



& SAVOIR-VIVRE®

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

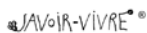
S.N. Behrman

ARTA DE A VINDE

ARTA

traducere din limba engleză de
TEODORA NICOLAU





Colecție coordonată de Dana MOROIU

S.N. Behrman

DUVEEN

THE STORY OF THE MOST SPECTACULAR ART DEALER OF ALL TIME

Copyright © 1951, 1952 by S. N. Behrman

Renewed 1979, 1980 by Elza Behrman

© Baroque Books & Arts®, 2017

Imaginea copertei: Cristiana RADU – apud Sandro Botticelli

Conceptie grafică © Baroque Books & Arts®

Redactor: Ines HRISTEA

Corector: Rodica CREȚU

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Behrman, S.N.

Arta de a vinde arta / S.N. Behrman; trad.: Teodora Nicolau.

București: Baroque Books & Arts, 2017

ISBN 978-606-93227-8-9

I. Nicolau, Teodora (trad.)

7

Tiparul executat de Monitorul Oficial R.A.

Niciun fragment din această lucrare și nicio componentă grafică
nu pot fi reproduse fără acordul scris al deținătorului de copyright,
conform Legii Dreptului de Autor.

Pentru William Shawn

Nota autorului

Autorul dorește să mulțumească pentru generozitatea extraordinară cu care i-au împărtășit amintirile despre Joseph Duveen lui Bernard Berenson, Cecil Beaton, Sir Maurice Bowra, Max Bruell, Sir Kenneth Clark, Contelui Alessandro Contini-Bonacossi, Lady Juliet Duff, Edmund Duffy, John Foster, Dr. Alfred M. Frankfurter, domnului William Randolph Hearst, Alvei Johnston, lui Louis S. Levy, Sam A. Lewisohn, doamnei Henry R. Luce, W. Somerset Maugham, Elsei Maxwell, domnului și doamnei Gilbert Miller, lui Mitchell Samuels, lui Sir Osbert Sitwell, Nate B. Spingold, Maurice Sterne, domnului și doamnei Edwin C. Vogel, lui John Walker, Felix Wildenstein, Frank Wooster.

ITINERARUL

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 vârsta de 69 de ani – a observat că Europa avea o mulțime de opere de artă, iar America avea o mulțime de bani, așadar cariera lui uluitoare a fost rodul acestei observații simple. Începând cu 1886, când avea șaptesprezece ani, a călătorit mereu între Europa, de unde se aprovizionă, 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 revenea 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 întru completarea educației lor artistice. Deși, potrivit unor personalități din domeniu, 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. Îi 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 mărească proviziile. Duveen nu era în Paris, iar Bache a fost întâmpinat de Bertram Boggis, la acea vreme asistentul-șef 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 bogați, sfiehnici 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 nobilii 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 pune la dispoziție arhitecți care să le construiască, apoi se asigura că arhitecții imaginau planuri ale interioarelor astfel încât spațiul liber de pe pereți să „ceară” o mulțime de tablouri. Alegea chiar și mirese sau miri pentru unii dintre clienții săi și le oficia cu plăcere ceremoniile nupțiale. Întotdeauna respecta aceleași standarde rafinate care îl guvernau în selectarea caselor pentru clienții săi – o receptivitate 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 oprească 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 sânul 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 indisciplinat, încât se gândea 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 experți 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

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

Duveen, înnebunitor de mocăiți. Ceilalți împărați, împărații petrolului și ai oțelului, 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 alunece 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. Obişnuia să citească o scrisoare 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 obişnuia, pe lângă mersul la culcare, să repete cu Morgan. Cu Mellon era greu să faci 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

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 chestiunile ascunse. În mintea lui nu existau niciodată îndoieli. 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 aștia să piardă vremea, să pună bețe în roate proprii dorințe de a deține 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 Tițian, 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 îndoieli 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 galeriile 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 spusese și așa mai departe. Din alte surse obținea rapoarte despre colecțiile importante care erau

scoase la vânzare și fotografiile 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 mărunțiș 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 acelui 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 remunerația care venea odată cu tranzacționarea tabloului de Gainsborough. Când negocia cu capetele diverselor familii nobile, de obicei Duveen câștiga ușor în fața celorlalți negustori; insolența și impetuositatea 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 americani); discuta doar despre prețuri, despre prețuri mari. Obişnuia 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 cât 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

patru ori suma aceasta. Cheltuielile sale nemăsurate egalau excesele lui Morgan. Frederick Lewis Allen scrie în biografia lui Morgan: „Cât despre achizițiile lui de obiecte de artă, atinseseră o asemenea amploare, încât una dintre bățile de cap anuale de pe Wall Street¹, nr. 23, la sfârșit de an, când se făcea bilanțul firmei, era dacă bilanțul personal al lui Morgan din New York avea să fie suficient de mare ca să acopere soldurile debitoare acumulate de-a lungul anului, ca urmare a obiceiului său de a plăti opere de artă cu cecuri depuse la firmele din Londra sau Paris.” Fiecare dintre ei, gândea contabilul, cheltuia prea mult pe obiecte de artă.

Finanțele lui Duveen erau o enigmă pentru prietenii, clienții și asociații săi, dar și pentru alți negustori de artă. În iulie 1930, când comercianții de artă din toată lumea aveau nevoie de bani ca de aer, el i-a stupefiat plătind patru milioane și jumătate de dolari pentru colecția Gustave Dreyfus. Bache, un prieten apropiat, dar și un client, a spus odată: „Cred că îl înțeleg pe Joe destul de bine – mă refer la achizițiile și la metodele lui de vânzare. Dar mărturisesc că sunt cam în ceață în ceea ce privește finanțele lui.” Criză sau nu, principiul lui Duveen era să accepte chiar și cele mai mari prețuri imaginabile și de obicei reușea să facă asta. Aderarea la acest principiu cerea finețe, uneori chiar lipsă de finețe. O aristocrată din Anglia avea de vânzare un portret de familie, iar Duveen a întrebat-o cât cerea pe el. Cu sfială, aceasta a răspuns că 18 000 de lire. Duveen era indignat. „Cum? 18 000 de lire pentru un tablou de un asemenea calibru? E ridicol, scumpă doamnă! Ridicol!” Apoi a început să ridice în slăvi virtuțile tabloului, de parcă l-ar fi vândut – ceea ce, într-adevăr, avea deja în minte – nu

¹ Wall Street nr. 23, supranumită „The Corner”, este o clădire de birouri deținută inițial de J.P. Morgan & Co. (n. tr.).

I-ar fi cumpărat. A urmat apoi un soi de tocmeală pe dos. Într-un sfârșit, proprietara l-a întrebat cât credea el că valora tabloul. Duveen, care hotărâse deja cât avea să-i ceară unui client american – un preț pe care nu îl putea cere cu conștiința curată pentru un tablou care îl costase doar 18 000 de lire – i-a strigat cu reproș: „Scumpă doamnă, n-ar trebui să lăsați tabloul din mână pentru mai puțin de 25 000 de lire!” Cucerită de entuziasmul lui, doamna a capitulat.

Duveen avea un respect enorm față de prețurile pe care le stabilea pentru obiectele pe care le cumpăra și le vindea. Clienții lui încercau adeseori, în diferite moduri, să îl manipuleze ca să-și schimbe părerea, astfel încât să își poată relaxa standardele înalte, dar el reușea aproape întotdeauna să le mențină inviolabile. A existat un caz de manipulare de acest tip în 1934, care a avut în vedere trei busturi din Colecția Dreyfus – un Verrocchio, un Donatello și un Desiderio da Settignano. Duveen i-a oferit această triadă lui John D. Rockefeller Jr., pentru un milion și jumătate de dolari. Rockefeller a fost de părere că prețul era cam mare. Duveen, pe de altă parte, a considerat că, având în vedere calitatea busturilor, în realitate le dădea pe degeaba. Prin urmare, i-a lăsat lui Rockefeller, în scris, dreptul de a cumpăra busturile pe o perioadă de un an; ele aveau să rămână în acest timp în conacul lui Rockefeller, ca oaspeți care stau pe gratis. În acest interval, spera Duveen, atracția pe care econoama lui gazdă o resimțea pentru oaspeții săi se va transforma într-o emoție mai intensă. După câteva luni, atracția chiar s-a transformat în afecțiune, dar nu în valoare de un milion și jumătate de dolari, iar Rockefeller i-a scris lui Duveen o scrisoare cu o contrapropunere. Avea niște tapiserii pe care plătitise un sfert de milion de dolari. I-a propus să îi trimită lui Duveen tapiseriile cu pricina, astfel încât *el* să poată avea ocazia să se atașeze de *ele* și, finalmente, să i se permită să cumpere

busturile cu un milion de dolari, adăugând tapiseriile ca bonus. Având în vedere prelungirea crizei și faptul că majoritatea oamenilor îi resimțeau încă efectele, Rockefeller se gândise, spunea el în scrisoare, că lui Duveen i-ar putea prinde bine un milion, bani gheață. Această scrisoare l-a tulburat pe Duveen peste măsură. L-a deranjat mai mult decât toate scrisorile pe care le primise de la clienții lui. Consilierul său juridic i-a spus că respectiva contraofertă, dacă nu era imediat respinsă, ar fi putut duce la anularea dreptului de achiziție. Atunci Duveen s-a așezat la birou și a scris și el o scrisoare. În legătură cu tapiseriile, i-a răspuns lui Rockefeller, avea și el destule și nu mai voia altele. Mai mult, nu activa în domeniul bursier, așa că nu era afectat câtuși de puțin de criză. A așternut apoi câteva cuvinte de simpatie pentru cei care fuseseră afectați; cu aerul său de neîncredere surprinsă față de existența unor oameni care au resimțit criza, Duveen a reușit să transmită sugestia că, în cazul în care Rockefeller se afla într-o dificultate financiară temporară, el, Duveen, era gata să-i vină în ajutor. Aprecia oferta lui Rockefeller de un milion de dolari bani gheață, dar insinua că, așa cum avea deja câteva tapiserii, avea deja și un milion de dolari. După ce a expediat scrisoarea, Duveen, cu optimismul lui obișnuit, le-a profețit asociaților lui că, în cele din urmă, Rockefeller avea să cumpere busturile la prețul propus de el. În perioada Crăciunului, cu o săptămână sau două înainte de expirarea dreptului de achiziție, Rockefeller i-a spus lui Duveen că decizia lui finală era să nu cumpere busturile și l-a rugat pe Duveen să le ia înapoi. Încă o dată, Duveen era pregătit să fie generos, de data aceasta în legătură cu siguranța locuinței lui Rockefeller. „Nu-i nimic”, a spus el. „Păstrează-le la tine acasă. Acolo sunt la fel de în siguranță ca la mine.” În toate poveștile de dragoste vine o clipă în care dorința își cere

dreptul la posesiune. Pentru Rockefeller, această clipă a sosit cu o zi înainte să expire dreptul de cumpărare. Pe 31 decembrie, la ora 11 seara, l-a informat pe Duveen că avea să cumpere busturile cu un milion și jumătate de dolari.

În timpul vizitelor sale în Paris, Duveen privea adesea cu admirație clădirea ocupată de Ministerul Marinei, o realizare splendidă a ilustrului Jacques-Ange Gabriel, arhitectul de la curtea lui Ludovic al XV-lea. Fațada nobilă, proiectată de Gabriel, se întinde splendid pe lungimea unei întregi străzi din lateralul grandioasei Place de la Concorde. Sediul ministerului constă dintr-un edificiu central formidabil, flancat de aripi uriașe. Într-o zi, cu imaginația lui bogată, Duveen a retezat și a redus dimensiunea uneia dintre aripile lui Gabriel și „a văzut-o” transferată în New York. Cu energia și forța lui enorme, s-a hotărât să-și pună ideea în practică imediat. În 1911 a angajat un arhitect din Philadelphia, Horace Trumbauer, și un arhitect din Paris, René Sergent, să înalțe o reproducere, cu cinci etaje și 30 de camere, a aripii lui Gabriel, la intersecția dintre Fifth Avenue și 56th Street, care să-i servească drept galerie de artă. Până și blocurile de piatră au fost aduse din Franța – importate din carierele din apropiere de St. Quentin și Chassignelles. Totul a costat un milion de dolari, însă nu a fost o sumă prea mare pentru un edificiu care urma să adăpostească tezaurul lui Duveen. Cei opt sau zece clienți importanți care aveau să intre în clădire – o mână de oameni cu care Duveen încheia cea mai mare parte a afacerilor sale – pentru a admira acela capodopere ce aparținuseră regilor, împăraților și clericilor de vază erau și ei persoane de vază cărora trebuia să li se asigure un mediu în care să devină conștienți de dreptul lor de a moșteni acele comori.