

Aja Raden

PIETRE PREȚIOASE

traducere din limba engleză de
LOREDANA BUCUROAIA



Cuprins

Prefață	7
I. VREAU. Dorințe, deziluzii și efectul rarității	
1. PĂSTREAZĂ RESTUL Cumpăr Manhattan, dau la schimb mărgele (1626).....	15
2. PRECEDENTELE SUNT PENTRU TOTDEAUNA Primul inel de logodnă cu diamante (1477)	49
3. CULOAREA BANILOR Papagalul de smarald, facerea și desfacerea Imperiului Spaniol ...	86
II. IAU. Obsesii, posesiuni și mecanismele războiului	
4. IMPORTANȚA CELEBRITĂȚII Colierul care a dat startul Revoluției Franceze.....	138
5. SALUT, MARINARE! Cum o perlă imensă și competiția dintre rude au conturat soarta națiunilor (1786)	196
6. VECHIUL JOC DE „ALBA-NEAGRA” Ouăle de aur care au fondat start-up-ul sovietic (1929)	255
III. AM. Industrie, inovație și luminița de la capătul tunelului	
7. ȘIRAGUL DE PERLE AL ȘEFULUI Cultura perlelor, perlele de cultură și goana Japoniei spre modernitate (1930)	323
8. SINCRONIZAREA E TOTUL. Primul Război Mondial și primul ceas de mână (1876).....	367
Postfață. Obiecte de preț	409
Mulțumiri	412

I

VREAU

Dorințe, deziluzii și efectul rarității

Cât valorează o piatră? Depinde de piatră, evident. Întrebarea corectă este: care sunt criteriile noastre? Cum apreciem valoarea unei pietre? În funcție de frumusețea ei? E și acesta un factor, dar nu întotdeauna. În plus, discuția ne duce înapoi, la chestiunea criteriilor: cum judecăm corect frumusețea unei pietre? Frumusețea este importantă, dar și extrem de subiectivă.

Dimensiunea contează, dar numai odată ce a fost stabilită valoarea absolută. Un rubin de dimensiuni mari valorează, evident, mai mult decât un rubin de dimensiuni mici. Dar, în același timp, un rubin mic valorează mai mult decât o podea enormă făcută din marmură, așa că dimensiunea, cu siguranță, nu este decisivă. Același lucru este valabil și pentru calitate: un cuarț fără cusur este tot un... cuarț.

Deci cât valorează o piatră? Cum se transformă o piatră într-o bijuterie? Cum ajunge o bijuterie să fie neprețuită?

Nu tocmai surprinzător, răspunsul poate fi găsit într-o analiză generală a valorii fluctuante a unor resurse precum porumbul, orzul, orezul sau petrolul brut. Ce determină creșterea subită a valorii acestor resurse? Raritatea lor. Și ce le prăbușește valoarea? Suprasaturarea – atunci când oferta depășește cererea.

Același lucru este valabil și pentru pietre. În final, nu frumusețea le determină valoarea, nici dimensiunea sau calitatea, cu toate că fiecare dintre acești factori sunt importanți.¹ Se pune problema rarității cu care se găsesc; extremele la care trebuie să ajungă o persoană pentru a obține o anumită piatră. Este vorba despre acel sentiment amețitor care apare atunci când deții un obiect pe care nu-l are nimeni altcineva sau îl au doar foarte puțini oameni.

Cuarțul este comun, de aici și problema lui. Valoarea vine din raritatea percepută, iar reversul este și el valabil. Imediat ce un obiect devine prea accesibil, acesta își pierde strălucirea. În definitiv, dacă ai putea să cumperi o rocă de pe Lună (spre deosebire de verii ei mai săraci, meteoriții, care se vând la set de câte douăzeci, pentru doar zece cenți), aceasta ar costa mult mai mult decât un diamant. E evident că dificultatea cu care obținem o piatră este, în bună măsură, ceea ce o transformă în bijuterie, fiind în același timp și motivul pentru care ne-o dorim.

Acest capitol vorbește despre reala valoare imaginară a bijuteriilor. Vi se pare un paradox formularea *valoare imaginară* reală? Mai gândiți-vă. Valoarea unui obiect depinde în mare parte, dacă nu în întregime, de cât de valoros (adică, rar) îl percepem noi a fi – așa cum istoria ne-a demonstrat în repetate rânduri. Fiecare dintre povestirile din primele trei capitole examinează felul în care determinăm, creăm și, uneori, ne imaginăm valoarea, observând totodată modul în care povestea noastră colectivă a fost influențată de aceste aprecieri.

¹ Chiar și conceptul de frumusețe este variabil și nesigur. O femeie frumoasă din anii 1800 ar fi pe o bandă de alergat în zilele noastre, pentru că în secolul XXI doamnele mai plinuțe sunt la fel de firești precum cartofii prăjiți, pe când acum o sută de ani (înainte de Revoluția Industrială) femeile cu mai multe forme decât oase nu erau întâlnite atât de des. Ce este la modă într-un secol se demodează în următorul, iar singurul lucru constant este impulsul de a obține orice e rar (n.a.).

1

PĂSTREAZĂ RESTUL

Cumpăr Manhattan, dau la schimb mărgel

(1626)

„Întrebat de un antropolog cum numeau indienii America înainte de venirea oamenilor albi, răspunsul unui indian a fost simplu: «A noastră.»“

VINE DELORIA JR.

„Gunoiiul unui om, comoara altuia.“

PROVERB

În epoca explorărilor – care ar fi putut, la fel de ușor, să fie numită și epoca exploatărilor – Europa își extindea cunoștințele despre lumea înconjurătoare. Și făcea asta prin cuceriri, pentru care nu avea niciun sentiment de vinovăție. Ce începuse ca o simplă cursă spre piețele de mirodenii și de pietre prețioase din India și Asia se transformase rapid într-o competiție pentru cucerirea lumii.

Portughezii apelau la forța brută pentru revendicarea de noi pământuri, iar conchistadorii spanioli se declarau aleși de divinitate să guverneze lumea. Englezii nu simțeau

nevoia să-și explice cuceririle în niciun fel. Dar olandezii, poate cei mai ciudați dintre exploataitori, preferau să cumpere țări. În 1626, un olandez pe nume Peter Minuit a cumpărat insula Manhattan de la indienii Lenape, o ramură estică a tribului Delaware Nation, în schimbul unei sume modice, sub forma unor mărgel de sticlă și a altor fleacuri ornamentale, în valoare de douăzeci și patru de dolari.

Povestea achiziționării insulei Manhattan este una dintre cele mai discutabile și mai controversate din istoria Americii. Acea vânzare modestă a rămas în istorie drept cea mai mare înșelătorie săvârșită vreodată. Legendarul schimb a tot fost disecat și reexaminat, în speranța că se va dovedi un simplu mit. Unii resping întâmplarea din start, pretinzând că este apocrifă – că acel schimb scandalos n-ar fi avut loc niciodată. Afacerea pare atât de nedreaptă încât există persoane care sugerează că insula ar trebui returnată proprietarilor inițiali.

Dar lucrul cel mai surprinzător în legătură cu întreaga tranzacție este că, în 1626 și mult timp după, ambele părți au fost foarte mulțumite de ea.

SALUT, FAȚĂ PALIDĂ!

În mai 1626, Peter Minuit lucra pentru Vereenigde Oost-Indische Compagnie, care se traduce aproximativ prin „Compania Olandeză a Indiilor de Est”. De acum înainte o vom numi pe scurt VOC. Minuit a fost autorizat de superiorii săi de la VOC să cumpere o întindere de pământ suficient de mare și de ferită de primejdii, pentru a asigura consolidarea coloniei olandeze.

Nu era primul olandez care explora Lumea Nouă. Minuit nu era nici măcar primul guvernator al Noii Olande însărcinat de VOC să cumpere o țară. El l-a înlocuit pe un

bărbat numit Willem Verhulst, care s-a dovedit a fi un delapidator și o persoană foarte nepopulară în rândul coloniștilor din subordinea lui. Se pare că a fost totodată un om de afaceri incompetent – ceea ce era și mai rău, după standardele VOC –, nereușind să încheie o afacere de succes cu indienii Delaware, așa cum fusese împuternicit.

Toți agenții VOC (și, prin extensie, coloniștii olandezi) aveau ordine clare să se poarte „civilizat și respectuos” în relațiile cu toți „indienii”, în primul rând pentru că Lumea Nouă reprezenta o afacere pentru olandezi, iar când îndepărtezi oamenii cu care ar trebui să lucrezi rămâi fără niciun profit.¹

Pe 23 septembrie 1626, când Verhulst, căzut în dizgrație după ce îndepărtase deja cam pe toată lumea, a fost rechemat imediat la Amsterdam, postul de guvernator a fost preluat de Peter Minuit. Minuit nu a pierdut deloc timpul și, imediat ce a primit autorizarea de la VOC, a cumpărat, în mai 1626, insula Noul Amsterdam, așa cum a fost ea redenumită. Apoi Minuit, împreună cu alți cinci bărbați, au făcut practic aceeași înțelegere cu tribul indian Carnarsee, în schimbul a ceea ce astăzi numim Staten Island. Iar actul de vânzare există și în prezent în Amsterdam. Deci povestea nu e apocrifă.

¹ Verhulst avea instrucțiuni clare de la VOC, compania care finanța construirea coloniei, iar acestea sunau cam așa:

„În cazul în care există indieni care trăiesc pe pământul menționat anterior sau au pretenții asupra acestuia ori asupra unui alt pământ care ne-ar fi nouă de folos, indienii nu trebuie îndepărtați cu forța sau prin amenințări, ci trebuie convinși să plece cu vorba bună sau oferindu-le ceva care să le satisfacă cererile; dacă nu se poate, atunci trebuie lăsați să trăiască printre noi, redactându-se un contract care să fie semnat de ei în felul lor, pentru că astfel de contracte se pot dovedi foarte utile companiei cu alte ocazii.”

[A. J. F. Van Laer, traducător, *Documents Relating to New Netherlands, 1624–1626*, in *Huntington Hartford Library*, San Marino, California, 1924, pp. 51–52.]

Pe scurt, VOC voia să spună: Nu ne faceți de râs. Nu mințiți, nu furați, nu-i enervați pe localnici, nu distrugeți proprietăți și nu omorâți pe nimeni decât dacă o merită cu adevărat. Cu alte cuvinte: Purtați-vă frumos, copii! (n.a.).

Când Minuit a abordat un grup de locuitori¹ ai Noului Amsterdam – insula Manhattan, așa cum este ea denumită în prezent – a făcut-o cu intenția să cumpere insula la un preț corect sau, cel puțin, la un preț care era perceput ca fiind corect de către toți cei care locuiau acolo.

Totuși, pe 4 mai 1626, insula Manhattan a fost vândută de „localnici” în schimbul unor mărgеле, al unor nasturi și tinichele în valoare de șaizeci de guldeni (calculați la aproximativ douăzeci și patru de dolari).

O nebunie, nu? Cu siguranță cineva a fost păcălit.

Oare? Potrivit profesorului Raymond Fogelson, de la University of Chicago, o autoritate în domeniu, nu există nicio îndoială că tranzacția a avut loc și că a implicat mărgеле. Dar indienii Lenape cu care a negociat Minuit aveau probabil impresia că vând doar dreptul de a trăi pe insulă sau de a-i folosi resursele, așa cum procedau și ei la rândul lor, și *nu* dreptul de proprietate asupra pământului și, în niciun caz, dreptul de a-i împiedica pe alții să-l folosească. Când am discutat cu profesorul Fogelson pe această temă, el a consimțit că, la momentul vânzării, indienii erau cu siguranță conștienți de afacerea pe care o făceau și, mai important, *erau perfect mulțumiți de prețul obținut*.

Ceea ce ne lasă cu o întrebare sâcâitoare și deconcertantă: de ce ar fi vândut indienii Lenape, aflându-se în deplinătatea facultăților mintale și având o inteligență comparabilă cu a celeilalte părți, *orice*, chiar și dreptul de folosire a pământului, în schimbul unor mărgеле de sticlă și al unor nasturi?

¹ Probabil era vorba despre indienii Lenape, dar cei din tribul Carnesee erau se pare faimoși pentru faptul că vindeau orice teren pe care se întâmpla să pășească, oricui se oferea să-l cumpere, iar apoi își continuau drumul. Conform istoricilor, printre care și Raymond Fogelson, Manhattanul, dar și alte zone din regiune au trebuit cumpărate în repetate rânduri, de la diferiți vânzători, de către reprezentanții VOC. *Oare cine a fost păcălit până la urmă?* (n.a.).

Există multe posibile răspunsuri, dar cel mai evident este și cel mai simplu: valoarea este relativă. Dacă Minuit le-ar fi oferit indienilor Lenape un sac plin cu diamante, nimeni n-ar fi pus sub semnul întrebării integritatea tranzacției. Pentru că mărgelile de sticlă sunt și mai puțin valoroase pentru noi decât erau atunci pentru olandezi, presupunem automat că indienii au fost înșelați. Dar supraabundența provoacă întotdeauna depreciere – de pildă, dacă nu s-ar pune problema valorii lor pe piața internațională, localnicii din Myanmar probabil că nu ar da doi bani pe rubinele întâlnite de ei la tot pasul, la fel cum ni se întâmplă nouă cu mărgelile de sticlă.

De fapt, pietrele prețioase nu sunt altceva decât segmente de roci colorate. Simple pietre cu denumiri speciale. Adevăratele *bijuterii* sunt obiecte frumoase și rare. Lucruri pe care ni le dorim, pentru că foarte puțini alți oameni le au. Le vrem și mai mult, dacă vin din locuri îndepărtate, exotice. Valoarea lor este, și așa a fost dintotdeauna, nouăzeci la sută imaginară.

PUTEREA ECONOMICĂ A DORINȚELOR

Valoarea imaginară este înșelătoare și se poate transforma foarte ușor în realitate. Oricine e familiarizat cu tulipomania¹ din anii 1630 știe că o reclamă care prinde la public poate să ducă departe, transformând un fleac aspectuos într-o himeră economică.

Tulipomania este denumirea dată unui fenomen foarte ciudat, care a luat prin surprindere Țările de Jos în anii 1630 și a dat peste cap întreaga economie olandeză într-o

¹ Sau „nebulnia lalelelor” (n. tr.).

singură săptămână. Iar repercusiunile negative sigur n-au fost imaginare.

Cu toate că lalelele sunt puternic asociate cu Olanda (din motive care vor deveni evidente), ele nu sunt originare din Europa. Lalelele provin din exoticul și interesantul Orient Apropiat – mai exact, din Turcia. Până în 1559, nici măcar nu apăruseră în Europa. Timp de aproape un deceniu, interesul la nivel local s-a răspândit foarte lent. Dar, treptat, popularitatea lor a crescut, în special în rândul celor bogați și competitivi, iar piața bulbilor de lalele s-a extins, așa cum se întâmplă de obicei cu lucrurile frumoase și nou apărute.

Până în 1600, lalelele au pătruns în toată Europa de Vest, în acel an ajungând pentru prima dată și în Anglia. În următorii treizeci de ani, popularitatea lalelelor a crescut rapid. Fenomenul a atins un punct culminant în 1637, în cele trei luni din perioada februarie-mai, când lalelele au creat prima himeră economică din istorie.¹

În 1630, toți cei bogați dețineau colecții de lalele. Devenise ceva aproape obligatoriu. Un olandez înstărit care nu avea măcar o grădină cu lalele, oricât de modestă, ar fi fost considerat indezirabil în cercurile lui sociale. Pe măsură ce valoarea lalelelor creștea, se întetea și nevoia de a le deține pentru a-ți păstra poziția socială. Prețurile au crescut vertiginos, iar bulbii erau vânduți contra unor sume amețitoare. În ultimii ani ai fenomenului, până în 1637, mania lalelelor se răspândise și în rândul clasei mijlocii, cu toate că, în doar câțiva ani, un singur bulb ajunsese *să coste mai*

¹ A fost, cu siguranță, prima bine documentată: în 1841, Charles Mackay a relatat tot ceea ce s-a întâmplat într-o carte de o mie de pagini cu titlul *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, explicând modul în care a apărut, s-a extins și a explodat toată această nebunie. A fost o carte atât de influentă, încât se retipărește și astăzi, fiind o lectură obligatorie pentru viitorii economiști (n.a.).

mult decât o casă *relativ modestă*.¹ Deținerea unei asemenea plante – la fel ca în cazul diamantelor, în zilele noastre – reprezenta dovada că aparțineai unei anumite clase, chiar dacă poate nu îți permiteai prețul exorbitant. Spre sfârșitul lui 1636, în culmea freneziei, cei din clasele de mijloc și de jos au ajuns să-și vândă casele și terenurile agricole pentru a-și achiziționa câte un singur bulb. La fel ca speculanții contemporani de imobile, toată lumea credea că valoarea bulbilor era reală și că nu poate decât să continue să crească.

Cel mai scump bulb de lealea vândut vreodată a fost *Semper Augustus*, o floare drăguță, în nuanțe de roșu și alb, obținută în schimbul echivalentului a *doisprezece acri de teren construibil, de primă mână*. În februarie 1636, când s-a atins apogeul nebuniei, sumele cu care se vindeau bulbii de lealea erau atât de exagerate, încât o mână de oameni s-au îmbogățit, iar restul, adică majoritatea, s-au înglodat în datorii până peste cap, fiind luați pe sus de frenezia lalelelor și nebănuind că erau pe cale să piardă totul.

În aceeași lună s-a întâmplat un lucru șocant: în Harlem a avut loc o licitație de lalele, cu intrare doar pe bază de invitație, dar la care n-au prea existat participanți. Probabil că eșecul acelui eveniment foarte exclusivist se datora izbucnirii unei epidemii de ciumă bubonică, în exact aceeași zonă în care avea loc și licitația.

Cu toate acestea, oamenii au început să se panicheze – din cauza lalelelor, nu a ciumei. Când o singură licitație nu a reușit să adune mulțimile așteptate, toată lumea a început să se îndoiască de atractivitatea bulbilor (deci și de valoarea lor financiară). Acea licitație fără succes a fost catalizatorul de la care a pornit echivalentul prăbușirii bursei pe piața lalelelor.

¹ Robert O'Brien și Marc Williams, *Global Political Economy: Evolution and Dynamics*, Palgrave Macmillan, New York, 2014, e-book (n.a.).