



S.N. Behrman (1894-1973), fiu de băcău, a studiat artele teatrale la Harvard și la Columbia University. Înainte de a avea succese ca dramaturg, a lucrat la *The New York Times*, pentru rubrica *Răspunsuri la "ulcereștilor editorilor", dar a fost dat afară după ce s-a dezvăluit că răspundea la propriile sale nedumeriri, deoarece tot el era cel care publica întrebările.*

Creat cu pasiune și savoir-faire. Un volum Baroque Books & Arts®.

S.N. Behrman

ARTA DE A VINDE

ARTA

traducere din limba engleză de
TEODORA NICOLAU

Înțelegeți arta? Iară – UTAIAZĂ! Lăsați cămpul
stării de excelență să devină obiectul
încercării voastre. Jocul domnilor

înțeleptul și cunoștința în artă

vor avea loc

într-o atmosferă lăsată să se dezvolte. Vă îndemn să vă întrebi:

“Dacă arta este obiectul superior al vieții?

“Dacă arta este obiectul unei viațe?

“Dacă arta este obiectul unei viațe?

A. E. IacobO Iată înțelegerea înțelegerii?

“Dacă arta este obiectul unei viațe, atunci arta este obiectul unei viațe. Dacă artă este obiectul unei viațe, atunci artă este obiectul unei viațe.”



Cuprins

1. Itinerarul	9
2. Un început în Delft	49
3. O piață dinamică a nemuririi	77
4. B.B.	123
5. Băiatul în albastru și cele două Lavinii	158
6. Oamenii tăcuți	192

ITINERARIE

Când Joseph Duveen, cel mai spectaculos negustor de artă din toate timpurile, călătorea pe rând între cele trei galerii ale sale, din Paris, New York și Londra, afacerea lui, inclusiv o anume cantitate din stocul de mărfuri, călătorea odată cu el. Afacerea era cât se poate de personală, iar în perioadele în care el era absent angajații dormeau în front. Luau poziție de drepti doar la sosirea mobilizatoare a Maestrului. Încă din tinerețe, Duveen – care a devenit Lord Duveen of Millbank înainte de decesul survenit în 1939, la vîrsta de 69 de ani – a observat că Europa avea o mulțime de opere de artă, iar America avea o mulțime de bani, aşadar cariera lui uluitoare a fost rodul acestei observații simple. Începând cu 1886, când avea șaptesprezece ani, a călătorit mereu între Europa, de unde se aprovisiona, și America, unde își vindea marfa. În anii din urmă, itinerarul său era relativ fix: la sfârșitul lui mai pleca din New York spre Londra, unde petrecea lunile iunie și iulie; apoi mergea la Paris, pentru o săptămână sau două; de acolo obișnuia să se ducă la Vittel, o stațiune balneară din

Munții Vosgi, unde urma o cură de trei săptămâni; din Vittel revinea în Paris, pentru alte două săptămâni; după care se întorcea în Londra; cândva, în cursul lunii septembrie, se îmbarca pe un vas cu destinația New York, unde stătea toată iarna și în partea de început a primăverii.

Uneori, Duveen se abătea de la acest program ca să ajute un client valoros. Dacă, să spunem, se afla în Paris, iar Andrew Mellon sau Jules Bache veneau și ei, Duveen, prevenitor, stătea mai mult ca de obicei ca să-i ajute pe cei doi într-o completarea educației lor artistice. Deși, potrivit unor personalități din domeniul artelor, mai ales cele din Anglia natală, cunoștințele despre artă ale lui Duveen erau evident întrecute de entuziasmul său, cei mai mulți dintre clienți, americani bogați, considerându-l nici mai mult, nici mai puțin decât omniscient. „Poate că sunt țărână în fața califului, dar, pentru țărână, eu sunt califul!”, spune Hajj, cerșetorul, în piesa lui Edward Knoblock, *Kismet*. Modul în care Hajj își evalua poziția socială aproximează atitudinea lui Duveen din perioada în care era profesor. Celor mai mulți dintre discipolii săi le oferea tot soiul de amabilități extracurriculare. Îl îngăduia lui Bache să-și țină stocurile de trabucuri preferate în subsolurile reședințelor Duveen din Londra și Paris. Într-o zi, când Bache tocmai pleca de la hotelul lui din Paris, ca să prindă trenul ce urma să îl ducă în port, și-a dat seama că nu avea suficiente trabucuri ca să-i ajungă pe durata traversării Atlanticului. Așa că a făcut un scurt ocol pe la casa lui Duveen, să își măreasă proviziile. Duveen nu era în Paris, iar Bache a fost întâmpinat de Bertram Boggis, la acea vreme asistentul-suflet al Maestrului, iar, în prezent, unul dintre directorii firmei Brothers. În timp ce Bache aștepta ca trabucurile să își facă apariția, Boggis i-a arătat un Van Dyck și i-a spus că Duveen îl pusese deoparte pentru el. Bache a fost atât de fermecat de tablou, încât l-a cumpărat pe loc și aproape că

a uitat de trabucuri; în cele din urmă a plecat la tren cu ambele. Nu a avut de plătit nicio taxă pentru depozitarea trabucurilor, însă Van Dyck-ul l-a costat 275 000 de dolari.

Probabil că niciun negustor până la Duveen nu a dus la un nivel de rafinată perfecțiune arta de a arunca pâinea pe apă.¹ Maestrul făcea aproape orice pentru clienții lui importanți. Americanii putred de bogăți, sfîlnici și bănuitori față de legăturile întâmplătoare, din cauza averii lor, adesea nu știau încotro să meargă sau cu ce să-și ocupe timpul când erau în străinătate. Duveen le asigura intrarea în vilele imense ale nobilimii; coincidența că nobili proprietari aveau deseori de vânzare portrete ale strămoșilor nu îl descuraja pe comerciant. De asemenea, el le obținea pe sub mână rezervări la hoteluri și bilete pe cursele maritime cu liste de pasageri deja complete. Le făcea rost de case sau le punea la dispoziție arhitecți care să le construiască, apoi se asigura că arhitecții imaginau planuri ale interioarelor astfel încât spațiul liber de pe peretei să „ceară” o multime de tablouri. Alegea chiar și mirese sau miri pentru unii dintre clienții săi și le oficia cu placere ceremoniile nupțiale. Întotdeauna respecta aceleasi standarde rafinate care îl guvernau în selectarea caselor pentru clienții săi – o recepțivitate potențială față de arta scumpă.

În ceea ce privește chestiunile imediate, Duveen nu era un om răbdător. Cu un imperialism coleric, era de părere că lumea trebuia să se opreasă în timp ce el obținea ceea ce-și dorea. Era stăpânit de o forță convulsivă, de o fervoare nemărginită și explozivă, mai ales față de un tablou pe care doar ce îl cumpărase, și de un dispreț nesăbuit față

¹ Aluzie la versetul biblic „Aruncă pâinea ta pe apă, căci o vei afla după multe zile” (Ecleziastul 11:1), cu sensul că faptele bune vor da roade într-o bună zi. (n. tr.)

de operele de artă tranzacționate de negustorii rivali. La un moment dat, un duce din sânum Bisericii Înalte¹, extrem de respectabil, admira un tablou religios realizat de un Vechi Maestru, pe care Thomas Agnew & Sons, distinsa firmă de artă engleză, i-l oferise. Apoi l-a rugat pe Duveen să se uite la tablou. „Foarte drăguț, scumpul meu coleg, foarte drăguț”, i-a spus Duveen. „Dar cred că ești conștient că heruvimii ăia sunt homosexuali.” Tabloul s-a întors la firma lui Agnew. Când, nu după multă vreme, prin căile întortocheate ale negustoriei cu artă, tabloul a ajuns în posesia lui Duveen, heruvimii, prin nu se știe ce terapie aplicată de proprietar, fuseseră redați normalității sexuale. În mod asemănător, în New York, un colecționar milionar, care era atât de indisiplinat, încât se gândeau să cumpere un tablou italian din secolul al XVI-lea de la alt negustor de artă, l-a rugat pe Duveen să vină la conacul lui de pe Fifth Avenue ca să se uite la tablou. Potențialul cumpărător a privit îndeaproape chipul lui Duveen și a văzut cum îi fremătau nările. „Adulmec vopsea proaspătă”, a spus Duveen cu tristețe. Observațiile lui despre tablourile altora se lăsau uneori cu procese care durau ani întregi, îl costau sute de mii de dolari și convocau în fața tribunalelor din Londra, New York sau Paris adunări internaționale de experti care să dezbată lucrurile.

Una dintre crucile pe care Duveen a trebuit să le ducă a fost aceea că temperamentul persoanelor cu care a avut de-a face în Statele Unite era chiar la polul opus firii lui. Marii milionari americani din Epoca Duveen erau greoi în vorbire și în gândire, precauți, secretoși – după părerea lui

Duveen, înnebunitor de mocăni. Ceilalți împărați, împărații petrolieri și ai otelului, ai magazinelor universale, ai căilor ferate și ai ziarelor, ai acțiunilor și ai obligațiunilor, ai serviciilor publice și ai băncilor se antrenaseră să vorbească domol, făcând pauze lungi înainte de fiecare cuvânt și mai ales înainte de fiecare verb, ca nu cumva să alunecă în abisul luării vreunui angajament.

Pentru un om ca Duveen, care era din naștere incapabil să tacă, necesitatea de a face tot timpul afaceri cu persoane criptice, precum bătrânul J.P. Morgan, Henry Clay Frick și Mellon, îl mortifica pur și simplu. Obișnuia să citească o scrizoare de la unul dintre clienții lui importanți și de câte douăzeci de ori, chibzuind la fiecare propoziție formulată evaziv. „Ce vrea să spună prin asta?”, își întreba secretara. „Îl interesează tabloul sau nu?”

Mulți ani, secretarul lui Duveen a fost un englez pe nume H.W. Morgan. Unii au spus că Duveen l-a angajat pur și simplu pentru că îl chema Morgan. S-a sugerat chiar că Duveen l-a determinat pe secretarul lui să adopte acest nume, astfel încât să aibă impresia că el trimitea după Morgan, nu că Morgan trimitea după el. În orice caz, una dintre îndatoririle lui H.W. Morgan era să joace din când în când rolul lui Mellon. Cu o zi înainte de o întrevedere programată cu unul dintre clienții importanți, Duveen mergea la culcare cu gândul să pună la cale posibilitățile strategice. Dar, înainte de întrevederile de acest gen cu Mellon, Duveen obișnuia, pe lângă mersul la culcare, să repete cu Morgan. Cu Mellon era greu să facă afaceri deoarece era impenetrabil. „Acum, Morgan, tu ești Mellon”, îi spunea Duveen. „Acum ieși și intră.” Morgan intra, jucând rolul lui Mellon, iar Duveen începea să îl bombardeze cu întrebări; Morgan încerca să se transpună în starea de spirit inscrutabilă a lui Mellon și să răspundă fără să spună nimic. Faptul că vorbirea cu accent de Pittsburgh a

¹ High Church în lb. engl. în original – tradiție din cadrul Bisericii Anglicane, care pune accentul pe elementele catolice ale ritului anglican. Adeptații acestei tradiții se numesc anglo-catolici (n. tr.).

lui Mellon era acum puternic înmuiată în graiul cockney nu afecta în vreun fel iluzia lui Duveen. Uneori, Duveen ajungea acasă după o discuție cu Mellon atât de supărat din pricina îndoielilor acestuia, încât trebuia să meargă din nou la culcare, de data asta ca să chibzuiască la chesti-unile ascunse. În mintea lui nu existau niciodată îndoieri. Fiecare tablou pe care trebuia să îl vândă, fiecare tapiserie, fiecare sculptură era cea mai grozavă, pornind de la ultima și până la următoarea. Cum puteau oamenii sătia să piardă vremea, să pună bețe în roate propriei dorințe de a detine aceste opere magnifice, doar din cauza prețului? Puteau să-și recapete banii respectivi de nenumărate ori, dar, când cumpărau un Duveen, dobândeau ceva ce nu poate fi înlocuit și asta doar plătind prețul cerut de Duveen. (Când un tablou de Titian, Rafael sau Donatello trecea din mâinile lui Duveen în cele ale lui Joseph E. Widener, Benjamin Altman sau Samuel H. Kress, el devenea un Widener, un Altman sau un Kress, dar, până atunci, era un Duveen.) Totuși Duveen a învățat să-și poarte crucea și chiar să o manevreze puțin. În timp ce se confrunta cu îndoielile lor, își consolida propriile lui convingeri, apoi îi taxa în plus pentru timpul și osteneala pe care și le dăduse pentru asta. Făcându-și clienții conștienți că, întrucât avea acces unic la opere de artă minunate, piețele de desfacere pentru ele erau multiple, el vedea cum îndoielile lor în legătură cu prețul operelor cu pricina se transformau în îndoieri și mai profunde, întrebându-se dacă Duveen le va îngădui sau nu să le cumpere.

Ori de câte ori Duveen era în Paris sau în Vittel, primea rapoarte zilnice de la galerile lui din New York și Londra – un rezumat al Cărții de Oaspeți în care se preciza ce clienți sau gură-cască trecuseră pe acolo, la ce tablouri se uitaseră și cât timp, ce spuseseră și aşa mai departe. Din alte surse obținea rapoarte despre colecțiile importante care erau

scoase la vânzare și fotografii ale comorilor din care erau alcătuite. Mai erau și rapoartele „curierilor” săi, acei *franc-tireurs* pe care îi instala în toată Europa ca să vâneze nobili gata a se mulțumi cu o brumă de măruntiş prin sacrificarea câtorva portrete de familie. Aceste rapoarte puteau să includă bârfele servitorilor, care își auziseră stăpânul spunându-i unui important negustor de artă, în timp ce savurau buchetul unui brandy, după cină, că ar putea – în anumite împrejurări, el chiar ar putea – să se gândească să se despartă de minunata doamnă nobilă, pictată de Gainsborough, care le zâmbea grațios de deasupra șemineului. Odată ce Duveen avea un asemenea indiciu, se grăbea să identifice împrejurările în care proprietarul aceluia Gainsborough chiar ar fi putut să se despartă de el. Adesea negustorul care savurase brandy-ul nu se regăsea într-o situație în care să se bucure de remunerăția care venea odată cu tranzacționarea tabloului de Gainsborough. Când negocia cu capetele diverselor familii nobile, de obicei Duveen câștiga ușor în fața celorlalți negustori; insolență și impetuozitatea atacului său pur și simplu îi stupefia pe duci și pe baroni. El nu irosea nici timpul lui, nici al lor cu flecăreli despre artă (rezerva acest tratament clienților americanii); discuta doar despre prețuri, despre prețuri mari. Obișnuia să spună: „E cel mai grozav lucru pe care l-am văzut vreodată! Vei primi cel mai mare preț pe care l-ai văzut vreodată!” La această tehnică, ducii și baronii reacționau călduros. Erau obișnuiți cu ea din experiența costisitoare a cumpărării și a vânzării de cai. La Paris, Duveen primea adesea scrisori frenetice din partea contabilului său din New York, în care acesta îl implora să nu mai cumpere nimic. Duveen, care nu era niciodată la fel de încântat de vânzare pe căt era de cumpărare, cheltuia, în mod normal, peste un milion de dolari pentru călătoriile anuale în străinătate, dar uneori depășea și de trei sau de