior azionista della società. In quanto tale era logico che io divenissi presidente del consiglio di amministrazione.

Questo significa che in vita sua Lei ha lavorato solo per due organizzazioni, arrivando al vertice di entrambe?

In effetti, mi dà maggiore soddisfazione quanto ho realizzato alla Supreme Life. Lì, infatti, ho fatto carriera, salendo da commesso a presidente. Quando, invece, avviai l'azienda editoriale, si ricordi, ne ero già proprietario e direttore, e lo sono tuttora.

Che cosa La indusse a pubblicare la rivista « Ebony »?

Avevo guadagnato un bel po' con *Negro Digest*. La seconda guerra mondiale stava per finire, e pensai che ai nostri soldati, al ritorno in patria, sarebbe piaciuto di leggere qualcosa d'interessante, ma non molto impegnativo. Avevo in mente un settimanale illustrato, e quella fu appunto la formula di *Ebony*.

Si potrebbe dire che « Ebony » sia il corrispondente di « Life » per i negri?

Sì. La veste editoriale è buona parte del materiale pubblicato nella rivista erano e sono simili a quelli di *Life*.

Che cos'è secondo Lei che fa di « Ebony » una rivista di così grande successo rispetto a « Life », che ha finito coll'andare a picco?

Penso che la differenza stia nel fatto che noi abbiamo un impegno verso i nostri lettori. Lì studiamo continuamente; li comprendiamo; ci mescoliamo con loro.

Penso anche che *Ebony* sia un tipo di rivista che ha aiutato i negri a sentirsi orgogliosi del loro retaggio culturale e orgogliosi di se stessi. E fornisce loro un genere di informazioni e un'ispirazione che non possono trovare altrove.

Quello che c'era nella vecchia *Life*, lo si poteva trovare anche altrove. Non così per quello che c'è in *Ebony*.

Mi parli un po' degli altri Suoi periodici.

Nel 1950, cominciammo

a pubblicare una rivista intitolata *Tan*, in certo modo simigliante a *True Story* e *True Romance*. Successivamente il titolo è stato cambiato in *Black Stars*, ed oggi la rivista parla dei negri nel mondo dello spettacolo; gli artisti negri che hanno ottenuto successo nel cinema, come cantanti, nei *night clubs* e via dicendo.

Un anno dopo lanciammo *Jet*, che si proponeva di dare un succinto riassunto settimanale di tutto quello che avviene nella comunità negra. Fu un successo sin dall'inizio.

Aspettammo poi ventun'anni — fino al 1972 — prima di varare ancora un'altra rivista. È intitolata *Ebony Jr!*, e si rivolge ai bambini dai 6 ai 12 anni.

Così Lei pubblica in tutto cinque periodici?

Sì. Chiudemmo *Negro Digest* nel 1951 perché pensavamo che svolgesse in gran parte la stessa funzione di *Jet*. Ma i vecchi lettori continuarono a chiederci di farla rinascere. Così la facemmo riuscire nel 1971, ma tre anni fa ne abbiamo cambiato il titolo in *Black World*.

Tutti e cinque vanno bene?

Quattro vanno molto bene, dal punto di vista finanziario. *Black World* sta ora cominciando a essere in pareggio, dopo esserci costato parecchio. L'abbiamo mantenuto in vita perché è una rivista che rende un servizio al pubblico: incoraggia i giovani scrittori negri a sviluppare i loro talenti creativi.

Pubblica anche scritti di autori non negri?

Sì, in tutti i periodici tranne *Black World*.

Una volta Eleanor Roosevelt scrisse per la Sua rivista?

Sì, ed è una storia interessante. *Negro Digest* nel 1943 aveva raggiunto le 50.000 copie, ma non riuscivamo a portare la tiratura al di sopra di questo livello. Si era nel periodo in cui molti davano consigli ai negri su quello che avrebbero dovuto fare: « Non dovrete insistere per l'eguaglianza, non dovrete creare fastidi, non dovrete fare tante cose ».

Mi venne un'idea: perché non pubblicare una serie di articoli di eminenti personalità nei quali esse si mettessero nei panni dei negri? Intitolammo la serie: « Se fossi negro ».

Pensai che la persona piú adatta per iniziare la serie fosse la signora Roosevelt. Acconsentì. Ricordo benissimo quell'articolo. Scrisse: « Se fossi negra, sarei piena di amarezza ». Questa frase fu ripresa da tutti i giornali del Nord. E scrisse anche: « Se fossi negra, però, avrei anche molta pazienza ». Questa frase fu ripresa da tutti i giornali del Sud.

La cosa ci valse una grande pubblicità. Nel giro di trenta giorni la nostra tiratura balzò da 50.000 a piú di 150.000 copie. Piú tardi la signora Roosevelt scrisse per noi anche un altro articolo, intitolato « Alcuni dei miei migliori amici sono negri », nel quale esponeva le sue idee sull'eguaglianza e sul fatto che la gente dovrebbe imparare a convivere e a lavorare assieme.

Signor Johnson, Lei ha prestato i Suoi servigi a tre Presidenti, non è vero?

Sì. Il Presidente Kennedy mi nominò Ambasciatore speciale in vari paesi africani. Inoltre, ho fatto parte della Commissione della Casa Bianca per lo studio della riforma del servizio di leva; ho fatto parte della Commissione speciale per le Poste e fui chiamato a far parte della Commissione per le celebrazioni dei 25 anni delle Nazioni Unite.

Lei è stato invitato molte volte alla Casa Bianca. Le è capitata qualche esperienza insolita con i Suoi ospiti presidenziali?

Non dimenticherò mai un pranzo per soli uomini alla Casa Bianca durante l'Amministrazione Johnson. I biglietti da visita di coloro che sedevano a ciascun tavolo furono deposti su un vassoio. Al termine del pranzo per ogni tavolo fu estratto un nome e la persona così designata fu invitata ad esprimere dei pareri e dare dei consigli al Presidente Johnson.

Fu estratto il mio nome. Mi alzai e dissi: « Signor Presidente, il cognome di mia madre è Johnson, il cognome di mia moglie è Johnson. Non ho mai avuto successo nel dare consigli ai Johnson, quindi non tenterò neppure di darne a Lei ».

Come giudica il progresso dei negri in America, negli ultimi dieci o vent'anni?

Ovviamente non abbiamo percorso tanta strada quanto avremmo voluto.

Ma abbiamo compiuto progressi.

Alcuni dei nostri giovani considerando talune situazioni sono molto delusi. Ma quelli di noi che sono piú anziani, e che sanno quanto eravamo indietro una volta, possono valutare il progresso che è stato realizzato.

Abbiamo fatto progressi nel campo dell'istruzione, in quello degli impieghi, nella politica, in tutti i settori. Basta solo considerare il numero dei sindaci negri, il crescente numero dei Rappresentanti negri al Congresso e il gran numero di negri che occupano posizioni ufficiali in tutto il « profondo Sud » per rendersi conto di quanto cammino s'è fatto.

Da qualche tempo c'è una certa tranquillità sul piano razziale. Pensa che durerà?

Penso di sí. Gran parte della passionalità che trovava sfogo nelle marce e nelle dimostrazioni è ora rivolta a indurre un maggior numero di negri a registrarsi negli elenchi elettorali e a votare.

Le linee di comunicazione tra le razze sono migliorate?

Oh, sí. La comunità bianca oggi si mostra assai piú disposta a rispondere alle esigenze e ai desideri dei negri.

Questi hanno maggiore libertà d'azione e possono aspirare all'istruzione e a un impiego con un senso di eguaglianza assai maggiore che in passato.

Che cosa pensa dei negri come imprenditori?

Anche qui c'è un miglioramento. Sono sempre piú numerose le banche disposte a far credito ad aziende negre. Per sviluppare una qualsiasi azienda, occorrono capitali. Una volta, come ricorderà, ai negri era quasi impossibile ottenere fidi bancari.

Ma per avviare un'impresa ad un negro occorre qualcosa di piú che il semplice capitale, non è vero?

Indubbiamente. Abbiamo bisogno di esperienza manageriale non meno che di capitale. Io ho sempre incoraggiato i negri che lavorano in istituzioni non negre a lasciarle e a mettersi in proprio. Una volta che si siano familiarizzati con certe tecniche di direzione aziendale, non c'è motivo perché non facciano da sé.

Se Lei dovesse iniziare oggi la Sua attività editoriale, pensa che le sarebbe piú facile?

Sí. Sarebbe piú facile trovare un finanziamento. Inoltre, ci sarebbero piú porte aperte che nel 1942.

All'inizio delle Sue attività, Lei non offrì a qualcuno una quota della proprietà per 3000 dollari? Quanto varrebbe oggi quella quota?

Sí, e l'offerta fu respinta. Quella quota oggi varrebbe milioni di dollari.

Le capita mai di incontrare oggi quella persona?

Sí, e mi evita sempre. È imbarazzato.

Una volta Lei disse: « Alcuni editori sono nati grandi, ad alcuni la grandezza è stata imposta e altri sono appena riusciti a sopravvivere alla televisione ». In quale categoria colloca se stesso?

Sono sopravvissuto alla televisione. Se c'è un segreto nel nostro successo è che abbiamo saputo tenerci al passo coi tempi. Per esempio, quando cominciammo solevamo identificare il successo con il possesso di beni materiali. In altri termini, il successo era per noi una Cadillac o una pelliccia di visone, o comunque qualcosa di tangibile. Mano a mano che ci siamo andati sviluppando e maturando, abbiamo capito che il successo sta nel realizzare quello che uno si propone di fare. Un individuo che provvede adeguatamente alla famiglia o manda i figli all'università, questo per noi è un successo, un grande successo.

Pensa che un giorno « Ebony » possa diventare una rivista che piaccia anche a chi non è negro?

Saremmo piú che lieti che fosse cosí. Il problema non sta nel fatto che noi non saremmo in grado di pubblicare una rivista del genere, bensí nel fatto che c'è ancora un residuo clima di diffidenza tra le razze, per cui i bianchi non sono pronti ad accettare una rivista come *Ebony* senza la riserva mentale che essa contenga troppa propaganda a favore dei negri. E, naturalmente, i negri nutrono la stessa diffidenza nei riguardi delle riviste dei bianchi.

Tuttavia ritiene che potrà venire il giorno in cui non sarà piú cosí?

Sí. Sono convinto che ci si muove in questa direzione.

Se si considera che tutti i cittadini di Los Angeles sono disposti a ritenere che un sindaco negro possa curare bene i loro interessi al Municipio, è certo lecito presumere che un giorno una rivista pubblicata da un negro possa essere accettata indistintamente da tutti.

E a Lei piacerebbe veder giungere quel giorno?

Beh, per il momento lavoro solo per l'11% della popolazione. Mi piacerebbe lavorare per il 100%.

Lei ha avuto successo nella Sua attività. Se dovesse ricominciare, farebbe qualcosa in modo diverso?

Potrei compiere forse uno sforzo maggiore, ma non farei nulla di diverso. Non c'è nessun lavoro al mondo che io potrei preferire a quello che faccio ora. E la mia sola ambizione è di continuare a farlo.

Lei ha detto prima che arrivare alla presidenza della Supreme Life è stata l'esperienza che Le ha dato piú soddisfazione. Qual'è stata la Sua esperienza piú deludente?

Mi sentivo molto deluso quando qualcuno che avevamo addestrato lasciava la nostra organizzazione. Ma ora comincio a capire meglio le cose. Accetto il fatto che addestrare la gente fa parte della nostra funzione. Se si tirano su dei buoni elementi, non si può trattenerli. È inevitabile che ad un certo momento essi migrino verso altri posti in cui possono assumere un ruolo direttivo.

Qual'è il principale messaggio che Lei potrebbe trasmettere ai giovani negri?

L'ho detto diverse volte e in modo diverso; ma fondamentale il messaggio è questo: « Proponiti degli obiettivi limitati ».

Tanti giovani negri vengono a chiedermi consiglio. Tutti vorrebbero fare le cose in grande sin dall'inizio. Uno mi confidò che voleva aprire una catena di supermercati. Gli dissi: « Perché non cominci con una drogheria? »

Nel mondo degli affari bisogna sentirsi sicuri di quel che si fa. Si deve fare un passo alla volta, e ad ogni passo acquistare maggiore fiducia. ■