Indagine conoscitiva sul collezionismo di minerali

■ La Rivista Mineralogica Italiana identifica il proprio ruolo come strumento divulgativo non solo di argomenti tecnico-scientifici, ma anche di attualità collezionistica. Tentando quindi una sintesi di tutte le riflessioni che vengono riportate più avanti in questo articolo introduttivo, **la Rivista promuove una indagine conoscitiva sul collezionismo di minerali**. Si ripromette così di raccogliere notizie, informazioni, dati e pareri qualificati sulla crescita, l'identità e le tendenze del collezionismo; sul suo attuale stato di fatto; sui suoi possibili scenari futuri.

I dati verranno raccolti:

■ tra gli **abbonati alla Rivista** mediante compilazione del **questionario** incluso in questo numero, che preghiamo ciascuno di divulgare anche tra altri collezionisti non abbonati;

■ tra tutti i **lettori della Rivista** che, in Italia o all'Estero, ritengano di voler rispondere in modo più diffuso anche per mezzo dell'**intervista** riportata alla fine di questo articolo, in aggiunta al questionario;

■ tra «**osservatori esterni**» alla Rivista, ma coinvolti nel collezionismo di minerali all'Estero, ai quali verrà inviato (per motivi di traduzione) il testo in inglese dell'intervista con un invito esplicito a rispondere: curatori di Musei, Professori universitari, collezionisti «senior», commercianti professionisti.

I dati raccolti verranno elaborati e sintetizzati a cura della Redazione, e **pubblicati sulla Rivista Mineralogica Italiana** nel corso del prossimo anno. Speriamo così di inquadrare concettualmente ciò che si fa, ciò che si vuole e ciò che si potrà diventare; e di fornire a tutti i nostri lettori un utile strumento di riflessione, di chiarimento e di indirizzo.

La crescita del collezionismo

Nel corso degli ultimi decenni, soprattutto a partire dall'inizio degli anni Sessanta, il collezionismo di minerali ha conosciuto una eccezionale accelerazione evolutiva in quasi tutti i Paesi del mondo Occidentale. Ha quindi perso la sua tradizionale fisionomia di manifestazione elitaria ed assunto tutte le caratteristiche del fenomeno di massa. Più recentemente, inoltre, all'interno di questo fenomeno principale si è verificata anche una sensibile evoluzione qualitativa: questa incide ormai in modo diffuso sulle attività professionistiche della Ricerca legata alle Scienze della Terra.

La rapida crescita quantitativa dei collezionisti di minerali è coerente con altri fenomeni sociali ed economici del contesto mondiale e legata ad essi più o meno direttamente. Al sociologo, o allo storico, potrà interessare solo la registrazione del fenomeno in sé, come parte di una fenomenologia ben più vasta ed importante; ma chi è direttamente parte in causa si trova di solito straordinariamente a corto di informazioni più dettagliate, organiche ed attendibili.

L'identità del collezionismo: una immagine confusa

La conoscenza che il generico collezionista di minerali ha della categoria cui appartiene è talvolta abbastanza sommaria. Di conseguenza è confusa l'immagine di sé stesso come componente elementare di tale categoria. Alla base di tale sommarietà vi sono ragioni molteplici e complesse, anche se logiche. Non si pretende certo qui di «psicanalizzare» il collezionismo, ma una serie di sincere riflessioni possono rivelarsi molto utili ai fini pratici:

1) — anzitutto il collezionismo è e rimane un fatto squisitamente individuale, Gli sforzi associativi producono spesso strutture più o meno labili, che trascendono il particolare; ma tali strutture risolvono spesso solo alcuni aspetti, diciamo così, funzionali del collezionismo;

2) — le differenziazioni e le specializzazioni dell'attività collezionistica sono quindi caratteristiche di un fatto individuale. Come tali esse si sviluppano e si modificano in modo ovviamente e giustamente libero; ma anche personalizzato e quindi imprevedibile, non coordinato. I condizionamenti reciproci tra collezionisti sono sempre più frequenti, ma anch'essi sono soggetti a regole del tutto contingenti. Nella maggior parte dei casi, quindi, l'individuo sceglie e decide cosa, dove, come, quanto e perché collezionare e conservare in base a considerazioni empiriche e casuali;

3) — altre caratteristiche, intrinseche del collezionismo, ne distorcono poi inevitabilmente l'identità: la segretezza, la discontinuità, le piccole manìe, le mode. Ancor più, forse, la difficoltà di porre obiettivi e limiti precisi e razionali ad una vocazione che nasce e si sviluppa come collaterale, elettiva e di svago: e che tale dovrebbe sostanzialmente rimanere, per non tradire la sua stessa natura ed il suo scopo principale;

4) — sotto altri aspetti l'immagine del collezionismo è resa confusa da contraddizioni che spesso riflettono quelle del più vasto contesto sociale: soprattutto quando derivano dal contrasto tra evoluzione materiale di fatto ed equilibrata maturazione concettuale, e quindi difficili da riconoscere e superare. Ad esempio i vari aspetti del conflitto, presente in maggiore o minor misura in tutti i collezionisti, tra una teorica aspirazione al collezionismo «assoluto», puro, distaccato, illuminista, e la realtà che invece è legata a considerazioni funzionali, programmatiche ed economiche.

La non-indifferenza dei fattori economici.

Ogni collezionista tende per sua natura ad attribuire ad ogni singolo campione della propria collezione un significato che è in primo luogo di gratificazione, per il puro e semplice fatto di comprenderlo, apprezzarlo e possederlo. Questo è tanto più vero quando il campione è stato raccolto personalmente, od è stato finalmente ottenuto dopo un periodo di ricerca più o meno lungo. Tutti questi significati sono corretti, ma soggettivi. Insieme ad essi affiorano sempre, a livello più o meno conscio, anche considerazioni di carattere economico. Il concetto di «valore» di un campione non può quindi essere indifferente al collezionista: esso costituisce infatti quel fattore di oggettività che è la base di ogni confronto ed il presupposto di scelte e programmi.

Il riconoscimento realistico e sereno di questa caratteristica oggettiva dei campioni in collezione ed una loro valutazione non venale, ma concreta, possono portare ad un salto qualitativo non indifferente nell'attività del collezionare minerali. Ne conseguono infatti maggior serietà e chiarezza nello scambio; oculatezza nell'acquisto; rigore nelle scelte; possibilità di darsi indirizzi più realistici e funzionali sino a formulare programmi ed, al limite, un «budget della collezione».

L'accrescimento non casuale

Non è sterile fantasia il formulare programmi e stabilire obiettivi per lo sviluppo della propria collezione. Molti collezionisti pensano in questi termini e cercano di agire di conseguenza. Però pochi riescono a rendere operativa questa formulazione, soprattutto perché non dispongono di dati sufficienti per una valutazione ragionata. Occorre quindi una base di conoscenza comune a tutti e diffusa, che chiarisca quali sono le condizioni contestuali e le tendenze evolutive del collezionismo. In tal modo diventerebbe possibile una crescita coordinata delle diverse collezioni avendo in mente obiettivi di massima riconosciuti da tutti; anche se ciascuno li interpreterà, come è giusto, in modo originale ed autonomo. Ciò porterebbe indubbiamente a vantaggi collettivi di vario genere, quali ad esempio: l'aumento delle conoscenze generali nel campo mineralogico; il contributo ed il supporto alle attività professionistiche della mineralogia; la conservazione ragio-

nata di esemplari naturalistici per i posteri; un dialogo più costruttivo tra collezionisti, basato sulle premesse di coordinamento.
In questo contesto rivestono un ruolo molto importante anche i commercianti professionisti di minerali da collezione. Essi infatti contribuiscono in modo decisivo a «sprovincializzare» il collezionismo e sono veicolo di diffusione di materiale altrimenti ben difficilmente ottenibile. Rappresentano inoltre una fonte di notizie preziose, basate su di una conoscenza più vasta ed una esperienza più profonda dello «scenario» presente del collezionismo e dei suoi possibili futuri.

L'intervista

Come precisato all'inizio dell'articolo, riportiamo qui il testo dell'**intervista** che si ripromette di raccogliere opinioni ed informazioni integrative e diverse da quelle, puramente statistiche, che ci verranno inviate tramite il **questionario**. **Preghiamo i nostri lettori di rispondere anzitutto tramite il questionario**. Solo chi desidera e ritiene di voler sviluppare un discorso più approfondito potrà rispondere, in aggiunta e separatamente, **anche** all'intervista. Ogni domanda è seguita da suggerimenti circa gli argomenti da sviluppare:

1) — **Profilo dell'intervistato**. (Informazioni anagrafiche e professionali; se è collezionista, e di che tipo; tutto ciò che possa chiarire al meglio chi è l'intervistato).

2) — **Quali sono state secondo Lei le caratteristiche evolutive del collezionismo di minerali nel corso degli ultimi 20 anni**? (Fatti e dati a propria conoscenza; motivazioni; giudizio).

3) — **Cos'è oggi il collezionismo di minerali, secondo la Sua personale esperienza**? (Breve panoramica della situazione nei principali Paesi di cui ha esperienza, se possibile con particolare attenzione all'Italia; relazioni tra collezionismo, Ricerca ufficiale e Musei; commercio professionale e sotto-commercio; il valore «venale» dei minerali).

4) — **Come potrà evolvere in futuro il collezionismo di minerali**? (Possibilità di ritrovamenti personali; possibilità di scambi tra collezionisti; circolazione mondiale del materiale da collezione; prospettive della Ricerca ufficiale e dello sviluppo dei rapporti tra collezionismo, Ricerca e Musei; disponibilità quantitativa, qualitativa, dimensionale, tipologica di minerali da collezione sul mercato; evoluzione dei prezzi e crescita del valore reale dei campioni in collezione).

5) — **Quali obiettivi dovrebbe porsi realisticamente un collezionista, oggi per il futuro**? (Tipo di collezione; tipo di campioni; un giudizio specifico sui Micromounts; come accrescere la collezione; come ordinare la collezione; quale dovrebbe essere il supporto teorico minimo necessario; la collezione come investimento).

Indagine conoscitiva sul collezionismo di minerali

Testo e disegni di Erberto Tealdi

● Le finalità dell'indagine, della quale iniziamo con questo numero ad illustrare i risultati, sono state esposte nell'articolo introduttivo pubblicato sul n° 2/1986 della R.M.I., che conteneva sia il questionario che il testo dell'intervista. Consigliamo a tutti i nostri lettori una rilettura di tale articolo introduttivo, a scopo di premessa di tutto ciò che troveranno nelle pagine seguenti.
La risposta dei collezionisti all'indagine lanciata dalla Rivista è stata veramente notevole. Sono stati distribuiti circa 1800 questionari, utilizzando in primo luogo la Rivista (circa 1200 abbonati) e distribuendo gli altri alle Manifestazioni, ai Gruppi, ai singoli che ne facevano richiesta. Sono state inoltre scritte 75 lettere ad "osservatori esterni" in tutto il mondo, inviando loro il testo dell'intervista pubblicato nell'articolo introduttivo.
Entro il 31/12/1986, data ultima per la chiusura dell'indagine, sono pervenuti a questa Redazione ben 513 questionari dall'Italia e 14 dall'estero (questi ultimi non utilizzati nella elaborazione), oltre a 25 risposte all'intervista. Considerato che si possono stimare in poco meno di 4500 i collezionisti italiani attivi e consolidati nella loro attività (stima FNGMP), il "campione" ottenuto rappresenta quindi circa il 12% dei collezionisti ed il 28% dei questionari distribuiti.

E' comunque indispensabile premettere una considerazione importante, da tenere ben presente nel corso dell'esame di tutti i risultati che verranno esposti: le risposte sono state spontanee, cioè non è stato evidentemente possibile "selezionare" il campione con criteri che ne determinassero in modo "guidato" la composizione.
Ne consegue che i risultati, ottenuti dalla elaborazione delle risposte, si riferiscono ai collezionisti che hanno risposto al questionario, più che ai collezionisti italiani nella loro generalità. Statisticamente, questa considerazione è rilevante: ciò non toglie validità all'indagine, avverte solo che essa si configura in modo da descrivere le caratteristiche di quel vasto gruppo di collezionisti italiani che possiedono lineamenti, diciamo così, più attivi rispetto alla media nazionale. La qualità stessa delle risposte ne è una prova evidente: tutti i questionari sono stati infatti compilati con grande accuratezza, competenza ed entusiasmo, ad un livello raramente raggiunto nelle indagini statistiche di questo tipo.

Fig. A.1.1. - Distribuzione regionale delle risposte al questionario.

A.1.1.1.

1	Lombardia	568	16	Val d'Aosta	12
3	Piemonte	174	13	Marche	11
2	Toscana	118	12	Friuli	9
4	Emilia	94	9	Campania	8
5	Veneto	58	11	Puglia	5
7	Liguria	43	15	Umbria	5
6	Sardegna	35	14	Sicilia	3
10	Lazio	35	—	Abruzzo-M.	2
8	Trentino-A. A.	21	—	Calabria	1

Tab. A.1.1.1. - Distribuzione regionale degli abbonati alla R.M.I.

giore o minore emergenza, vitalità e/o disponibilità di alcuni collezionismi regionali rispetto ad altri.
E' interessante notare come ben il 78,8% delle risposte sia pervenuto da solo 6 Regioni su 19, e come solo due Regioni (Lombardia e Toscana) abbiano fornito insieme il 48% di tutte le risposte. Le sei Regioni (Lombardia, Toscana, Piemonte, Emilia, Veneto, Sardegna nell'ordine), che hanno fornito un numero di risposte superiore alla media globale (=32), verranno assunte per tutta l'esposizione come esempio degli scostamenti locali rispetto alle medie nazionali: la loro scelta è automatica, i campioni delle altre Regioni non ci garantiscono purtroppo consistenza statistica sufficiente a fornire valori rappresentativi. Comunque di tanto in tanto verranno forniti anche alcuni dati percentuali relativi alle Regioni con minor numero di risposte, da prendersi però come indicazioni probabili più che come dati attendibili.

Dal grafico A.1.2. emerge la resistenza (diffidenza?, riservatezza?) tipicamente italiana nei confronti dell'associazionismo organizzato: confrontando con dati di altre Nazioni, ove i collezionisti confluiscono con naturalezza nei Clubs nella loro quasi totalità, questo grafico è molto eloquente. I risultati delle Regioni non rappresentate configurerebbero poi una particolare, e coerente, relazione tra elevato associazionismo e maggior numero di risposte ricevute (Appartengono a Gruppi: il 73% in Liguria, il 68% in Trentino-Alto Adige, il 63% in Campania, il 47% nel Lazio, il 12,5% in Puglia).
L'associazionismo italiano è poi caratterizzato da una spiccata tendenza ai particolarismi ed alle autonomie locali, e quindi ad una impressionante frammentazione, come risulta evidente dalla tabel-

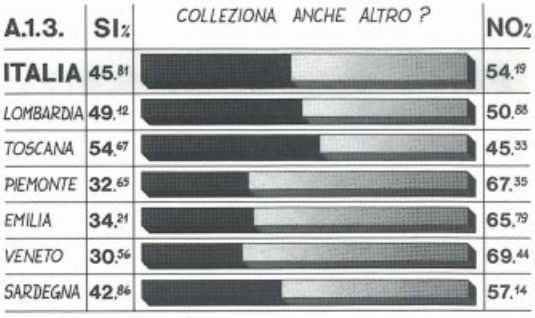


Fig. A.1.3. - Quanti collezionano altro, in aggiunta ai minerali.

la A.1.2.1. ove sono riportati tutti i Gruppi citati nelle risposte con il numero di appartenenze a ciascun Gruppo. Alcuni collezionisti (il 2,5%) sono iscritti a più di un Gruppo; in soli 10 Gruppi, sui 57 citati, è concentrato il 60% dei collezionisti; in 20 Gruppi, il 76%; il restante 24% si suddivide in 37 Gruppi diversi.

La conferma della tendenza italiana all'eclettismo ed all'enciclopedismo è illustrata dai grafici A.1.3. ed A.1.3.1. Il collezionismo è evidentemente contagioso, e provoca una proliferazione degli interessi individuali anche se, dopo i fossili che fanno la parte del leone, molte "seconde collezioni" sono in qualche modo collegate ed accessorie alla collezione mineralogica. Quest'ultimo è da considerarsi un dato molto positivo, perché testimonia un notevole arricchimento dell'informazione e della documentazione praticato da molti collezionisti italiani: è indubbiamente una tendenza da perseguire ed incoraggiare. Anche le altre Regioni forniscono dati interessanti: collezionerebbero "altro" in Liguria il 32%, in Trentino-Al-

Fig. A.1.3.1. - Le altre collezioni, raggruppate per soggetti affini. Le percentuali riportate indicano quanti collezionisti di minerali collezionano, in aggiunta, l'oggetto o gli oggetti cui la % si riferisce.

nelle sei Regioni a maggior numero di risposte: in sintesi ci dice che la stragrande maggioranza dei collezionisti italiani di minerali costituisce un gruppo in età medio-alta, tra i 35 ed i 55 anni, con minoranze di giovani e giovanissimi nettamente inferiori alle percentuali degli anziani. Addirittura in molte Regioni sembrerebbe non vi fossero del tutto rimpiazzi (nessun collezionista sotto i 18 anni in Toscana, Piemonte, Emilia, Veneto, Lazio, Friuli); Piemonte e Veneto ospitano i gruppi più consistenti di collezionisti anziani (oltre i 65 anni); altre Regioni con netta prevalenza di età medio-alte ed alte sono, nell'ordine, la Liguria, il Lazio, il Trentino-Alto Adige; mentre in Campania ed in Puglia, come del resto in Sardegna, la configurazione si sposta significativamente verso le età più giovani, ad indicare che queste sono forse le sedi dei collezionismi regionali più emergenti.

Parrebbe di dover concludere che il collezionismo italiano sta rapidamente "invecchiando" e che è destinato quindi a contrarsi ed affievolirsi per naturale senescenza, salvo alcune aree di limitato sviluppo. Il grafico A.3.1. corregge fortunatamente questa ipotesi: esso è stato ricavato incrociando i dati A.3. (classi di età) con i dati B.1. (anni di collezionismo) per avere un'idea di quale sia l'età media alla quale i singoli hanno iniziato a collezionare minerali. Appare evidente come la stragrande maggioranza inizi a collezionare tra i 25 ed i 45 anni, e ne risulta che addirittura oltre il 40% dei collezionisti inizia dopo i 35 anni, con una significativa percentuale oltre i 45 anni. A.3. ed A.3.1. sono abbastanza congruenti per poter concludere che il collezionismo di minerali (e forse anche altri collezionismi, per i quali non abbiamo dati) si instaura prevalentemente in età media e che quindi non è così preoccupante la scarsità di giovani e giovanissimi nella comunità dei collezionisti italiani. Del resto, quanti di noi svolgono vita ed attività di Gruppo sanno benissimo come i volti nuovi, che ogni anno si aggiungono, non sono quasi mai giovanissimi.

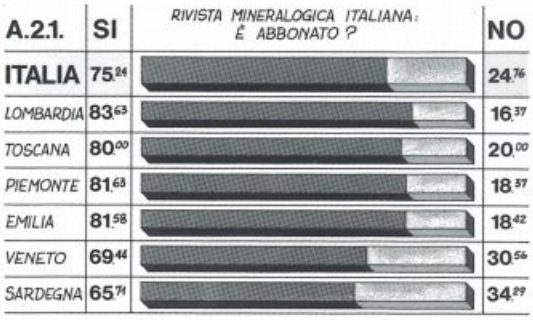


Fig. A.2.1. - Quanti sono attualmente abbonati alla R.M.I.

Il grafico A.3.2., ricavato sottraendo B.1. dal 1986, conferma puntualmente il "boom" del collezionismo italiano, iniziato intorno al 1965 e protrattosi per tutti gli anni 70. L'estensione al quin-

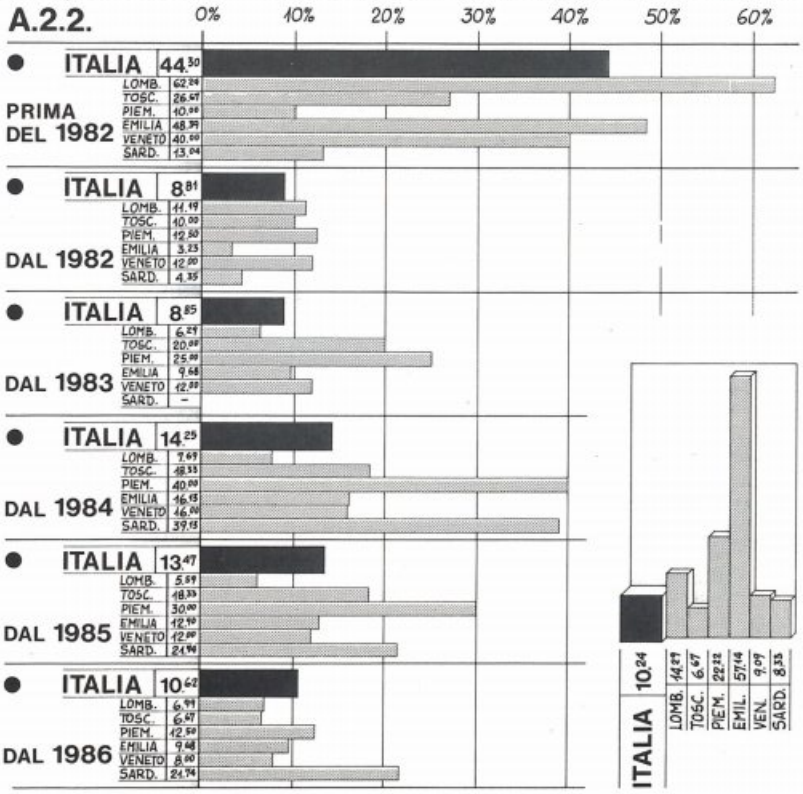


Fig. A.2.2. - Anzianità di abbonamento alla R.M.I. e rinunce all'abbonamento, in Italia e nelle Regioni a maggior numero di risposte.

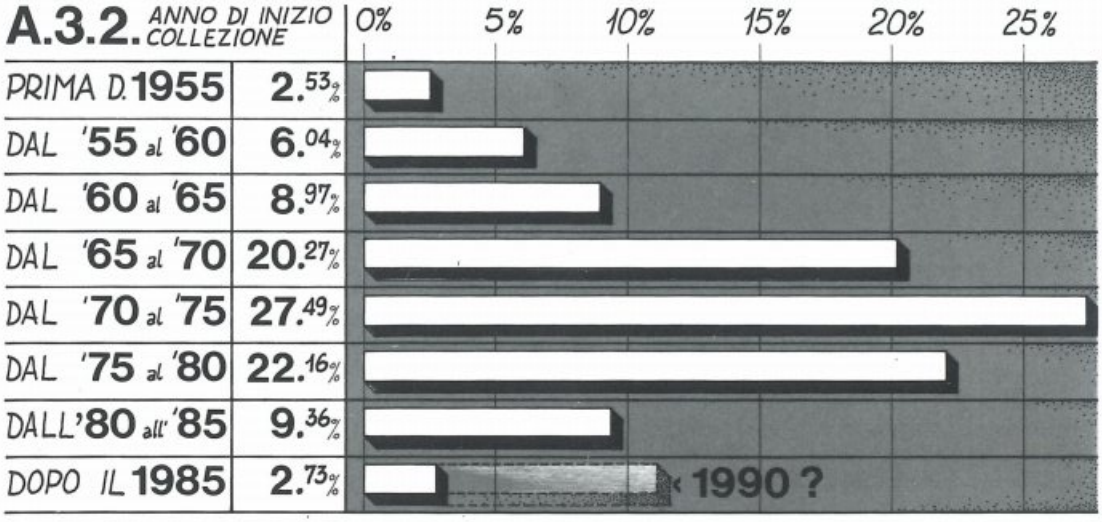


Fig. A.3.2. - Anno di inizio della collezione (medie italiane).

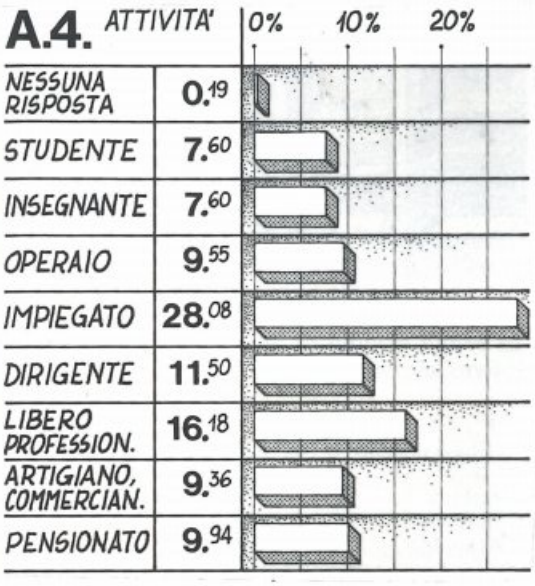


Fig. A.4. - Attività dichiarate nelle risposte.

Fig. A.4.1. - Titoli di studio dichiarati nelle risposte.

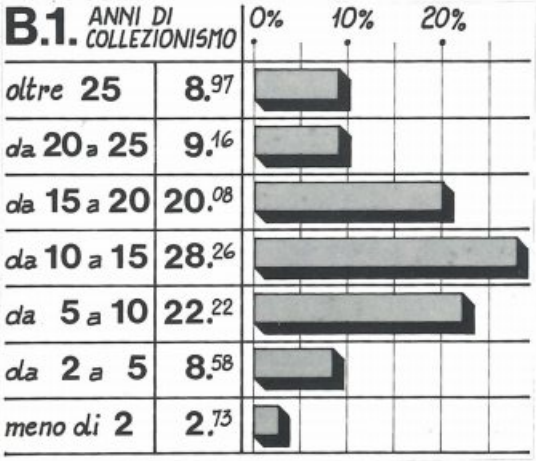


Fig. B.1. - Anni di collezionismo.

illustrata, potrebbe in effetti consentire una ripresa: è già avvenuto in altri Paesi ove, dopo una flessione dovuta alla crisi del collezionismo "classico", si è verificata appunto una ripresa dovuta all'affermarsi del collezionismo avanzato basato sul diffondersi della cultura specifica, degli strumenti di indagine e del ricorso al Micromounting.

Una notazione interessante, da registrare come dato di fatto senza particolari commenti, riguarda il sesso dei collezionisti: Femmine 2,73%; Maschi 97,27%.

A.4. - Attività e titolo di studio

Dai grafici A.4. ed A.4.1. emerge un dato sinteti-

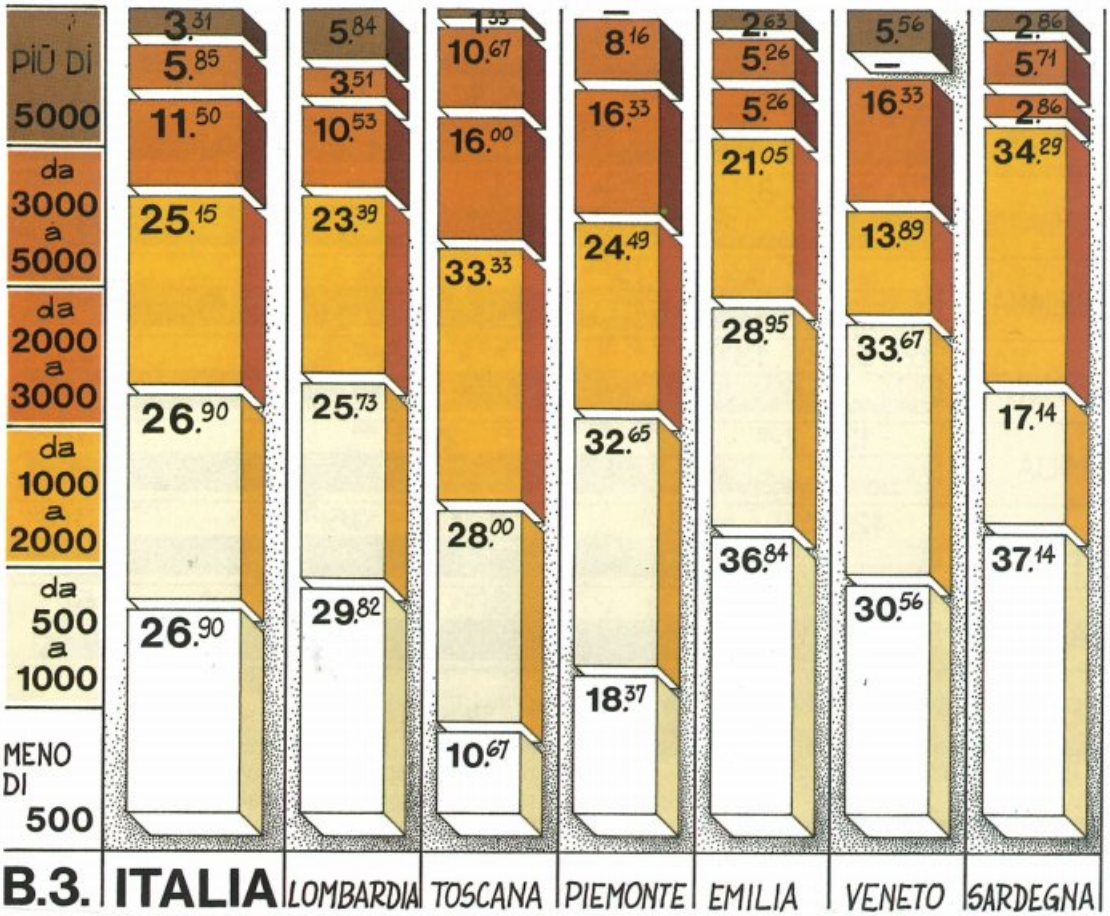


Fig. B.3. - Numero di campioni in collezione

con quanto già detto prima in A.3.: le percentuali di anzianità di collezionismo risultano leggermente spostate verso la parte alta del grafico, il che può dimostrare che difficilmente si abbandona il collezionismo di minerali; il nucleo più consistente di collezionisti italiani ha una anzianità di 10-15 anni, cioè è "figlio del boom"; il ritmo di crescita dei collezionisti sta riassestandosi sui livelli medii del periodo precedente il boom stesso. Interessanti sono le distribuzioni regionali delle anzianità di collezionismo, specchio fedele dei diversi contesti già individuati.

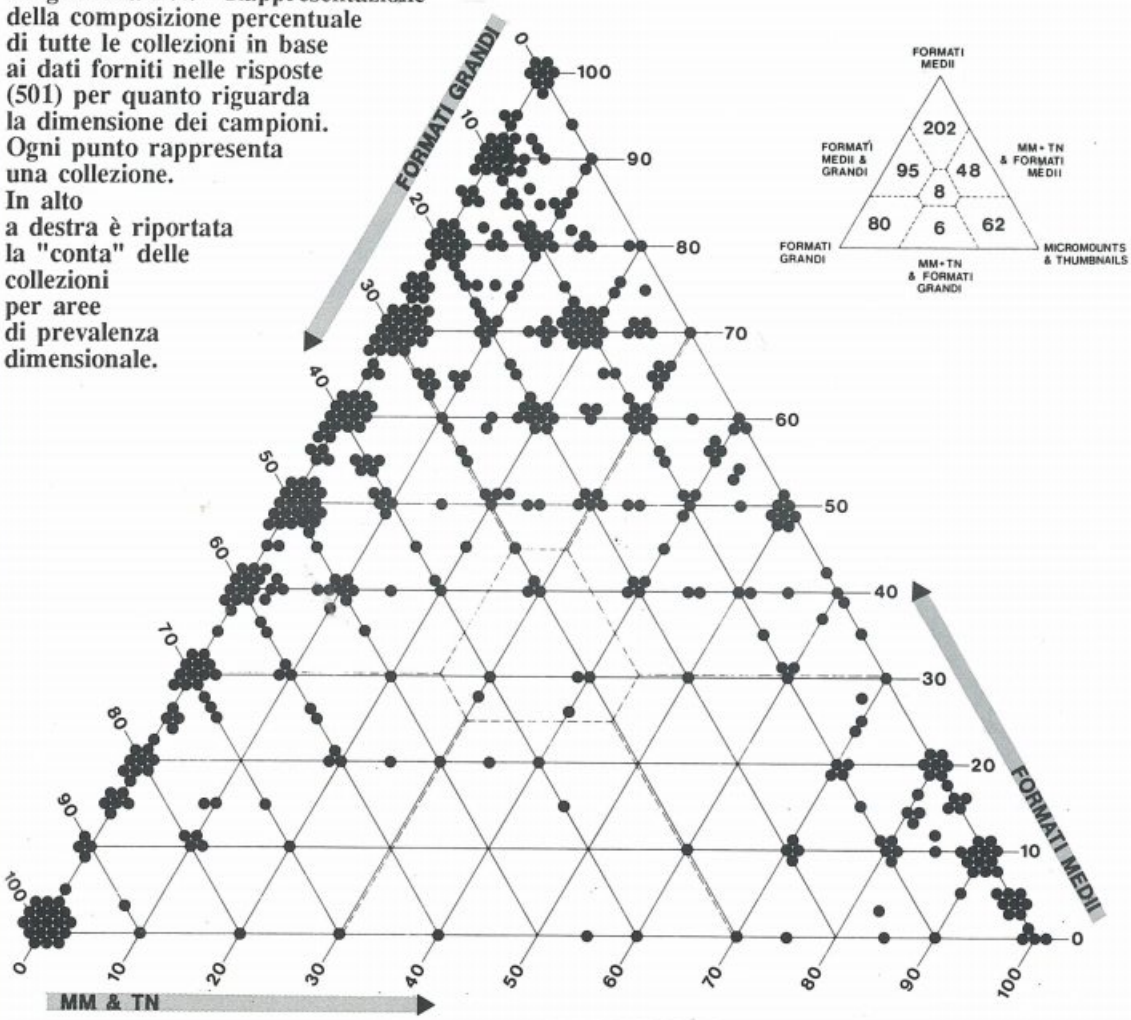
B.2. - Tipo di collezione

In sintesi, il tipico collezionista medio italiano è orientato regionalmente e non fa grandi distinzioni tra sistematica ed estetica: i due dati, messi assieme come emergono dal quadro B.2., sembrano indicare proprio questa prevalenza di indirizzo. Prevalenza peraltro non netta, e con molte sfumature e variabili a livello regionale: inoltre, il quadro B.2. è "statico", cioè è una fotografia della situazione attuale che è destinata ad evolvere, come risulterà più avanti dalle risposte del gruppo E, verso una crescita della sistematica e della specializzazione. Attualmente però, stupisce un poco quanto sia diffusa l'abitudine a collezionare senza precisi indirizzi tipologici, salvo in Toscana e Piemonte, ove gli obiettivi sembrano più mirati che altrove; anche altre Regioni sono attestate su orientamenti analoghi (senza distinzioni: Liguria 32%, Trentino-Alto Adige 27%, Campania 53%, Lazio 29%, Puglia 37%).

Caratteristica la frattura emiliana tra "senza distinzione" e "sistematica", entrambe nettamente superiori alle medie nazionali, cui corrisponde un ridotto interesse per l'estetica. La percentuale più elevata di sistematica sarebbe invece in Liguria, con il 29%; e la più bassa in Trentino-Alto Adige, con il 14% (cui corrisponde la più elevata percentuale di estetica, con il 46%). Particolarmente esigenti i collezionisti toscani, che detengono il primato del "sistematica più estetica". Logico e prevedibile il netto orientamento regionale di Sardegna e Trentino-Alto Adige (68%), determinato da situazioni logistiche e tradizioni culturali.

La tabella B.2.1. raggruppa le indicazioni di interesse regionale, fornite dalle risposte, in aree funzionali sufficienti ad inquadrare gli orientamenti prevalenti; la tabella B.2.2. fornisce invece un

Diagramma B.4. - Rappresentazione della composizione percentuale di tutte le collezioni in base ai dati forniti nelle risposte (501) per quanto riguarda la dimensione dei campioni. Ogni punto rappresenta una collezione. In alto a destra è riportata la "conta" delle collezioni per aree di prevalenza dimensionale.



valori, si leggono le tre percentuali di composizione dimensionale della collezione rappresentata dal punto di partenza. Le linee orizzontali vanno seguite verso destra, ove si legge la percentuale di "Formati medii"; quelle che scendono verso sinistra vanno seguite in discesa sino al lato basso, ove si legge la percentuale di "MM+TN"; quelle che salgono verso sinistra vanno seguite in salita sino al lato sinistro, a leggere la percentuale di "Formati grandi". Le tre percentuali, così lette, se sommate danno sempre 100%. Lungo ciascuna linea, il valore terminale della linea stessa è costante.

Sui vertici si affollano i punti corrispondenti a collezioni con 100% di una sola dimensione; lungo i lati si allineano le collezioni con solo due dimensioni. Guardate come è affollato il lato di sinistra, che significa MM+TN = zero; e come è pieno il vertice in basso a sinistra, che significa solo formati grandi. Il triangolo separato più piccolo, in alto a destra, "conta" i punti che ricadono nelle zone di prevalenza dimensionale, indicate per esteso: interessante la flessione tra prevalenza di MM+TN (62) e prevalenza di formati medii (202, schiacciante!): significa che si va affermando un collezionismo di micromounts non accessorio di dimensioni diverse, ma "mirato" programmaticamente. Il centro del triangolo rappresenta equilibrio tra le varie dimensioni.

B.5. - Numero di specie in collezione

Questo grafico dimostrerebbe in modo clamoroso quanto sia poco sistematico il collezionismo italiano in genere: ben il 74% (quasi i 3/4) dei collezionisti che hanno risposto hanno in collezione meno di 500 specie, e quasi la metà meno di 250. Senonché, dividendo il n° di pezzi per il n° delle specie in ogni collezione, si ottiene un empirico

Indagine conoscitiva sul collezionismo di minerali 2ª Parte

Testo e disegni di Erberto Tealdi

● Nel precedente numero della Rivista Mineralogica Italiana (3/87) abbiamo parlato di "Chi colleziona minerali" in Italia e di "Com'è la collezione" di tutti quanti hanno risposto al questionario.
In questo numero ci occuperemo di "Come si accresce la collezione": per una più completa comprensione di tutto quanto verrà esposto, consigliamo ai nostri lettori di tenere ben presenti il testo ed i diagrammi della prima parte, che costituiscono una solida ed oggettiva base contestuale. Ci addentriamo infatti, adesso, in argomenti più delicati, perché implicanti un maggior contenuto emotivo nella natura delle domande - quindi, forse, una certa dose di forzatura nelle risposte. E' probabile cioè, a nostro avviso, che molti collezionisti abbiano risposto più o meno condizionati da una loro immagine ideale, del collezionismo in generale e di se stessi in particolare. Pur assumendo come assolutamente sincere tutte le risposte, dovremo perciò cercare di cogliere con maggior attenzione tutti i segnali, i sintomi, le piccole contraddizioni per formulare un quadro che si avvicini il più possibile alla realtà.

C.1. - I metodi principali

Il grafico C.1., nella sua parte sinistra, evidenzia sicuramente la preferenza, e quindi probabilmente anche l'indirizzo operativo, dato dai collezionisti italiani alle tre metodologie principali di acquisizione di nuovi campioni per la propria collezione. Nella parte destra, in utile confronto, sono evidenziate invece le percentuali di "negazione" per ciascuno dei tre metodi, cioè quanti collezionisti hanno dichiarato di non impiegare, mai ed assolutamente, un certo metodo.
Dal grafico emerge una immagine complessa del collezionismo italiano, che risulterebbe prevalentemente orientato verso la ricerca personale, ma con frange non trascurabili di collezionisti che non praticano del tutto la ricerca stessa. Ho verificato sui singoli questionari, e non sono gli anziani: sono quelli che comprano di più, quindi probabilmente quelli che hanno meno tempo o, forse, solo i più pigri.In altre Regioni si riscontrano le percentuali limite di queste tendenze opposte: ricercano il 59% in Campania (non-ricerca = 0%) ed il 50% in Trentino - Alto Adige (non-ricerca = 0%); non ricercano il 9% in Liguria (ricerca = 46%) ed il 6% in Lazio (ricerca = 39%).
Nei confronti dello scambio, i collezionisti italiani risultano mediamente più diffidenti di quanto ci si potesse aspettare: quasi ovunque infatti, in alternativa alla ricerca, si preferisce l'acquisto allo scambio. La percentuale più alta di orientamento allo scambio si registra in Liguria (34%); altre Regioni sono in media nazionale (Lazio 27%, Trentino - Alto Adige 25%). Ma certo stupiscono le elevate percentuali di rifiuto totale dello scambio, soprattutto quelle della Lombardia (18%!) ove i non-scambisti sono, tra l'altro, quasi tutti in provincia di Milano! Anche in Lazio ci sarebbe un 18% di collezionisti che non scambiano. Un controllo dei questionari su questo particolare fenomeno mi ha permesso di verificare, come prevedibile, che in genere chi non scambia è un collezionista orientato verso campioni grandi ed estetici; per contro chi scambia di più è il collezionista sistematico. Prova ne sia che in Toscana, ove come abbiamo visto (B.5.) la sistematica è prevalente, anche la % di scambisti è tra le più elevate.
L'acquisto, nonostante le diffuse e consistenti percentuali di collezionisti che lo rifiutano, (alcune volte molto sdegnosamente, come risulta dai commenti in calce ai questionari!) è praticato abbastanza robustamente (28%), e ne avremo conferma esaminando più avanti i dati qualitativi. Vi sono poi Regioni ove la media nazionale è abbondantemente superata: Lazio 34%, Puglie 44%, Marche ed Umbria 51%, Sicilia 76%. Il rifiuto all'acquisto ha giustificazioni molto più sfuggenti: sembra concentrato in certe particolari aree geografiche (ad esempio le province di Varese e Novara) e legato in qualche modo alle più elevate percentuali di orientamento alla ricerca ed anche di rifiuto dello scambio. Se ne può pertanto ricavare l'esistenza di una "filosofia" della collezione abbastanza diffusa, dato che accomuna circa il 17% dei collezionisti italiani. Le percentuali più elevate di negazione dell'acquisto si registrano in Campania (37%) e Liguria (27%); segue, dopo la Sardegna (26%), il Trentino-Alto Adige (23%).
L'esistenza di filosofie metodologiche di acquisizione risulta di ancor più evidente e facile lettura nel diagramma triangolare C.1.1.
Rinviamo i nostri lettori al paragrafo B.4. della puntata precedente per le spiegazioni di lettura dei diagrammi di questo tipo. Ripetiamo comunque che ogni punto vi rappresenta una collezione, e che il triangolo in alto a destra "conta" i punti che ricadono nelle zone di prevalenza di un certo metodo di acquisizione. Si vede subito come le filosofie più diffuse sono quelle orientate o verso

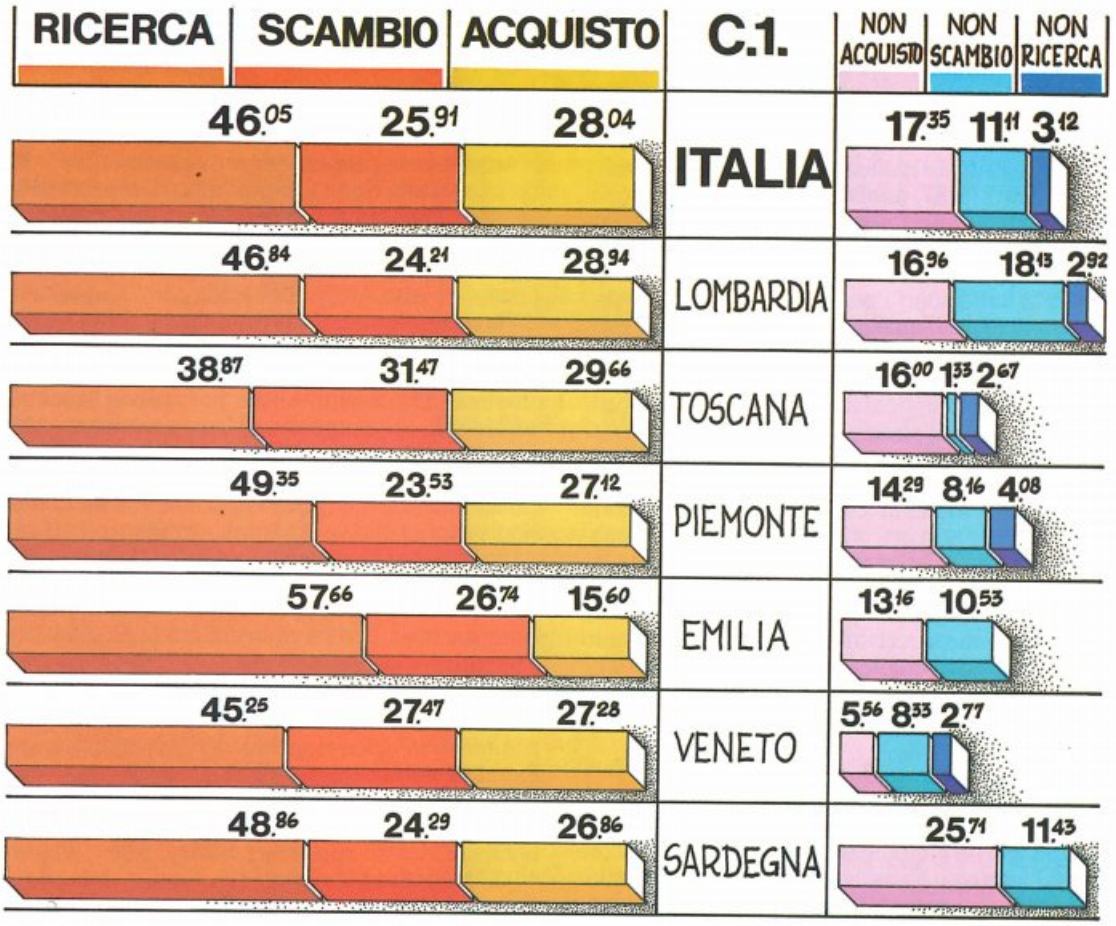


Fig. C.1. - I metodi principali di accrescimento della collezione.

una netta prevalenza della ricerca (la ricerca "totale", che esclude ogni altro metodo, è il vertice in basso a destra), o verso una forte tendenza all'acquisto (vertice superiore); esiste anche un "polo di attrazione" verso 50% di ricerca+50% di scambio e nessun acquisto, visibile al centro del lato orizzontale in basso; non esiste invece nessuno scambista "totale" (vertice in basso a sinistra), e ciò in coerenza con il fatto che lo scambio è un metodo derivato dagli altri due.

C.2. - La ricerca personale

C.2.a. - Come. Non ci sono dubbi: i collezionisti italiani si muovono sul terreno di ricerca quasi esclusivamente da soli o con gli amici di sempre, fidati, collaudati ed esperti. Si poteva aspettarselo: ma stupisce certo e preoccupa (pensate ai rischi oggettivi di certe località) la netta tendenza ad andarsene in giro da soli: in certe Regioni, questa è addirittura la tendenza prevalente (Veneto 49%, Toscana 50%, Trentino-Alto Adige 57%). I massimi del "giuoco di squadra" si riscontrerebbero invece in Liguria (54%), Emilia (56%), Piemonte (58%) e Campania (60%).

Una così scarsa disponibilità, invece, ad unirsi con colleghi occasionali fa pensare che si consenta ad accompagnare in luogo qualche amico che arriva da lontano, più che a mischiare le carte sul proprio tavolo da giuoco: i più disponibili a questo tipo di "ospitalità" si troverebbero in Trentino-Alto Adige (12%), Sardegna (10%) ed Emilia (8%); i più restii in Lazio (0,6%), Liguria (3%) e Toscana (3%). Anche le gite collettive non attirano che una sparuta minoranza: questo dato è un po' sconfortante perché le gite, specie se organizzate dai Gruppi, dovrebbero anzi essere un momento privilegiato di incontro, collaborazione e sviluppo. I minimi di questo fenomeno negativo

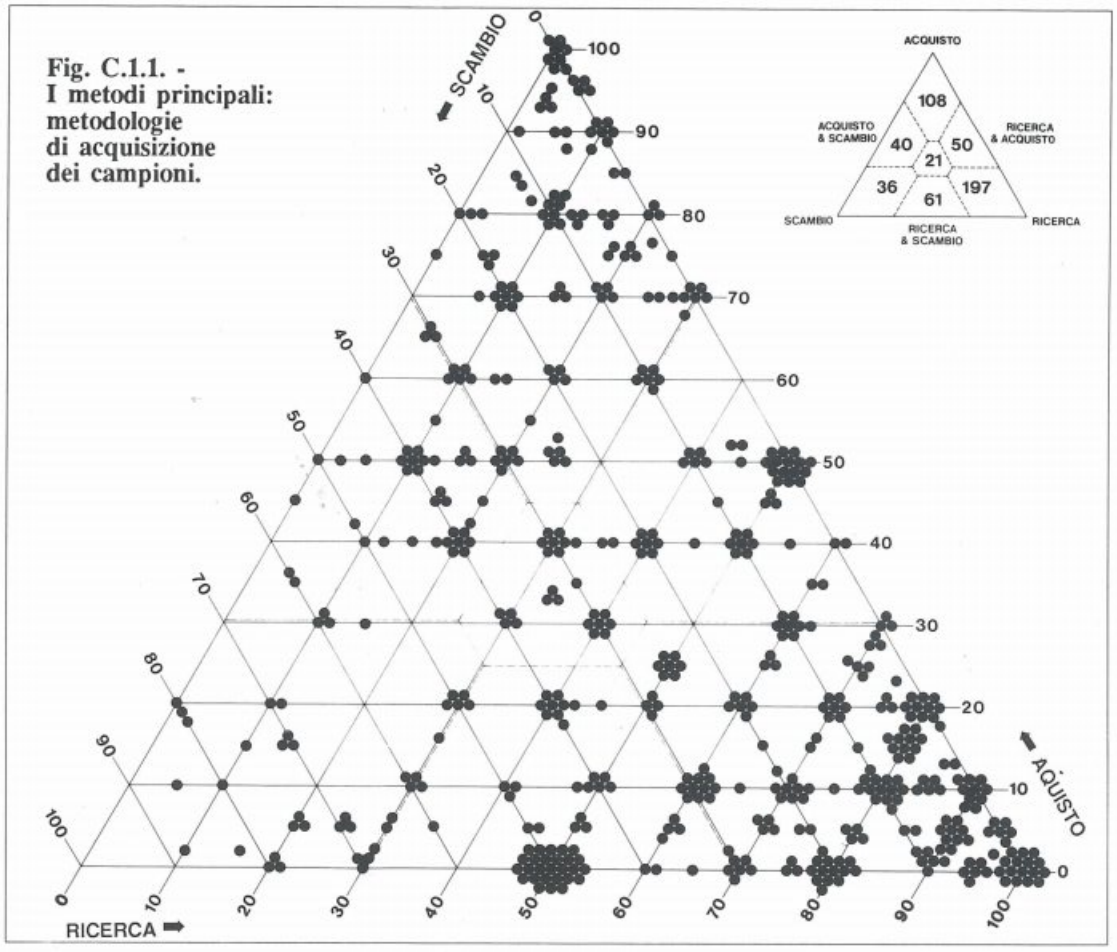


Fig. C.1.1. - I metodi principali: metodologie di acquisizione dei campioni.

si registrano in Toscana (2,2%) e Piemonte (2,7%); sembra invece vi sia una maggior disponibilità in Veneto (6%), Liguria e Campania (10%) e, soprattutto, Lazio (18%).
Anche questo tipo di filosofia è rappresentato, collezionista per collezionista, nel diagramma triangolare C.2.a.1., disegnato sempre con gli stessi criteri: sono impressionanti le concentrazioni verso i due vertici della ricerca da soli (in basso a destra) e della ricerca con pochi intimi (in alto). Praticamente solo un lato è pieno di punti, il resto del triangolo è vuoto, o quasi.

C.2.b. - Dove. Il grafico a barre C.2.b. ci dice in quale ambito si collocano le località frequentate dai collezionisti italiani, mentre il diagramma triangolare C.2.b.1. ci dà il quadro generale di tutte le risposte, questa volta per le "filosofie di movimento": ed è evidente che il movimento è notevole. A parte infatti un gruppo abbastanza consistente che colleziona prevalentemente in ambito locale (vertice del triangolo in basso a destra), la grande maggioranza dei collezionisti si muove tra il 100% di regionale ed il 100% di nazionale + internazionale (vertice in basso a sinistra). Il lato sinistro del triangolo è così il più affollato: lungo di esso si collocano infatti i collezionisti con "locale = 0%", e la percentuale dei movimenti su lunghe distanze (nazionale ed internazionale) aumentano in discesa verso sinistra.
Le abitudini variano notevolmente da Regione a Regione. I massimi del collezionismo in ambito locale si registrano in Veneto (41%), Trentino - Alto Adige (45%) e Campania (49%); i minimi in Puglia (6%), Toscana (13%) e Lombardia (15%). Per il collezionismo regionale si ha invece: Lazio=48%, Sardegna=58%, Liguria=61%. Per quello nazionale i massimi sono in Lombar-

dia (42%) e Puglia (68%); i minimi in Sardegna (3%), Campania (10%), Trentino - Alto Adige (13%) e Liguria (15%). In ambito internazionale si muovono più della media i collezionisti di Lombardia (7%), Veneto (7%) e Trentino Alto-Adige (9%). Tutte queste differenze possono dipendere comunque anche dal fatto che, mentre il collezionismo è diffuso sul territorio, i minerali non lo sono.

C.3. - Lo scambio

C.3.a. - Come. Questo gruppo di risposte ha fornito due indicazioni interessanti e non del tutto prevedibili: la elevata percentuale di scambi che avvengono privatamente, e la prevalenza dello scambio per corrispondenza internazionale rispetto a quella nazionale. Il grafico a barre evidenzia queste indicazioni a livello di medie nazionali. Il diagramma triangolare C.3.a.1. ce lo conferma clamorosamente in dettaglio: questa volta il lato più affollato è quello di destra, lungo il quale si collocano tutti i collezionisti che non scambiano per corrispondenza. Si rilevano due addensamenti significativi: uno verso il vertice superiore, cioè tutti coloro che scambiano solo alle Giornate; l'altro verso il vertice in basso a destra, cioè tutti coloro che scambiano solo in privato. Si vede subito che in questi casi le scelte tendono ad essere quasi esclusive, mentre andando verso la sinistra del triangolo, ove la corrispondenza diventa più importante, vi sono molte più sfumature. A livello regionale si registrano diverse accentuazioni di questi fenomeni rispetto alle medie nazionali probabilmente anche in ragione della lunghezza del viaggio necessario per raggiungere una Giornata. Situazioni estreme esistono in Campania (privato = 84%; giornate = 2,6%) ed, all'opposto, in Liguria (privato = 27%; giornate = 63%). Lombardia e Toscana, le Regioni con maggior numero di risposte, registrano i massimi della corrispondenza internazionale: Lombardia, naz. = 2,7%, intern. = 8%; Toscana, naz. = 4,7%, intern. = 8,4%, mentre entrambe sono in media nel rapporto privato/giornate (Lombardia 33%/56%, Toscana 43%/44%).

C.3.b. - Considerazione data al valore in uno scambio. Questa era una domanda particolarmente difficile, perché ricca di contenuto emotivo in quanto diretta al centro di una delle più diffuse controversie sulla "filosofia" dello scambio. I pareri, uditi sinora un po' dovunque, ed espressi sempre con vivace ed accesa dialettica e con pareri contrastanti, sono adesso fermati sul grafico e, finalmente, leggibili. La realtà è chiarissima: salvo eccezioni locali (si aggiungano la Liguria = 39% e la Campania = 47%), per il 60% circa lo scambista italiano non ignora nè trascura il valore dei pezzi coinvolti nello scambio. Ed a mio parere ciò è assolutamente logico ed anche corretto: meno logico è che, tra le varie sfumature del "tener conto" del valore, vi siano percentuali così consistenti di esplicita indicazione.

Personalmente, e perdonatemi questo intervento soggettivo, per lunga e frequentissima consuetudine allo scambio ritengo che l'unico caso di totale non-considerazione del valore si verifichi con i micromounts - quando si scambia a numero di scatolette in grande quantità: ma solo perché in tal caso, entrambi sanno che, nella media, i controvalori si equivalgono. Tutto ciò senza voler togliere niente al valore intrinseco dei micromounts. Da questa realtà così inequivocabilmente "confessata" (nonostante certi pudori che sicuramente, a mio parere, hanno attenuato la confessione rispetto alla realtà) dovrebbe nascere una maggior tranquillità di tutti, per essere più rilassati e sinceri negli scambi futuri: non c'è niente di colpevole nel valore di un minerale, purché se ne ragioni pacatamente e, soprattutto, con cognizione di causa. Lo scambio ne riuscirà casomai facilitato e più soddisfacente.

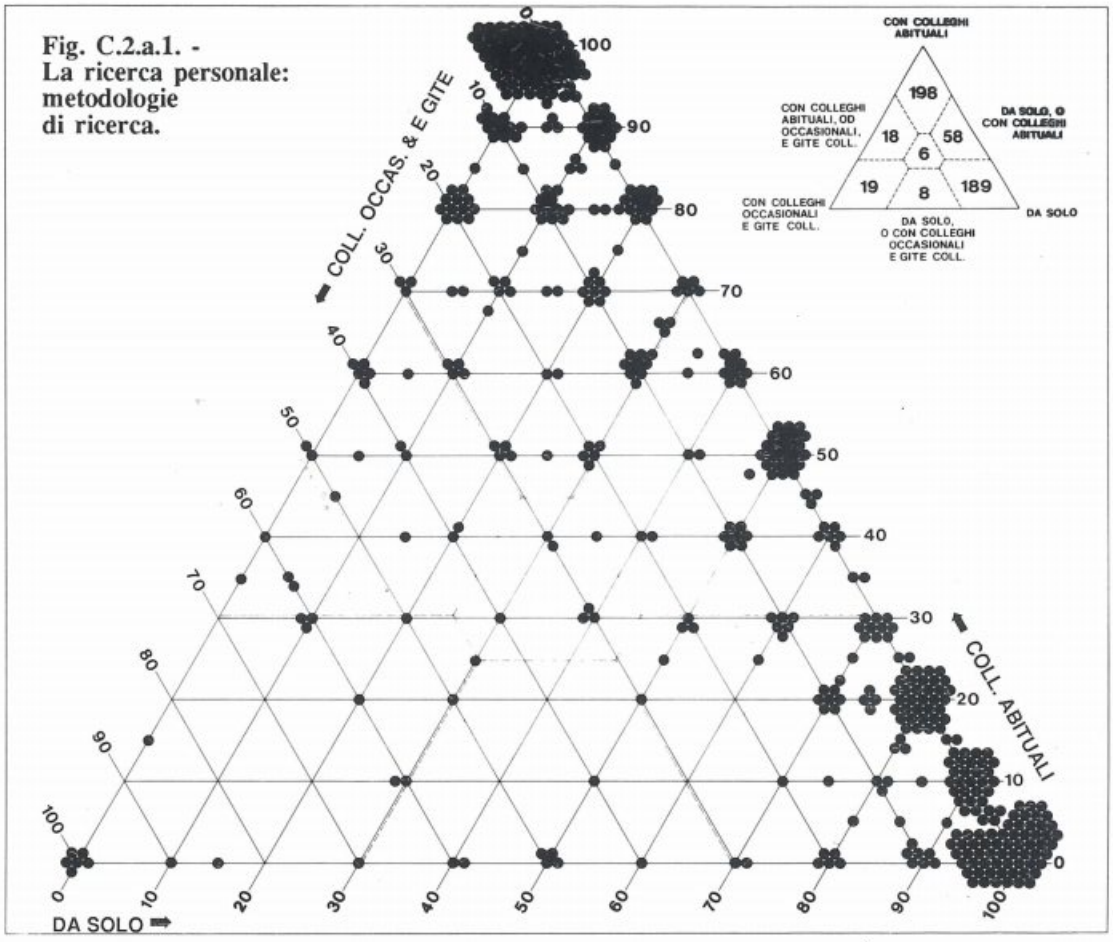
C.4. - L'acquisto

Abbiamo già visto (C.1.) che ben il 28% dei campioni che entrano mediamente nelle collezioni italiane sono acquistati: se si considera che si acquistano minerali anche per altri scopi connessi alla collezione (per scambiare, o magari per rivendere), e che questa percentuale è solo quantitativa, cioè sul numero dei pezzi indipendentemente dal loro valore, questo complesso fenomeno merita particolare attenzione. Anche perché riguarda ben l'83% dei collezionisti italiani - tanti sono quelli che, poco o tanto, acquistano minerali (vedi ancora C.1.).

Cominciamo da un dato generale: il grafico C.4.a./C.4.b. ci dice già qualcosa di molto interessante ed, in una certa misura, leggermente inquietante. In Italia si compra moltissimo fuori dalle Borse: gli organizzatori ne tengano conto, c'è qualcosa che non va. John Keilmann, "patron" della mostra di Monaco, stima per la Germania una percentuale di acquisto alle Borse tra il 65% ed il 70%. Anche nella risposta a "da chi?" si acquista c'è qualcosa che non funziona.

Torneremo su questo argomento a proposito della vendita (C.5.), ma già sin d'ora si può arguire che in Italia ci sono: o molti collezionisti che vendono (senza riconoscerlo), o alcuni collezionisti che vendono così tanto da essere, in pratica, dei commercianti. Delle due ipotesi, mi sembra che la prima sia la più probabile: comunque non funziona il fatto che si acquisti meno da un professionista,

Fig. C.2.a.1. -
La ricerca personale: metodologie di ricerca.



in una situazione cioè più corretta, aperta e garantita, piuttosto che da un altro collezionista venditore dilettante, incoraggiando così un fenomeno che tanti collezionisti tendono a stigmatizzare.
Esaminate adesso, a maggior conferma, il diagramma quadrato C.4., ove ogni punto rappresenta un collezionista, collocato nel diagramma a seconda di dove e da chi compra: il gruppo più numeroso è quello di coloro che comprano prevalentemente fuori dalle Borse e da altri collezionisti (quadrante in basso a sinistra); la metà inferiore del quadrato, corrispondente alle percentuali più elevate di acquisto da altri collezionisti, è la più affollata; sono in netta minoranza quelli che acquistano alle Borse dai commercianti (quadrante in alto a destra). Questa è dunque la filosofia media dell'acquisto per i collezionisti italiani: la figura C.4.1. conta e qualifica i punti riportati nel diagramma C.4.
Le varianti regionali sono comunque notevoli, e

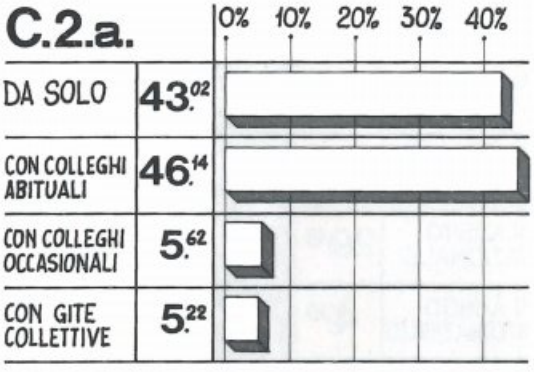
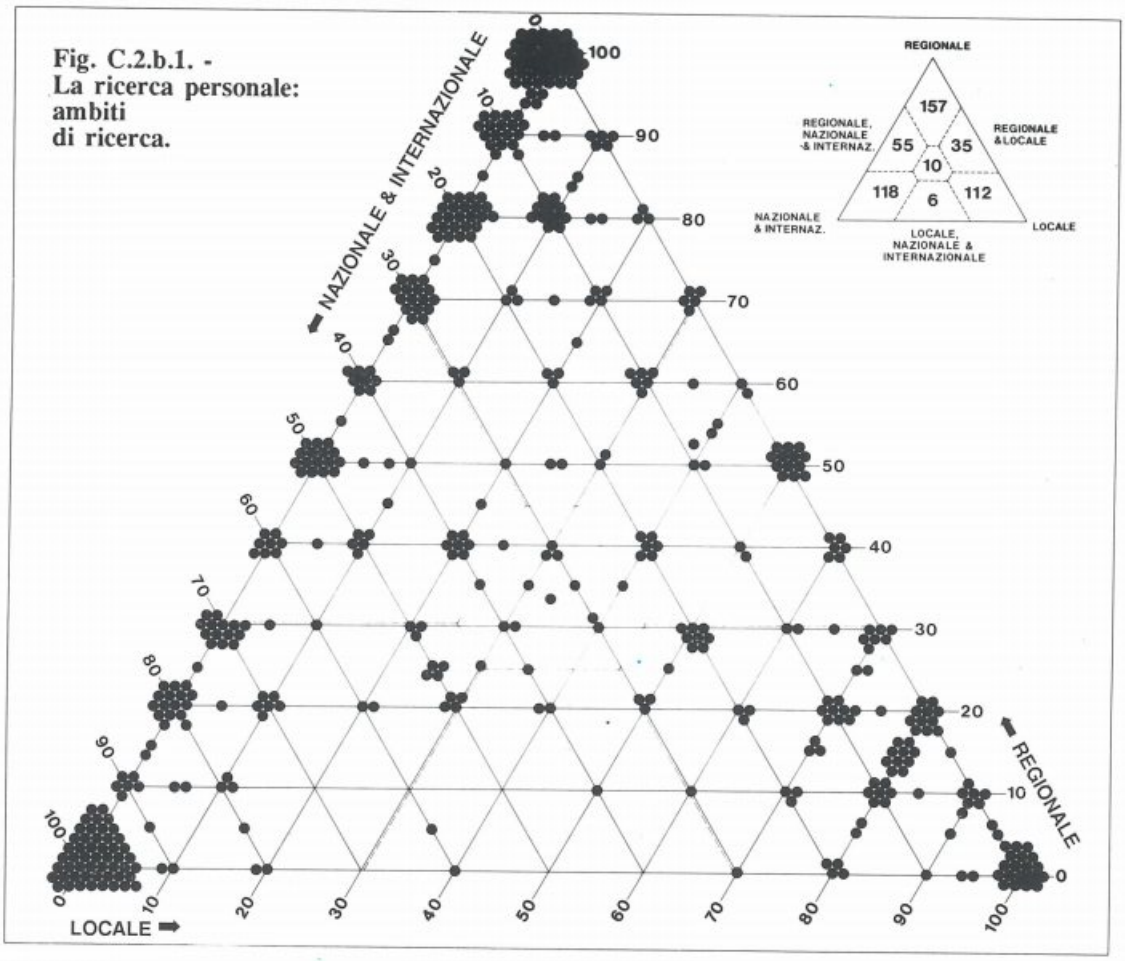


Fig. C.2.a. -
La ricerca personale: come.

Fig. C.2.b.1. -
La ricerca personale: ambiti di ricerca.



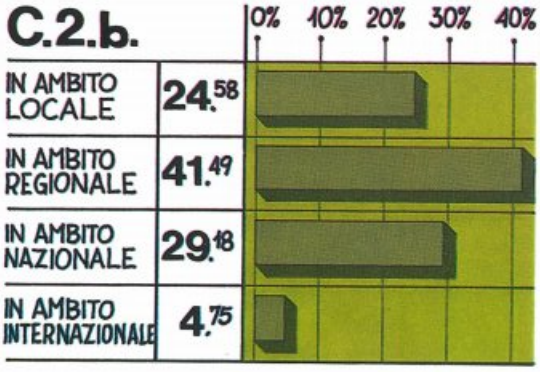
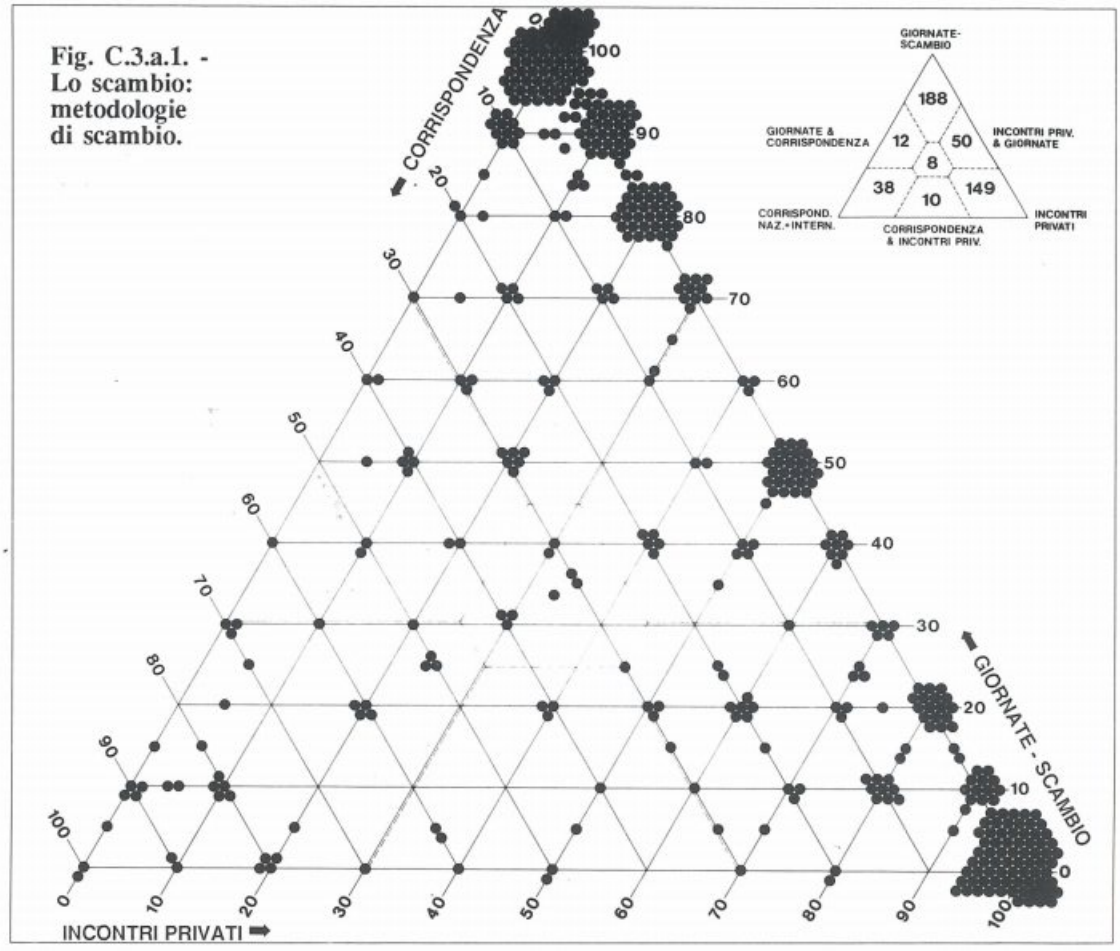


Fig. C.2.b. -
La ricerca personale: dove.

vale la pena di citare almeno quelle dove le proporzioni medie italiane sono più alterate. Per il "dove", si registrano rapporti Borse/fuori-Borse che esaltano il rapporto nazionale (51/49, vedi grafico) in: Sardegna (60/40), Piemonte (68/32), Emilia (71/29) e Liguria (76/24); che, al contrario, lo capovolgono (cioè comprano di più fuori dalla Borse), in Lombardia (46/54), Veneto (44/56), Trentino - Alto Adige (42/58) e Campania (27/73). Per il "da chi", essendo il rapporto nazionale collezionisti/commercianti = 55/54, si registrano esaltazioni del fenomeno ancora più accentuate e diffuse: Toscana e Campania (60/40), Liguria (64/36), Piemonte (68/32), Trentino - Alto Adige (77/23), Sardegna (78/22), ma anche due casi importanti di capovolgimento (cioè comprano più dai commercianti), ancora in: Lombardia (42/58) e Veneto (39/61).

C.4.c. - Quanto si spende. Il grafico dà un'i-

Fig. C.3.a.1. - Lo scambio: metodologie di scambio.



dea di quanto spendono all'anno i collezionisti italiani per l'acquisto di minerali. Si vede subito come esistano due tendenze abbastanza caratterizzate, suddivise da una flessione sui budgets intermedi: spendere poco (57% sotto le 500.000 £/anno), oppure fare acquisti di un certo rilievo (30% sopra 1.000.000 £/anno). La media ponderale è di circa 1.000.000 £/anno per ogni collezionista: non è poi così poco, ma certo non fa dell'Italia uno dei mercati medi più appetibili del mondo. Non sappiamo però sino a quali massimi sia disposto a spendere quel 14% medio di collezionisti al di sopra di 2.000.000 £/anno: questi budgets più importanti sarebbero formulati in Lazio (20%), Toscana (23%), Puglia (28%) e Campania (36%), anche se quest'ultima Regione registra nello stesso tempo la % più elevata di budgets sotto le 100.000 £/anno (57%). Le Regioni dove si spende meno sono l'Emilia e la Liguria: quest'ultima è addirittura l'unica Regione dove nes-

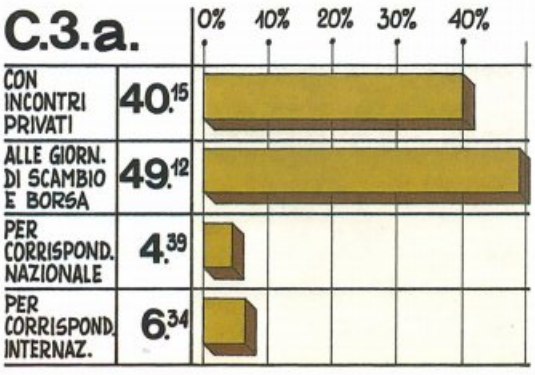


Fig. C.3.a. - Lo scambio: come.

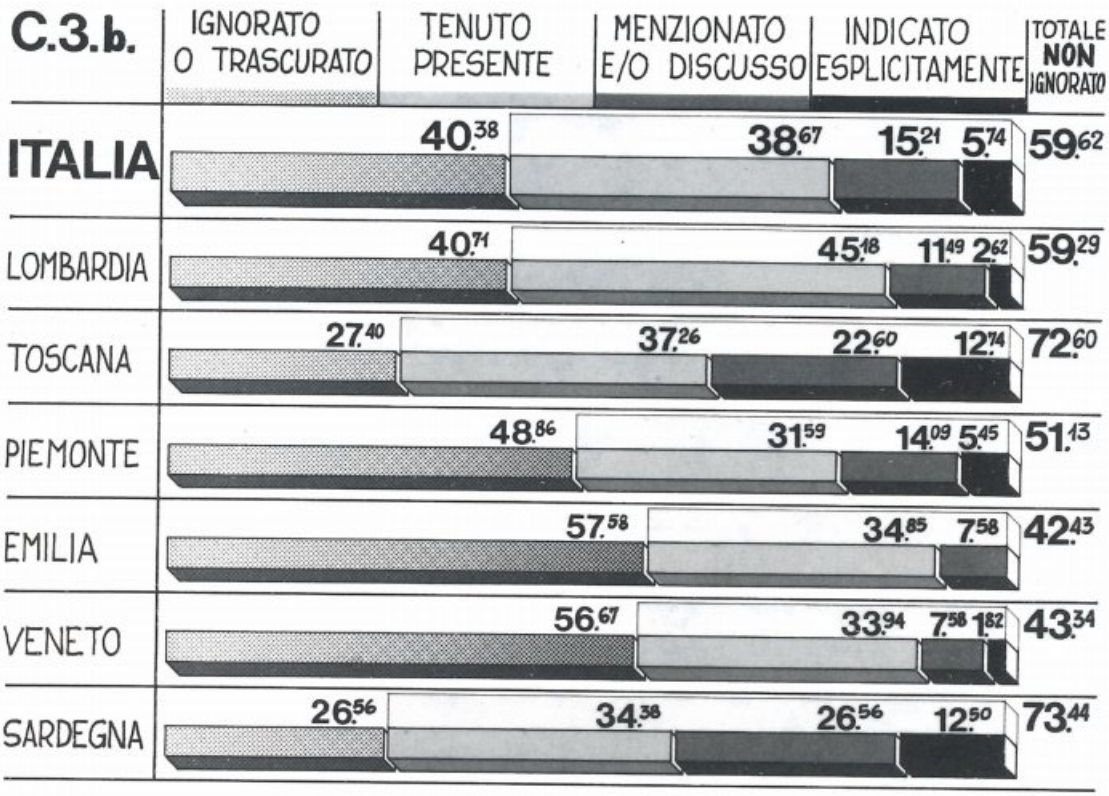


Fig. C.3.b. - Considerazione data al valore in uno scambio.

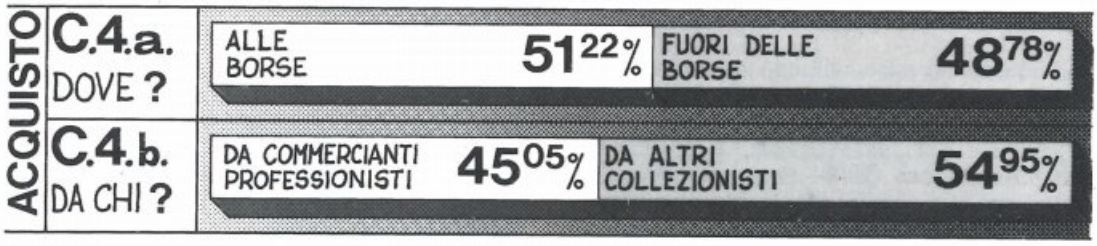


Fig. C.4.a. / C.4.b. - L'acquisto: dove e da chi.

sun collezionista spende più di 2.000.000 £/anno.
E' interessante notare come, contro ogni aspettativa, ben il 98% dei questionari rechino circostanziate risposte a questa domanda.

C.4.c.1. e C.4.c.2. - Quanti campioni si acquistano. Il primo grafico illustra quali sono le % medie italiane di collezionisti che acquistano certe quantità annue di campioni: il secondo, quanti campioni (attenzione!!, le cifre sulle barre non sono percentuali, ma numero di campioni) acquista ogni anno il collezionista medio in Italia e nelle varie Regioni. Sono dati interessanti, ma ancora non completamente eloquenti: per avere una idea globale delle filosofie di acquisto qualitati-

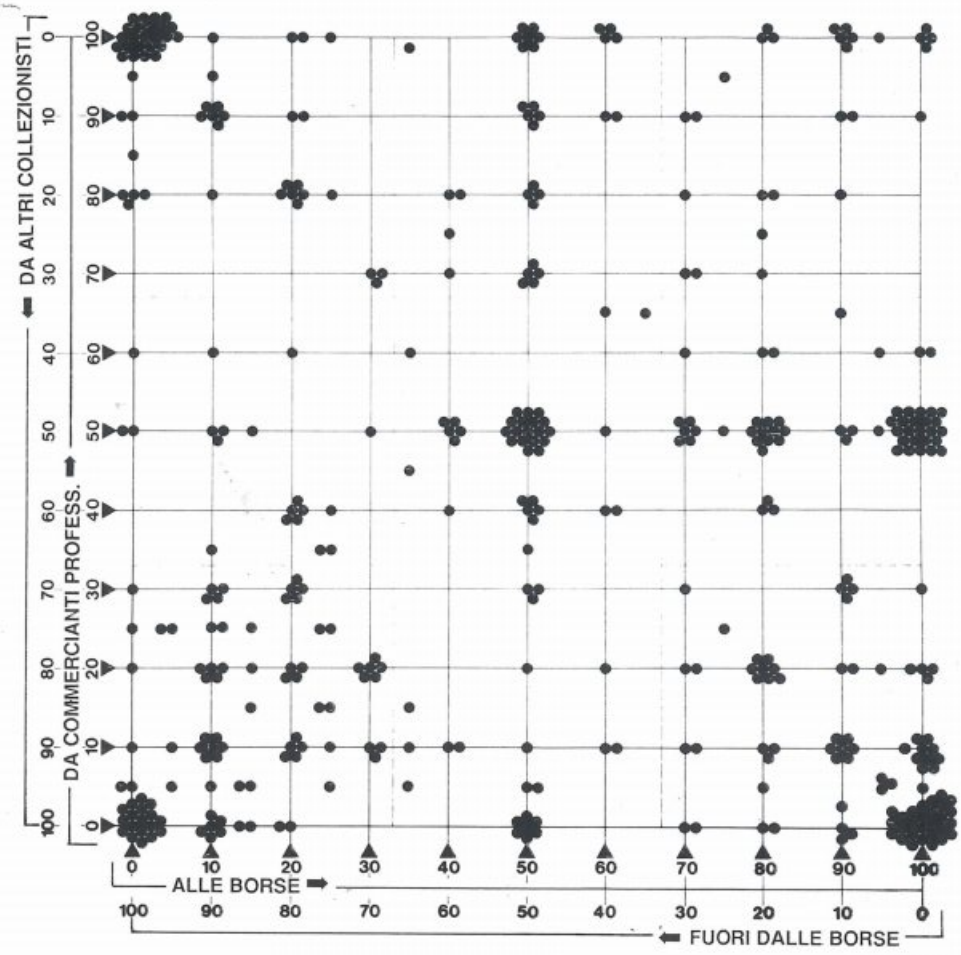


Fig. C.4. - L'acquisto: metodologie di acquisto.

ve/quantitative, sono stati ricavati i valori medii dei campioni acquistati, questionario per questionario. Essi sono illustrati nel grafico a colori che segue.

C.4.c.3. - Valore medio dei campioni acquistati. Questo grafico può essere letto in due mo-

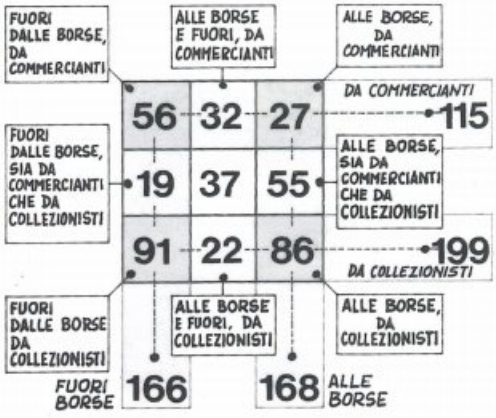
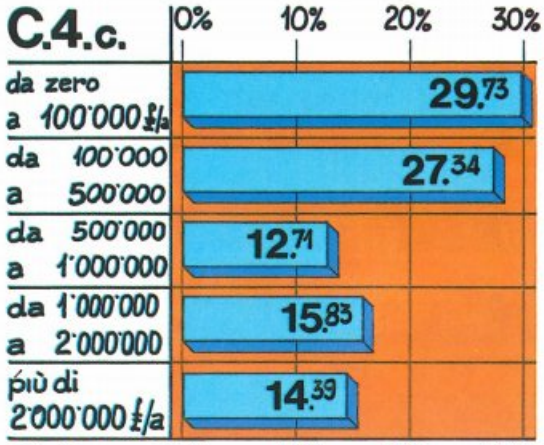


Fig. C.4.1. - Sintesi del diagramma C.4.

Fig. C.4.c. - L'acquisto: quanto si spende.



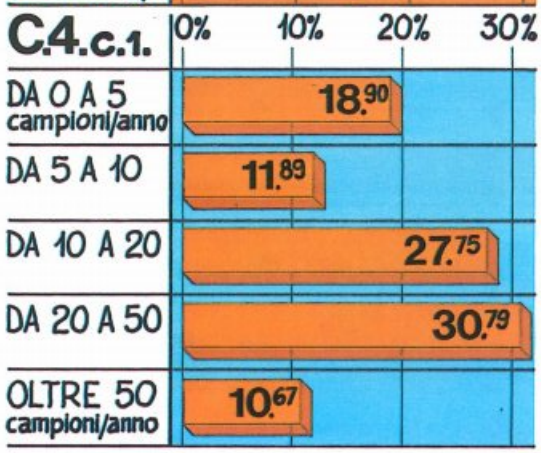
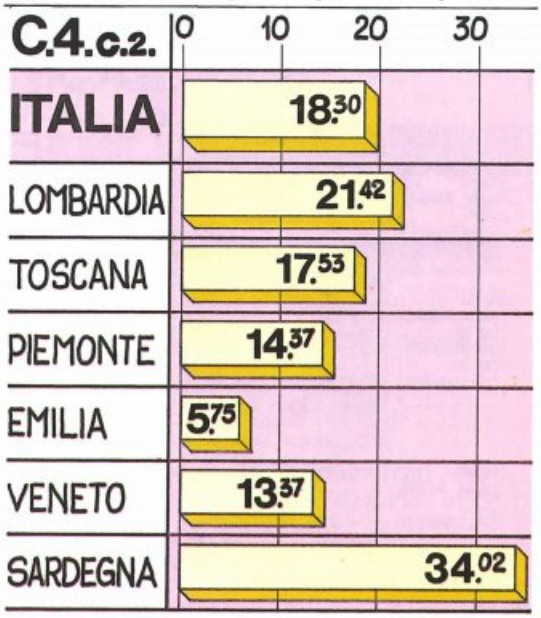


Fig. C.4.c.1. - L'acquisto: quanti camp./anno.



di, entrambi validi ed interessanti. Infatti, dato che il valore medio è stato ricavato dividendo , per ciascun questionario, il budget annuo (C.4.c.) per il numero di campioni acquistati ogni anno (C.4.c.2.), le percentuali riportate esprimono contemporaneamente: **a) le proporzioni di collezionisti** di ciascuna area geografica che acquistano campioni di un determinato valore medio, e **b) le proporzioni di campioni**, mediamente dello stesso valore, che vengono acquistate dai collezionisti nella stessa area geografica. Ad esempio si può leggere che, in Italia, il 5,49% dei collezionisti acquista campioni di valore medio inferiore a £ 10.000; oppure anche che, sempre in Italia, il 5,49% dei campioni acquistati da ciascun collezionista ha un valore mediamente inferiore a £ 10.000.

La lettura di questo grafico è così ricca di informazioni che conviene concentrarsi sul commento di alcuni fatti essenziali, lasciando a ciascun lettore il divertimento di scoprire i dettagli.

Primo fatto essenziale: la stragrande maggioranza dei collezionisti italiani (circa l'88%) disdegna i campioni di infimo valore (meno di 10.000 £) ma non se la sente neppure di acquistare i più cari (sopra le 200.000 £). Questo è quindi il grosso del mercato italiano: esigente, prudente e forse, nello stesso tempo, un po' diffidente.

Secondo fatto essenziale: sempre in Italia, mediamente sembra esistano due tendenze opposte, rispettivamente verso i valori più bassi e verso quelli più alti nell'ambito dei prezzi intermedi. In fondo è molto logico: se uno entra nell'ordine di idee di spendere una certa cifra per un campione bello, ha poco senso accontentarsi di una via di mezzo, pur senza eccedere. Così come è inutile, se possibile, spendere troppo per un piccolo campione da sistematica pur senza accontentarsi di una briciola da poche lire. Esemplare, da questo punto di vista, è la Lombardia (non dimentichiamo il "peso" statistico di questa Regione!), ove si registrano contemporaneamente percentuali regionali tra le più elevate sia per l'acquisto di campioni economici "qualificati" che per quello di campioni del valore massimo.

Terzo fatto essenziale: tra le due tendenze di cui sopra, la più sensibile è quella che indulge verso i campioni di maggior pregio. Le tre Regioni a maggior numero di risposte (Lombardia + Toscana + Piemonte = 57,5% delle risposte), confermano questo fatto: soprattutto la Toscana, ove ben il 44% dei collezionisti acquista campioni di valore mediamente superiore a I00.000 £.

Notevole, ed abbastanza anomalo rispetto alle me-

Fig. C.4.c.2. - L'acquisto: numero medio di campioni/anno.

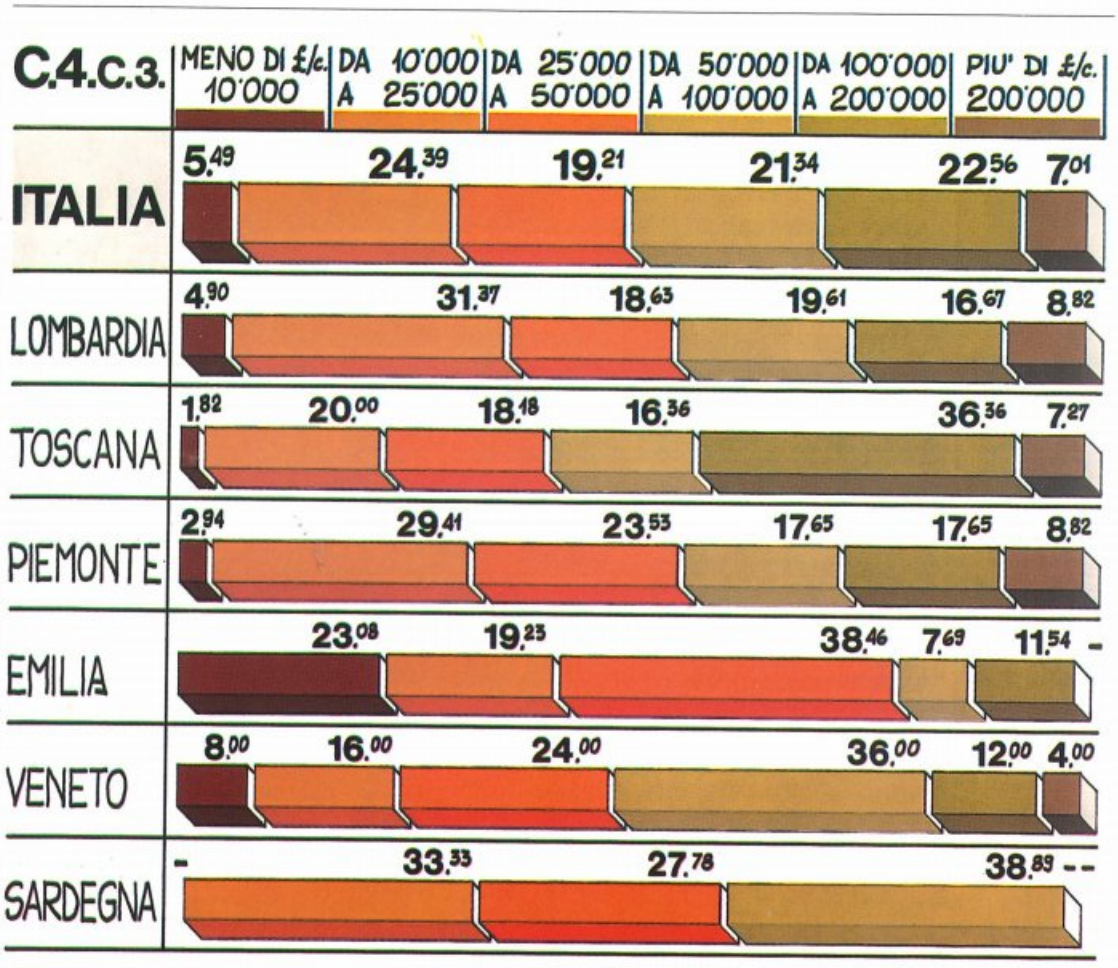


Fig. C.4.c.3. - L'acquisto: valore medio dei campioni acquistati.

die nazionali, è lo spettro dell'Emilia con la più elevata % italiana di campioni inferiori alle 10.000£ e 0% di campioni di valore superiore a 200.000 £. Notevole anche la Sardegna con 0% ad entrambi gli estremi. Spettri simili a quello sardo si registrano in Trentino - Alto Adige ed in Puglia, entrambi però con spostamento verso i valori alti: vi si trovano infatti le più elevate % italiane di acquisto di campioni da 100.000-200.000 £, rispettivamente il 44% ed il 57%!
Nell'acquisto di campioni del valore massimo la percentuale italiana più alta è in Lazio (15%); mentre si ha 0% in Liguria, oltre alle Regioni già citate.

C.5. - Vendita. La domanda sul questionario era molto specifica: "Per sostenere finanziariamente la vostra collezione, vendete qualche campione?" Il senso era cioè quello di non voler considerare le finalità di vendita del commerciante professionista e del puro e semplice lucro. E' molto difficile valutare quanto correttamente sia stata interpretata questa intenzione e quindi quanti altri venditori occasionali possano in realtà trovarsi tra tutti coloro che hanno risposto, in perfetta buona fede, "mai". Comunque il quadro, molto preciso, che emerge dal grafico C.5. è sicuramente veritiero per quanto riguarda le % di tutti coloro che dichiarano di vendere più o meno occasionalmente. E la realtà è inequivocabile: più della metà dei collezionisti italiani (53%) vende, e lo dichiara. Di fronte al franco e tranquillo riconoscimento di questa realtà ritengo utili alcune considerazioni che contribuiscano a ridimensionare il fenomeno e, soprattutto, le accese e spesso sterili polemiche che attorno ad esso si accendono.
Anzitutto, se c'è chi vende, occorre ci sia anche

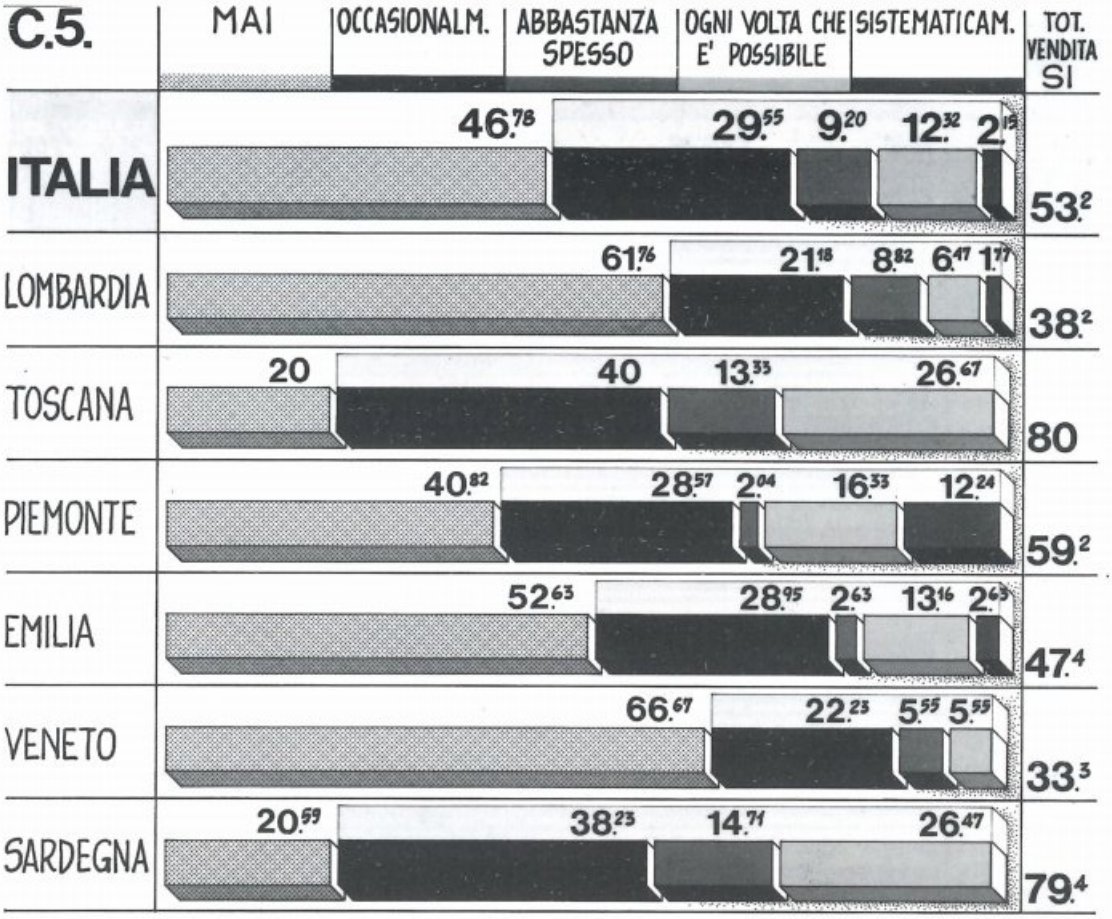


Fig. C.5. - La vendita.

chi compra. Le risposte ai questionari parlano molto chiaro: tra coloro che hanno dichiarato di non vendere mai, la maggioranza acquista da altri collezionisti (vedi anche C.4.).
Inoltre in molti questionari compilati (circa il 20%) il"mai" dichiarato alla vendita si unisce stranamente ad una esplicita dichiarazione di valore allo scambio: le due cose sono formalmente diverse, ma sostanzialmente sfumano l'una nell'altra. Ancora: senza eccezioni, i collezionisti che vendono non sistematicamente (in Italia il 51%) acquistano anche, sia con budgets tra i più elevati, che in prevalenza campioni di alto valore. Nel loro caso, quindi, la vendita è chiaramente finalizzata al finanziamento della collezione. Invece, chi ha dichiarato di vendere sistematicamente di solito non acquista, od acquista pochissimo.
Le differenze regionali rispetto alla media nazionale sono notevolissime. La Regione ove si trovano più collezionisti che dichiarano di vendere è la Toscana (80%): ma di questi, ben la metà vende occasionalmente, e non c'è nessuno che venda sistematicamente. La Sardegna ha uno "spettro" quasi identico a quello toscano. Sono entrambi molto credibili, e forse tra i più sinceri. Spettri molto "duri", e per ragioni opposte, sono quelli del Piemonte (primato assoluto di vendita sistematica) e quello del Veneto (la Regione ove si trova il minor numero di collezionisti che dichiarano di vendere). Nelle altre Regioni, dichiarano di vendere: 41% in Liguria, 59% in Trentino-Alto Adige, 71% in Lazio, 75% in Puglia.

C.5.1. - Il perché del mai. Tra i 240 (46,8%) collezionisti che hanno dichiarato di

non vendere **mai**, 162 hanno anche spiegato il perché. Le spiegazioni sono molto varie e spesso pittoresche: sono state attentamente valutate in base al loro contenuto semantico più o meno esplicito, e codificate in sette categorie in base al loro contenuto di disapprovazione nei confronti del concetto di vendita di minerali:

1) - Bassissimo. Per mancanza di occasioni specifiche: in linea di principio, non contrario (Es: "Non si è mai verificata l'occasione"; "Ignoro i parametri con i quali attribuire un valore"; "Ho campioni che mi renderebbero cifre non significative").

2) - Basso. Per indifferenza al problema: non risulta se è contrario o no (Es: "Non ne ho la necessità"; "Non ho possibilità di farlo"; "Per ora no; non escludo in futuro").

3) - Medio-basso. Per consuetudine operativa: metodologicamente contrario (Es: "Per il mio tipo di collezionismo non avrebbe senso vendere pezzi"; "Trattasi di un hobby: eventuali esborsi sono compresi in gestione economica per svaghi"; "Non ho disponibilità di campioni doppi da vendere: se ho l'occasione, preferisco lo scambio").

4) - Medio. Per motivazioni personali: sentimentalmente contrario. (Es: "Motivi affettivi"; "Sono geloso dei miei minerali"; "Sono affezionato ai pezzi che metto in collezione").

5) - Medio-alto. Per convinzione personale: soggettivamente contrario (Es: "Lo ritengo fuori dagli scopi"; "Non mi sembra giusto dare un valore ai campioni"; "Faccio collezione perché mi piace e mi appassiona, non per fare un investimento").

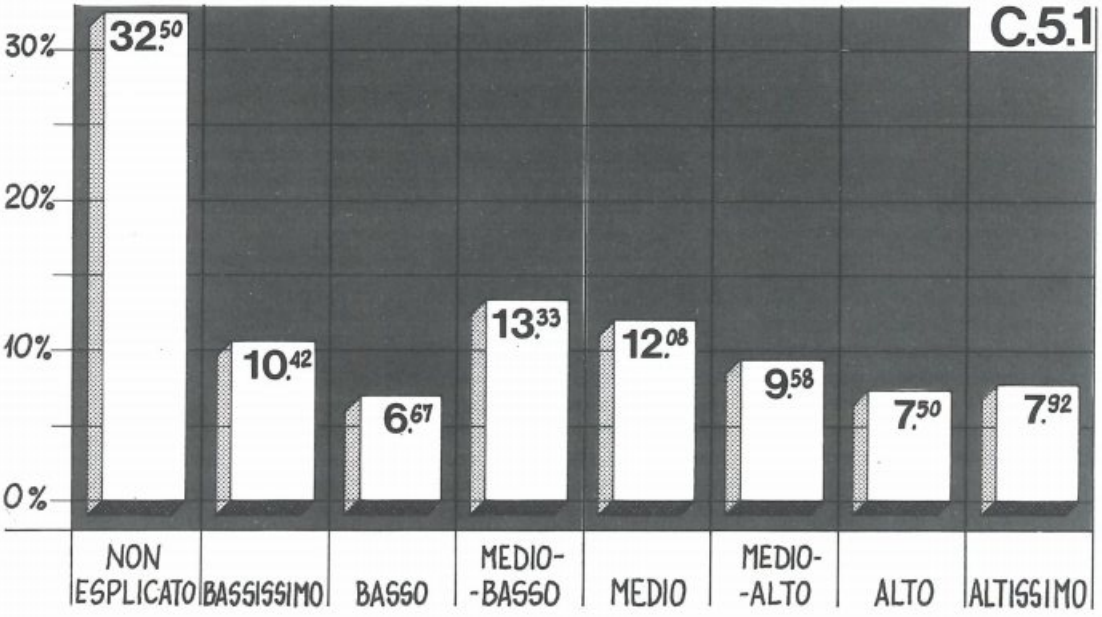
6) - Alto. Per convinzione programmatica: razionalmente contrario. (Es: "Hobby senza lucro"; "E' una strada molto pericolosa: una volta imboccatala, si rischia di stravolgere i valori originali"; "Ritengo la mineralogia un hobby. Voglio mantenerla tale. Non mi sento un commerciante. Dò un valore affettivo al pezzo e lo svilirei dandogli un valore venale").

7) - Altissimo. Per principio assoluto: categoricamente e passionalmente contrario (Es: "Per principio! Piuttosto non colleziono più minerali!"; "Detesto il commercio"; "I minerali non si vendono per nessun motivo").

Il grafico C.5.1. illustra le percentuali di risposte dei varii tipi, calcolate sul 100% di quanti hanno dichiarato di non vendere mai (240). Sul totale delle risposte (513), quindi, solo il 17% si dichiara contrario alla vendita con un contenuto di disapprovazione da medio ad altissimo, il 14% disapprova pochissimo, ed il 15% non spiega perché è contrario.

L'esposizione dei risultati dell'indagine proseguirà e si concluderà sul n°1/88 della Rivista Mineralogica Italiana.

Fig. C.5.1. - La vendita: i perché di chi non vende mai.



Indagine conoscitiva sul collezionismo di minerali

a cura di Erberto Tealdi

Interviste

(Traduzioni di R. Pagano ed E. Tealdi)

Introduzione (Renato Pagano)
Howard Belsky (New York, USA)
Francesco Bedogné (Italia)
Ulrich Burchard (Germania)
Joaquim Callèn (Spagna)
Alfredo Ferri (Italia)
Si Frazier (California, USA)
Cal Graeber (California, USA)
Claude Guillemin (Francia)
Simon Harrison (Inghilterra)
Johannes Keilmann (Germania)
Richard Kosnar (Colorado, USA)
Vittorio Mattioli (Italia)
Gerhard Niedermayr (Austria)
Erich Offermann (Svizzera)
Andrea Palenzona (Italia)
Walter Postl (Austria)
Cesare Sabelli (Italia)
Desmond Sacco (Sud Africa)
John Sinkankas (California, USA)
Lydie Touret (Olanda)
John S. White jr. (DC, USA)
Hans Jürgen Wilke (Germania)
Wendell Wilson (Arizona, USA)

Allegato al n° 3/1988 della
RIVISTA MINERALOGICA ITALIANA
Milano

Introduzione

Renato Pagano.

L'indagine conoscitiva sul collezionismo mineralogico, promossa dalla **Rivista Mineralogica Italiana** (si veda il numero 2 del 1986) era basata su due iniziative: un'inchiesta di tipo statistico tra i collezionisti italiani, ed una serie di interviste a raggio più ampio.
L'indagine statistica è stata condotta, come necessario, sulla base di un questionario rigorosamente strutturato e molto articolato. Le risposte ricevute, oltre 500, costituiscono un campione assai rilevante della popolazione dei collezionisti nel nostro Paese: e i risultati di questa indagine non possono non interessare tutti coloro che desiderano comprendere ed approfondire motivazioni, comportamenti, prospettive; ci riferiamo sia ai collezionisti stessi, che ai professionisti impegnati nel campo della mineralogia, ai commercianti ed ai naturalisti in genere.
Ma non vogliamo indugiare oltre sui risultati dell'inchiesta, che sono pubblicati ed illustrati ampiamente sulla **Rivista** (numeri 3 e 4 del 1987, numero 1 del 1988): il discorso al quale è dedicato il presente fascicolo riguarda esclusivamente le interviste.
Queste avevano lo scopo di estendere, in un certo senso, l'indagine al di fuori dei limiti dell'analisi statistica, che riguardava i soli collezionisti italiani: precisamente si sono interpellati soggetti anche non italiani, ed appartenenti a categorie diverse da quelle del puro collezionismo: curatori di musei, professori universitari, ricercatori, commercianti, autori, redattori di riviste del ramo.
Dal punto di vista metologico, questa parte dell'indagine è stata condotta, a differenza di quella statistica, in forma poco strutturata, in modo da consentire agli intervistati di manifestare in piena libertà opinioni, giudizi ed osservazioni sul tema del collezionismo.
In concreto, la Redazione si è rivolta a 75 personalità di rilievo del mondo mineralogico, invitandole ad esprimersi sugli argomenti oggetto dell'indagine:
- L' evoluzione del collezionismo negli ultimi 20 anni.
- Il collezionismo mineralogico oggi
- L' evoluzione prevista per il futuro
- Gli obiettivi che è opportuno porsi.

Le risposte sono state 25, in buona parte ampie, di buon livello, e tali da apportare contributi molto importanti al nostro dibattito.
I paesi di provenienza sono dieci (sette risposte dagli USA, cinque dall'Italia, tre dalla Germania, due dall'Austria ed una ciascuna da Francia, Spagna, Inghilterra, Olanda, Svizzera e Sud Africa): un "ritorno", quindi, in linea con l'importanza relativa del collezionismo su scala internazionale.
I nomi degli intervistati sono; in grande maggioranza, ben noti e solidamente iscritti nel "Gotha" della mineralogia e del collezionismo. Le interviste, precedute da un breve profilo biografico, vengono pubblicate nel seguito con pochi o nessun intervento di carattere editoriale (eccettuata la traduzione in italiano dei testi stranieri) e rappresentano, ovviamente, le opinioni personali degli autori, che non coincidono necessariamente con quelle delle **Rivista.**
Date le premesse, si comprende come le varie interviste siano abbastanza eterogenee come estensione e contenuto: malgrado questa diversità, esse contengono numerosi spunti che sono ampiamente condivisi dalla maggioranza degli intervistati e che completano, a tutto campo, i risultati dell'indagine statistica.
Passiamo rapidamente in rassegna alcuni di questi punti, chiedendo anticipatamente scusa ai lettori se, nello sceglierli, siamo influenzati dalla nostra personale esperienza, ormai più che trentacinquennale, in materia di minerali e dintorni: durante questi anni abbiamo avuto modo di consolidare giudizi ed opinioni che preferiamo non raccogliere in un'intervista separata, e che probabilmente traspariranno dalle note che seguono.
La convergenza degli intervistati circa l'evoluzione del collezionismo negli ultimi lustri è notevole; dopo l'epoca del collezionismo elitario dei secoli scorsi, il benessere economico e l'evoluzione sociale di molti paesi nel dopoguerra hanno determinato un nuovo collezionismo: prevalentemente di massa, spesso non qualificato, talvolta poco rispettoso dell'ambiente. Dalle schiere di questi collezionisti, più o meno evoluti, si sono staccati un certo numero di collezionisti avanzati, che hanno costituito, in diversi paesi (USA, Germania, Italia e qualche altro) un ponte tra la mineralogia ufficiale, quella, cioè, dei musei, delle università e degli istituti di ricerca, e la mineralogia amatoriale.
La situazione presente sembra essere quella che precede un cambiamento strutturale nella popolazione dei collezionisti: il reclutamento di giovani è in declino, e molti, preoccupati circa il futuro del collezionismo mineralogico, auspicano interventi per attirare le nuove leve.
Su quest'ultimo punto si registra un certo ventaglio di opinioni; personalmente non saremmo eccessivamente preoccupati di questo calo, che impensierisce soprattutto commercianti ed editori di libri e riviste. Da un lato, l'ingresso al collezionismo avviene spesso in età matura, anche tra i 30 e i 40 anni d'età ed oltre; dall'altra, é normale che, al rarefarsi delle possibilità di raccolta personale ed, in genere della minor possibilità di buoni campioni si accompagni una selezione naturale dei collezionisti, che evolveranno in senso maggiormente scientifico, utilizzeranno l'osservazione microscopica, leggeranno più libri e riviste, acquisteranno migliori esemplari.
Mentre auspichiamo da parte di tutti un ragionevole sforzo di proselitismo, soprattutto per rendere accessibile ai più giovani i primi elementi di cultura mineralogica, crediamo, con J. Sinkankas, che nulla possa sostituire quella folgorazione spontanea per i minerali che colpisce alcuni individui, lasciando indenni molti altri.
Tra le varie forme di collezionismo, quello estetico è destinato a permanere, se non altro come fase d'ingresso verso forme diverse: in particolare verso il collezionismo sistematico, al quale specie in Italia, si sono orientati un numero considerevole di adepti.
Si tratta di una tendenza che ci pare positiva sotto

tutti gli aspetti: quello culturale, di collaborazione con la scienza ufficiale, di coerenza con l'obiettiva minor disponibilità di esemplari vistosi.
Anche il collezionismo di tipo regionale presenta aspetti di notevole interesse; consentendo di concentrare gli sforzi di ricerca e di acquisizione su un'area più ristretta, esso permette di andare in profondità e di dare contributi anche importanti alla mineralogia col ritrovamento di nuove specie, lo studio e la descrizione di nuove località, il riesame di località già note.
Un altro aspetto di rilievo che emerge dalle interviste riguarda l'importanza di dare alle collezioni un filo conduttore, un taglio, uno stile, che sia coerente con alcuni semplici principi, che si ponga obiettivi realistici, e che sia conforme alla personalità del collezionista ed alle sue possibilità (culturali, economiche,fisiche).
L'esistenza o meno di questo filo conduttore è, in sostanza, quanto distingue una vera collezione da un'accumulazione senza anima di campioni più o meno belli; le migliori collezioni manifestano in modo evidente questa scelta di fondo, talvolta sofferta, sempre chiara e conseguente: di tematica, dimensioni, qualità degli esemplari.
La coerenza con tale scelta non è priva di qualche fatica: la transizione dal disordine all'ordine, insegna la fisica, comporta sempre il dispendio di energia.
D'altronde una buona collezione rappresenta un "giacimento culturale", piccolo o grande che sia, che dobbiamo tramandare ai posteri, in forma aggregata ovvero dispersa, ma comunque con la necessità di rispettare le regole della buona conservazione: numerare ed etichettare gli esemplari, corredarli con tutti gli elementi informativi disponibili, proteggerli nel tempo. In altri termini, ogni buon collezionista è, in una certa misura, il curatore pro tempore della propria collezione, e questa funzione comporta qualche responsabilità e, appunto, qualche fatica.
Il discorso della conservazione, a sua volta, è intrecciato in modo piuttosto ambiguo con quello dell'ecologia: il rispetto della flora, della fauna e, in genere, dell'ambiente, infatti hanno portato in molti casi a contrastare l'attività di ricerca mineralogica, la quale, per parte sua, si è resa talvolta colpevole di comportamenti poco accettabili.
Occorre tenere presente, però, che la conservazione delle specie mineralogiche percorre vie diverse da quelle che, in genere, seguono gli ecologisti: gli esemplari mineralogici, definiti a buon diritto "fiori del regno minerale", non si conservano lasciandoli esposti agli agenti atmosferici in un affioramento, o consentendo che essi siano divorati dai processi produttivi di una cava o di una miniera. Essi devono essere raccolti, puliti, studiati, classificati e protetti per il futuro. Nella sua attività, il ricercatore dovrà rispettare l'ambiente, la proprietà e gli altrui diritti, anche per non danneggiare, col suo comportamento, altri ricercatori e, in definitiva, la mineralogia in generale.
Il tipo di attività che, come sopra accennato, è necessaria all'ottenimento di buoni esemplari, spesso si svolge in luoghi remoti, in condizioni difficili e talvolta pericolose. E' quindi naturale che chi la esegue voglia essere compensato. Anzi, l'elevato valore commerciale dei buoni esemplari che, da un lato, ci colpisce nella borsa e, quindi, ci dispiace dall'altro lascia ben sperare per l'attività futura degli intraprendenti ricercatori, i quali, confidiamo, renderanno disponibili anche in futuro minerali belli e rari da ogni angolo del mondo.
Come accennato più sopra, l'80% delle interviste proviene da paesi stranieri. Qual'è la percezione del nostro paese da parte di questi osservatori? Qualche ombra, riteniamo, e molte luci.
Innanzitutto un appunto circa l'insensibilità degli enti pubblici italiani (Università, Musei, ecc.) alle richieste di informazioni, di assistenza ecc...
Questo fatto, purtroppo, è parte di una sindrome generale che riguarda tutto l'apparato burocratico del nostro paese. Anche se ci piacerebbe credere il contrario, è difficile che i burocrati mineralogici si comportino meglio di quelli postali, sanitari, doganali o ferroviari.
La seconda critica riguarda certe furbesche sopravvalutazioni degli esemplari di origine italiana e della loro rarità: in Paesi dove la serietà commerciale nel nostro campo è ampiamente consolidata, come negli USA, ci sono poche giustificazioni per la diffusione di specie nuove con la qualifica di "rarissime", e valutazioni assai elevate, quando, poco tempo dopo, il materiale si rivela abbondante, se non comune, e viene esitato a prezzi pari ad un decimo della valutazione originale. Su questo aspetto, ne siamo certi, proseguirà la maturazione del nostro collezionismo che, come appare dall'indagine statistica, accetta ormai ampiamente criteri di valutazione commerciali (o almeno, para-commerciali) che col tempo si faranno più equilibrati e meno provinciali.
Esplicitamente o implicitamente le interviste riconoscono all'Italia del collezionismo mineralogico quella posizione avanzata che, d'altronde, traspare anche dall'indagine statistica: con gli USA e la Germania siamo probabilmente uno dei Paesi più progrediti, anche se posizioni di rilievo sono detenute, in Europa, dalla Svizzera, dall'Austria, dalla Francia e dai Paesi Scandinavi e nel resto del mondo, da Australia, Sud Africa e Canada.
Il discorso delle motivazioni di questo buon piazzamento dell'Italia sarebbe lungo e credo, controverso: non si può prescindere però dalla tradizione scientifica dell'Italia nelle scienze della terra, sia nell'Ottocento che in questo secolo: tradizione che vede oggi i mineralogisti e i cristallografi italiani in posizioni di tutto rispetto nel mondo scientifico internazionale: sostenuti, in questo, da numerosi ed attivi contributi di ricercatori, collezionisti ed appassionati.
Dobbiamo ritenere, quindi, che i rapporti tra la mineralogia ufficiale ed il mondo del collezionismo nel nostro Paese non siano poi così poco soddisfacenti come alcuni lamentano: lo sviluppo di questa rivista nell'arco di un decennio, e la stessa composizione del comitato di redazione e del suo comitato scientifico confermano ampiamente la nostra opinione.
Ma lasciamo la parola ai nostri intervistati: siamo certi che i lettori della **Rivista** troveranno, nelle interviste, temi di interesse ai quali dedicare una pausa di riflessione nel procedere, di solito abbastanza frenetico, della loro attività mineralogica.

HOWARD BELSKY
(New York, USA)

1) Profilo

Howard Belsky, una delle figure più promettenti sulla scena internazionale del collezionismo mineralogico, è mancato nel febbraio del 1987, all'età di soli 29 anni.

Laureatosi in geologia e geochimica presso l'Università di New York, lavorò per due anni come assistente presso l'American Museum of Mineralogy.

Sia in tale posizione, che nel corso dei suoi studi alla State University di New York (Stony Brook) divenne esperto nelle moderne tecniche di indagine mineralogica (diffrazione ai raggi X, microsonda, ecc).

A soli sei anni Howard, che allora risiedeva con la famiglia in California, si accostò al mondo dei minerali, nel quale crebbe assai precocemente, fino a divenire un collezionista sistematico a soli 18 anni ed a costituire una raccolta di circa 5000 esemplari, comprendenti molte specie rare e rarissime. Questa passione lo portò, gradualmente, ad evolvere dal collezionismo al commercio di specie rare, che negli ultimi anni era diventata la sua unica attività: molti collezionisti di tutto il mondo hanno gli elenchi di minerali che Howard spediva da Brooklyn, New York con l'intestazione HOWARD MINERALS, e ne hanno apprezzato il rigore scientifico e la ricchezza del contenuto.

Chi, come noi, ha avuto l'occasione di conoscerlo e di frequentarlo, ha potuto apprezzare di persona la sua preparazione enciclopedica ed il suo acume mineralogico. Frequentatore assiduo, spesso come espositore, delle principali mostre americane ed europee, non era secondo a nessuno nell'apprezzare un nuovo ritrovamento, nel dubitare delle (purtroppo molte) cose dubbie che si vedono in queste esposizioni, nel riconoscere le cose migliori. E ci piace ricordarlo così, amico per un decennio, riservato e cordiale al tempo stesso, aggirarsi come un folletto tra i banchi della mostra di Monaco e di Torino, nei motel di Tucson e, più ancora, sulle discariche di Franklin, suo preferito territorio di caccia.

Howard Belsky rispose tra i primi al questionario della Rivista; le sue osservazioni sono di particolare interesse, data la sua lunga consuetudine con l'ambiente europeo. In particolare, Howard conosceva molto bene l'ambiente collezionistico italiano sia attraverso le nostre mostre e borse, che mediante numerosi scambi e contatti commerciali: pertanto alcune delle sue osservazioni sono particolarmente centrate, e riteniamo di fare cosa utile pubblicandole quasi integralmente.

I - L'EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO MINERALOGICO

La competenza dei collezionisti

15 anni fa...

Il collezionista medio era meno preparato di quello di oggi. Le fonti d'informazione erano poche, costituite da qualche libro e manuale (il **Dana's Textbook of Mineralogy** in America, l'**Artini** in Italia ecc.): tutti riferimenti bibliografici non aggiornati da anni.

In pratica non c'erano informazioni circa le specie più rare o più recenti, se non quelle pubblicate sulla letteratura tecnica originale, inaccessibile ai più.

Il primo **Glossary of Mineral Species** era stato appena pubblicato, l'**Encyclopedia of Minerals** di Roberts, Rapp e Weber non era ancora uscita, ed il **Mineralogical Record**, ai primi passi, non si era ancora affermato come fonte importante di informazioni. Altre riviste, diffuse negli Stati Uniti, erano di livello modesto, e nessuna delle principali riviste europee aveva ancora iniziato la pubblicazione.

In generale, i collezionisti USA erano più aggiornati di quelli europei sui recenti ritrovamenti per via dell'intenso commercio di campioni che si svolgeva sul mercato americano. Per contro, i colleghi europei erano spesso più preparati sugli aspetti tecnici della mineralogia: chimica, cristallografia ecc.

5 anni fa...

La pubblicazione del **Glossary**, dell'**Encyclopedia**, del **Mineralogical Record** e, in Europa, di **Lapis**, **Monde et Mineraux**, **Rivista Mineralogica Italiana** e di altri periodici, re-

sero disponibili ai collezionisti informazioni praticamente inaccessibili nei decenni precedenti.
Questi canali fecero conoscere agli europei molti minerali e località americane, e viceversa. Il commercio portò in Europa un gran numero di esemplari americani e messicani, e in America comparvero più frequentemente campioni europei ed africani.

Disponibilità di materiale
15 anni fa...
I collezionisti USA, per la maggior parte, non avevano accesso al materiale proveniente dal Marocco, dallo Zaire, dal Sud Africa, dall'Australia, dal Perù, dalla Bolivia, e, naturalmente, dai paesi europei. Per contro, il mercato americano offriva gran copia di esemplari nazionali (nettunite, benitoite, tormaline dalla California, epidoto dall'Alaska, amazzonite dal Colorado, rutilo dalla Georgia, zeoliti dal New Jersey). Qualche esemplare giungeva dal Brasile e da Tsumeb e le zeoliti di Poona avevano appena fatto la loro comparsa sul mercato. Il materiale europeo era scarso e costoso, per la maggior parte proveniente da vecchie collezioni.
In Europa la situazione era analoga: la maggior parte del materiale disponibile alle mostre era di origine locale: minerali di Cap Garonne, piromorfiti di Ussel, marcasiti in Francia; quarzo, ematite, fluorite rosa in Svizzera; pirite e zolfo in Italia; ben poco materiale dalla Germania Occidentale (in genere costosissimo). Tuttavia molti commercianti europei, e specie tedeschi, avevano ottenuto grossi successi con l'importazione di buoni esemplari da Trepca (Yugoslavia), dalla Romania, da Tsumeb e da Panasqueira.
In genere i collezionisti europei potevano acquisire solo materiale da queste località, mentre gli esemplari americani e messicani, ben poco diffusi, venivano occasionalmente venduti a prezzi esorbitanti.
5 anni fa...
La disponibilità in USA di esemplari da tutto il mondo crebbe enormemente. La popolarità di alcune mostre, specialmente quella di Tucson, attirò in USA collezionisti e commercianti da tutto il mondo: questi portavano con loro qualche minerale dagli scarsi ritrovamenti europei, ma, soprattutto, eccezionali esemplari dal Marocco, dall'Algeria, da Tsumeb, dal Madagascar, dallo Zaire, ecc.
Inoltre, gli americani stessi mettevano in luce altri ritrovamenti eccezionali: la "kammererite" turca; hubnerite e pirargirite dal Perù, ecc. e, negli USA, stupende piromorfiti, nettuniti e benitoiti, oro nativo ecc.; meravigliose rodocrositi continuavano ad affluire da Hotazel (Sud Africa) mentre comparivano i primi esemplari dalle pegmatiti afgane e pakistane (tormaline, berilli ecc.).
Nel campo delle specie rare, ricordiamo l'apparizione di molti interessanti arseniati (brandtite, sarkinite, allactite) a Sterling Hill, New Jersey e le rarissime specie ritrovate nelle discariche delle vecchie miniere di Bisbee, Arizona; di Moctezuma, Messico ecc.
Anche in Europa si manifestò una notevole disponibilità di specie rare: dall'Eifel e dalla Grube Clara in Germania, dalla Toscana, dal Lazio e dal Piemonte in Italia, ecc.

Tipo e numero dei collezionisti
15 anni fa...
Negli Stati Uniti la maggior parte delle collezioni, basate sul tipo di esemplari correntemente ottenibili, non comprendevano pezzi "classici" e minerali rari: il collezionista medio era interessato solo ai minerali comuni, preferibilmente in esemplari estetici e colorati, e a prezzo modesto. Relativamente poco interesse esisteva per le specie rare e per la mineralogia sistematica.
Sia in America che in Europa la maggior parte dei collezionisti raccoglieva sul campo, almeno in parte, i minerali per la propria collezione.
La percentuale di collezionisti avanzati ed esigenti, mediamente più elevata negli USA che in Europa, era probabilmente superiore solo in Germania; negli altri Paesi generalmente predominavano i collezionisti principianti e poco sofisticati.
Dal punto di vista numerico, la situazione era stazionaria ovunque, con alcune nazioni (Spagna, Portogallo, Paesi Scandinavi) su posizioni insignificanti; una tendenza di forte crescita si manifestava, fin da allora, in Italia.

5 anni fa...
In USA si notò una crescita nel numero dei collezionisti sistematici, incoraggiati anche dalla maggior disponibilità di letteratura; e inoltre la chiusura o l'esaurimento di molte località fece passare molti collezionisti dalla categoria dei cercatori-raccoglitori a quella dei compratori di esemplari.
Il numero dei collezionisti, e di quelli sistematici in particolare, invece, crebbe moltissimo in Europa, e specialmente in Italia, Germania e Scandinavia. Il livello qualitativo richiesto crebbe pure sensibilmente, assieme all'interesse per gli esemplari piccoli e perfetti.

I prezzi
I prezzi normalmente evolvono solo in una direzione: e cioè verso l'alto. Questa tendenza si è verificata sia in Europa che in America negli ultimi vent'anni, con una certa attenuazione per i campioni belli ma non eccezionali. Da notarsi che le forti variazioni nei tassi di cambio delle valute hanno fatto spostare, di volta in volta, la convenienza dei prezzi americani per gli europei, e viceversa.

Le relazioni con la mineralogia ufficiale
Negli ultimi anni ci sono stati piccoli ma significativi progressi. In generale curatori e ricercatori, con poche eccezioni, non desiderano distogliersi dal loro lavoro specifico per aiutare un collezionista.
Forse più che in Europa, negli USA è molto difficile visitare la parte delle collezioni di un museo che non è normalmente esposta al pubblico, o trovare un mineralogista disposto ad occuparsi dell'identificazione di un minerale ignoto.

II - IL COLLEZIONISMO MINERALOGICO, OGGI

Stati Uniti
Il collezionismo di minerali in USA si può ritenere in fase di declino. Il numero dei visitatori alle mostre è diminuito, le località ove si possono raccogliere minerali sono poche, i prezzi sono alti e le associazioni e circoli mineralogici sono frequentati prevalentemente da persone anziane.
Una delle tendenze in atto è quella verso le collezioni speciali o monografiche (ad esempio: minerali di rame, tormaline, una sola località ecc.).
Si nota inoltre una forte resistenza a pagare i prezzi esorbitanti degli anni '70. I prezzi inoltre scendono man mano che il numero dei collezionisti diminuisce e la concorrenza aumenta. Diversi dei grossi commercianti degli anni '60 e '70 sono scomparsi da molte mostre, ed altri commercianti hanno assunto un profilo più basso rispetto al passato.
Un rallentamento particolarmente sensibile è avvenuto nel campo del collezionismo sistematico-scientifico. Questa tendenza è in parte dovuta al rifiuto di molti collezionisti ad accettare esemplari piccolissimi, o in capsula, talvolta di identificazione dubbia o addirittura falsi, e a volte venduti a prezzi molto alti.
Per contro, si rileva un maggior interesse per esemplari esteticamente più validi, colorati, di buone dimensioni e di prezzo modesto.

Europa
Anche in Europa c'è stata una riduzione nel numero dei collezionisti, come si può notare frequentando, anno dopo anno, le stesse mostre. Il fenomeno è accompagnato da un'analoga riduzione nel numero dei commercianti e da una certa riduzione dei prezzi.
Si rileva invece una forte crescita del collezionismo sistematico, specialmente in Italia e Germania, dove questo interesse è, al presente, molto più accentuato che negli USA.
Spesso i prezzi europei per le specie rare sono, però, troppo elevati, e la qualità è scarsa. Succede a volte che i commercianti europei non conoscano le specie che vendono, la loro paragenesi e caratteristiche, e talvolta è lecito dubitare che il minerale in questione sia davvero presente in alcuni dei campioni in vendita. Troppo spesso commercianti senza una preparazione specifica (sia in Europa che negli Stati Uniti) si limitano a leggere l'etichetta senza usare un minimo di intelligenza per comprendere cosa vendono. E' accaduto che un collezionista abbia pagato una grossa cifra per un minerale raro, e si sia ritrovato con un pezzo di quarzo compatto: questo genere di infortunio scoraggia i collezionisti dall'occuparsi di specie rare e, in generale, di mineralogia sistematica.
Da segnalare posizioni totalmente irrealistiche cir-

ca la rarità di alcuni minerali. Specialmente in Italia (molto meno in Germania) i collezionisti sembrano far coincidere la novità con la rarità: e questo di solito non è vero. Poco dopo la loro scoperta, prezzi assurdi venivano richiesti per minerali quali balangeroite, carlosturanite, saneroite, apuanite, peretaite, coquandite ecc. che, pur essendo nuove specie, si sono dimostrate tutt'altro che rare.
Molti collezionisti e commercianti stranieri sono stati danneggiati per aver acquistato o scambiato esemplari che, successivamente, sono risultati disponibili in gran quantità e a prezzi molto più bassi (anche se, spesso, ancora esagerati).
Quando un commerciante o un collezionista americano riceve una lettera da un collezionista italiano che propone "un minerale nuovo, molto raro" si può prevedere che entro breve tempo riceverà diverse altre lettere che propongono lo stesso minerale e che l'offerta totale sarà molto maggiore di quanto il mercato può assorbire.
Questo modo di procedere da parte di alcuni collezionisti italiani ha danneggiato l'immagine dei colleghi più seri.
Un'altra differenza del collezionismo europeo rispetto a quello USA è il grado di danneggiamento degli esemplari che viene ritenuto accettabile dai collezionisti: specialmente in Svizzera, Germania ed Austria spesso si vedono campioni grossi e molto danneggiati, offerti a prezzi esorbitanti. Esemplari di questo genere sono praticamente invendibili, a qualsiasi prezzo, negli Stati Uniti, come pure gli esemplari incollati, verniciati, o talvolta addirittura falsificati che si incontrano in Europa più spesso che in USA.

III - IL FUTURO DEL COLLEZIONISMO DI MINERALI

Anche col declino in atto, il collezionismo di minerali esisterà sempre; ecco alcune tendenze che, presumibilmente, si manifesteranno negli anni futuri.
Il numero dei commercianti diminuirà ed i "grossi nomi" del ramo non avranno molta influenza sulla massa dei collezionisti.
La disponibilità di esemplari aumenterà e ci sarà sempre qualcosa di nuovo da vendere. In particolare è prevedibile un notevole afflusso di minerali dalla Cina, dall'Africa e dai paesi del Pacifico: Indonesia, Australia, ecc. mentre il materiale brasiliano diventerà più difficile da ottenere.
Un maggior numero di americani visiteranno l'Europa, e viceversa; la generale maggior mobilità delle persone in tutti i Paesi renderà disponibili in modo abbastanza uniforme gli stessi minerali ovunque.
I prezzi scenderanno, particolarmente in USA per le specie rare. Anche in Europa si vedrà una riduzione dei prezzi, con particolare riguardo agli esemplari grossi e di mediocre qualità.
La collaborazione tra collezionisti rimarrà ai livelli attuali: ci saranno sempre persone interessate ad eseguire scambi, ad incontrare altri collezionisti ecc. Anche la collaborazione dei collezionisti con i musei, le università ecc. rimarrà come al presente: non diverrà più facile vedere le vecchie collezioni, eseguire scambi, coinvolgere mineralogisti professionali in una ricerca. La situazione, anzi, potrà peggiorare a causa delle carenze di fondi che molti musei ed università si trovano a dover affrontare.
Continuerà, specie in Italia e Germania, la tendenza al collezionismo di micromounts. I prezzi, tuttavia, scenderanno, fino alla scomparsa dei micromounts da 20 $ che si vendevano alcuni anni fa.
Il valore di una buona collezione resterà sempre elevato: tuttavia una collezione realmente valida è, anche adesso, così costosa da renderne molto difficile la vendita; spesso l'unica possibilità di realizzo, nei paesi (come gli USA) in cui sono previsti sensibili vantaggi fiscali su altri redditi, è quella di donare la collezione ad un museo o ad un'università.

IV - GLI OBIETTIVI FUTURI

Ogni collezionista dovrebbe tendere ad acquisire sempre esemplari della miglior qualità disponibile: qualunque sia l'orientamento di una collezione è sempre preferibile aggiungervi un esemplare da 100 $ che non 100 pezzi da un dollaro.
Non esiste un collegamento automatico tra dimensioni e valore di un esemplare: i collezionsiti europei dovrebbero imparare ad apprezzare gli esemplari piccoli e di elevata qualità, allontanandosi

da quelli grossi e mediocri.
La collezione di micromounts deve essere incoraggiata: spesso questa è l'unica forma per ottenere esemplari accettabili di specie molto rare. Tuttavia una collezione di micromounts non aumenterà mai di valore nella stessa misura di una collezione di esemplari più grossi. Infatti, per i commercianti non è conveniente occuparsi di esemplari a valore unitario molto basso, ed i collezionisti di micromounts devono accontentarsi, per la maggior parte, di materiale raccolto personalmente, o scambiato con altri raccoglitori.
Circa il modo di organizzare una collezione sistematica, esiste una sola soluzione pratica: l'ordine alfabetico. In questo modo si evitano continue ricerche in indici e manuali, cronicamente non aggiornati, e si risolve il problema delle specie che cadono in più di un gruppo (ad esempio: la leadhillite dovrebbe essere inserita coi carbonati o coi solfati?).
I minerali estetici, invece, dovrebbero venir esposti in vetrina, per condividere con gli altri il piacere di vederli.
Forse l'obiettivo più significativo che un collezionista può porsi è quello di incoraggiare l'interesse per la mineralogia e la crescita culturale di altre persone, e specialmente dei giovani: cosa che può essere attuata attraverso lezioni e conferenze, esposizione di campioni, redazione di articoli ecc.
Circa i requisiti minimi per il collezionismo di minerali occorre ricordare che, al presente, è praticamente impossibile costituire una buona collezione senza una certa disponibilità di danaro (molto danaro, se ci si orienta sui vecchi classici ed altri esemplari particolarmente validi).
A questo riguardo, esistono due tipi di collezionisti. Il primo tipo comprende il ruolo che il denaro può giocare, ed è disponibile a pagare fino ad una certa cifra (che lui stesso può stabilire) per acquistare quello che desidera. Naturalmente la maggior parte dei collezionisti non ha risorse economiche illimitate, e deve trovare un compromesso tra spesa e qualità dei campioni che acquista.
L'altro tipo di collezionista ha poco danaro o, per altre ragioni, non acquista minerali, e basa la sua collezione su ricerche personali, scambi ecc. Se questo collezionista si rende conto che non è possibile, in questo modo, mettere assieme una collezione di livello eccezionale, può felicemente perseguire la sua passione secondo gli indirizzi che si è dato.
Tuttavia accade spesso che collezionisti di quest'ultima categoria non accettino il fatto che, spesso, il materiale da loro raccolto non ha lo stesso valore di quanto può essere acquistato.
Si dà quindi il caso che qualcuno attribuisca molto valore commerciale ad un modesto cristallo di granato solo perchè "ha dovuto lavorare molte ore per trovarlo", e pretende di scambiarlo con esemplari di minerali molto più rari e costosi. E' bene che tutti i collezionisti principianti comprendano bene questi fatti, pena grosse delusioni causate dalla mancanza di occasioni di raccogliere personalmente materiale veramente valido, e, dal livello di prezzo elevato dei campioni offerti in vendita.
Dal punto di vista finanziario, il collezionismo mineralogico si può ritenere un cattivo investimento, soprattutto per le difficoltà di vendere campioni singoli, e più ancora le collezioni intere, realizzando un profitto.
Una collezione di minerali deve essere quindi costituita con altri obiettivi: per studiarla, per apprendere e per condividere questo piacere con altri amici.

FRANCESCO BEDOGNE' (Italia)

1) Profilo

Geologo. Nato 1942. Insegnante di chimica e scienze naturali. Membro del comitato scientifico del ***Museo Naturalistico della provincia di Sondrio****. Collezionista sistematico dei minerali della Provincia di Sondrio, e sistematico-estetico generale, con preferenza per i minerali alpini. Articoli divulgativi sulle principali Riviste specializzate italiane ed estere e sulla stampa locale.*

2) Gli scorsi 20 anni

Rapido aumento, soprattutto negli anni 70, del numero dei ricercatori e dei collezionisti dovuto ad una crescente disponibilità del tempo libero, ad un miglioramento del tenore di vita e, forse, ad u-

na accresciuta sensibilità naturalistica.
Negli ultimi anni si sono avvertiti segni di crisi per una sempre più stringente difficoltà a rinvenire, tramite ricerca personale, acquisto e/o cambio, campioni realmente validi.

3) Il collezionismo, oggi
Il collezionismo è prima di tutto ricerca e desiderio di conoscenza, secondariamente appagamento del senso estetico e possibilità di stabilire rapporti umani. La principale carenza avvertita da un ricercatore è quella di una struttura che consenta una rapida determinazione delle specie rinvenute;
In Italia, salvo rare eccezioni, sembrano mancare commercianti qualificati, che forniscano agli acquirenti adeguate garanzie di serietà e di competenza.
Il valore dei minerali sembra tenere il passo dell'inflazione. Rari i casi di crollo dei prezzi (vanadinite, crocoite), per lo più limitati a campioni di qualità più scadente.

4) Evoluzione futura
Le possibilità di incremento della collezione saranno sempre più limitate dal progressivo esaurimento dei siti mineralogici, dalla chiusura delle miniere e dalla adozione di tecniche estrattive polverizzatrici, oltre che da disposizioni di legge.
Buone prospettive di ritrovamento sembrano essere circoscritte a quei territori che, per motivi politici o geografici, sono rimasti praticamente inaccessibili sino ad anni recenti.
La crescente difficoltà a reperire campioni validi di medio e grande formato spingerà i veri appassionati verso i TN ed i MM. Molti altri collezionisti finiranno con il dimenticare o cedere la loro collezione.

5) Obiettivi del collezionista
E' importante che il collezionista sappia dare uno stile, un taglio personale alla collezione ed operi scelte conseguenti. La collezione è un buon investimento per le persone realmente competenti, piuttosto aleatorio per gli altri.

ULRICH BURCHARD (Germania Occidentale)

1) Profilo
Nato nel 1942. Laurea e Ph.D. in Geologia. Prospezioni ed esplorazioni geologiche e geologico-minerarie in varie parti del mondo per 10 anni, prevalentemente in Australia e Canada. Rilevamenti geologici in Baviera. Collezionista di minerali da 24 anni. Da 5 anni commerciante professionista di Minerali, vecchi strumenti e libri antichi di mineralogia/geologia.

2) - EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO
All'inizio degli anni 60, in quasi tutto il mondo occidentale, le necessità primarie potevano considerarsi soddisfatte ed inoltre cominciava ad esserci maggior disponibilità di tempo libero. Molti iniziarono a dedicarsi a vari hobbies ed in breve si arrivò ad un vero e proprio boom: tutti gli hobbies prosperavano, ed i minerali con gli altri. Questo boom continuò a crescere sino alla fine degli anni 70, raggiungendo il culmine nel quadriennio 78-82. La domandà creò un potenziale economico e l'hobby si orientò di conseguenza pure in senso economico: una crescente schiera di commercianti, professionisti, pseudoprofessionisti o a part-time soddisfecero la domanda.
Da circa 5 anni si registra una lenta ma costante diminuizione della domanda in senso quantitativo: molti collezionisti si ritengono saturi o soddisfatti, altri hanno abbandonato. In senso qualitativo la domanda è invece invariata, o addirittura in leggero aumento.
Sino al 1982-1983, ogni anno si verificava almeno un ritrovamento interessante e consistente dal punto di vista economico (tra i più recenti: la piromorfite dell'Idaho e la vanadinite su barite bianca del Marocco). Ma da allora, niente di paragonabile viene più immesso sul mercato, ed i Musei sono ormai stati prosciugati di tutti i doppi validi disponibili.
La forza del dollaro era tale che qualsiasi campione importante andava direttamente negli USA, ed in Europa restava ben poco. Relativamente poche

collezioni veramente importanti sono state recentemente riciclate: forse di più in Europa che in USA, ove anzi ne vengono iniziate ancora di nuove.
Le manifestazioni, moltiplicatesi rapidamente soprattutto in Germania, dopo aver portato i minerali a conoscenza del grosso pubblico, iniziano adesso a mostrare un certo declino: ciò accade con almeno due anni di ritardo rispetto all'andamento reale del mercato, solo perchè i commercianti fanno di tutto per restare in affari.
La disponibilità di minerali sul mercato è diminuita per una catena di eventi a livello planetario che può essere sintetizzata così: crisi petrolifera - crisi economica - diminuzione delle esplorazioni - riduzione o cessazione delle attività estrattive - meno minerali. Inoltre: eccesso di commercializzazione, abbandono da parte di molti collezionisti non molto avanzati e di commercianti non sufficientemente professionali, pochi giovani che iniziano nuove collezioni, meno commercio in genere. I Musei sono fortemente in ritardo con i loro massimi di budgets per acquisizioni e riorganizzazioni rispetto ai privati ed ai commercianti.

3) - IL COLLEZIONISMO DI MINERALI, OGGI

Vi sono tre metodi fondamentali per reperire campioni.
Primo: la ricerca personale. Oggi, in Europa, è molto limitata: tutte le località sono state frequentate da troppi e per troppo tempo. Altrove può essere diverso: in USA è già più fruttifera, e le Americhe in genere hanno ancora un potenziale elevatissimo. Si parla sempre, naturalmente, di ritrovamenti importanti, cioè di varie centinaia di campioni di tutte le dimensioni e livelli di prezzo. Secondo: lo scambio. Con i Musei non si combina quasi più niente: sono ormai all'asciutto, con poche eccezioni, e troppo burocratizzati. Per campioni di un certo livello anche lo scambio tra collezionisti non è facile. Meglio ricorrere ad un commerciante serio che funzioni da broker.
Terzo: l'acquisto. Tenderà a diminuire, a meno che non vi siano nuove iniezioni di materiale sul mercato provenienti dalla ricircolazione di vecchie collezioni; a lungo termine si può ragionevolmente pensare a nuove aree di produzione, come l'URSS e la Cina.
Riaprire vecchie miniere per estrarne solo minerali da collezione è troppo rischioso ed economicamente aleatorio, anche se in alcuni casi è stato fatto (es: i classici del Colorado).

4) - FUTURO DEL COLLEZIONISMO

I campioni di qualità bassa e media sicuramente perderanno valore, indipendentemente dalla loro dimensione. La qualità elevata si rivaluterà costantemente, sempre, anche per i micro. Abbiamo raggiunto una situazione generale nella quale lo scopo principale di tutti (privati, Musei, commercianti) sarà sempre più quello di puntare ad un incremento qualitativo: tutti diventeranno sempre più selettivi, ed il materiale di qualità inferiore non varrà più niente e si perderà.
I vecchi campioni "classici", invece, tenderanno ad aumentare di prezzo in modo impressionante, specialmente quelli per i quali c'è sempre stata domanda.
Le nuove specie: per non diventare subito oggetti inutili e privi di valore, i campioni dovrebbero essere tali che la specie sia almeno chiaramente visibile, se non proprio cristallizzata. Ogni campione dovrebbe poi essere corredato di tutte le informazioni possibili, anche a proposito della fonte e delle situazioni di ritrovamento e di introduzione sul mercato.
Nel prossimo futuro gli alti livelli quantitativi del collezionismo diminuiranno, e si verificherà una selezione notevole tra i collezionisti. Sempre meno iniziano nuove collezioni, e le possibilità di ritrovamenti personali importanti diminuiscono drammaticamente.
I curatori dei Musei in genere, salvo rarissime eccezioni, non sono sufficientemente coscienti dei loro doveri verso la comunità: sarà necessario stimolarli e motivarli, ed i collezionisti possono contribuire in modo determinante. I Gruppi e le associazioni mineralogiche dovrebbero organizzarsi, federarsi o che altro per acquisire un maggior potere contrattuale e poter così trattare con le strutture statali, anche per rettificare le situazioni dei Musei, soprattutto dal punto di vista finanziario. Dobbiamo esser coscienti del fatto che nel

corso degli ultimi 20-25 anni sono stati raccolti più campioni mineralogici che durante tutta la storia precedente: abbiamo il preciso dovere di preservarli per il futuro. Si dovrebbe mirare alla creazione, nelle varie Nazioni ed aree geografiche anche sovranazionali, di Istituti Mineralogici che siano in grado di gestire tale compito.

5) - OBBIETTIVI DEL COLLEZIONISTA

Primo: scordarsi che il collezionismo sia un investimento di capitale, anche se possono esservi alcune rarissime eccezioni.
Secondo: ogni collezione dovrebbe avere uno scopo, un argomento specifico, una struttura, coerente con la personalità del collezionista.
Terzo: cercare sempre di ottenere il meglio, esplorando tutti i possibili canali di approvvigionamento, informandosi a fondo sulle località e su ciò che ciascuna di esse ha dato e può dare in termini di tipologie e di livelli qualitativi. Collezionare è una forma d'arte.
Quarto: è estremamente importante visitare Musei, mostre, collezioni private; leggere libri e riviste; imparare a fare continui confronti; correggere ed adeguare continuamente i propri criteri di valutazione e le proprie informazioni. Collezionare minerali non è una scienza esatta, è una scienza comparativa; ed è anche una scienza naturale, per cui il vero collezionista di minerali ama e rispetta la natura.
Quinto: collezionare anche oggetti collaterali connessi ai minerali. Libri (meglio se antichi), strumenti, modelli, disegni, stampe, fotografie, etichette, lampade, attrezzi: il loro valore è destinato a crescere moltissimo.Avere disponibilità economiche è certo importante, ma non fondamentale: ciò che conta è la capacità di scovare le cose importanti ed ottenerle; un lavoro da detectives. Ogni minerale è un pezzo unico ed irripetibile.Un collezionista dovrebbe commisurare i suoi scopi ad un'area ben precisa di interessi, che egli sia in grado di dominare e di gestire al meglio. Reinserire sul mercato vecchi campioni scartati dalla propria collezione è un dovere preciso: solo così il mercato stesso si alimenta e ricircola il materiale nell'interesse di tutti. Mettere alla prova i commercianti per rendersi conto se siano in grado di rivendere al meglio: il modo più semplice è quello di provare a rivender loro un campione comprato, in passato, da loro stessi.
Ultimo consiglio: può darsi che i **micromounts** abbiano un futuro più certo, prolungato e migliore, ma **la qualità è per essi ancora più importante.**

CONFRONTO EUROPA - NORD AMERICA

Il collezionismo medio differisce notevolmente in queste due aree geografiche, ove sono concentrati tutti i collezionisti del mondo: dati i sempre più frequenti contatti, è interessante ed utile rendersi conto di tali differenze.

Europa

Collezionismo orientato molto verso la sistematica. Il colore non è importante: colleziona anche minerali bianchi e/o neri.

La dimensione dei campioni ha di solito poca o nessuna importanza.

Campioni con qualche danno sono accettati, purchè il prezzo sia conseguente. Non tollera riparazioni, ma spesso non riconosce i falsi.

Abbastanza esperto sulle vecchie località classiche, ma poco sui nuovi ritrovamenti; di solito più "provinciale".

Pochi micromounts (ma in aumento).

Collezioni relativamente statiche, vendute e disperse alla morte del collezionista.

Nord-America

Collezionismo orientato verso l'estetica, indipendentemente dalla dimensione. Preferisce i minerali colorati.

Si attiene strettamente ad una, due o tre dimensioni in tutta la collezione.

Non tollera danni anche minimi, preferisce ridurre il campione. Acquista anche campioni riparati, ma non i falsi, che riconosce quasi sempre.

Relativamente modesta esperienza di località vecchie e classiche, ma molto ben informato su quelle nuove: più cosmopolita.

Molti micromounts (costanti).

Collezioni spesso vendute in vita (come le case), e ricominciate ex-novo.

ERRATA CORRIGE

Spesso si concentra sulla ricerca in località vicine alla residenza.	Fa anche lunghi viaggi per collezionare molto lontano da casa.
Ha un budget collezionistico molto ridotto. Mercanteggia accanitamente sia all'acquisto che allo scambio.	Dispone di un budget da 2 a 5 volte superiore rispetto al collega europeo, spesso grazie a cambi valutari non realistici. Mercanteggia molto meno.
Abbastanza immobile: preferisce gli si portino o spediscano a casa i campioni da acquistare o scambiare.	Partecipa molto di più a manifestazioni, visita molti commercianti, facendo anche lunghissimi viaggi allo scopo.
Una grande Mostra è un grosso stress ed una lotta per procurarsi campioni.	Una grande Mostra è un avvenimento sociale, ove ci si rilassa e si incontrano gli amici.
Non espone mai, o quasi, i propri campioni solo per esibirli.	Approfitta di ogni occasione per esibire al meglio i propri campioni in mostre competitive
Di solito abbastanza geloso della propria collezione, riservato, anche segreto.	Ansioso di condividere la bellezza dei propri campioni con altri collezionisti.
Generalmente piuttosto inesperto dei reali valori di mercato; sopravaluta i propri campioni con un fattore da 2 a 5.	Molto ben informato circa il reale valore della propria collezione. Compra e vende, bene, senza crearsi nessun complesso.
Pochi contatti con il personale e le collezioni dei Musei.	Esattamento lo stesso.
Gruppi abbastanza ben organizzati, di solito a base ristretta, con un impegno molto variabile degli iscritti.	Gruppi abbastanza ben organizzati, spesso a base regionale con forti tendenze federali: impegno medio buono di tutti gli iscritti.
Nessun incentivo fiscale, tutti gli ostacoli possibili alle donazioni.	Sistema fiscale molto propizio alle donazioni.
Collezioni in prevalenza male esposte, con accumulo di pezzi; scarsa illuminazione; registrazioni sommarie od inesistenti; labels, se ci sono, scritti a mano.	Collezioni tenute con molta cura espositiva, spesso con basette fatte su misura, labels incisi o stampati; accurate registrazioni.
Molto interessato sull'origine storica di un pezzo importante e sul suo "pedigree".	Con poche eccezioni, l'origine di un pezzo è di scarsa o di nessuna importanza.
Una collezione di alcune migliaia di pezzi non è insolita.	Difficilmente una collezione supera i mille pezzi.

JOAQUIM CALLEN (Spagna)

1) Profilo

Profilo: *nato a Barcelona nel 1950. A 14 anni ho trovato una scatola contenente una piccola collezione di minerali di mio padre. Ne sono rimasto completamente affascinato; ma per tre anni non ho trovato nessun compagno insieme al quale sviluppare una vera attività mineralogica. I 10 anni seguenti sono stati i più attivi, con tante ricerche sul campo e grandi spedizioni mineralogiche. Nel 1978 ho fondato con altri amici il "Grup Mineralogic Català", e poco dopo la Rivista "Mineralogistes de Catalunya". Da quel momento ho dedicato più tempo a Grupppo e Rivista che alla mia propria collezione. 10 anni fa mi sono sposato, ed ho un figlio ed una figlia. Sono fotografo di professione.*

Collezione: *la mia collezione è abbastanza irregolare. In ogni momento ho raccolto tutti i minerali che mi interessavano per imparare la mineralogia e per fare fotografie. Per me la collezione è più un mezzo che un fine. Ho pezzi grossi in vetrine, estetici, sistematici, in cassettiere, thumbnails, micro... In questo momento ho una certa preferenza per i thumbnails "fotogenici" e per i micro ben cristallizzati di fosfati, arseniati, vanadati e radioattivi.*

Ho comunque sempre sviluppato la collezione di minerali della Catalogna e sto lavorando su di un

libro su questo tema: ho già una scorta di fotografie di eccellenti campioni catalani.

2-3) - IL COLLEZIONISMO OGGI, SPAGNA ED EUROPA

Il settore del collezionismo mineralogico è oggi molto più diversificato e specializzato che solo pochi anni fa. Pochi principianti possono pensare, oggi, di dare inizio ad una collezione a vasto raggio, sia sistematica che estetica di campioni grandi. Secondo me, il fattore economico è determinante in senso limitativo. Qualcuno potrebbe ragionare in termini di investimento, ma allora è molto meglio investire in gemme od in oro! L'evoluzione del collezionismo ha seguito le regole della domanda e dell'offerta, con conseguente specializzazione dei collezionisti in cercatori puri, scambisti e commercianti. Ma anche lo scambio è già cambiato: ricordo come solo pochi anni fa era possibile scambiare con commercianti che erano anche collezionisti, o con cercatori che vendevano minerali. Anche per corrispondenza è diventato molto difficile, eccetto che per i micromounts: non so se la mia esperienza è solo personale ed isolata, ma i collezionisti sono diventati oggi molto più esigenti e talvolta intolleranti.

Le Borse sono sempre più professionistiche, dietro i tavoli rimangono pochi collezionisti e quasi nessun cercatore. Forse le Giornate-scambio rappresenteranno in futuro occasioni più propizie per i piccoli collezionisti-cercatori, allo scopo di acquisire qualche campione sistematico od anche estetico non locale.

Oggi i Paesi che in Europa hanno più vitalità mineralogica sono la **Germania** e l'**Italia**. Anche la **Francia** ha molte borse, ma il collezionista francese è freddo, passivo ed ha in genere un livello di conoscenza mineralogica piuttosto basso; preferisce la collezione estetica, ma ha un concetto del tutto particolare della estetica mineralogica. Mi fanno l'impressione di vivere ancora al tempo dell'Abate Haüy.

In Italia si può trovare una grande varietà di collezionisti e di specialisti ad alto livello, e con più immaginazione. Con gli italiani è sempre facile arrivare ad un accordo sia nello scambio che nell'acquisto. I tedeschi sono negoziatori più difficili ma, al contrario dei francesi, sono più equi ed affidabili anche a scapito del proprio interesse.

Catalogna. Nazione indipendente per 9 secoli, la Catalogna è oggi, dopo 40 anni di dittatura militare, una nazionalità amministrativamente autonoma con Parlamento, Costituzione e potere legislativo propri. Ha 8 milioni di abitanti ed una propria lingua, il catalano. Insieme ad Euzkadi (Paese Basco) è la zona economicamente più sviluppata della penisola iberica. Nonostante abbia avuto importanti studiosi di mineralogia (la prima opera sulla mineralogia catalana è del 1910), e celebri collezionisti (la collezione Folch di Girona, iniziata nel 1917, è tra le più importanti d'Europa), il collezionismo privato di massa vi è cominciato solo 6 anni fa. Ma penso che da ormai almeno quattro anni il livello mineralogico della Catalogna sia paragonabile a quello medio europeo.

Nel 1973 fu fondato il "Grup d'Estudis Mineralogics", come sezione aggiunta al "Centre Excursionista de Catalunya", ente ultra centenario e culturalmente molto importante a Barcelona. Nel 1978 fu fondato il "Grup Mineralogic Català", oggi il più importante, e nel 1980 l'"Institut Català de Mineralogia e Gemologia". Questi ultimi due, ora associati, hanno 650 iscritti e fanno una Rivista, brevi corsi di perfezionamento e monografici, parecchie escursioni ogni mese e 6 borse all'anno, tutto in Catalogna. E' il gruppo di gran lunga più importante della Spagna: la Rivista è l'unica nel Paese.

Nelle altre zone della Penisola il livello è sorprendentemente più basso. **Euzkadi** (Basconia, o Paìs Vasco) è, come la Catalogna, una nazionalità storica, ed oggi ha autonomia amministrativa. Possiede una propria lingua (euskeva, o vascone), ed i suoi statuti. E' una zona mineraria molto importante, la principale in Fe della Spagna, ma anche ricca in Cu, Mn e fluorite. A Bilbao c'è un Gruppo mineralogico con circa 100 membri, con una borsa annuale, che dispone di abbondanti fondi perchè è patrocinato da una Impresa idroelettrica molto importante; purtroppo non hanno personalità importanti che ne possano promuovere lo sviluppo.

A **Valencia** si fa una piccola borsa, ma non c'è

nessun gruppo organizzato.
In **Aragona** c'è un embrione di gruppo a Zaragoza, che penso avrà un certo sviluppo.
A **Madrid** ci sono molti collezionisti, ma sorprendentemente non esiste nessuna organizzazione: organizzano solo sporadiche escursioni; alcuni sono abbonati alla rivista catalana, o ad una Rivista locale molto tecnica, per professionisti geologi e gemmologi, che però è molto irregolare come contenuto e pubblicazione. I commercianti hanno una certa organizzazione corporativa e fanno un paio di borse all'anno.
Nelle altre Regioni della Spagna non esiste assolutamente niente.

4-5) - EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO FUTURO

Credo che nei prossimi anni il tipo di collezionismo che si potrà sviluppare sarà condizionato soprattutto dalla disponibilità economica dei singoli. Già oggi non è quasi più possibile trovare niente in nessun luogo a prezzi accessibili, salvo i micromounts e qualche thumbnail. Il numero dei collezionisti, almeno da noi, aumenta in progressione geometrica, mentre il numero dei campioni reperibili aumenta nel migliore dei casi in progressione aritmetica. Per cui la soluzione sarà quella di fare campioni più piccoli, ed il futuro dei collezionisti con scarse disponibilità (la maggioranza) consisterà di micromounts e thumbnails.
Il micromounting non si è ancora abbastanza sviluppato da noi: occorre molta immaginazione per credere nella "estetica intangibile" dei micro. Sono come le diapositive o le proiezioni: si vedono ma non si toccano. Per ora è solo una collezione di tipo elitario per mineralogisti veterani con un certo livello di cultura e, soprattutto, è l'unico modo di costruire una vera sistematica. I non-iniziati trovano difficile attraversare la barriera della determinazione ad occhio nudo, anche perchè la conoscenza della cristallografia non è sufficientemente diffusa; inoltre l'aspetto della stessa specie può esser molto diverso in un pezzo grosso ed in un micromount.

ALFREDO FERRI (Italia)

1) Profilo

Ex-collezionista, ora commerciante professionista di minerali e gemme, Milano.

2) Gli scorsi 20 anni.

1965-70:

Nascita delle associazioni mineralogiche - inizio dei contatti tra professionisti della mineralogia e dilettanti - inizio di numerose uscite di ricerca su terreno libero e in miniera - inizio delle "giornate scambio" e "borse" - inizio della vendita di campioni da parte di dilettanti, ricercatori e minatori - inizio di contatti internazionali tra collezionisti - inizio della editoria di settore - libri, riviste e bollettini - inizio di numerose delle attuali collezioni italiane per solito composte di campioni "nazionali" - rari ed ambiti sono ancora i campioni esteri.
Sono questi realmente gli anni di inizio del fenomeno, che prende dimensioni nazionali, soprattutto con la nascita delle associazioni mineralogiche.
Molte collezioni si formano e si ampliano senza assumere però diversificazioni particolari.

1970-75:

Grande sviluppo di interscambi tra collezionisti di tutto il mondo - partecipazioni di numerosi collezionisti a mostre ed esposizioni estere - intensissimo fiorire di borse e mostre - realizzazione di gite e viaggi singoli e di gruppo a scopo di ricerca.
In questi anni numerose collezioni si arricchiscono di specie e varietà provenienti da ogni dove e fino ad allora spesso viste solo sui libri o nei musei. Molte collezioni assumono caratterizzazioni ben precise e si differenziano in sistematiche, regionali, estetiche ecc.

1975-80:

Inizio dei rapporti tra le varie associazioni - frequenti contatti tra collezionisti - interesse all'ottenimento di rarità sia in senso sistematico che estetico - notevole aumento del costo dei campioni sia nazionali che esteri - inizio dei controlli sui

terreni di ricerca (aree libere e miniere) - regolamentazione della ricerca con patentini o permessi. In questi anni si perfezionano e qualificano definitivamente numerose collezioni. Le sistematiche si arricchiscono enormemente grazie ad un notevolissimo interscambio internazionale, e alla frequentazione di giornate mineralogiche e borse.

1980 - 87:
Rilevante collezionismo di piccoli campioni - intensa partecipazione di dilettanti - collezionisti allo studio e alla determinazione di nuovi minerali in collaborazione con Università e Istituti di Ricerca - notevole diffusione dell'editoria mineralogica d'informazione e specializzata - dilagare del commercio di minerali da parte di privati con offerta spesso di intere collezioni - frequentazione di numerosi collezionisti alle numerose manifestazioni internazionali come visitatori ma anche come venditori - caduta quasi totale delle vendite dei professionisti. In questi anni le collezioni si differenziano profondamente: numerosi collezionisti sistematici mirano all'ampliamento della collezione, per lo più con piccoli e perfetti campioni. Allo stesso modo collezionisti "estetici" mirano a disfarsi di molti campioni accumulati negli anni precedenti e cercano di ottenere invece campioni ad alto valore estetico e venale.

3) Il Collezionismo, oggi.
Il collezionismo di minerali è oggi un fenomeno in fase di transizione - numerosi neofiti specie tra i giovanissimi - stabile il numero dei collezionisti che fanno capo alle varie associazioni - molti di questi dediti al commercio occasionale che spesso è divenuto un secondo lavoro - fondamentale ed essenziale in quasi tutti il valore venale.

4) Evoluzione futura.
Possibilità di ritrovamenti personali: sempre più in diminuzione possibilità di scambi tra collezionisti: continuerà senza particolari variazioni. Circolazione mondiale del materiale da collezione: aumenterà prospettiva della ricerca...: aumenterà la ricerca ufficiale e aumenteranno i rapporti tra dilettanti e professionisti. Disponibilità... sul mercato: generalmente in aumento secondo tutti i punti di vista. Evoluzione dei prezzi...: sicuramente in aumento.

5)- Obiettivi del collezionista.
Ritenendo di dover pensare ad un collezionista che incomincia, consiglierei di distinguere subito: collezione per hobby piccoli campioni - molta ricerca - pochissime spese. Collezione come investimento acquistare con oculatezza e convinzione, preferendo un solo campione bello a tre o quattro così così.

SI FRAZIER (California, USA)

1) PROFILO

Laureato in geologia all'Università di Berkeley, California; insegnante di mineralogia, geologia e gemmologia in varie Università ed Istituti. Collezionista dall'età di 14 anni, dal 1965 è impegnato, con la moglie Ann, nel commercio di gemme, minerali e libri di argomento gemmologico e mineralogico, viaggiando estensivamente in Europa e altrove.
Si Frazier, autore di numerose pubblicazioni, attualmente sta ultimando, presso l'editore Van Nostrand & Reinhold, un'opera monografica sul quarzo.

2) L'EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO MINERALOGICO

Il collezionismo di minerali consiste in un certo numero di attività più o meno strettamente collegate; in alcuni casi varii fattori hanno influenzato diversamente tali attività, e, pertanto è preferibile passarle in rassegna separatamente.

Micromounts
Quest'attività è cresciuta lentamente ma costantemente nell'ultimo ventennio. I progressi tecnici conseguiti nella progettazione degli strumenti ottici hanno migliorato moltissimo sia i microscopi che le macchine fotografiche. Le fibre ottiche consentono di convogliare abbastanza luce sugli esemplari da raggiungere esposizioni accettabili anche ad elevati ingrandimenti, senza apportare troppo calore che potrebbe danneggiarli.

Con due o più dispositivi a fibre ottiche e con le nuove macchine fotografiche dotate di esposimetro incorporato, anche i principianti possono produrre bellissime fotografie di micromounts.
Nel futuro, si può prevedere una continua ma lenta crescita del collezionismo e della fotografia di micromounts: queste attività probabilmente continueranno ad attrarre i collezionisti più sofisticati (i quali, come in passato, saranno disposti a spendere solo cifre assai modeste per i campioni di loro interesse).

La raccolta sul campo

Molti appassionati possono vantarsi di aver messo assieme collezioni notevoli solo attraverso la ricerca personale e lo scambio con altri collezionisti, musei, commercianti ecc.
Negli Stati Uniti, ed altrove, quest'attività è stata ostacolata dall'urbanizzazione, dal maggior costo dei trasporti, dalle difficoltà dell'industria mineraria e dal timore di conseguenze legali ed economiche in caso di incidenti, che ha indotto proprietari e responsabili di cave e miniere a negare il permesso di raccolta ai collezionisti.
Un altro fattore che ha ridotto l'accesso dei collezionisti alle località mineralogiche nei territori pubblici è l'influenza politica degli ambientalisti. Ci riferiamo alla preoccupazione per la conservazione ed altre considerazioni relative all'ecologia.
Tutti, compresi i collezionisti, si rendono conto che le piante, gli animali ed il paesaggio devono essere protetti dagli abusi per sopravvivere. Tuttavia, occorre comprendere che provvedimenti diversi sono necessari per la conservazione responsabile dei minerali: nella maggior parte dei casi, il modo migliore per adempiere ai nostri obblighi verso le generazioni future è quello di raccogliere in modo accurato e competente gli esemplari nel loro luogo di giacitura; di ridurli, pulirli, etichettarli e conservarli in un luogo opportuno; in questo modo si evita che essi siano distrutti dai fenomeni d'alterazione che inesorabilmente hanno luogo in natura.
Il problema, naturalmente, non è limitato solo agli Stati Uniti, ma, in Europa, è meno sentito per quanto riguarda la responsabilità civile dei proprietari del suolo.
Circa le altre restrizioni, in alcuni paesi e regioni (Austria, Alto Adige ecc.) vigono regolamenti di tipo radicale ambientalistico analoghe a quelli che si incontrano in America. Invece in Svizzera le regole sono più giudiziose, servono a consentire una modesta attività economica essenzialmente a beneficio dei cittadini Svizzeri e, in definitiva, permettono, con alcuni limiti, la raccolta e la circolazione dei campioni.
Nei paragrafi che seguono riportiamo alcune nostre osservazioni sui vari tipo di collezionisti e di raccoglitori.

Il collezionista altruista

Il "collezionista altruista" è, in genere, una persona che può permettersi il suo altruismo: qualunque sia la fonte del suo danaro, deve averne abbastanza da decidere, in coscienza, di donare un costoso esemplare a un museo piuttosto che devolvere in beneficienza la somma equivalente.
Se il "collezionista altruista" è un cittadino responsabile e serio, dedicherà al collezionismo solo il tempo che può sottrarre alla sua famiglia e alla sua professione. Non sarebbe certo ragionevole che egli dedicasse alla raccolta di minerali sforzi analoghi a quelli che lo svizzero Peter Indergand dedicò, rischiando la vita, a raccogliere il magnifico esemplare di quarzo affumicato, attualmente esposto a Goschenen ed annoverato tra i 100 esemplari più belli del mondo dal dr. P. Bancroft nel suo volume **The World's Finest Minerals and Crystals.**
In conclusione sarebbe molto difficile per la maggior parte dei collezionisti, impegnare il tempo e l'energia necessari a raccogliere esemplari veramente eccezionali: in genere essi dovranno fare i conti con la necessità di occuparsi della propria carriera e della famiglia, limitando così la loro probabilità di successo.

Il raccoglitore occasionale

Il collezionista-raccoglitore occasionale, ignorante o principiante è molto peggio di quello "altruista": la sua scarsa competenza in fatto di minerali lo porterà spesso a danneggiare i campioni in fase di raccolta; i campioni verranno male imballati, spesso non etichettati e successivamente dispersi.

Sfortunatamente questo tipo di collezionista, detto **rockhound** negli Stati Uniti, abbonda colà ed è interessato specialmente agli esemplari da taglio: quarzi, agate, opali ecc.

Il raccoglitore professionista

Per contro, consideriamo il caso del raccoglitore motivato dal guadagno: siccome i suoi sforzi possono essere ricompensati in termini economici, egli si adopererà per acquisire tutta la conoscenza e l'abilità necessaria per raccogliere dei buoni campioni e, spesso, si sobbarcherà a notevoli fatiche e correrà anche dei pericoli.

Questi signori non pretendono di essere motivati dall'altruismo: essi conoscono il valore di ciascun loro campione fino all'ultima lira, o centesimo, o franco, ma ogni pezzo sarà nelle migliori condizioni che l'ingegno e lo sforzo umano possono assicurare.

Noi potremo considerare il prezzo un poco troppo alto ma, in genere, si tratterà di un campione valido che, in futuro, sarà apprezzato e conservato e non finirà nella spazzatura come la massima parte degli esemplari raccolti dai collezionisti altruisti e dilettanti.

Dunque, in campo mineralogico abbiamo una situazione stranamente invertita: il pericolo maggiore deriva dagli individui più idealisti; gli ambientalisti e gli ecologi, che hanno ben meritato in tanti altri campi, hanno una colpa per noi grave: l'ignoranza mineralogica.

Le istituzioni

Sfortunatamente ci sono solo pochissime istituzioni che conservano i minerali per l'istruzione del pubblico e per la ricerca scientifica, e poche istituzioni che dispongono di fondi adeguati per acquisire nuovi esemplari e per conservarli ed esporli adeguatamente. Queste ultime, poi, spesso investono tali fondi per creare esposizioni sfolgoranti, destinate ad impressionare la grande massa del pubblico: la **Sorbonne** a Parigi e l'**American Museum of Natural History** di New York sono due esempi di questa sfortunata tendenza.

Come risultato, il compito di esporre minerali al pubblico e di diffondere la cultura mineralogica viene svolto da commercianti e collezionisti: molto spesso, per il pubblico l'unica occasione di vedere degli esemplari e richiedere informazioni competenti, è costituita dalle mostre o borse di minerali.

Per lo studioso, la situazione è migliore in quanto esistono alcune grandi istituzioni quali la **Smithsonian Institution** ed il **British Museum** che conservano i minerali allo scopo di metterli a disposizione dei ricercatori: tuttavia il difficile rapporto dei curatori coi politici anche in queste ultime istituzioni desta preoccupazioni per il futuro. Solo pochi enti, come l'**Università di Harvard**, quella di **Stanford**, il **Museo di Berna**, ecc. hanno dotazioni di fondi privati che lasciano ben sperare circa la continuità della loro opera in favore dei ricercatori e di tutti coloro che hanno un serio interesse nel regno dei minerali.

Salvare i "Fiori del mondo minerale"

Le considerazioni di cui sopra rispondono, in sintesi, a questa domanda: chi raccoglie, e raccoglierà, minerali sul campo, e cosa si farà dei campioni una volta raccolti?

Concludiamo che il compito di raccoglitori è affidato ai commercianti ed ai collezionisti, particolarmente a quelli più motivati dal profitto. Il pericolo maggiore per la loro attività è costituito dalle restrizioni ispirate dai legali e dagli ambientalisti poco informati.

Le istituzioni sono, per lo più, troppo deboli dal punto di vista economico; i curatori più orientati verso la mineralogia sono, invece, troppo deboli dal punto di vista politico e spesso sono impediti nella loro opera di conservazione e di diffusione della cultura mineralogica. Anche questo compito viene assunto dai commercianti, dai collezionisti e dalle loro associazioni che organizzano le mostre.

Questo stato di cose assegna una notevole responsabilità alle riviste del ramo e agli altri canali d'informazione: occorre sostenere l'attività mineralogica anche commerciale, senza entrare in rotta di collisione con gli ambientalisti che ben operano in altri campi.

Nuove aperture per il collezionismo

Un fatto importante è l'avvento dei nuovi stru-

menti analitici, specie della microsonda, che hanno aumentato le possibilità di identificare nuove specie.
Il collezionista esperto ed attento, con buoni rapporti col mondo accademico, può sperare di trovare qualche oscuro minerale che, con l'aiuto di freccette rosse, potrà scambiare con altri collezionisti, commercianti o musei. E, se è veramente fortunato, il nuovo minerale verrà designato col nome del raccoglitore, che verrà così immortalato.

Il collezionista sistematico

In passato, molti collezionisti sistematici si chiamavano "Dana Collectors" in quanto il modo più comune di organizzare una collezione era quello di seguire la classificazione della 6a edizione del Dana **A System of Mineralogy** (1898). Questo testo descriveva tutte le specie note a quel tempo, assegnando a ciascuna un numero. Sfortunatamente la 7a edizione, lungamente attesa, non fu mai completata in forma soddisfacente per il collezionista sistematico, ed una "bibbia" del tutto adeguata non è ancora comparsa.
Alcuni collezionisti usavano (e talvolta ancora usano!) il **Dana's Textbook**, ormai ampiamente superato. Altri usavano ed usano il **Chemical Index of Minerals** di Hey, che, almeno, ha il vantaggio di includere tutte le varietà, sinonimi e specie screditate, indicando però le specie valide. Altri ancora sono ricorsi allo Strunz, **Mineralogische Tabellen**, o al **Lehrbuch** di Klockmann, che hanno vari svantaggi: sono in tedesco, le specie non sono numerate, i testi non sono più aggiornati.
La comparsa del Glossary of Mineral Species è stata una vera benedizione per il collezionista sistematico: si tratta di un libro maneggevole, semplice ed autorevole al tempo stesso. In Europa, oltre al Fleischer, anche i libretti di Kipfer e di Gebhard hanno acquistato una buona diffusione.
Occorre osservare, quindi, che ormai i principali testi di riferimento per il collezionismo sistematico sono compilati in ordine alfabetico. Questa soluzione ha un vantaggio: è semplice.
Per contro, essa nega uno dei principali risultati dalla pubblicazione del primo testo di mineralogia adatto per classificare una collezione sistematica (**Vallerio, 1753**), e cioè quello di mettere in evidenza similarità e rapporti tra specie analoghe: cosa che costituisce uno degli scopi della nostra scienza, ed è anche, in pratica, un'operazione divertente. Una disposizione casuale come quella alfabetica tratta i minerali solo come sostanze chimiche naturali, e limita il piacere del collezionista a quello di segnare una crocetta vicino al nome della specie su un elenco.
E' difficile negare che il collezionismo sistematico negli USA è meno popolare di 20 o 30 anni fa, e questo fatto è probabilmente dovuto, in parte, alla mancanza di un'adeguata guida che serva al collezionista di oggi nella stessa maniera in cui la 6a edizione del Dana serviva ai collezionisti di ieri.

I computers alla riscossa?

Attendiamo con ansia l'ingresso dei computers nel nostro campo.
Un sistema computerizzato offre molti vantaggi rispetto ai sistemi comunemente usati per organizzare una collezione sistematica. E' solo questione di tempo: prima o poi qualcuno metterà a punto un sistema, realmente accessibile ai collezionisti, che consentirà di registrare le proprie acquisizioni su una "base dati" di mineralogia descrittiva (cioè, sull'equivalente moderno del Dana).
In questo modo si potrà facilmente interrogare il "personal computer" per sapere, ad esempio, quanti e quali esemplari della nostra collezione contengono scandio, cristallizzano nel sistema monoclino e vengono da uno Stato il cui nome comincia per M.

Lo sviluppo degli hobbies lapidari in USA

La rapida crescita del collezionismo mineralogico e gemmologico negli USA è legata essenzialmente alla popolarità ed alla diffusione degli "hobbies" lapidari nel dopoguerra.
Il tipico **rockhound** americano raccoglieva sul campo, in genere con amici o membri del suo club, agate, diaspri e legno silicizzato, che poi venivano burattati o tagliati a cabochon, per essere montati in gioielli spesso grotteschi. I più avan-

zati imparavano a tagliare lastre, fermalibri ed anche a sfaccettare pietre.
Alcuni di questi ultimi appassionati hanno prodotto pezzi rispettabili. In effetti, gli esempi più significativi di sfaccettatura artistica nel campo delle pietre semipreziose sono stati, o sono, realizzati da tagliatori dilettanti in USA. Questi hanno sviluppato attrezzature molto più precise ed avanzate di quelle usate ad Idar Oberstein; hanno inventato nuovi tagli, complicati e talvolta molto innovativi; hanno tagliato materiali molto teneri, sfaldabili o particolarmente difficili da lavorare per altre ragioni. Talvolta questi appassionati impiegano da 40 a 60 ore o più per tagliare una pietra da competizione: cosa ovviamente impossibile per un'attività commerciale.
La produzione americana differisce fondamentalmente da quella europea: la chiave di lettura è quella delle esposizioni competitive. In USA è stato sviluppato un sistema di giudizio analogo a quello esistente per valutare i cani di razza, i cavalli purosangue ed i vini d'autore.
Il fatto di sottoporre i propri capolavori, assieme ad altri concorrenti, ad una giuria di esperti, mette in moto un meccanismo di emulazione per cui se si vince, si è motivati a migliorare per vincere ancora; se si perde, si è motivati a correggere gli errori per vincere la prossima volta.

La collezione estetica e le esposizioni competitive

Per molti, collezione di minerali significa collezione di esemplari estetici e ben cristallizzati e certamente quasi tutti i commercianti definiscono il valore dei loro pezzi essenzialmente sulla base delle loro caratteristiche estetiche.
Negli Stati Uniti questa tendenza a concentrarsi su tale aspetto dei minerali è stata esaltata dal fenomeno delle esposizioni competitive, impostate sulla base di regole, giurie e premi analoghe a quelle utilizzate per le pietre tagliate. Nel caso dei minerali, però, questo stimolo di crescita e di perfezionamento non ha dato effetti altrettanto certi quanto in altri campi.
Non c'è dubbio che la qualità media e la tecnica di esposizione siano migliorate. Tuttavia l'artigiano può imparare dai suoi errori, e migliorarsi, mentre il collezionista non può influire molto sui propri esemplari: può solo cercare di procurarsene dei migliori. Viene spesso osservato che in queste competizioni i vincitori, di solito, hanno mezzi finanziari superiori alla media.

3) IL COLLEZIONISMO OGGI

Le relazioni tra collezionisti

Salvo pochissime eccezioni, non esistono luoghi ove una percentuale elevata della popolazione abbia qualche conoscenza od interesse nei minerali. I collezionisti sono in numero così basso da essere circondati prevalentemente da profani: un poco come gli atomi di cromo nel reticolo cristallino del rubino.
Le mostre e le riviste sono i soli mezzi di comunicazione coi nostri confratelli ed è opportuno, quindi, sostenere entrambi questi tipi di iniziative.
Per inciso, credo che esista un rapporto speciale tra i collezionisti della California e quelli italiani. Le similarità tra i due Paesi sono molte: il clima, la viticoltura, la cucina ed anche la geologia e la mineralogia. Inoltre la California vanta una grande popolazione di derivazione italiana (a proposito: quanti lettori californiani ha la Rivista Mineralogica Italiana? credo che potrebbe averne di più).
In Europa le mostre sembrano essere, generalmente, più floride che in USA; probabilmente questo dipende dal fatto che le mostre americane sono organizzzate, in genere, da persone animate da motivazioni "altruistiche": in maggior parte da persone che vogliono costruirsi un hobby per la vecchiaia e che non sono particolarmente interessate alla crescita di tale hobby. Raramente i ragazzi che hanno sviluppato qualche interesse nei minerali vengono incoraggiati, specie se la loro apparenza è un poco bizzarra e non convenzionale, come spesso accade con le generazioni più giovani.
Questi organizzatori "altruisti" di solito non hanno la fantasia e l'iniziativa di reclamizzare e promuovere le mostre, che ricevono poca attenzione da parte del pubblico. Vi sono eccezioni notevoli, quali la mostra di Tucson: quasi tutti (eccetto alcuni Bavaresi...) sono d'accordo nel dire che si tratta della mostra più bella del mondo. La **Mineral Society of Southern California**, la **San Francisco Gem and Mineral Society** e la **Rochester, N.Y. Society** sono altre eccezioni importanti.
In Europa, molte mostre sono a fine di lucro; le esposizioni sono quelle dei commercianti, non dei soci organizzatori. Il pubblico è più numeroso e

più interessato a comprare, oltre che a guardare.
Molto si è detto e scritto circa la proliferazione delle mostre di minerali. A nostro giudizio, quello che più importa è l'afflusso complessivo di pubblico a tali mostre. E' meglio avere solo poche grandi mostre che attraggono tutti i maggiori collezionisti, anche da altri Paesi, ovvero avere molte mostre per facilitare la presenza di collezionisti che non sono disposti a lunghi viaggi? Temiamo che le riviste, in materia, ascoltino solo la voce dei commercianti, per i quali è preferibile partecipare a poche, grandi mostre redditizie che a molte mostre minori.
Interessante notare che, in USA, la vendita dei minerali è affidata quasi soltanto a commercianti di professione come noi; in Europa, invece, spesso, si trovano collezionisti che occupano un metro o due di tavolo, per vendere i doppi della propria collezione ed il materiale raccolto personalmente: cosa positiva perchè facilita la crescita di altri collezionisti e la circolazione degli esemplari.

I Musei
Come accennato sopra, questo è un argomento piuttosto scoraggiante. In genere i musei ricevono poco aiuto dalle associazioni dei collezionisti, né, d'altronde, ricevono molto aiuto dagli enti statali. Da parte sua, il mineralogista di professione spesso non ama il dilettante: lo giudica poco preparato e poco adatto a collaborare al lavoro sulle collezioni.

Il valore economico dei minerali
Possiamo soltanto sperare che il valore dei minerali aumenti: se i minerali saranno poco valutati in termini economici, il pubblico e i politici li disprezzeranno. Se essi saranno valutati molto, essi saranno considerati maggiormante, e si diffonderà la convinzione che sia opportuno raccoglierli, conservarli, studiarli, esporli.
Il caso presenta una certa analogia col problema del recupero delle lattine vuote delle bibite: in California, lo stato riconosce un premio di qualche centesimo di dollaro per ogni vuoto reso, ed intende elevare tale premio fino a recuperare circa il 65% delle lattine. Qui lo scopo del premio è quello di mantenere pulito l'ambiente. Un alto prezzo dei minerali, pur facendoci protestare vivamente, servirebbe anch'esso ad un nobile scopo.

4) GLI OBIETTIVI DEL COLLEZIONISMO

Collezione estetica e collezione specializzata
La scelta di obiettivi realistici è di importanza fondamentale per il futuro del collezionismo.
Abbiamo già accennato all'effetto negativo che, negli USA, deriva dalla partecipazione ad esposizioni competitive, i nuovi collezionisti vengono indottrinati dai collezionisti più anziani, che tendono a trasferire le loro regole: i campioni devono essere "perfetti", senza segni o ammaccature. Devono essere colorati e molto gradevoli esteticamente. Sono esclusi i minerali bianchi o neri, e la maggior parte dei minerali metallici e dei silicati, a meno che non siano cristallizzati in modo spettacolare.
Le regole richiedono che gli esemplari mostrino poca matrice: come conseguenza, spesso i commercianti e i collezionisti americani riducono eccessivamente gli esemplari, al punto da diminuirne l'interesse scientifico per la perdita di informazioni circa la giacitura, la paragenesi ecc.: argomento recentemente trattato da Pete Dunn nel **"Mineralogical Record"**.
In pratica la conoscenza della mineralogia ha ben poco a che fare con queste competizioni; un altro risultato è stato l'eccessivo aumento dei prezzi per le specie e gli esemplari considerati "da competizione".
Per fortuna, si sta manifestando una certa tendenza ad allontanarsi dalle collezioni "puramente estetiche" e ad orientarsi verso le collezioni specializzate. Il Mineralogical Record è stato, ed è, uno dei fattori più importanti che hanno reso più rispettabile la conoscenza mineralogica, ridimensionando gli aspetti competitivi. Per contro la rivista Gems and Minerals, recentemente scomparsa, era solita pubblicare gli elenchi dei vincitori delle mostre competitive, e talvolta articoli e fotografie sui vincitori: ci auguriamo che questa pratica non venga ripresa da altre pubblicazioni.
Le riviste, in genere, contribuiscono troppo poco alla conoscenza degli aspetti specialistici del collezionismo. Alcuni passi nella direzione giusta sono avvenuti con la pubblicazione di numeri monografici del Mineralogical Record: sull'oro, sull'argento, su alcune località ecc.
Uno dei problemi circa il collezionismo specializzato è quello della scarsa disponibilità di esemplari a buon prezzo. Questo problema viene spesso

citato come ostacolo all'accesso dei giovani al collezionismo: ma esso ostacola anche l'interesse degli adulti in alcune categorie di minerali. Ad esempio, se un collezionista si dedica ad argomenti specifici quali un gruppo di elementi, le zeoliti, certe associazioni, ai minerali delle rocce ecc., non è ragionevole attendersi che esso si limiti ad acquistare costosi esemplari "da investimento".
Sfortunatamente l'elevato costo di partecipazione alle mostre, di pubblicità sulle riviste, di spese postali ecc., rende difficile la commercializzazione di esemplari a basso prezzo.

La collezione come investimento
Malgrado il "boom" dei prezzi degli anni '70 sia esaurito, molti ritengono che l'acquisto di esemplari mineralogici possa essere un buon investimento. Si tratta di una convinzione che è molto utile a noi commercianti: purtroppo, però, il valore reale degli esemplari, al netto dell'inflazione, raramente aumenta e spesso diminuisce.
In qualche caso, in America, la legislazione fiscale può consentire dei vantaggi, e può rendere interessante l'investimento in minerali che, successivamente, possono essere donati ad un'istituzione pubblica.
In generale, però, l'investimento non è remunerativo in confronto agli altri mezzi più tradizionali di impegnare il proprio danaro.
La situazione è critica se si decide di vendere una collezione completa ad un commerciante. I commercianti devono sostenere delle notevoli spese, e quindi devono tenere un margine sul prezzo di vendita, deprimendo così il prezzo d'acquisto della collezione.
Diverso è il caso dei collezionisti che vogliono vendere, a poco a poco, parte della collezione, ad esempio per migliorarla: cosa più facile in Europa che negli USA, dove la vendita alle mostre è riservata, in pratica, ai soli commercianti professionisti. In questo caso il collezionista potrà recuperare il denaro speso, e talvolta, realizzare un piccolo profitto.
Anche se la collezione di minerali non è favorevole rispetto ad altre forme d'investimento, probabilmente essa è un hobby più interessante di altri, anche dal punto di vista finanziario.
Infatti, salvo rare eccezioni gli hobbies costano denaro.
La raccolta di minerali, in genere, non costa altro che le spese di trasporto per raggiungere le località di ricerca e parte del materiale raccolto può essere scambiato o venduto, talvolta a prezzi interessanti.

CAL GRAEBER (California, USA)

1) - PROFILO
Laureato nel 1972 alla ***Colorado School of Mines****, ha lavorato per sette anni presso la ditta* ***Pala International*** *di Fallbrook, California, attiva nel commercio di minerali, fossili, gemme e gioielli. Dal 1979 prosegue, come operatore indipendente, un'attività commerciale analoga; esperto in valutazioni tecniche ed economiche, è spesso chiamato ad eseguire perizie e consulenze, ed ha al suo attivo un'ampia attività di conferenziere.*

2) - L' EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO.
Il collezionismo mineralogico ha subito una notevole evoluzione: dall'attività di pochi seri collezionisti-scienziati, è diventato un hobby diffuso tra molti appassionati, che si è ramificato in tutte le direzioni possibili.
Un tempo esisteva una netta separazione tra coloro che collezionavano in base a criteri estetici e coloro che avevano in mente obiettivi scientifici ben definiti. Negli ultimi vent'anni, invece, abbiamo visto la comparsa di collezioni anche estetiche, per le quali il collezionista si attrezza con tutti i dati possibili circa le tematiche di suo interesse: e questo indipendentemente dal fatto che si tratti di una collezione di solo quarzo, o di rame, o di fluorite, o di minerali provenienti da un certo distretto minerario o da un certo Paese.
La concorrenza per procurarsi esemplari veramente belli ed interessanti è aumentata, dato che l'offerta è necessariamente limitata; quanto maggiore è il proprio bagaglio di conoscenze tanto migliori sono le probabilità di scoprire un pezzo sottova-

lutato nel materiale dei commercianti o nei duplicati degli altri collezionisti.
Attualmente, per costituire una buona collezione occorre conoscere i minerali delle località classiche, gli abiti cristallini tipici e rari che vengono apprezzati dai conoscitori ecc,: queste competenze sono cresciute moltissimo negli Stati Uniti e sono pure cresciute, sebbene a livelli un poco minori, anche negli altri paesi dove risiedono la maggior parte dei collezionisti: Germania, Italia, Francia, Inghilterra ed Australia.
Si è passati dunque dalla dicotomia sopra ricordata, ad una gamma completa di interessi che copre tutto l'arco che va dal collezionista attento solo ai colori ed alle forme, a quello che considera lo studio dei minerali come parte del proprio hobby, all'appassionato collezionista-scienziato.

3 - IL COLLEZIONISMO DI MINERALI, OGGI.

Oltre alle osservazioni di cui al punto precedente, si possono formulare i seguenti commenti, con particolare riguardo alle differenze che esistono tra gli U.S.A. ed i Paesi europei.
Negli Stati Uniti la collaborazione tra i musei, che costituiscono il "deposito" ufficiale della ricchezza e della storia mineralogica, ed i collezionisti privati, è molto migliore che in Europa. Associazioni quali **Volunteers for Minerals**, quali **Friends of Mineralogy** ed altre operano in modo da migliorare tale collaborazione a vantaggio di entrambe le parti.
In Europa ciò avviene di rado. In Italia, specialmente, è spesso impossibile prendere accordi per vedere ciò che non è esposto al pubblico nei musei, e/o per essere ricevuti in orari diversi da quelli ufficiali d'apertura. Spesso non si ottiene risposta a lettere e telefonate; negli Stati Uniti, in Canada o in Australia questi comportamenti sarebbero considerati una seria mancanza di cortesia e porterebbero il museo ed il suo curatore a perdere ogni contatto col mondo dei collezionisti e dei commercianti, dal quale spesso provengono esemplari, aiuto, fondi, informazioni su nuovi ritrovamenti ecc. Lo stesso problema si incontra in Spagna e, in misura minore, in Austria, Germania , Svizzera ecc.
Lo scambio ha assunto nuove caratteristiche dato il notevole aumento di valore dei minerali: i collezionisti sono più riluttanti a spedire esemplari importanti nella speranza che il destinatario spedisca in cambio materiale di valore uguale o maggiore. Vent'anni fa la maggior parte degli esemplari non costava più di 25$, e quindi il rischio non era elevato. Un campione da 25$ nel 1966 attualmente potrebbe valere facilmente 500$ o più; come conseguenza gli scambi a distanza sono diminuiti drasticamente. Per contro gli scambi effettuati di persona sono ancora molto praticati da collezionisti, commercianti e musei.
Dalla mia posizione di commerciante, con un'attività quotidiana di vendita, di acquisto e di scambio, ho visto il valore economico dei minerali di buona qualità salire inesorabilmente, ma in una misura diversa a seconda del tipo. I pezzi da esposizione eccezionali, ed i campioni di livello mondiale, hanno subito i maggiori aumenti. Per esempio un superbo argento nativo della Sardegna, che avevo acquistato nel 1968 per 450$, è stato rivenduto recentemente a 11.500 $. Una morganite acquistata da Dave Wilber per 750$ nel 1967 è stata rivenduta a 40.000$ nel 1981.
I campioni di livello immediatamente inferiore, quali quelli presenti nelle migliori collezioni, sono pure aumentati di valore; al di sotto di questo livello, invece, molti minerali hanno mantenuto a malapena il passo con l'inflazione (ad eccezione di specie molto rare o provenienti da una sola località, come la benitoite).
Per gli esemplari di poco prezzo, quali campioni di mica o di zolfo compatto che si possono vendere a pochi dollari l'uno, probabilmente c'è stata una discesa di valore in termini reali.
Per i pezzi eccezionali di solito i prezzi più elevati sono pagati vicino alla località d'origine: i collezionisti locali apprezzano le qualità e le dimensioni dei cristalli, le associazioni ecc. in misura maggiore dei colleghi che risiedono altrove. Certamente un esemplare notevole di fluorite ottaedrica rosa può costare di più in Svizzera che in altri Paesi; analogamente accade in Francia per le azzurriti di Chessy, in Gran Bretagna per le bournoniti della Cornovaglia, in Italia per le vesuviane alpine ecc.

Questo fatto sta facendo ritornare in patria alcuni esemplari: a Tucson si sono visti collezionisti inglesi acquistare calcociti e torberniti del loro paese, tedeschi acquistare i classici argenti di Freiberg ecc. Non ho ancora visto italiani acquistare degli zolfi siciliani ma, con la crescita di livello di questi collezionisti, forse vedremo rientrare in Italia alcuni classici quali i minerali alpini.

4 - EVOLUZIONI PREVEDIBILI.

Con l'aumento nel numero dei collezionisti, è probabile che si veda un'èvoluzione verso criteri più specifici nell'impostare le collezioni. Probabilmente si vedranno più collezioni regionali, collezioni di singole specie, di **micromounts**, di **thumbnails**, di singole località ecc.

Queste limitazioni verranno imposte essenzialmente da problemi di costo: una definizione più precisa degli obiettivi consente al collezionista di concentrare le sue risorse finanziarie e, in definitiva, di utilizzarle meglio.Certamente si ridurrà il numero delle collezioni di materiale raccolto personalmente: le restrizioni imposte dalle autorità locali o statali, e l'esaurimento di molte località renderà molto più difficile la raccolta sul campo.

Naturalmente si avranno altri ritrovamenti interessanti, ma in molti casi non si tratterà di iniziative personali, bensì di risultati collettivi data l'organizzazione necessaria a coprire notevoli distanze, a rendere disponibili mezzi e attrezzature, ad assicurarsi l'accesso alle località. Questo fenomeno è già visibile, ad esempio, negli Stati Uniti, in Svizzera ed in Italia, dove piccoli gruppi di persone avviano talvolta piccole operazioni minerarie al solo scopo di raccogliere campioni.

Circa la disponibilità commerciale di esemplari, la situazione dipende dalle singole località. Quando Tsumeb produceva dioptasio, ad esempio, la disponibilità era sufficiente per il mondo intero; analogamente per le azzurriti del Marocco e per le rodocrositi del Sud Africa. E' difficile formulare previsioni, in quanto un afflusso di minerali di un certo tipo può verificarsi in qualsiasi momento. Inoltre si può sperare che, nel futuro, si aprano al mercato del collezionismo mineralogico paesi come la Russia e la Cina; chi sa quali nuovi ritrovamenti potranno avvenire in quelle località.Tuttavia unacosa da ricordare, in base alle esperienze passate, è la seguente: per abbondante che sia un certo ritrovamento, il materiale sparirà in pochi anni al più.Gli aspetti organizzativi e tecnici delle collezioni sono direttamente collegati agli interessi del collezionista ed al suo approccio nel raccogliere le informazioni che gli sono necessarie. Pertanto troveremo le stesse varietà di organizzazione che esistono nei tipi di collezione: da una raccolta di bei pezzi colorati senza alcuno schema logico, ad una collezione sistematica ordinata secondo la classificazione di Dana o di Hey.

E' probabile che, con la crescita media del livello culturale, cresca la consapevolezza che ogni collezione debba essere etichettata ed organizzata sia al presente che in futuro, dopo la dipartita del collezionista.

In altri termini, dobbiamo renderci conto che siamo solo dei curatori a tempo parziale di queste meraviglie della natura che, per la maggior parte, ci sopravviveranno. Sia nel caso che la nostra collezione sia dispersa, che in quello che sia conservata intatta, se essa è ben organizzata e corredata di etichette potremo essere ricordati attraverso i nostri esemplari.

CLAUDE GUILLEMIN (Francia)

Direttore del Servizio Geologico Nazionale Francese (B.R.G.M.)

Evolution de la "minéralogie des gens du monde"

(sintesi di un articolo pubblicato su Bull. Minéral., 1978, 101, 124-132, inviato dall'Autore a risposta dell'intervista).

Sin dalle origini dell'Umanità, i nostri simili hanno considerato gli esseri e gli oggetti materiali costituenti l'ambiente naturale con tre tipi di preoccupazioni:

- L'utilità, per la sopravvivenza della Specie, preoccupazione evidentemente primordiale, ma rigorosamente comune a tutti gli esseri viventi;
- Il godimento estetico, la fortuna portata dalla bellezza, l'ornamento, il tutto con una sfumatura

di soprannaturale;
- La necessità di spiegare, di trovare una ragione in ciò che ci circonda, di comprendere l'esistenza, nella accezione più ampia del termine.
Se si può trovare qualche esempio di percezione estetica in alcuni animali psicologicamente più evoluti, l'ultima delle tre preoccupazioni è, per nostra fortuna o per nostra sfortuna, strettamente umana.Anche per quanto riguarda i minerali ritroviamo queste tre attitudini dell'Uomo: l'utilità ha condotto, per vie lunghe e tortuose, alla metallurgia, la grande industria, l'urbanizzazione; l'interrogazione esistenziale, alle Scienze della Terra. Non ho certo intenzione di ricostruire questa epopea, ma è giusto consacrare alcune pagine al minerale come oggetto di curiosità o di fortuna, al minerale aristocratico o popolare, ed alle attitudini dei ricercatori di minerali, che evolvono nei secoli e nei decenni.
L'espressione "minéralogie des gens du monde" è tratta da un'opera di un autore poco conosciuto (**J.B. Pujoux, 1813**), specializzato in divulgazioni scientifiche. In tale opera vi sono interi capitoli dedicati al collezionismo, alle escursioni mineralogiche, ai nomi dei minerali, con continui e gustosi riferimenti al mondo di tutti i giorni, all' "Industria" ed al confronto tra i "sapienti ufficiali" e gli amatori di diversi livelli.
"Gens du monde", attualmente non significa più gran che: Pujoux intendeva gente colta e desiderosa di migliorare la propria cultura, senza cadere nella specializzazione, ma dominando tutte le necessarie conoscenze di base. Oggi, costoro sarebbero dei dilettanti che , con l'esplosione di ciò che normalmente si chiama cultura di massa, hanno perso la qualifica di "distinti" che mal si sposa alle moltitudini.
Il fatto di essere personalmente divenuto, durante quarant'anni di gioie mineralogiche, un mineralista di professione prima ancora della mia trasformazione in responsabile amministrativo, non mi ha impedito di restare in contatto continuo con il mondo del collezionismo amatoriale e quindi di riconoscerne sia il valore sia i pericoli.
In effetti, durante gli ultimi quarant'anni, all'esterno delle torri d'avorio dei nostri laboratorii, la mineralogia amatoriale si è evoluta molto rapidamente - una vera e propria esplosione demografica che ci mette di fronte a dei problemi che mi sembra molto giusto voler analizzare: capire cos'è veramente questa "mineralogie des gens du monde", quali sono i suoi contatti, i suoi contributi, i suoi conflitti con la mineralogia ufficiale e con l'ambiente umano che la circonda.
Vale la pena di tracciare rapidamente un ritratto dell'amatore attraverso la storia, per lo meno a partire dal Rinascimento; le poche indicazioni disponibili a proposito di epoche precedenti, infatti, sono troppo incerte o folcloristiche; inoltre vi sarebbe impossibile distinguere l'amatore dal professionista, così come il chimico dall'alchimista.
Con la fine del Rinascimento ha inizio l'attività amatoriale "distinta": nobili, dignitari ecclesiastici, qualche alto borghese possiedono collezioni. Se si esaminano i vecchi libri dedicati a queste collezioni, si comprende come esse fossero basate su due tipi di preoccupazione: l'utilità dei minerali e la curiosità, l'estraneità, l'aspetto sovrannaturale di certe forme. Spesso si accumulano campioni senza osare troppo di comprenderli: il potere ecclesiastico non gradisce affatto che l'Uomo intacchi le concezioni bibliche della creazione.
L'Illuminismo provoca una fioritura degli interessi naturalistici nel campo delle collezioni che, a parte quelle degli istituti di insegnamento, appartengono quasi tutte a borghesi spesso ricchissimi.
L'attrazione per le curiosità e le stranezze è ancora un elemento essenziale di queste collezioni: si ricercano pezzi rari per il loro aspetto e per la loro origine esotica; il lato estetico non compare veramente che con l'affermarsi dei gusti classici, e diviene il motore principale alla vigilia della Rivoluzione, che a sua volta conduce ad una democratizzazione delle attività amatoriali.
Le collezioni mineralogiche dell'inizio del XIX secolo sono sia ufficiali, ed allora molto pratiche ed utilitarie, che private, messe insieme da borghesi con un minimo di disponibilità economiche molto spesso nelle piccole città o nelle campagne da medici, farmacisti, parroci. Questi sono dilettanti molto serii ed avidi di scienza digerita più o meno bene: si preoccupano raramente dell'estetica. Le loro collezioni hanno spesso costituito la base

della maggior parte delle attuali collezioni pubbliche.Dopo la guerra 1915-1918, il collezionismo amatoriale è un fossile vivente della grande epoca del secolo precedente; questi sono gli anni dal 1920 al 1950, durante i quali le collezioni private sono dimenticate o distrutte dagli eredi, e quelle pubbliche (specie nelle piccole città e nelle scuole) cadono in completa decadenza. L'indifferenza quasi totale per i minerali caratterizza questi decenni, soprattutto nei paesi latini.
Prima di parlare del nostro dopoguerra, quella del 40-45, converrà parlare un po' più diffusamente delle collezioni, dato che quasi sempre l'amatore è un collezionista.

Le collezioni di mineralogia.
La mineralogia, come le altre scienze naturali, è basata sull'osservazione; lo studio dei minerali deve quindi essere aiutato dalla vista materiale degli oggetti di studio; solo le collezioni, oltre i giacimenti, danno la possibilità di avere a disposizione numerosi campioni che permettono di studiare le diverse proprietà e le associazioni di ciascuna specie. I minerali fanno parte del patrimonio dell'Umanità, e debbono essere protetti sia per il loro interesse scientifico ed economico che per la loro bellezza formale.
Occorre sottolineare la rarità in natura di esemplari ben cristallizzati, oltre al fatto che la conservazione in situ dei minerali è impossibile per evidenti ragioni: alterazioni atmosferiche, invadenza della vegetazione, distruzioni causate dall'uomo. Le collezioni costituiscono quindi l'unico metodo di salvaguardia dei campioni mineralogici, e formano le basi pratiche di questa scienza e di numerose altre discipline connesse o derivate.

Collezioni pubbliche.
Senza troppo insistere sulle difficoltà incontrate nei Paesi latini in genere da quei conservatori che desiderano far vivere le loro collezioni, occorre sottolineare comunque come in tali Paesi vi sia una notevole povertà di mezzi di acquisizione, di conservazione e di esposizione. Fortunatamente non è lo stesso nei Paesi anglosassoni e nei Paesi comunisti.
La disponibilità di campioni da collezione è solo una frazione infinitesimale della produzione del laboratorio della natura. Il tempo, inteso in senso geologico, manca crudelmente agli scienziati per un' adeguata concorrenza. Inoltre, lo sviluppo dei metodi moderni di coltivazione delle miniere rende molto difficile la salvaguardia dei campioni nel corso dei lavori; stiamo infine assistendo alla rapida scomparsa delle zone superficiali dei giacimenti, più ricche in minerali ben cristallizzati.
Per tutti questi motivi debbono esistere appunto strutture pubbliche incaricate di raccogliere e "conservare" i campioni mineralogici, il cui valore è incommensurabilmente più elevato del loro tenore in metalli utili. Se nel corso del tempo un Museo non espone le proprie collezioni, o le espone male, non assolve certo in pieno ai suoi compiti; ma le collezioni non sono perdute. Dopo la raccolta, il compito più importante è quindi la conservazione.
In ordine alfabetico, le 10 principali collezioni mineralogiche pubbliche del mondo possono esser considerate le seguenti:
- American Museum of Natural History, New York, USA
- British Museum of Natural History, Londra, GB
- Ecole Nationale Supérieure des Mines, Parigi, F
- Harvard University Museum, Cambridge, Mass., USA
- Mineralogische Institut, Scuola Mineraria di Freiberg, BRD
- Museo Fersman dell'Accademia delle Scienze, Mosca, URSS
- Museo di Storia Naturale, Praga, CSSR
- Museo di Storia Naturale, Vienna, A
- Muséum National d'Histoire Naturelle, Parigi, F
- Smithsonian Institution, Washington, DC, USA

Collezioni private.
L'importanza delle collezioni private non può essere sottovalutata, anche se oggi non esistono più almeno in Europa, i grandi collezionisti che

potevano dedicare la loro vita, la loro intelligenza e mezzi considerevoli alla loro passione.
Ma se, oggi, è praticamente impossibile competere con le collezioni pubbliche, risulta comunque più semplice, utile e gratificante specializzarsi in un gruppo di specie, oppure in minerali che contengono uno o più elementi specifici, oppure meglio ancora costituire una collezione regionale o locale, sempre interessante dal punto di vista scientifico e coinvolgente più la passione che i mezzi finanziari.
Troppo spesso, invece, le vera e propria fiammata attuale di interesse per i minerali si risolve in un estetismo con sfumature di snobismo, senza rapporto con la soddisfazione che può essere apportata dalla ricerca e dagli scambi necessari alla costruzione di una collezione specializzata. Tornerò in seguito su questo argomento.
Continuiamo adesso là storia del collezionismo nel secondo dopoguerra. Nel 1945 il divorzio tra scienza e collezionismo amatoriale era pressocchè completo: la classe degli appassionati, professionali e dilettanti , era scomparsa od in via di estinzione, uccisa dallo scientismo, dalla specializzazione, dalla disaffezione alla natura, caratteristiche del periodo tra le due guerre. Questa era la situazione in Francia ed in altri Paesi latini: come già detto, la situazione era più favorevole nei Paesi di cultura anglosassone e germanica, ed anche nell'Unione Sovietica.
Comunque l'ultima guerra, nonostante il suo furore di distruzione, apporta grandi progressi alle Scienze della Terra, ed una liberazione delle attività in tutti i settori. La ricerca entusiastica di materiali e prodotti energetici in vista dei consumi civili rimpiazza la mobilitazione delle risorse per scopi militari.
In Francia si verifica in particolare un grande sviluppo della geologia professionale e la formazione di ricercatori che spesso provengono dal collezionismo amatoriale. A partire dal 1950, questo rinnovarsi della mineralogia "naturale" viene compreso da alcuni mineralisti di professione (**Friedel, Pruvost, Roubault, Wyart**) che incoraggiano ed aiutano la crescita di giovani mineralisti entusiasti, collezionisti, dilettanti e professionisti, aperti verso i loro colleghi stranieri e quindi idonei a sanare la triste situazione della mineralogia "des gens du monde".
Nel 1954, grazie alla donazione di **Vesigniè**, l'ultimo grande mecenate francese della mineralogia, la Sorbona diventa una grande collezione; seguono i rinnovamenti delle collezioni della Ecole des Mines e del Museum ed emerge, nei giovani responsabili, uno spirito di emulazione personale ed internazionale che porta ad arricchimento e crescita delle collezioni pubbliche in genere. Tutto ciò viene comunque realizzato con mezzi di fortuna; è infatti ben noto che nei Paesi latini in genere, ed in Francia in particolare, la parola "museo" designa automaticamente qualcosa che ha a che fare con le Arti, certo non naturali. Ho espresso di sovente l'opinione che se la collezione dell'Ecole des Mines fosse scambiata con una ventina di Matisse, Braque o Picasso, attirerebbe immediatamente tutta la considerazione ed il sostegno dei responsabili della Museologia ufficiale. Talvolta, scoraggiato, mi è venuto in mente che in qualche caso sarebbe forse meglio prestare le nostre collezioni ad altri Paesi capaci di valorizzarle in pieno e di garantirci in cambio la continuazione degli studi su di esse - perchè **una collezione senza mezzi di conservazione muore inesorabilmente**.
Il decennio 60-70 vede lo sviluppo in Francia di una popolazione molto articolata di amatori di minerali, anche se tale sviluppo non è paragonabile alla esplosione amatoriale dei Paesi "nuovi" anglosassoni, USA, Canada, Australia. Si può affermare che, oggi, negli USA, i collezionisti dilettanti rappresentano una forza della quale le strutture scientifiche e di insegnamento debbono tenere conto: è vero che negli USA la volgarizzazione scientifica è sempre stata una componente importante dello sviluppo generale. I minerali sono una delle nuove frontiere di questo Paese in rinnovamento perpetuo, ed un mezzo di profonda comunione con la natura.
Dunque, pur con le inevitabili fluttuazioni, gli ultimi due o tre decenni hanno visto un grande sviluppo de: il fenomeno amatoriale, le collezioni, i minerali come "oggetti d'arte", le pietre dure la-

vorate. Evidentemente le "gens d'affaires", hanno rapidamente sostituito le "gens du monde", per cui oggi risulta molto difficile definire l'amatore e nello stesso tempo è chiaro che il fenomeno amatoriale pone numerosi interrogativi in merito al suo stesso futuro, a quello della mineralogia specifica ed a quello delle collezioni.
Per tentare un punto della situazione, si debbono prendere in considerazione i diversi personaggi della "Commedia umana" della mineralogia (in senso lato) e provare a raggrupparli, tenendo conto che le varie nazionalità comportano differenze.
Io distinguerei:
1) I professionisti, considerandovi il gruppo abbastanza omogeneo formato dai docenti, i ricercatori, i geologi e gli ingegneri minerari, i prospettori ed i tecnici geologi ed infine, i minatori;
2) I conservatori;
3) I dilettanti, od amatori (in genere collezionisti), non legati professionalmente alle Scienze della Terra od alla ricerca mineraria;
4) La "gens du monde", che oggi acquista oggetti;
5) I commercianti.
Questa suddivisione mi consentirà di delineare sommariamente la formazione del dilettante (in particolare il ruolo della volgarizzazione scientifica), il commercio dei minerali (evoluzione dei prezzi), la possibilità di costruire oggi delle collezioni interessanti senza grandi mezzi; ed infine la grave questione posta dalle eventuali azioni di protezione dei minerali contro i metodi "selvaggi" di raccolta e commercializzazione.

I professionisti.
Docenti, ricercatori, geologi ed ingegneri minerari. Questo è certo il gruppo che ha maggiormente perso interesse per la mineralogia amatoriale ed anche per i minerali. In generale, esso si è allontanato dal dilettantismo e spesso anche dalle collezioni sia pubbliche sia private - per lo meno nei Paesi Latini.
Quando entrai nel BRGM, pensavo ingenuamente che il fatto di far parte, con un ruolo di qualche responsabilità, di un grande organismo geologico mi avrebbe permesso di dare grande impulso alle collezioni dell'Ecole semplicemente utilizzando i reperti dei tecnici del BRGM stesso: orbene, su circa sei o settecento tecnici geologi, quelli che si sono realmente interessati ai nostri sforzi in tal senso si contano sulle dita di una mano, nonostante tutti gli incitamenti. Un po' meglio mi è andata con gli ingegneri minerari ed i prospettori. Bisogna ammettere che oggi, i nostri tecnici e scienziati della Terra svolgono molto bene i loro compiti, ma che oggetto di ricerca e di preoccupazione non significa più oggetto di interesse o di amore disinteressato, al di fuori del lavoro.
Questa mancanza di interesse profondo per le Scienze della Terra si risente anche nelle difficoltà che abbiamo nel trovare dei "volgarizzatori" disinteressati ed, ancor più, dei professionisti disposti a dedicare un po' del loro tempo alla animazione di clubs giovanili. E' divertente perciò ascoltare gli stessi personaggi quando si lamentano per l'indifferenza dei francesi per le Scienze della Terra. Speriamo che questi colleghi, che spesso fanno professione di simpatia per le correnti ecologiste, comprendano un giorno che i minerali e le rocce fanno anch'essi parte della natura!

Prospettori e geotetcnici.
Il loro interesse per i minerali è molto più frequente: infatti questi professionisti sono spesso arrivati al loro lavoro per passione, hanno collezioni private e forniscono campioni alle collezioni pubbliche. Inoltre sono spesso sostenitori od animatori di clubs di collezionisti, svolgendo così quel ruolo che dovrebbe essere svolto dai loro "superiori".

I minatori.
Questi sono ormai perfettamente al corrente del valore venale dei minerali, per lo meno dei campioni più spettacolari: per cui cercano coscientemente questi pezzi per venderli, soprattutto ai commercianti. L'atteggiamento dei responsabili dei lavori minerari è variabile: di norma i semplici minatori non dovrebbero appropriarsi di campioni e teoricamente sono previste sanzioni perchè ciò non avvenga. In pratica queste sanzioni servono esattamente a niente, ed i responsabili

chiudono un occhio specie se la raccolta avviene negli intervalli o fuori degli orari di lavoro. Personalmente ritengo che queste attitudini siano molto vantaggiose per la mineralogia: senza questa raccolta, la maggior parte di questa eccezionale produzione della natura passerebbe direttamente alla frantumazione sotto l'occhio totalmente indifferente dei geologi e degli ingegneri minerari.

I conservatori.

Negli ultimi anni, soprattutto per quanto riguarda i responsabili delle più importanti collezioni pubbliche, si è verificato un cambiamento positivo molto importante. Troppo spesso, negli anni tra il 1920 ed il 1960, questi responsabili erano dei professori poco interessati alla conservazione. L'arrivo di giovani più appassionati e più naturalisti e lo slancio di interesse per i minerali nel grande pubblico, hanno aperto alcune posizioni di conservatore ad ex collezionisti passati alla professione. Certo, i mezzi a disposizione sono molto scarsi, soprattutto nel nostro Paese, ma i francesi (ed anche gli altri latini), pur se non riescono ad ottenere molto credito per le loro collezioni, "hanno delle idee": il doversi arrangiare può condurre infatti a risultati molto positivi, come per esempio l'organizzazione di ricognizioni dirette sulle località, che certo è un mezzo molto più redditizio dell'acquisto per procurarsi campioni nuovi. Ed è anche il solo per scoprire nuove località, spesso anche nuove specie, ed anche per sviluppare studi scientifici originali.

Paradossalmente i budgets eccezionali di cui dispongono soprattutto i nostri colleghi d'oltre Atlantico, li conducono spesso a diventare dei conservatori statici che generalmente si rivolgono ai commercianti, contribuendo così in modo determinante alla inflazione dei prezzi per i campioni più eccezionali.

Questi conservatori-compratori viaggiano di borsa in borsa, vanno talvolta a visitare altri musei, ma di solito evitano accuratamente il terreno. In effetti, questo tipo di conservatore rischia di perdere il suo spirito scientifico, e ciò si rifletterà rapidamente sulle collezioni; oppure gli aspetti estetici o sensazionali prevaricheranno completamente quelli scientifici e didattici.

I dilettanti, generalmente collezionisti.

Sono orami numerosissimi, di tutte le professioni e di ogni età, sia isolati che organizzati in clubs. Si incontrano soprattutto sul terreno, o a queste borse pudicamente denominate "di scambio", sempre più frequenti. In genere hanno pochi contatti con i ricercatori ed i professionisti, se non per il tramite delle collezioni pubbliche.

Sono quasi sempre collezionisti, salvo una piccolissima percentuale di dilettanti nei settori collaterali della mineralogia (storia, folklore, speleologia...), e qualche centinaio di geologi dilettanti scientificamente determinati.

Il numero di questi dilettanti che si trasformano occasionalmente in commercianti cresce rapidamente, perchè evidentemente essi cercano di procurarsi i mezzi per acquistare a loro volta da quei commercianti che sempre meno accettano di scambiare.

Questi sono i dilettanti che spesso pongono un certo numero di problemi per la loro mancanza di inquadramento. Se i professionisti si dessero più pena di inquadrarli, sarebbe più facile evitare incidenti o comportamenti pregiudizievoli per l'avvenire della mineralogia: dovrebbe pur trovarsi una giusta via di mezzo tra il loro entusiasmo e la loro voracità da un lato, e la freddezza ed il disinteressamento dei professionisti dall'altro.

Negli USA si incontrano ancora collezionisti privati, dotati di potenti mezzi finanziari, che costruiscono collezioni molto importanti in grado di competere con quelle pubbliche; ma, con la mentalità americana, la maggior parte di queste collezioni private finirà certo per alimentare quelle pubbliche. Un'altra notevole caratteristica americana è quella dell'esistenza di collezioni private molto belle ed interessanti presso i commercianti.

"Les gens du monde" di oggi.

Negli arredi borghesi e moderni, l'inserimento di minerali come oggetti decorativi senza caratteristiche di collezione si è sviluppato a partire dal 1950 e dagli USA; in Francia, in Italia ed in Germania si è amplificato dopo il 1960. Il bel campione rappresenta l'arte "ecologica", così come la bella automobile è l'arte "tecnologica" e l'impian-

to hi-fi l'arte "spirituale". In tutti i casi ciò che è veramente rappresentato è un mercato considerevole con prezzi irragionevoli che creano grosse difficoltà ad altri, e più seri, acquirenti. Peggio, tutti i minerali veramente interessanti così venduti, magari insieme a paccottiglie di quarzi, agate, stallattiti, sono praticamente perduti per gli studi e le collezioni pubbliche.

I commercianti.

Non insisterò sui commercianti veri, spesso molto professionali, colti e disponibili ad aiutare la mineralogia. All'Ecole des Mines si fanno numerosi scambi con centinaia di commercianti di tutto il mondo ed in genere non abbiamo da lamentarci , anche se alcuni scambi sono lunghi e laboriosi. Ci troviamo molto peggio con alcuni colleghi Conservatori, i quali talvolta "conservano" molto male la memoria di ciò che hanno ricevuto da noi.

I problemi più seri insorgono con certi commercianti poco scrupolosi e con i collezionisti-venditori: sono questi i responsabili delle distruzioni di certi giacimenti, che intervengono direttamente sui vagoni di miniera e nei depositi, che provocano contenziosi con i proprietari dei terreni. Il fatto più grave è che tutto ciò rischia di attirare, sulle attività mineralogiche nel loro insieme, i fulmini di controlli diversi, fiscali, economici, ecc., ed i rischi dell'interdizione, della confisca, della statalizzazione dei minerali. Senza deontologia, una attività così accessoria può essere soppressa facendo giocare contro di essa le argomentazioni pseudosociali ed ecologiche.

Il commercio dei minerali.

Mi sembra interessante fare alcune considerazioni storiche sulle variazioni di prezzo dei minerali, paragonabili ad altri oggetti di lusso.

Nel 1700, quando il culto della natura comincia a svilupparsi notevolmente, i minerali riscuotono già un eccezionale interesse.

Nel 1744, nell'ambito della vendita all'asta Bonnier de la Mosson, vengono aggiudicati: una pepita d'oro da 450 g di Potosi per l'equivalente di 10 milioni di Lire attuali; un campione di minerale argentifero, contenente circa 4 kg di argento, per 2,2 milioni; un legno pietrificato 25x13 cm per 330.000 £; nella stessa asta la corazza di Carlo IX, oggi uno dei più grandi tesori del Louvre, non va oltre il milione.

In altre aste del 1769 e del 1772, in pieno periodo di Rousseau, i minerali vanno a ruba ed ha inizio la sopravvalutazione del lato spettacolare a scapito dell'interesse scientifico: un gruppo 30x15 cm di fluorite viola del Cumberland, in bei cristalli da 6,5 cm su galena, raggiunge i 4 milioni di £; una arsenopirite della Sassonia, 10x15 cm, 1,8 milioni di £; un bismuto nativo di Joachimstahl, 12x15 cm, 1,9 milioni di £.; ed una cerrussite (catalogo Romè de l'Isle: "minerale di piombo bianco in aghi molto lunghi, ma così sottili che alcuni d'essi sfuggono alla vista; detti aghi, intrecciati tra loro, uniscono il candor della neve al brillare argenteo della madreperla"), 12 cm di diametro, 7,7 milioni di £!!

Segue un periodo di amatori più scientifici e molto meno dotati di mezzi. Nel 1813, a Parigi vi sono sette commercianti di minerali; nel 1814 Kranz, a Berlino, propone 2000 "specie" (in realtà più varietà e nomi che specie) diverse in campioni da 8 cm per 500 Reichthalern (circa 3,3 milioni di £ attuali). Per campioni più eccezionali, i prezzi di questo periodo ci fanno sognare: 2.500 £ per un anatasio del Delfinato, 20.000 £ per una nagyagite rumena, 5.000£ per una hausmannite dell'Harz, 25.000£ per una azzurrite di Chessy! Ma l'euclasio del Brasile, pezzo esotico, si vendeva per 250.000 £.

I prezzi restano abbastanza stabili sino alla prima Guerra mondiale, poi vengono coinvolti nella grande depressione. Nel 1931 Ward's (USA) offre: una superba azzurrite 10x15 cm per 16.500 £ attuali; una crocoite molto bella della Tasmania per 15.000£; la germanite di Tsumeb a 6.000 £/etto. Nel 1935, sempre Ward's: oro cristallizzato, 15x15 mm, 14.000£; antimonio giapponese, cristallo lungo 15 cm, 8.000 £; la stessa crocoite di cui nel 1931, a 7.000£.

Dopo il 1950, i prezzi risalgono rapidamente: nel 1957, Filer's vende una crocoite della Tasmania da 6,5x7,5 cm per 110.000£, ed una nettunite 8x16 cm, con 20 cristalli da 1 a 2 cm, per 130.000 £. Prezzi ancora ben lontani dai livelli

oggi raggiunti, i quali mi sembrano altrettanto ridicoli di coloro che accettano di pagarli. Certi cataloghi di oggi danno le vertigini, od il disgusto, per le loro offerte di paccottiglie a base di minerali: vi si trova tutto l'arsenale di una società dei consumi infantile, dAlla "easy- to sell- jewelry, 59 cents each", agli annulli postali mineralogici, dalle pietre tranquillanti ai "terrific bargains".
Oltre a questo tipo di cataloghi, gli americani hanno inventato anche le Shows, che in realtà sono Borse, o Fiere, combinazioni di convenevoli, di pettegolezzi, di affari e ovviamente di money: vi si trovano indifferentemente collezionisti, ricercatori, commercianti, conservatori e venditori di Hot -dogs. Queste borse si sono rapidamente diffuse in Europa: oltre ad incoraggiare una indubbia illegalità fiscale, esse spingono al consumismo e spesso trasformano dei collezionisti-raccoglitori in devastatori di località che si portano via i minerali a camionate, e ne consegue il rischio che anche i collezionisti più seri si trasformino per forza di cose in pseudocommercianti.
Sembrerebbe quindi che la mineralogia della Gens du monde, sia messa piuttosto male. Sarebbe comunque un errore il pretendere un ritorno al passato, caratterizzato sino a non più di trenta o quarant'anni fa da una elite di mineralisti troppo compassati, seriosi e dottorali: ma tra questo estremo e gli eccessi fieristici, consumistici e spesso illegali di oggi si dovrebbe poter trovare un giusto mezzo che riconcili convinzione, dignità, entusiasmo amatoriale e piacere di buona lega.
Ma, intanto, a breve termine, in questo mondo nuovo di amatori condizionati dal denaro, è ancora possibile fare delle vere collezioni, che diano soddisfazioni in senso più spirituale che materiale? Fortunatamente ritengo di sì, e mi sembra giusto citare per esteso Pujoux, che già nel 1813 affermava:
"Le collezioni che sono costate più danaro non sono sempre le più utili da consultare. Il prezzo di mercato dei campioni mineralogici viene infatti stabilito non solo in base alla rarità più o meno grande della specie, ma forse ancor più in base al bell'aspetto ed alla dimensione del pezzo: il volume di un campione è però quasi sempre una caratteristica di lusso, abbastanza indifferente per chi ci vuole studiare sopra. Vi sono vetrine piene solo di pezzi belli e grossi: ma sono solo oggetti da parata dai quali non si impara molto."
Questa interessante considerazione precorre in pratica il concetto della collezione micromount che si va diffondendo sempre più tra i collezionisti intelligenti: questa è la via per costruire facilmente una collezione poco onerosa e poco ingombrante, ma importante per numero di specie e di paragenesi diverse, notevolmente didattica ma anche bella, se ben selezionata, dato che i microcristalli surclassano sempre, per perfezione, quelli più grandi. A maggior conferma citerò ancora Pujoux, che da vero precursore affermava inoltre: "Io paragono le persone che formano queste ricche collezioni a coloro che assemblano le proprie biblioteche esclusivamente con edizioni pregiate: il loro Racine è costato 1.800 franchi, ma io leggo e ammiro Racine ugualmente in una edizione che mi è costata solo la tredicesima parte di una tal somma".

La protezione dei minerali e delle località.

E' certo che, dinanzi alla commercializzazione ad oltranza e talvolta al massacro di certe località, deve porsi la questione di come saper codificare una passione che rischia di diventare deviante, sotto i colpi dell'economia di mercato e del cieco mercantilismo.
Le proposte più radicali di restrizioni e di sorveglianza delle località, e quindi dei minerali, non mi trovano d'accordo: è nostro dovere diffondere l'amore per le Scienze della Terra, ed il collezionismo è un modo di amarne gli oggetti ed un incentivo a ricercarli per conoscerli meglio. Inoltre, a parte poche località geologiche o sedi di particolari fenomeni naturali che dovrebbero sicuramente essere protette, è rigorosamente illusorio pensare di poter sorvegliare tutte le località mineralogiche: ci vorrebbero guardie armate ogni Km.
Ancora, è bene ricordarsi che i campioni si trovano soprattutto in miniere od in cantieri di lavoro, che non sono certo i paradisi della conservazione; neppure cave o cantieri abbandonati sono luoghi adatti per conservare in sicurezza dei campioni in luogo. Si deve chiarire una volta per tutte e mol-

to decisamente: il sistema più sicuro per conservare dei campioni di minerali è quello della raccolta e della collezione che, se diventa pubblica, serve al bene di tutti.
Si dovrebbe promuovere la formulazione e la applicazione di una deontologia del professionista, e depurare il professionismo commerciale incoraggiando i commercianti più seri. Normative semplici e precise dovrebbero regolamentare, ma non impedire, la ricerca. Sarebbe necessaria una sorveglianza competente nelle Borse, con pubblicazione e diffusione di rendiconti critici che studino i prezzi e ne mostrino le esagerazioni e le tendenze a breve ed a lungo termine. I responsabili di organismi scientifici dovrebbero scoraggiare l'eccesso di competitività tra i consevatori di collezioni pubbliche, che provoca solo una inflazione disordinata dei prezzi.
Sarebbe da favorire e finanziare la formazione di Gruppi Mineralogici i cui membri si impegnino a fare collezioni mirate all'interesse scientifico, con l'aiuto di professionisti, mineralisti, geologi e minatori.
Se i collezionisti di minerali non accetteranno al più presto di rispettare certe regole, il potere pubblico sarà velocemente portato a codificare la raccolta ed il commercio selvaggio dei minerali con azioni restrittive esagerate, e con il rischio della paralisi del collezionismo stesso, sia privato che pubblico.
In conclusione, ecco come in due secoli la mineralogia della " gens du monde" si è trasformata in mineralogia di massa, che il commercio spinge a svilupparsi il più velocemente possibile senza preoccuparsi delle conseguenze. Il problema demografico esiste anche in mineralogia, e lo si potrebbe risolvere preoccupandosi di elevare non il livello della vita, ma quello della conoscenza.

SIMON HARRISON (Inghilterra)

1) PROFILO

29 anni. Laurea in Scienze, specializzazione in Geologia. Commerciante professionista di minerali da 6 anni, soprattutto sul mercato inglese ma anche in USA ed Europa. Anche collezionista sin da bambino, ma seriamente solo durante l'Università.

2) EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO NEGLI ULTIMI 20 ANNI

Non sono stato coinvolto abbastanza a lungo per esprimere un parere su questo argomento. Posso dire che negli ultimi anni si sta sviluppando in Inghilterra la tendenza a collezionare minerali di tutto il mondo anzichè solo inglesi.

3) IL COLLEZIONISMO IN INGHILTERRA

Probabilmente in Inghilterra vi sono al massimo 2000 collezionisti, la maggioranza dei quali si limita alla raccolta personale. Probabilmente solo 500 acquistano campioni da commercianti con una certa regolarità, e di questi non più di 50 sono disposti a spendere per un singolo pezzo cifre superiori alle 250.000 lire circa.
La maggioranza dei collezionisti inglesi tuttora colleziona campioni provenienti esclusivamente da località nazionali. Comunque, la raccolta personale è diventata molto difficile ed il ritrovamento di un campione estetico e valido è un evento eccezionale. La stragrande maggioranza dei minerali inglesi possono esser raccolti, oggi, solo in dimensioni micro.
Esistono diverse associazioni mineralogiche in tutto il Paese, che però hanno tra loro contatti solo sporadici; la maggioranza di esse basa la propria attività sulla lapidaria.
I Musei con valide esposizioni mineralogiche permanenti sono pochi, ed esiste una allarmante ignoranza persino a livello di curatori con indirizzo geologico a proposito dei campioni mineralogici di qualità: la maggioranza di costoro non è assolutamente in grado di apprezzare un campione di questo genere, ed ancor meno di farne una stima economica.
Non esiste neppure un Museo, nell'intera Gran Bretagna, che pratichi con continuità la acquisizione di campioni mineralogici validi, né con l'acquisto, né con lo scambio. Quasi tutta la ricerca nel settore è svolta da mineralogisti di professione

che hanno per i minerali un interesse esclusivamente scientifico; forse si e no il 5% hanno anche un genuino interesse per il minerale come oggetto da collezione.
I campioni tendono ad essere sottovalutati rispetto al resto del mondo; pochi collezionisti hanno precise capacità di giudizio estetico, ed ancor meno hanno occasione di vedere ciò che il mondo produce ancor oggi di valido nel settore.
Per un commerciante inglese di minerali è quasi impossibile introdurre nel Paese dei campioni esteri di valore, dato che non esistono sbocchi per poterli vendere. Dal momento che i Musei sono i primi a non acquistare questo tipo di materiale, quasi tutti i ritrovamenti più importanti degli ultimi decenni sono privi di una testimonianza in Inghilterra.

4) EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO IN INGHILTERRA

I collezionisti inglesi di minerali dovranno evolvere verso l'accettazione di campioni esteri, in quanto vi sono limitatissime possibilità di ripresa di attività minerarie nazionali, e quindi non vi sarà in futuro quasi nessuna immissione sul mercato di minerali inglesi nuovi. Ci sarà solo un continuo riciclaggio di vecchi campioni da collezioni esistenti, ma questo non basterà a soddisfare la domanda: se non si verificherà la accettazione di minerali esteri, ne potrà solo seguire un rapido declino del collezionismo inglese. Sarà anche necessario che si sviluppi la consapevolezza della qualità e del valore di mercato dei minerali del resto del mondo, altrimenti un altro risultato sarà che tutti i migliori campioni riciclati verrano venduti all'estero, e l'Inghilterra diventerà sempre più una discarica di campioni di livello infimo.

5) OBBIETTIVI PER IL COLLEZIONISMO FUTURO

5.1) Secondo me la collezione dovrebbe essere basata su campioni estetici da esposizione; una collezione di sole specie può diventare assurda, in quanto molte specie nuove possono essere identificate solo con analisi specialistiche, ed il collezionista non potrà mai esser certo se ciò che possiede è o non è la specie valida. Con materiale da esposizione invece, egli sarà sempre in grado di vedere ciò che ha e di stimarlo.
5.2) Il micromounting va bene solo nei casi in cui il collezionista non si aspetti di farne un investimento, e non abbia nessun interesse ad esporre la propria collezione.
5.3) Il tipo di campione da mettere in collezione dovrebbe sempre essere del massimo livello compatibile con le disponibilità economiche del collezionista, con particolare accento sulla assenza di danni e difetti e sulla forma del pezzo. Si dovrebbe cercare di acquisire soprattutto campioni contemporanei, piuttosto che "classici" del passato: infatti i primi si vendono più in base al loro valore effettivo, mentre i secondi hanno un valore aggiunto di rarità e di interesse storico. Si consideri ad esempio la differenza di prezzo tra una bournonite peruviana ed una inglese, oppure tra un argento messicano ed uno norvegese o tedesco.
5.4) Il collezionismo come investimento dovrebbe essere impostato solo come una operazione a lungo termine. Solo i commercianti lo fanno a breve termine. Chi vuole investire in minerali dovrebbe sempre acquistare pezzi del massimo livello qualitativo per ciascun ritrovamento, ogni volta che vi sia una certa abbondanza di afflusso sul mercato. Ad esempio vanadiniti ed anglesiti del Marocco, zeoliti dell'India, minerali del Pakistan e dell'Afghanistan; ricordiamoci che in Inghilterra le fluoriti e le calciti, anche bellissime, si vendevano un tanto al barile, mentre adesso sono diventate carissime. Comunque il ritorno di investimento deve esser previsto dopo non meno di 10 anni.

JOHANNES KEILMANN (Germania Occidentale)

1) PROFILO.

Nato in Baviera nel 1940. Dipl. Ing. Dal 1963 collezionista di minerali estetici da tutto il mondo, specializzato in calcite. Dal 1972 ***Direttore-organizzatore della Mostra di Monaco****. Dal 1976* ***Presidente del Gruppo Mineralogico di Monaco*** *(550 soci). Dal 1979 membro*

del Consiglio Direttivo della Federazione Mineralogica tedesca (VFMG, circa 8000 soci). Dal 1986 promotore e socio fondatore della Associazione dei commercianti tedeschi di Minerali e Fossili.

2) EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO DI MINERALI DURANTE GLI ULTIMI 20 ANNI

Le nazioni del Mondo Occidentale, sulla base della diffusione della cultura e del successo economico, hanno creato le condizioni per cui i loro abitanti hanno la possibilità di scegliere qualsiasi tipo di attività; soprattutto di riequilibrare il rapporto tra impegno di lavoro e tempo libero, a vantaggio di quest'ultimo, e di poter viaggiare con facilità in quasi tutti i Paesi del mondo. Per evadere dalle costrizioni del lavoro giornaliero, sempre più tecnicizzato, masse di persone hanno cominciato con entusiasmo ad esplorare ambiti prima sconosciuti, nuove aree e territori, anche attività collaterali per soddisfare i sogni personali. Coerenti con la civiltà dei consumi, sono diventati prima collezionisti- accumulatori, poi collezionisti-venditori o commercianti-collezionisti allo scopo di finanziare il loro hobby e le loro necessità di spostamento.

3) IL COLLEZIONISMO DI MINERALI, OGGI

In Germania il livello medio del collezionismo di minerali è molto elevato: la maggioranza dei collezionisti ha fondato le proprie raccolte sulla base di una ricerca personale effettuata prevalentemente in Europa.

Essi sono molto attivi e desiderosi di completare le proprie collezioni, di apprendere le novità (per mezzo di pubblicazioni, di poche ma buone Mostre, di contatti con il personale dei Musei), e di dedicarsi con crescente disponiblità ai rapporti con collezionisti di altri Paesi.

La gran parte dei vecchi collezionisti sono soddisfatti delle loro collezioni ormai sature, non cambiano sistematicamente perchè pensano di poter meglio comprare ciò di cui hanno bisogno, ma di solito non accettano i valori di mercato dei minerali e contrattano duramente con i commercianti.

I giovani non sono facilmente motivabili al collezionismo, a causa della amplissima gamma di possibilità alternative oggi disponibile per il tempo libero, tra cui in primo luogo le applicazioni dell'elettronica: comunque, giovani e principianti sono interessati in qualsiasi tipo di materiale da scambio o da acquisto, ma di solito a livelli abbastanza bassi.

4) EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO

Nei Paesi occidentali, pur se con variazioni dovute alle varie situazioni politico-economiche locali, mi aspetto nel prossimo futuro un aumento di attività collezionistiche da parte dei veri "professionisti", sia commercianti che collezionisti - comprendendovi anche i Curatori dei Musei. Molte collezioni private, che furono assemblate in funzione di una errata premessa di "investimento", saranno riciclate sul mercato.

I nuovi ritrovamenti significativi saranno rari e sporadici. Le possibilità di ritrovamenti personali saranno invece a mio parere sempre buone, perchè le località sono conosciute al meglio ed in maggior numero rispetto al passato, grazie anche alla diffusione delle notizie nelle associazioni, su riviste e su libri; inoltre i collezionisti viaggiano di più ed i contatti si moltiplicano.

I puri scambi tra collezionisti andranno male come al solito, e resteranno possibili solo tra amici molto buoni: forse aumenteranno gli scambi con alcuni Paesi dell'Est.

La circolazione mondiale di campioni mineralogici dipenderà in larga misura dai cambi valutari e dalla disponibilità di contante nei vari Paesi; ma tutti i commercianti frequentano scrupolosamente le Mostre più importanti, ove fanno del loro meglio per ottenere materiale nuovo per i loro clienti - quindi non dovrebbero esserci problemi.

L'andamento dei prezzi è un fattore molto specifico che dipende dal materiale trattato: i campioni nuovi e rari, insieme a quelli importanti della miglior qualità (estetici, senza danni, classici) avranno sempre prezzi elevati, ma senza più impennate come in passato.

Il materiale di qualità media, peraltro difficile da definire, si assesterà verso il basso a livelli para-

gonabili agli standards USA (da 50$ a 150$) in relazione al costo della vita di ciascun Paese: in Germania da 80 DM a 250 DM, per un singolo campione che valga la pena di mettere in collezione o, meglio, che sia utile per completare un settore della collezione. I micromounts ed i campioni tipici di località, od in qualche modo particolari, cresceranno invece da un livello medio di circa 10 DM al campione sino a circa 50 DM, se di buona qualità.
La disponibilità sul mercato di campioni mineralogici sarà buona o cattiva, come sempre, in relazione alla attività dei ricercatori, dei commercianti e dei collezionisti-commercianti, ma sicuramente non costante nell'arco di ogni anno; le occasioni veramente buone, per qualità e scelta, saranno sempre più concentrate in alcune sedi, significative localmente od internazionalmente. Troppe Mostre, attualmente, non riescono più a coprire le spese per la propria sopravvivenza.

5) ATTIVITA' FUTURE DEI COLLEZIONISTI

Le collezioni sono espressioni individuali di singole personalità: non è quindi neppure postulabile una oggettività del collezionismo, ciò che conta è solo la soggettività degli obbiettivi. I collezionisti si innamorano di Madre Terra, dei minerali, delle pietre preziose, dei micromounts, dell'hobby in sé (non sto parlando dei collezionisti di professione, come i Curatori di Museo - che però talvolta sono lo stesso), così non vedo nessun presupposto teorico che possa inquadrare il collezionismo. E, naturalmente, il collezionismo è la base dell'apprendimento: non si pongano limiti minimi alla conoscenza, per favore.
Nel prossimo futuro i collezionisti attivi avranno ottime possibilità di ottenere molto buon materiale, venduto dai cosiddetti "collezionisti per investimento" e proposto da pochi commercianti seri. Il numero di collezionisti-commercianti non sarà più in grado, in futuro, di finanziare tutta la moltitudine di piccole ma costose manifestazioni del fine-settimana: di conseguenza si ridurranno gli investimenti in lotti di materiale da rivendita, e l'intero mercato si restringerà a dimensioni più ragionevoli, con un orientamento più hobbistico e meno commerciale.
In questo contesto, le specializzazioni (località, micromounts, interessi particolari) cresceranno sempre di più. Spero che i collezionisti più anziani saranno in grado di stimolare la prossima generazione di collezionisti: che cosa si preparano a fare, in tale direzione, le riviste specializzate, i Gruppi mineralogici e le Manifestazioni?

RICHARD A. KOSNAR (Colorado, USA)

1) PROFILO.

Età: 42 anni. Laurea in ingegneria. Mineralogista, collezionista e commerciante professionista di minerali. Attività di ricerca mineraria in proprio per minerali e gemme in varie Nazioni del continente Americano.

2) EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO

Ho iniziato a collezionare minerali nei primi anni 60, ed a vendere i miei doppi nel 1964 per finanziare i miei studi all'università. Si trattava all'inizio solo di materiale del New Jersey, greenockite, zeoliti e minerali associati. Nel 1969 ho iniziato a raccogliere minerali commercialmente in varie località degli USA e del Brasile, come professione a tempo pieno dopo aver lavorato alcuni anni come ingegnere civile.
All'inizio degli anni 60 i valori dei campioni mineralogici negli USA erano solo una piccola frazione di quelli odierni. Un buon esempio di questa impennata lo si ha considerando che nel 1970, quindi molto recentemente, alla Mostra di Tucson furono venduti solo due campioni per un controvalore superiore ai 1.000 $; già nel 1975 una tal cifra non era ritenuta più un gran che dalla maggioranza dei collezionisti e da competenti conservatori di Musei, nonostante che a quel tempo ci fosse ancora abbondanza sul mercato di splendidi campioni provenienti dagli USA, da Messico, Brasile, Tsumeb, India, Marocco. Man mano che cresceva la domanda per campioni di un certo livello, cominciarono ad essere immessi sul merca-

to anche vecchi campioni, da parte di tutti quei collezionisti che desideravano monetizzare l'incredibile aumento di valore raggiunto dalle loro collezioni. Dal 1975 ad oggi ho personalmente trattato, o visto trattare, diversi campioni venduti singolarmente a cifre variabili da 50.000 a 200.000 $ in contanti. Tutto ciò è stato determinato dall'intervento di alcuni neo-collezionisti molto ricchi, e spesso molto ignoranti, che si battevano ferocemente tra loro per accaparrarsi il meglio in assoluto, con poca considerazione dei valori realistici. Molti di loro erano essenzialmente nuovi ricchi e la loro presenza sul mercato ha avuto spesso vita breve, ma ha causato esperienze spiacevoli ed effetti disastrosi.

3) IL COLLEZIONISMO OGGI

Nel corso dell'ultimo biennio, il prezzo dei minerali si è andato progressivamente riassestando su valori più realistici. I collezionisti serii ed i veri estimatori dei minerali sono ancora per la maggior parte sulla breccia: sono sopravvissuti alla follia del decennio 75-85 e sono ancora in grado di coltivare il loro hobby e di goderselo. Per quanto riguarda i Musei, questi si trovano ancora oggi universalmente in una triste situazione di sottofinanziamento, e non sono in grado di acquistare quei campioni "da museo" che si rendono talvolta disponibili sul mercato: inoltre, con la diffusione delle restrizioni o addirittura proibizioni di scambio, anche i più grandi Musei del mondo hanno incredibili difficoltà nell'ottenere campioni di qualità superiore provenienti dai nuovi ritrovamenti.
Recentemente ho notato il diffondersi, qui negli Stati Uniti, di una fastidiosa attitudine che io chiamo "attivismo mineralogico": soprattutto sulla stampa specializzata. E' una attitudine per sua natura elitaria ed un po' arrogante: i mineralisti che ne sono afflitti sono inclini a propagandare e pubblicare asserzioni basate su convincimenti e fissazioni molto personali, non su dati di fatto imparziali ed oggettivi. Quegli attivisti mineralogici che hanno la possibilità di diffondere le loro teorie tramite la stampa con frequenza regolare hanno a mio parere scambiato le loro indubbie credenziali mineralogiche per simboli di regalità: le loro pubblicazioni sono diventate come dei troni dai quali essi promulgano decreti a proposito del modo "corretto" di collezionare minerali.
Dal momento che, invece, il collezionismo di minerali è - e deve rimanere - una esperienza squisitamente personale per tutti i collezionisti serii, questi decreti elitari suonano particolarmente fastidiosi.

4) EVOLUZIONE FUTURA

A mio parere il futuro del collezionismo di minerali continuerà ad essere sano e vitale. Sfortunatamente però, molte delle prolifiche località non producono più tutti i campioni di un tempo. Ad esempio, quando mi sono trasferito in Colorado nel 1970 c'erano ancora in questo Stato oltre venti miniere in funzione che producevano ottimi esemplari mineralogici; oggi ne rimane in funzione solo una, e le possibilità che le altre possano essere anche parzialmente riattivate sono estremamente remote.
Personalmente, per poter disporre dell'assortimento di campioni necessario alla mia attività, ho dovuto affidarmi quasi esclusivamente alle mie piccole operazioni minerarie su concessione; ritengo che la raccolta personale si affermerà e si specializzerà sempre più negli USA, sia da parte dei commercianti di professione che dei privati collezionisti.
Le disponibilità di minerali da località attualmente produttive in Perù, Bolivia, Brasile, Africa ed Europa sono nel migliore dei casi molto sporadiche, ed i prezzi per campioni di alto livello sono ancora piuttosto elevati.
La recente produzione di minerali pegmatitici dal Pakistan e dall'Afganistan ha introdotto sul mercato mondiale alcuni campioni molto belli, generalmente a prezzi interessanti, comunque questa favorevole situazione non potrà durare a lungo perchè all'origine si è ormai sviluppata una precisa sensibilità circa il valore di questo materiale ed i prezzi stanno velocemente diventando insostenibili, soprattutto per i campioni più eccezionali.
D'altra parte, è interessante e significativo notare come vi sia ancora più che sufficiente domanda di materiali di alto livello qualitativo nonostante l'incremento dei prezzi.

5) OBBIETTIVI

In oltre vent'anni di professione, con pochissime spiacevoli eccezioni, ho verificato che i campioni mineralogici di buon livello qualitativo hanno sempre mantenuto il loro valore e si sono in genere anche considerevolmente rivalutati; la domanda per materiale di questo tipo si è infatti mantenuta solida e costante e sembra vi siano tutte le premesse perchè rimanga così anche in futuro. Al contrario, i campioni di scarsa qualità, ed anche quelli di qualità mediocre non hanno mai rappresentato un buon investimento: i loro valori sono rimasti, negli anni, prossimi al valore originario realizzando così, di fatto, un deprezzamento.

Il mio consiglio di sempre a tutti i miei amici e clienti è stato ed è quello di cercare di procurarsi il meglio compatibile con le loro possibilità. Ciò significa che si deve evidentemente sacrificare la quantità dei campioni collezionati. Questo consiglio non si applica naturalmente ai collezionisti sistematici o regionali, i quali assemblano serie di campioni che spesso non sono proprio da esposizione: il consiglio, per loro, è quello di perseguire la completezza di determinati insiemi di campioni che in tal modo possono anche raggiungere notevoli valori, suscettibili di rivalutazioni nel tempo, per validissime ragioni di interesse scientifico.

Per me, la condizione essenziale di un collezionismo serio è la conoscenza approfondita dell'oggetto della collezione. Come ho già detto nella mia tirata polemica al punto 3, i campioni mineralogici sono proprietà personali e personalizzate, e credo che nessun debba o possa imporre delle regole universali a proposito di quale sia il metodo "corretto" di far collezione.

Una volta che il collezionista ha acquisito coscienza ed esperienza, mettendo insieme una biblioteca essenziale di riferimento, frequentando regolarmente collezionisti più esperti e mineralisti serii, studiando le esposizioni dei Musei, quelle delle Mostre e quelle private, sarà sicuramente in grado di decidere su quale tipo di collezione vorrà concentrarsi e l'organizzazione di tale sua collezione diventerà con naturalezza qualcosa di funzionale e di coerente per i suoi scopi personali e specifici.

Ho visitato nel mondo oltre cento Musei, ho visto collezioni organizzate secondo Dana, Strunz, alfabeticamente, o per località, o per specialità: ma l'unica cosa che tutti i Musei hanno in comune è il fatto di avere essenzialmente due collezioni, una per esposizione ed una per studio, riferimento e ricerca. Questa regola dovrebbe a mio parere essere seguita anche da ogni serio collezionista privato.

VITTORIO MATTIOLI (Italia)

1) PROFILO

Farmacista, Milano 1938. Formazione umanistica, con fondamentali ed insopprimibili interessi scientifici ed epistemologici. Collezionista di minerali. Il mio collezionismo è nato durante la mia attività alpinistica, e si è confermato come necessità di un'anima di esploratore costretta in città per troppi mesi all'anno. In breve, l'interesse scientifico è nato come esigenza di dare un significato alla mia esistenza e di costruire qualcosa di mio (al di fuori della famiglia) che possa restare dopo di me, e che appunto dia un significato alla vita (anche se è mera illusione). Altri interessi sono l'astronomia, la botanica, la micologia, la fotografia, la musica. Confesso la consapevolezza di una certa superficialità ed incapacità di sintesi; voglio dire che mi accontento di poco. Ho voluto e perseguo tuttora una collezione sistematica la più completa possibile, compatibilmente con la scarsa disponibilità economica e capacità di scambio. Oltre a ciò vorrei avere una discreta collezione di minerali italiani. Ma di alcune località o regioni, anche estere come St. Hilaire di cui ho 120 specie, faccio anche la collezione totale, nei limiti di ciò che riesco a reperire con ogni mezzo. Lo spazio disponibile in casa mi limita fortemente. Ho circa 5000 campioni da cassetto e circa 12000 micro, per un totale di più di 1650 specie, delle quali 300 circa trovate personalmente e ben 150 in Val Vigezzo.

2) CARATTERISTICHE EVOLUTIVE DEL COLLEZIONISMO NEGLI ULTIMI 20 ANNI

Non so rispondere adeguatamente, per i pochi contatti avuti con il mondo dei collezionisti in genere. Per me alla base c'è anche il fattore estetico,

la bellezza delle simmetrie. Per molti credo però che il collezionismo si limiti appunto all'avere dei bei pezzi in vetrina, per sè e per gli altri. Mi sembra che ci sia stata e ci sia tuttora una certa evoluzione verso un collezionismo un po' più consapevole, sia dal punto di vista scientifico, che dal punto di vista economico, che dal punto di vista personale: nel senso di "voler scoprire" qualche cosa di nuovo - il minerale nuovo, miraggio ed ambizione di ogni vero collezionista-ricercatore.

3) COS'E' OGGI IL COLLEZIONISMO DI MINERALI, SECONDO LA SUA PERSONALE ESPERIENZA?

Cioè si vuol dire il collezionismo di minerali come lo vedo io? Un tedesco con cui faccio cambi colleziona tutte le specie, varietà, "nomi in disuso", minerali discreditati, e di tutto ciò se può anche un pezzo di due località diverse, e poco gli importa se il minerale sia o meno cristallizzato, pur di averlo; da quello che ho capito colleziona nomi! Un altro collezionista, italiano, mi ha detto che esige e colleziona solo campioni perfetti con cristalli perfetti: così colleziona ben poco e deve spendere un vero patrimonio; oppure i suoi campioni sono sempre perfetti mentre quelli degli altri, mai. Molto collezionismo è soprattutto un fatto di esibizionismo e di moda; anche una specie di lavoro nero, e talvolta molto remunerativo. Ma una parte, la migliore, è motivata da un profondo amore per la natura e per la propria Terra. Ho visto delle stupende collezioni locali nell'Ossola, nel Veneto, in Lombardia, in Liguria; certamente ce ne saranno in tutte le Regioni.

Le relazioni tra collezionismo e Ricerca Ufficiale sono ottime; ed hanno portato a collaborazione costruttiva non solo perchè sono i collezionisti a procurare alla Scienza Ufficiale i minerali nuovi, ed intere paragenesi prima sconosciute o trascurate, ma anche perchè quel minerale di studio sarebbe altrimenti di difficile ottenimento tramite le altre Università (soprattutto occorrerebbe più tempo). I rapporti con i Musei penso siano a senso unico o quasi. Ho una scarsa esperienza in proposito. E' indubbio che i Musei si aspettino donazioni di campioni eccezionali da parte dei collezionisti, intendo almeno campioni da vetrina; ma ci sono campioni eccezionali anche di piccole dimensioni, talvolta unici al mondo e di grande importanza scientifica.

Ma questi piccoli campioni così importanti a chi mai può lasciarli il collezionista italiano? A quale Università? a quale Museo? Ho visto pochi musei mineralogici di poche Università: tutti polverosi e mal tenuti. Vanno in malora i campioni di grandi dimensioni, figuriamoci quelli piccoli! Inoltre non deve essere trascurato il valore venale ma reale di molti campioni anche piccoli se venduti al dettaglio nei giusti circuiti. Questo vale per gli eredi!

4) COME POTRA' EVOLVERE IN FUTURO IL COLLEZIONISMO DEI MINERALI?

La evoluzione del collezionismo la vedo bene orientata verso i cosiddetti "thumbnails" e "micro", e verso una sistematica generale. E questo sia per le maggiori possibilità di ritrovamenti personali, di scambi e di acquisti, che per la maggior disponibilità di vere rarità.

Spero che le associazioni mineralogiche si diano statuti con tesseramento, in modo che il tesserino nominativo possa servire come generico permesso di ricerca con valore legale (solo con martello e scalpello, come faccio io da sempre).

Poichè il collezionismo è un fatto personalissimo, non oso proporre obbiettivi agli altri. A me stesso ho posto quello di avere il maggior numero di specie certe disponibili per poter studiare in pace in modo da imparare a riconoscerle, e per crearmi quella esperienza utile, anzi indispensabile, sul campo.

Penso che aumenteranno le collezioni locali. In ogni modo non vedo altro criterio ordinativo, anche per le "locali", che quello sistematico, che a sua volta però presuppone un notevole supporto teorico. Anche se in una collezione sono venuti per primi i campioni raccolti qua e là, in seguito diviene necessario uno studio approfondito della materia, per poter cercare oculatamente tutto ciò che una località può dare, anche il minerale nuovo.

Infine mi sembra ovvio che la collezione può co-

stituire un discreto investimento; ma solo se chi lo deve realizzare se ne intende un poco (dovrei dire molto), oppure se ha delle indicazioni oggettive precise unite al cartellino del singolo campione, e se ha uno spiccato senso degli affari.

GERHARD NIEDERMAYR (Austria)

1) PROFILO

46 anni. Curatore delle Collezioni Mineralogiche, e Capo dell'Istituto Gemmologico Nazionale annesso, presso il ***Museo di Storia Naturale di Vienna****. Membro del Consiglio e Vicepresidente della Società Mineralogica Austriaca (Ö.M.G.).*

2) GLI SCORSI 20 ANNI.

In generale, il collezionismo di minerali deve essere considerato un puro hobby. Da questo punto di vista si può affermare che, nel corso degli ultimi decenni, il collezionismo di minerali ha coinvolto rapidamente molte persone che prima non avevano nessuna idea della mineralogia. Ad esempio la Ö.M.G. contava solo circa 150 membri dopo la 2° Guerra Mondiale, tra mineralogisti, geologi e collezionisti privati; non c'erano, allora, altre associazioni. Oggi la situazione è cambiata in modo drammatico. La Ö.M.G. conta attualmente, da sola, circa 300 membri; ma in Austria si sono costituite molte altre associazioni che complessivamente annoverano diverse migliaia di membri effettivi.

Dal momento che il collezionismo di minerali può promuovere una miglior comprensione della natura, esso deve essere sostenuto non solo dai privati, ma anche dalle strutture pubbliche.

3) IL COLLEZIONISMO, OGGI.

E' difficile valutare una risposta a questo quesito. Come sopra detto, vi sono in Austria numerose associazioni di collezionismo mineralogico, che in parte rivaleggiano tra di loro. La collaborazione tra collezionisti, Musei e Ricerca Ufficiale (Università) non funziona proprio bene e dovrebbe essere incrementata in futuro.

A causa delle problematiche fiscali, il rapporto tra commercio professionale e commercio non-ufficiale di minerali è alterato ed iniquo. La maggioranza dei minerali raccolti sono commercializzati in modo clandestino; in alcuni casi, che assumono una rilevanza di carattere nazionale, campioni importanti di minerali vengono venduti a stranieri, depauperando in tal modo il patrimonio austriaco. Si stanno impostando procedure efficaci per il controllo di questa situazione; una considerazione particolare viene prestata in questo momento, da parte delle nostre Autorità, alla normativa per il collezionismo mineralogico nei Parchi Nazionali (ad es. gli Alti Tauri).

4) EVOLUZIONE FUTURA.

Per sviluppare una fruttifera collaborazione tra collezionismo privato ed Istituzioni, soprattutto Musei ed Università, i collezionisti dovrebbero essere incoraggiati a mostrare a tali Istituzioni l'oggetto di tutti i nuovi ritrovamenti. La individuazione delle novità è infatti presupposto importante sia per la ricerca scientifica che per l'aggiornamento delle collezioni dei Musei.

Di norma i campioni mineralogici acquistano valore con il tempo, ma questo vale solo per quelli veramente buoni; è invece praticamente impossibile valutare le tendenze di apprezzamento o deprezzamento per campioni di qualità media o bassa.

5) OBIETTIVI DEL COLLEZIONISTA.

E' difficile rispondere in modo esauriente ad una domanda di questo genere; il tipo di collezione, ed il tipo di campioni, che si dovrebbero o potrebbero scegliere dipendono esclusivamente dal singolo collezionista. Ciononostante, si dovrebbero incoraggiare collezioni specializzate in senso sistematico e/o regionale. Per quanto detto sopra, non posso fornire alcun giudizio sul micromounting e su come organizzare una collezione: tutto dipende dalle disponibilità del collezionista privato, in termini di spazio e di danaro. Lo stesso vale per quanto riguarda la preparazione teorica, ma certo le Università, i Musei e simili Istituzioni dovrebbero fornire in tal senso un sostegno maggiore di adesso. Secondo la mia personale opinione, infi-

ne, il collezionismo non dovrebbe esser considerato come forma di investimento; è sempre un hobby, e tale dovrebbe restare.

ERICH OFFERMANN (Svizzera)

1) PROFILO

Avvocato in pensione, 67 anni. Collezionista di minerali da oltre 50 anni. A partire dal 1959 ha orientato la propria collezione in senso mondiale, specializzandosi in campioni piccoli e fotogenici, e diventando uno dei più famosi ed apprezzati fotografi di minerali del Mondo. Considera ormai la propria collezione, piuttosto "erratica", come materia prima per fotografie. Per realizzare questo obbiettivo, è un solido conoscitore di mineralogia cristallografica, ed è in costante contatto con altri collezionisti, Istituzioni, Curatori di Musei che gli procurano materiale da fotografie.

2) CARATTERISTICHE EVOLUTIVE DEL COLLEZIONISMO NEGLI ULTIMI 20 ANNI.

Quando ero ragazzo, si potevano collezionare cristalli con grande facilità, semplicemente raccogliendoli per terra durante le gite in montagna. Mi ricordo chiaramente di averne trovati di bellissimi, quando facevo semplici passeggiate sulle Alpi Svizzere. Quasi nessuno collezionava allora, ed io ero considerato un po' matto perchè all'età di 13-14 anni già divoravo letteratura mineralogica. In Svizzera dopo le prime manifestazioni Mineralogiche e la pubblicazione di alcuni Libri-guida, il collezionismo di minerali si sviluppò rapidamente in un hobby molto diffuso; la prima Mostra di Zurigo fu nel 1961, e vi venivano offerti quasi esclusivamente quarzi, adularie e calciti, in campioni piuttosto grandi ed a prezzi che oggi si potrebbero solo sognare. Questo sviluppo dell'hobby è stato sostenuto soprattutto dalla prosperità economica che ha portato alla riduzione delle ore lavorative ed a weekends più lunghi. E' stato anche aiutato dall'aumento della motorizzazione, e dallo sviluppo delle vie di comunicazione nelle Alpi (strade, ferrovie, seggiovie). Anche il Know-how collezionistico, un tempo geloso patrimonio di esperienze esclusive e segrete degli **strahlers**, è diventato di pubblico dominio grazie alle pubblicazioni.

Insieme al boom, si sono però sviluppati anche molti effetti collaterali negativi:

- l'esaurimento di tutte le più accessibili fessure alpine in Svizzera;
- il furto diffuso di minerali e di attrezzi;
- una ricerca mineralogica troppo spesso avida e dequalificata;
- danni permanenti al paesaggio, alla flora ed alla fauna.

Di conseguenza, molte Comunità alpine svizzere hanno decretato che il collezionismo di minerali doveva essere soggetto all'ottenimento di costose autorizzazioni, altre lo hanno totalmente proibito. Ciò ha peraltro condotto a complesse controversie legali ed ha certamente contribuito ad una crescita sostanziale dei prezzi dei minerali.

Per queste ed altre ragioni i prezzi per campioni mineralogici di buon livello sono vertiginosamente aumentati di almeno dieci volte rispetto agli anni '60, in primo luogo per il quarzo. Più tardi, aumenti simili si sono verificati anche per i thumbnails ed i micromounts di specie rare, per i quali la domanda era inizialmente molto modesta.

3) CHE COS'E' OGGI IL COLLEZIONISMO DI MINERALI

Tutto ciò ha arrestato il boom del collezionismo in Svizzera. Già da alcuni anni il numero dei membri della **Federazione Svizzera di Strahlers e Collezionisti di Minerali** resta praticamente costante, intorno a 3000. Di conseguenza praticamente tutte le Riviste, sia svizzere che straniere, non fanno più alcun progresso quantitativo. Molti collezionisti che si basavano sul "facile da trovare" sono già passati ad altri hobbies, ed in tal senso è degna di nota la recente scomparsa della Rivista tedesca "**Mineralienmagazin**" che aveva molti abbonati in Svizzera. I collezionisti più seri ed avanzati sono comunque rimasti, ed i prezzi dei minerali si mantengono stabili sugli alti livelli raggiunti, eccetto forse i campioni veramente eccezionali per i quali c'è ancora una tendenza verso ulteriori apprezzamenti.

I grandi ritrovamenti sono diventati ormai quasi impossibili in Svizzera, e le rare opportunità sono praticamente aperte solo a quei pochi che hanno dimestichezza con le tecniche estreme di arrampicata in roccia, come ad esempio **Paul Membrini**. Persino il collezionismo di micromounts è diventato progressivamente sempre più difficile, dal momento che tutte le fessure conosciute, vecchie e nuove, sono state ormai ripetutamente e scrupolosamente investigate alla ricerca degli ultimi residui mineralogici.
Molti collezionisti svizzeri si incontrano regolarmente, di solito una volta al mese nei Clubs, per scambiarsi informazioni e minerali, imparare di più sulla mineralogia, assistere a proiezioni di fotografie spiegate da collezionisti più avanzati ed, occasionalmente, da mineralisti di professione. Grosso modo il numero di membri in questi Clubs è rimasto costante nel corso degli ultimi anni.
A differenza degli USA, ove spesso ho avuto modo di verificare la esistenza di rapporti molto stretti ed amichevoli tra collezionisti e professionisti, in Svizzera le relazioni tra collezionismo privato medio e mineralogia professionale sono molto labili e formali. C'è naturalmente un reciproco dare ed avere tra professionisti ed amatori, ma sempre con le dovute grandi distanze: per essere "accettato" da un professore o per diventare addirittura suo amico si deve dar prova di eccezionali prestazioni mineralogiche.
Durante il boom, il collezionismo di minerali fu oggetto di certe attenzioni persino da parte dei mass media, stampa e TV, ma fortunatamente tutto ciò oggi è finito.

4) COME POTRA' EVOLVERE IN FUTURO IL COLLEZIONISMO DI MINERALI

Sembra che sia stato raggiunto uno stato di equilibrio, come risulta dai dati sinora esposti. La Svizzera oggi offre molti meno cristalli che in passato, ma anche la domanda è ovviamente diminuita e l'offerta si è stabilizzata su prezzi molto elevati. Secondo me questo equilibrio continuerà: la evoluzione verso uno stato di equilibrio come questo è infatti irreversibile. Certe tendenze evolutive indicano che i campioni del massimo livello scompariranno progressivamente dalle Mostre Mineralogiche e verranno venduti direttamente dal ritrovatore privatamente, a casa propria. I collezionisti più impegnati visiteranno così gli strahlers sempre più frequentemente a casa loro, e faranno là i loro acquisti. In futuro, questi pezzi unici potranno forse ricomparire in aste prestigiose per esservi venduti come i gioielli, i dipinti d'autore, i mobili antichi.
Sembra proprio che il boom del collezionismo dei minerali sia definitivamente finito, e non riesco a scorgere segni di ripresa. I collezionsiti rimasti diventeranno sempre più esperti mineralisti, e le loro relazioni con professionisti e Musei si faranno più strette. Anche il tempo delle grandi e profittevoli edizioni di libri con belle foto a colori di minerali sembra sia passato: il mercato ne è ormai saturo. Nel suo complesso, il "mercato" mineralogico non è più in crescita.

5) QUALI OBIETTIVI DOVREBBE PORSI REALISTICAMENTE UN COLLEZIONISTA, OGGI PER IL FUTURO

Ho qualche difficoltà a rispondere a questa domanda. In ogni caso, penso che il collezionista medio dovrebbe evitare assolutamente la imitazione delle collezioni dei Musei. Egli potrà trovare molto piacere e grandi soddisfazioni estetiche nel costruire gradualmente una collezione di thumbnails e/o micromounts, rendendosi conto di una verità statistica: i cristalli più piccoli sono in genere più perfetti, con maggior numero di facce, più frequenti e quindi meno cari. Certo, non si può menarne vanto esibendoli in vetrina, ma questo non dovrebbe essere comunque lo scopo di un collezionista. I piccoli campioni, se selezionati accuratamente, mostrano tutta la loro bellezza al microscopio o dopo essere stati "esplosi" in fotografie. E' realistico, per un collezionista medio, restringere le proprie ambizioni dimensionali alle bellezze più piccole del mondo mineralogico, e quindi scegliere un settore determinato, come una sola specie, o solo i geminati, o limitare le proprie attività ad una certa area. In particolare, ritengo vi sia un potenziale molto elevato nell'idea di

mettere insieme una collezione di minerali locali. Un collezionista regionale ha grandi vantaggi: quando vi siano lavori di scavo in corso, sarà il primo a saperlo ed a recarsi in luogo; con un po' di fortuna potrà effettuare ritrovamenti e salvare campioni che sarebbero forse distrutti per il fatto che nessuno li avrebbe mai portati alla luce. Negli anni, una collezione locale messa insieme e conservata con cura potrebbe anche raggiungere un certo significato scientifico ed un certo valore. In ogni caso, entro tali limiti autodefiniti, si potrà sempre raggiungere un certo livello di completezza, ciò che costituisce in ultima analisi lo scopo e la soddisfazione di ogni vero collezionista. Mentre per le mie attività fotografiche io debbo poter contare su un certo livello di cultura mineralogica, almeno essenziale, il collezionista medio dovrebbe secondo me porre in primo piano il proprio piacere, ed approfondire le teorie mineralogiche solo per quanto è necessario a soddisfare la sua curiosità ed il suo interesse. Penso che il semplice occuparsi, con continuità e concentrazione, di minerali e cristalli nel settore da lui scelto gli daranno competenza ed esperienza tali da supplire ad eventuali carenze teoriche.
Collezionismo di minerali come investimento finanziario? Non credo si possa suggerire il collezionismo come metodo per diventare ricchi in fretta: infatti per i minerali non esistono nè un mercato molto ampio, nè una facile negoziabilità a causa delle differenze troppo grandi, e spesso accidentali, tra i valori in domanda ed in offerta. Pochissimi hanno avuto successo, in questo settore, e le delusioni sono all'ordine del giorno. Certo, l'acquisto di ogni campione è, di fatto, un investimento; ma dovrebbe esserlo nel senso della sua bellezza, del suo interesse scientifico o di altri fattori non tangibili. Non dovrebbe essere mai fatto in vista di un incerto profitto futuro. Ovviamente, distinguo tra collezionista e commerciante: per quest'ultimo, le regole sono diverse. Personalmente, quando acquisto un campione, specie un MM, mi chiedo spesso se esso possieda un contenuto estetico o scientifico sufficiente per ripagarmi l'acquisto sotto forma di diritti d'autore su di una fotografia: se tale potenziale è evidente, non discuto mai sul prezzo. Ma questo metodo non è evidentemente una regola, è solo un indirizzo personale!

ANDREA PALENZONA (Italia)

1) - PROFILO DELL'INTERVISTATO

Nato a Genova il 7 agosto 1935, laureato in Chimica, Professore ordinario di Chimica Generale all'Università di Genova.
Insegnamenti tenuti : 1- Chimica generale ed inorganica per studenti del corso di laurea in Geologia; 2- Spettroscopia atomica per studenti dei corsi di laurea in Chimica e Chimica industriale.
Collezionista dall'età di 16 anni con periodi di interruzione causa lavoro e/o studio all'estero.
Interessato principalmente alla mineralogia e petrografia della Liguria.
Autore (in collaborazione) di alcuni testi a carattere divulgativo:
1) "I nostri minerali; geologia e mineralogia in Liguria" ed. SAGEP
2) "Le nostre rocce; le rocce della Liguria, interpretarne e capirne la storia" ed. SAGEP
3) "I nostri minerali"; primo aggiornamento.
Dato il tipo di ricerca scientifica della quale si occupa (cristallografia e cristallochimica di leghe di terre rare, torio e uranio) molte delle metodologie impiegate gli sono utili nello studio e nel riconoscimento dei minerali, fornendogli un supporto estremamente efficace nella coltivazione del suo hobby.
Collabora con gli Istituti di Mineralogia e Petrografia della Università nello studio della mineralogia regionale.

2) - CARATTERISTICHE EVOLUTIVE DEL COLLEZIONISMO DI MINERALI NEGLI ULTIMI 20 ANNI.

Negli ultimi anni il mondo dei collezionisti ha visto una notevole e positiva evoluzione sia qualitativa che quantitativa. Da un punto di vista quantitativo tale evoluzione, forse esagerata, può essere spiegata da un insieme di fattori che vanno da una generale accresciuta curiosità verso la natura in tutti i suoi aspetti, ad una maggiore disponibi-

lità di tempo libero, ad un bisogno di evasione dagli stress della vita quotidiana ed indubbiamente ad altre motivazioni che tuttavia non mi sembrano oggetto di questa intervista. Molto più interessante può essere il cercare di intepretare la crescita qualitativa perchè ci può suggerire le strade future del collezionismo di minerali.
La mineralogia, intesa come scienza ufficiale, in questi ultimi 20 anni ha compiuto progressi notevolissimi. Nuovi e più potenti mezzi di indagine cristallografica, analitica e di calcolo (diffrattometri automatici, microsonde e software) hanno consentito studi un tempo impensabili quali: risoluzione di strutture complesse, identificazione di specie nuove, studi mineralogici-petrografici etc...
Come ha reagito il mondo dei collezionisti? Cercando a sua volta di specializzarsi: il microscopio ha sostituito la tradizionale lente, si è imparato a "guardare" meglio e a considerare più attentamente la matrice, si è acquistata una maggiore sensibilità nella ricerca, c'è stato e c'è tuttora un primo tentativo di approccio con la letteratura scientifica specializzata, almeno quella più accessibile e soprattutto sono stati pubblicati ottimi volumi di mineralogia a livello già superiore a quello della semplice divulgazione che hanno svolto quindi un ruolo primario nella crescita culturale del dilettante.
Un altro tipo di spinta è venuto pure dal commercio sia ufficiale che sommerso che ha permesso di "mescolare le carte" nel senso di aprire nuovi orizzonti, rompere certi isolamenti, favorire scambi, oltre che di materiale, di notizie, di idee, di iniziative. Ne fanno fede le molte (troppe) manifestazioni organizzate annualmente che hanno contribuito a rendere più popolare questo hobby, in genere sconosciuto anche ai potenziali futuri adepti.
Non dimentichiamo infine l'opera svolta da alcune persone, presenti in diversi Gruppi mineralogici, che o per la loro preparazione specifica o per un bagaglio culturale al di sopra della media così come per semplice passione nei confronti della mineralogia, aiutano in vari modi i principianti e i meno preparati verso obiettivi non solo di semplice e puro collezionismo.

3) - COSA E' OGGI IL COLLEZIONISMO DI MINERALI

Non considerando quel tipo di collezionista che vive isolato nel suo mondo fatto di segreti, di invidie, di esibizionismi, di manie etc... direi che per molti ricercatori (quelli che si sono evoluti come ho precedentemente ricordato) il collezionismo sta avvicinandosi sempre più ad un qualcosa di molto vicino ad una "ricerca" intesa nel senso scientifico del termine.
I responsabili della scienza ufficiale hanno da tempo indirizzato i loro interessi su problematiche affascinanti, complesse, di grande attualità ed interesse anche applicativo, diventando al contempo sempre più sedentari e trascurando inevitabilmente la mineralogia intesa come studio dei minerali e cioè studio di specie non ancora sufficientemente caratterizzate, identificazione di minerali nuovi, completamento dei panorami di mineralogia regionale.
Il materiale che talvolta è oggetto di studio nelle sedi universitarie è quasi sempre fornito da mineralogisti dilettanti: alcune volte tale materiale viene esaminato ma nella maggior parte dei casi esso è completamente ignorato. Un caso fortunato è rappresentato dalla Liguria dove, a parte le ricerche e le analisi cha da anni conduco personalmente, faccio da collegamento fra il mondo dei dilettanti e gli Istituti di Mineralogia e Petrografia. Proprio da questa collaborazione e dopo che alcuni Soci del G.M.L. avevano segnalato e fornito campioni di minerali nuovi e particolarmente interessanti, hanno preso il via alcuni importanti lavori mineralogico-petrografici. Potrei ricordare per esempio l'identificazione di quattro specie nuove, avvenuta sempre su segnalazione di alcuni cercatori particolarmente sensibili e attenti, che hanno reso le miniere di manganese della Val Gravaglia famose in tutto il mondo. Ecco che quindi questa partecipazione alla ricerca ufficiale oltre che rappresentare un altro aspetto di quella evoluzione qualitativa cui ho accennato, potrebbe fornire lo spunto per indirizzare il collezionismo e la ricerca verso nuovi e più stimolanti obiettivi, cessando di essere una semplice raccolta di pezzi più o meno rari fino ad arrivare ad "averli tutti".
Il passaggio alla collaborazione con i Musei di

Scienze Naturali per favorire la conservazione e la crescita delle Collezioni dovrebbe essere evidentemente il passo successivo. (Il caso di Genova per i difficili rapporti del G.M.L. con il Museo stesso non fa ovviamente testo). Molti sono i ricercatori che volentieri sono disposti a cedere i loro pezzi migliori purchè venga loro assicurato il giusto riconoscimento (esposizione del pezzo con indicazione del donatore). Tutto ciò dipende dai responsabili dei Musei che potrebbero trarre enormi vantaggi dimostrando una maggiore sensibilità nei confronti dei mineralogisti. Purtroppo per quanto è a mia conoscenza questa "collaborazione" in Italia rimane spesso sulla carta e in molti casi ho notato insofferenza nei confronti del collezionista, visto più come persona che fa perdere tempo che come collaboratore da incoraggiare e guidare. Infine, pur riconoscendo al commercio del minerale alcuni aspetti sicuramente positivi come quelli già ricordati, non posso dimenticare lo scempio operato da persone senza scrupoli in località mineralogicamente insostituibili e oggi perdute per sempre. Tutti sappiamo come vanno queste cose ed è inutile spendere altre parole in merito. Forse da tutto ciò nasce in molti una profonda avversione alla "monetizzazione" del minerale e verso i commercianti in genere, anche quelli seri ed onesti.

4) - EVOLUZIONE FUTURA DEL COLLEZIONISMO.
5) - OBIETTIVI PER IL FUTURO.

Come spesso accade, passata la ventata di entusiasmo per la mineralogia che ha interessato questi ultimi anni, ci sarà una progressiva diminuzione (è già incominciata) nel numero di interessati per poi stabilizzarsi nei prossimi anni. E' questa una operazione di "pulizia" senz'altro utile che gioverà a tutta la categoria. Spariranno probabilmente coloro che intendevano realizzare facili guadagni e quelli non veramente interessati alla mineralogia che collezionerebbero indifferentemente minerali e tappi di Coca Cola. Dovrebbero rimanere i "puri" e si presenta quindi il problema di guidarli, di organizzarli, di suggerire loro nuovi interessi , di finalizzare insomma le loro attività senza apettare che si muovano in direzioni sbagliate. (Questo naturalmente è un compito che spetta a quella categoria di persone di buona volontà già ricordate ed in modo particolare alla R.M.I!)

Poichè personalmente penso che già oggi , ma specialmente in futuro sarà sempre più difficile curare collezioni troppo estese quali quelle sistematiche dato il numero elevatissimo di specie nuove, la maggior parte delle quali assai rare e di difficile reperibilità, che annualmente vengono identificate, direi che le nostre strade future potrebbero essere ad esempio le seguenti:

a) Specializzazione delle collezioni (per classi, per località, per regione, per elementi tipo etc...)
b) Incrementare le ricerche personali in campagna (ad esempio suddividendo ed assegnando certe zone a gruppi di ricercatori per uno studio sistematico). Sono sicuro per esperienza personale che le sorprese non sarebbero poche. Come risultato di queste ricerche favorire la pubblicazione di testi di mineralogia regionali, da aggiornarsi continuamente.
c) Collaborare sempre più strettamente con gli Istituti di ricerca universitaria per una valutazione della mineralogia tradizionale e contemporaneamente collaborare con i locali Musei per il miglioramento e l'ampliamento delle Collezioni.
d) Favorire ed incrementare gli scambi di materiale e notizie, specie con l'estero.

Da parte nostra: (sempre per le persone di cui sopra)
a) Favorire ed incrementare nei mineralogisti i supporti tecnico scientifici di base, suggerendo acquisti di libri adatti, organizzando conferenze e lezioni didattiche e quanto altro ritenuto utile.
b) Insegnare ad ordinare le collezioni, di qualunque tipo siano. (nome corretto del minerale, provenienza esatta, formula chimica, sistema cristallino etc...)
c) Insegnare a vedere il minerale non come fine a sè stesso, ma inserito in un contesto paragenetico ben preciso.

Ma oltre a queste indicazioni generali e (molto) personali, mi sentirei di segnalare un problema non sollevato dalle domande di questa intervista ma che, secondo me, è molto grave e tale da compromettere la sopravvivenza della mineralogia di-

lettantistica.
Mi riferisco alla scarsità delle nuove leve che dovranno domani prendere il nostro posto e alla preoccupante età media degli attuali mineralogisti. Dove sono i giovani? Molti gruppi mi segnalano questo disinteresse, forse solo apparente e per scarsa informazione, che introduce tra l'altro un senso di sconforto e di inutilità nelle iniziative che si vorrebbero portare avanti.
Forse dovremmo correre ai ripari prima che sia troppo tardi e concertare insieme una politica promozionale. Potrebbe essere questo un obiettivo e non l'ultimo delle nostre future attività!
Sul tipo di campioni da collezionare credo che le opinioni siano molto controverse. Personalmente preferisco pezzi almeno 5x5 cm, che mi permettono di avere una idea della giacitura e della paragenesi completa. Questa analisi può non essere necessaria per campioni di dimensioni comunque esigue o appartenenti a paragenesi già note (vedi ad es. minerali alpini) ed allora la soluzione "micromounts", è senz'altro utile anche per risolvere problemi di spazio, di commercio, di spese postali etc...

WALTER POSTL (Austria)

1) PROFILO.
37 anni. Curatore delle collezioni mineralogiche e Capo del Dipartimento di Mineralogia del Museo Provinciale "Jahanneum" di Graz (Austria). Membro del Consiglio della Società Mineralogica Austriaca (Ö.M.G.).

2) GLI SCORSI 20 ANNI.
Negli ultimi due decenni la raccolta di minerali, da una attività piuttosto esclusiva, si è trasformata in un vero hobby di massa. Migliaia di raccoglitori sono impegnati in svariati circoli locali, si riuniscono regolarmente a scopo di scambio, sono diligenti frequentatori di Borse - se non attivi partecipanti.
Il rapido sviluppo dell'hobby è stato incentivato da molte pubblicazioni più o meno scientifiche sul "mondo dei minerali", come pure da articoli nei mass media, da esposizioni e borse, nonchè da un maggior desiderio comune di sentirsi più vicini alla natura.
E' da notare che sta diminuendo la raccolta generica a favore di aspetti sistematici e locali; è anche in aumento la tendenza verso collezioni di micromounts.

3) IL COLLEZIONISMO OGGI.
A questa domanda posso rispondere solo dal punto di vista locale (Austria, Stiria). Generalmente si possono distinguere due tipi di collezioni, con tutte le sfumature: una maggioranza che considera la raccolta come un vero hobby, ed una minoranza che la vede dal punto di vista economico.
Alla prima categoria appartengono gran parte dei collezionisti privati, che cercano contatti con scienziati, per scambio di informazioni e per il riconoscimento di minerali: in Stiria, ed in particolar modo a Graz, questo contatto avviene quasi esclusivamente con il nostro reparto del Museo. Nel corso degli ultimi anni abbiamo dato assistenza scientifica a qualche centinaio di collezionisti, ed abbiamo eseguito migliaia di analisi per conto di collezionisti privati. Contatti tra raccoglitori privati ed Istituti Universitari di Mineralogia avvengono solo eccezionalmente (es: studente=collezionista).
Al riguardo del commercio ufficiale ed ufficioso di minerali si deve riconoscere che il secondo è probabilmente dominante, e dovrebbe essere ridimensionato e più controllato. Anzitutto dovrebbe essere resa più difficile la esportazione incontrollata di minerali dall'Austria, con appositi provvedimenti legislativi.

4) EVOLUZIONE FUTURA.
Le possibilità di fare notevoli ritrovamenti in futuro diminuirà a causa della evoluzione in negativo del contesto di raccolta (aumento dei divieti a causa dei danni arrecati all'ambiente, ed eccesso di sfruttamento. E' auspicabile un incremento di scambi tra raccoglitori ed istituzioni ufficiali (Musei). Nel nostro reparto questo tipo di acquisizione di campioni nuovi funziona bene, in cambio di lavori di identificazione. Sarebbe anche auspicabile, in futuro, uno scambio di informazioni su scala mondiale, soprattutto per quanto riguarda

nuovi ritrovamenti. Questo andrebbe a vantaggio anche di Istituti e Musei, che dovrebbero esser tenuti ad ampliare ed aggiornare continuamente le loro raccolte sistematiche.
E' difficile dare un parere sulle tendenze evolutive del valore di campioni mineralogici: in gran parte i prezzi si adeguano alle leggi della domanda e dell'offerta. E' certo che i pezzi veramente buoni costavano nel secolo passato come oggi, in proporzione.

5) OBIETTIVI DEL COLLEZIONISTA.
Il tipo di collezione, ed il metodo adottato per esporla, dipendono in primo luogo dalla personalità del collezionista. Molto realisticamente, in futuro domineranno le collezioni locali, specializzate e di micromounts, meno le sistematiche generiche. Saranno sempre più condizionanti la disponibilità di spazio e di mezzi finanziari.
I presupposti minimi per la creazione di una collezione sono ordine, buona documentazione (schedari contenenti i dati necessari sui pezzi, le località, ecc.). Per fortuna solo una minoranza vede la collezione come forma d'investimento; c'è da augurarsi che la ricerca di minerali nell'ambito privato rimanga anche in futuro solo un hobby molto impegnativo recante gioia.

CESARE SABELLI (Italia)

1) PROFILO DELL'INTERVISTATO
Nato nel 1934 in Molise. Ha compiuto gli studi universitari a Firenze laureandosi in Scienze Geologiche nel 1959.
Assunto dal Consiglio Nazionale delle Ricerche nel 1961 per svolgere ricerche in Cristallografia e Strutturistica mineralogica, ha sempre lavorato per il ***CNR*** *presso il* ***Centro di Mineralogia e Geochimica dei Sedimenti****, ospite del Dipartimento di Scienze della Terra dell'Università di Firenze. Solo da alcuni anni compie ricerche sui minerali di alterazione di alcune mineralizzazioni, soprattutto toscane. Il principale campo di interesse è quello dei minerali ossigenati, con particolare riguardo ai solfati. Ha pubblicato circa 60 lavori.*

2) GLI SCORSI 20 ANNI.
Negli utlimi 20 anni si è avuta una notevole evoluzione nel campo del collezionismo, sia dal punto di vista quantitativo, per un maggior interesse dei giovani verso i molteplici aspetti e le manifestazioni della natura, sia anche qualitativo, a causa del migliorato grado di cultura e della maggior diffusione dell'informazione scientifica. Infatti si è assistito ad un rapido accrescersi della divulgazione e della volgarizzazione delle Scienze mineralogiche, soprattutto grazie alle attività editoriali che si sono moltiplicate negli utlimi tempi. Altra causa importante è la maggiore accessibilità a strumenti di indagine, quali il microscopio binoculare, le apparecchiature fotografiche, etc. Non ultimo è l'aspetto della aumentata collaborazione con gli organismi ufficiali della ricerca nel settore. Lo sviluppo dei contatti fra il raccoglitore collezionista ed il ricercatore ufficiale è diventato quasi un passaggio obbligato, a causa delle dimensioni sempre più ridotte dei campioni che rivestono un certo interesse e che richiedono tecniche di studio sofisticate, normalmente al di fuori delle possibilità del collezionista. Il reperimento di un bel "pezzo" macroscopico è infatti oggi un evento raro e non a caso si va sempre più sviluppando l'interesse per i micromounts.

3) IL COLLEZIONISMO, OGGI.
La mia conoscenza del collezionismo attuale non è molto estesa. So che a Firenze operano due Gruppi ufficiali, i cui aderenti, attraverso riunioni periodiche, si scambiano esperienze ed elaborano programmi. Positivo è il fatto che questi gruppi collaborano anche con il Museo di Mineralogia e con il centro CNR di cui faccio parte. Questa collaborazione ha già prodotto alcune note scientifiche. In Toscana vi sono poi diversi altri gruppi e gruppetti di cercatori di minerali, alcuni dei quali, come è ben noto nell'ambiente collezionistico non agiscono purtroppo correttamente in questa attività.
Si sente parlare dell'uso di esplosivi e di vere e proprie spoliazioni di siti mineralogici. Io considero questi "predatori di minerali" alla stregua di bracconieri e rapinatori comuni. Essi sono una iattura per il collezionismo serio, dato che oltre-

tutto sono fonte di discredito per tutto il settore. Senza parlare dei danni irreversibili che arrecano all'ambiente mineralogico. Un altro aspetto negativo, legato alla venalità di alcuni, è quello della sorprendentemente rapida e massiccia diffusione presso commercianti ufficiali (anche in sedi da noi lontanissime) di minerali rari ancora in corso di studio e quindi non ben caratterizzati. E' frequente poi l'invio di pezzi da studio a laboratori e ricercatori stranieri; spero che in futuro questo fenomeno si attenui, dato che ci sono in Italia diversi Istituti di Mineralogia che sarebbero disponibili alla collaborazione. Io credo che i tempi siano maturi per elaborare un codice di comportamento del raccoglitore collezionista, basato su poche chiare regole, atte a salvaguardare il patrimonio mineralogico italiano, che è notevolmente vario e fortunatamente abbastanza ricco.

4) EVOLUZIONE FUTURA.

Parallelamente alla stesura di un codice deontologico del collezionista, sarebbe opportuno che venisse sviluppata la collaborazione con gli organismi ufficiali della ricerca. Occorrerebbe disporre una indagine presso questi organismi per approntare una mappa delle sedi ufficiali alle quali poter inviare campioni da studio, con allegato un elenco dei ricercatori disponibili alla collaborazione nei loro specifici settori di interesse. Oltre all'invio di campioni da studio, dovrebbero essere promosse e potenziate indagini sistematiche in località mineralogiche interessanti, attraverso spedizioni miste di ricercatori e collezionisti. Ciò sarebbe di indubbio vantaggio per i ricercatori, che così potrebbero avvalersi dell'esperienza e della "praticaccia" dei collezionisti, e nel contempo offrirebbe a questi ultimi un supporto scientifico e farebbe nascere in loro un nuovo entusiasmo, sentendosi parte di una ricerca ufficiale. Da una tale collaborazione verrebbe favorita anche la circolazione mondiale del materiale da collezione. E' noto infatti che i più importanti Musei del mondo chiedono campioni da collezione ogni volta che appare un lavoro mineralogico sulle riviste specializzate, offrendo come contropartita materiale da studio o da collezione.
Credo che le possibilità di ritrovamenti personali del cercatore solitario siano sempre più scarse, anche se tali ritrovamenti possono essere comunque utili, soprattutto come segnalazione di nuove località in cui poter svolgere indagini più approfondite.

5) OBIETTIVI DEL COLLEZIONISTA.

La scelta del tipo di collezione di un privato non deve necessariamente basarsi sui tipi adottati nelle raccolte pubbliche. Queste ultime infatti devono tener presente anche l'aspetto didattico delle collezioni e quindi devono organizzare parte dei propri campioni in modo sistematico. Il carattere sistematico ha poi un senso per grandi raccolte, in modo da poter avere una buona rappresentatività per tutte le classi e sottoclassi. Una collezione privata, in genere, risulta meglio organizzata secondo tematiche, perchè in tal modo si tiene conto non soltanto dei campioni in se stessi, ma anche degli aspetti geografico, giacimentologico, storico, etc. che caratterizzano una certa raccolta. Va da sè che l'estetica dei campioni è sempre ricercata e valorizzata nell'ostensione. Per quanto riguarda i micromounts, che sono destinati anche nelle collezioni ufficiali ad occupare sempre maggiore spazio, si può dire che interessano sempre più anche i privati. Credo che questo tipo di raccolta costituirà in futuro uno dei principali obiettivi per i collezionisti (sarebbe utile corredare la collezione di un catalogo fotografico dei campioni più rappresentativi). Penso che il supporto teorico necessario per un buon collezionista, sia una conoscenza delle parti sistematica e morfologica della Mineralogia il più approfondita possibile. E' molto importante ovviamente avere cognizioni sempre aggiornate di Mineralogia regionale.
Per quanto riguarda l'accrescimento della collezione credo che la ricerca sia senz'altro il modo più gratificante. Gli scambi a livello nazionale ed internazionale sono anche molto utili per l'arricchimento della raccolta; essi costituiscono il mezzo migliore per la circolazione del materiale da collezione. In merito agli acquisti, soprattutto se effettuati in base a listini, direi che occorre stare attenti alla serietà del commerciante: qualche volta il pezzo "raro" acquistato si rivela una specie molto comune. Sarebbe bene acquistare campioni in oc-

casione di mostre mercato, rivolgendosi agli espositori che abbiano una buona conoscenza mineralogica.

DESMOND SACCO (Sud Africa)

1) PROFILO.
40 anni. Geologo, Dirigente di Azienda, collezionista. La collezione Sacco è considerata la più bella collezione privata del Sud Africa, ed è specializzata in minerali di Tsumeb e di Kalahari; comprende oltre 2000 campioni, collezionati in 25 anni, ed è sistemata in un locale apposito attrezzato a museo.

2) GLI SCORSI 20 ANNI.
Gli uomini hanno sempre ammirato gli oggetti strani e belli prodotti dalla Natura, ed hanno avuto da sempre la tendenza a collezionarli. Molti hanno iniziato una collezione mineralogica come semplice hobby, ma oggi i collezionisti più importanti (tra i quali ritengo di potermi annoverare), tendono a considerare il fattore investimento come uno degli aspetti più significativi. I campioni di qualità elevata comportano infatti, oggi , costi altissimi a differenza di solo 20 anni fa.

3) IL COLLEZIONISMO, OGGI.
Il collezionismo di minerali in Sud Africa è ormai diventato un affare, oltre che un hobby. Tutti i collezionisti sudafricani sono anche, più o meno, dei commercianti, come difesa dai costi elevati raggiunti dai minerali. I rapporti tra collezionisti, Musei e Ricerca Scientifica in Sud Africa non sono molto buoni; i Musei non dispongono di finanziamenti adeguati a comprare nuovi campioni, soprattutto quelli di migliore qualità. Vi sono pochissimi collezionisti importanti, per cui i campioni di qualità superiore tendono ad essere trasferiti oltremare, ove possono essere venduti più facilmente. Questo è, naturalmente, un grosso inconveniente perchè il nostro Paese ha prodotto, nel corso degli anni, campioni spettacolari che non è riuscito a conservare.

4) EVOLUZIONE FUTURA.
Comunque, i campioni di qualità superiore stanno diventando sempre più difficili da trovare e comprare anche in Sud Africa. A Tsumeb si stanno impiegando solo esplosivi potentissimi, per frantumare il minerale già sotto terra; di conseguenza la maggioranza dei bellissimi minerali delle zone di ossidazione va distrutta. Inoltre, i minatori non sono più autorizzati a portar fuori campioni dalle miniere; anche l' Azienda dove lavoro come dirigente (Associated Manganese Mines of S.A. Ltd.) ha fissato norme molto restrittive sulla asportazione di campioni.
In termini generali, la domanda per buoni campioni è aumentata, mentre è diminuita la possibilità di approvvigionamento, di conseguenza i prezzi sono andati alle stelle. Questo fatto rappresenta oggi un gravissimo handicap per i giovani collezionisti, pieni di buona volontà, ma con fondi limitati.

5) OBIETTIVI DEL COLLEZIONISTA.
Far collezione di minerali da tutto il mondo comporta dei gravi problemi perchè non si può essere in grado di conoscere a fondo i mercati lontani, quali ne sono i ritrovamenti ed in quali quantità e qualità; dal Sud Africa, ad esempio, cosa posso conoscere delle realtà del mercato messicano? Perciò è molto raccomandabile specializzarsi in minerali del proprio Paese: ci sono molte più possibilità di mettere insieme una collezione qualitativamente significativa. I collezionisti di thumbnails hanno il vantaggio di non avere problemi di spazio, e di potere trasferire facilmente l'intera collezione nei casi in cui essa venga considerata come un investimento. Inoltre, è più facile trovare un campione perfetto in dimensione thumbnail che in dimensioni più grandi.
Naturalmente, una collezione di valore dovrebbe essere sempre conservata in locali muniti di sistemi di sicurezza.

JOHN SINKANKAS (California)

1) - PROFILO.

Nato nel 1915 a Paterson, New Jersey; iniziò a raccogliere minerali all'età di sette anni nelle famose cave di New Street e Prospect Park, e successivamente a Franklin. Laureato al William Paterson College, che successivamente gli conferì il dottorato ad honorem. Entrato nella Marina degli U.S.A. nel 1936, come pilota d'aereo, andò in pensione nel 1961 col grado di capitano.

Successivamente divenne, per breve tempo, redattore del ***Lapidary Journal****, poi ricercatore mineralogista presso lo* ***Scripps Institute of Oceanagraphy****; avviò* ***Peri Lithon****, una ditta per il commercio di libri antichi di argomento mineralogico e gemmologico e scrisse numerosi volumi su tali argomenti, oltre a circa 125 articoli su riviste varie.*

Esperto nel taglio di grosse pietre preziose creò un'importante collezione scambiando tali gemme con esemplari importanti provenienti da vari musei. Questa collezione è stata dispersa di recente.

2) - L'EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO

Il cambiamento principale è stato nella collezione di micromounts, per varie ragioni, tra cui:

a) la maggior competenza mineralogica di molti collezionisti;

b) l'attivismo e l'incoraggiamento di molti appassionati, quali Neal Yedlin e Lou Perloff;

c) la maggior disponibilità di microscopi poco costosi;

d) l'aumento di prezzo degli esemplari più grandi.

Un altro incentivo alla collezione di micromonunts è quello delle minori esigenze di spazio: anche se occorre notare che molti di questi collezionisti non disdegnano di raccogliere anche esemplari molto grossi, accanto alle centinaia di micromounts.

Il maggior sviluppo di interesse nel collezionismo mineralogico si ebbe subito dopo la seconda guerra mondiale, quando, almeno negli Stati Uniti, vennero ripresi i normali hobbies che erano stati sospesi durante la guerra. In effetti, l'espansione maggiore si ebbe nel campo lapidario, come dimostrato dal numero di riviste specializzate, dal numero di aderenti alle relative associazioni, ecc...

L'interesse nella mineralogia crebbe assai più lentamente, forse per un certo conservatorismo dei collezionisti di minerali, che si contrapponevano ai così detti "lucidatori di ciottoli" e ai "distruttori di cristalli". Pertanto negli U.S.A. esistevano nette distinzioni tra i club dei due tipi di appassionati, e anche all'interno dei clubs che raccoglievano sia i collezionisti di minerali che i "lapidari".

Soltanto di recente si nota un certo avvicinamento, favorito dai molti commercianti che iniziarono come "puri" nel campo dei minerali, e successivamente, resisi conto che il commercio dei minerali poteva avere risultati economicamnte disastrosi, cominciarono a vendere anche pietre tagliate ecc...

Circa la conoscenza specifica dei collezionisti nel campo della mineralogia, negli Stati Uniti si nota una certa crescita, come evidenziato dal livello medio degli articoli pubblicati sulle riviste; questa crescita non è incoraggiata dai professionisti che, in gran parte, sono geochimici ed hanno poco interesse per i problemi dei dilettanti.

E' sufficiente uno sguardo alle riviste europee come Der Aufschluss e la Rivista Mineralogica Italiana per rendersi conto che il loro livello è, generalmente, più elevato di quello delle riviste americane, con l'unica eccezione del Mineralogical Record.

Tuttavia, a nostro parere, questa rivista ha dei problemi nel trovare l'equilibrio tra gli articoli molto tecnici che le danno prestigio, e quelli più divulgativi che possono attirare i dilettanti ed aumentarne la circolazione. Il Mineralogical Record probabilmente commette un errore nell'escludere gli articoli di interesse lapidario: dopo tutto, il numero degli appassionati di questo hobby è, in America, almeno cinque volte quello dei collezionisti di minerali.

Rocks and Minerals, sotto la nuova direzione, sta crescendo e potrebbe superare il Record in circolazione a causa della maggiore enfasi su articoli veramente popolari che, tuttavia, si mantengono ad

un livello informativo dignitoso.
Tutti gli autori di libri e di articoli hanno una grossa responsabilità: quella di mantenere la loro integrità scientifica e professionale, senza escludere grandi aree di possibili lettori.

3) - IL COLLEZIONISMO OGGI.

Non vedo grossi cambiamenti nel tipo di collezionisti, mentre il numero totale , ritengo, è enormemente superiore rispetto a quello degli anni '50. La maggioranza dei collezionisti è costituita da dilettanti che, casualmente, si interessano a questo hobby, imparano qualcosa, e partecipano alle attività sociali ed educative organizzate da qualche associazione o club. Secondo la mia esperienza solo un 5% di questi collezionisti si preoccupa di leggere, di documentarsi e di studiare la mineralogia; la maggior parte si accontenta di accettare le indicazioni di altri circa l'identificazione dei minerali, le località ecc...
Nel campo lapidario la percentuale di interessati che si curano di approfondire gli aspetti più tecnici e scientifici del loro hobby è circa lo stesso, ma il numero di coloro che sviluppano notevoli abilità nel taglio delle pietre è molto più alto: forse il 25%.
Per quanto riguarda le altre nazioni americane, notiamo che in Canada non vi sono molti collezionisti, dato il numero di abitanti relativamente piccolo e la loro dispersione su un territorio immenso. In Messico, nell'America Centrale e Meridionale, il collezionismo ad opera dei locali è praticamente inesistente.
Le relazioni tra collezionisti e musei, almeno negli U.S.A., dipendono essenzialmente dai curatori e dagli altri funzionari dei musei stessi: se hanno interesse nei problemi dei dilettanti, possono essere molto collaborativi, in caso contrario, i musei divengono solo dei luoghi di conservazione, dalla facciata impenetrabile ai non addetti.
Uno dei principali problemi è quello dell'identificazione dei minerali: un tempo alcuni musei erano molto disponibili e, talvolta, promuovevano questo servizio. Successivamente, col crescere del numero dei collezionisti, gli uffici ed i laboratori degli specialisti vennero subissati da un flusso eccessivo di campioni da analizzare e dovettero scoraggiare, se non negare, questa forma di collaborazione. Al presente è molto difficile ottenere aiuto dalle istituzioni ufficiali, e l'identificazione a pagamento da parte di laboratori d'analisi privati è troppo costosa.
E' certo che le associazioni ed i club mineralogici dovrebbero occuparsi maggiormente del problema dell'identificazione: per quanto riguarda le gemme, ad esempio, i clubs lapidari offrono frequentemente ai loro aderenti un servizio di identificazione.

4) - EVOLUZIONE PREVISTA.

La possibilità di ritrovamenti personali di buoni esemplari diventa sempre più scarsa per molte ragioni. Tuttavia i collezionisti di micromounts riscuotono ancora molti successi nella ricerca condotta nelle vecchie discariche ed in località considerate esaurite. Diverso è il caso del materiale lapidario: si tratta, in gran parte, di quarzo nelle sue molte varietà e, a quanto pare, la disponibilità di calcedonio, legno silicizzato ecc. sembra inesauribile.
In conclusione la raccolta di esemplari mineralogici continuerà essenzialmente nelle zone del mondo veramente selvagge e lontane dalla civiltà; nei paesi più densamente popolati, invece, tenderà a ridursi fino quasi a scomparire. Ciò significa che quest'attività sarà riservata sempre più alle persone più giovani e fisicamente più valide, mentre le persone più anziane dovranno limitarsi ad acquistare gli esemplari di loro interesse. Questa, probabilmente, è comunque la cosa migliore da fare, d'accordo con l'atteggiamento più filosofico che di solito si accompagna con l'età più avanzata, quando il tono muscolare si abbassa e le idee diventano più importanti dell'azione.
Circa l'età alla quale si diventa collezionisti, non ho mai creduto che i giovani si interesserebbero di più alla mineralogia se si facessero più sforzi per attrarli ed indottrinarli. Molti di noi ricordano il fascino invincibile che ci ha catturato quando siamo stati esposti ad una nuova esperienza e come non potessimo resistere al desiderio di conoscere di più sull'argomento. Questo è quanto mi accadde, nella mia infanzia, raccogliendo minerali a Paterson, N.J.: fui catturato da questa passione;

nessuno mi guidò, nessuno cercò di spiegarmi la bellezza ed il significato dei minerali. Credo che, per i collezionisti avanzati e per i conoscitori autodidatti in molti rami del sapere, un'esperienza di questo genere spesso li indirizza in modo irrevocabile su un percorso culturale che può durare tutta la vita.
Per contro, è bene che l'individuo sia esposto ad una varietà di interessi e di hobbies. Accade che alcuni, anche di età avanzata, si appassionino ai minerali e divengano collezionisti seri e perseveranti ed anche dei veri esperti. Per contro, ho visto stuoli di giovani che sono stati indirizzati verso la mineralogia e che seguono per un poco queso hobby, partecipano alle gite ed a varie altre attività ma, quando raggiungono l'età alla quale gli interessi si consolidano, abbandonano rapidamente la collezione di minerali in favore di altre occupazioni.
Per quanto riguarda i campioni, il loro valore nel tempo verrà mantenuto in proporzione alla loro rarità ed al numero dei collezionisti interessati. Questo è vero per ogni fase del collezionismo: più interesse, più domanda, prezzi più alti. Personalmente, credo che i campioni di alta qualità tendano a mantenere indefinitamente il proprio valore, ed è preferibile orientarsi verso esemplari di questo tipo, eventualmente scegliendo pezzi di dimensioni minori per ridurne il costo entro limiti compatibili con i propri mezzi.
Spesso ho sentito criticare le persone che, disponendo di ampi mezzi finanziari, hanno pagato molto per acquistare dei campioni. Di solito, i critici tendono a dare l'impressione che i loro interessi siano puramente scientifici: ma la nostra conoscenza della natura umana suggerisce che, se questi critici avessero abbastanza danaro, pagherebbero anch'essi prezzi eccezionali per esemplari eccezionali.
Comunque, se nessuno pagasse più che cifre modeste per i buoni campioni, quale incentivo spingerebbe i raccoglitori di professione a sobbarcarsi a fatiche ed altre difficoltà per procurarli?
Abbiamo visto spesso reazioni di questo tipo circa i nostri libri più costosi: molti appassionati dicono che il prezzo è troppo alto e che, comunque, a loro interessa soltanto il contenuto d'informazione dell'opera. Quest'ultima osservazione è certamente da rispettare: ma, se si ha sufficiente danaro, è sempre consigliabile procurarsi il meglio. In questo modo è ragionevole aspettarsi che, quando viene il momento di separarsene, il libro veramente buono consenta di ricavare un buon prezzo - senza che per questo il suo contenuto d'informazioni scientifiche e tecniche risulti diminuito. Naturalmente, cose analoghe si possono dire per i campioni di minerali.
Circa la possibilità di combinare le caratteristiche di una buona attività collezionistica e di una certa possibilità di investimento, è bene scegliere qualche specializzazione, o "nicchia", su cui concentrarsi. Ecco alcuni esempi:
Collezione di una specie o gruppo di minerali: conviene scegliere specie che offrono una buona varietà di colori e forme come la calcite, il quarzo, le tormaline, il berillo. Evitare invece i minerali neri, bianchi, grigi o, comunque, poco colorati. Tener presente, inoltre, che se la specializzazione è ristretta (ad esempio, fosfati delle pegmatiti) può essere difficile cedere la propria collezione, salvo incontrare altri collezionisti con gli stessi interessi.
Minerali delle gemme: è sempre una buona scelta, in quanto il valore intrinseco dei pezzi può sempre essere realizzato, anche se il valore come esemplare cristallizzato non fosse apprezzato.
Località: sono possibili collezioni di minerali assai colorati ed attraenti (ad esempio: Tsumeb), mentre altre sono poco estetiche (ad esempio: Langban). E' ovvio che le possibilità commerciali sono diverse nei due casi.

5) - OBIETTIVI

Gli obiettivi di una collezione dipendono totalmente dall'indole del collezionista e, in particolare, dalla sua maggiore o minore inclinazione scientifica.
Alcuni collezionano minerali "perchè sono belli" o perchè costituiscono interessanti soprammobili. Normalmente queste persone non attribuiscono interesse alle informazioni che accompagnano gli esemplari e spesso perdono ogni traccia circa la località di provenienza.
Vi sono poi alcuni che collezionano esemplari di

forma curiosa o simili a sculture, come accade talvolta con alcuni minerali mammellonari o concrezionati: raramente questi collezionisti approfondiscono l'argomento fino a diventare esperti. Anche il collezionista di cristalli isolati potrebbe studiare ed identificare tutte le forme presenti nei suoi campioni, ma questo accade di rado.
Il collezionista che si specializza su una singola località in genere abita nei pressi della località stessa, e vi raccoglie attivamente per molti anni. Spesso queste collezioni hanno un notevole interesse, sia scientifico che storico; normalmente, però, si tratta di collezioni poco notevoli dal punto di vista estetico, e difficilmente interessano collezionisti con diversa specializzazione.

M.me LYDIE TOURET (Olanda)

1) - PROFILO.

Studi di petrografia endogena alle Università di Nancy e Parigi. Dottorato del 3° ciclo su le Cinture Verdi Archeane.
In Francia: corsi di insegnamento in microscopia cristallina e gemmologia.
In Olanda: Responsabile della Collezione di Mineralogia del ***Museo Teylers di Haarlem****, il più antico Museo d'Olanda, fondato nel 1778.*
Lavoro orientato soprattutto verso l'aspetto storico: le Collezioni del Teylers sono tipiche del 18° secolo, costitutite tra il 1782 ed il 1826 e mai ulteriormente incrementate.
Oltre ai campioni, il Museo possiede:
- circa 6000 etichette antiche per le quali sono stati identificati 25 Autori, tra cui Hauy, Escher, Wyttenbach, Lenz, Charpentier; la collezione di modelli cristallografici in legno inviata da Hauy nel 1802 ed autografata (circa 700 modelli).

2) - EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO

Il fatto più rilevante degli ultimi anni è stato lo sviluppo incessante nella crescita della mineralogia amatoriale. Caratterizzato sia da una progressiva diminuzione di interesse per la mineralogia spettacolare, che da un' esplosisione del micromounting: inoltre, da una positiva influenza delle manifestazioni mineralogiche e delle Riviste per amatori, che hanno indubbiamente elevato il livello di conoscenza dei dilettanti stessi. In Olanda i numerosi Clubs esistenti non esitano più a rivolgersi alle Università ed ai Musei per ottenere cicli di conferenze; numerose escursioni mineralogico-geologiche vengono inoltre organizzate per una raccolta di campioni diretta e ragionata.

3) - QUALE SIGNIFICATO HA, OGGI, UNA COLLEZIONE DI MINERALI

A mio parere, una collezione dovrebbe restare sempre legata ad un tema specialistico preciso: tale tema potrà essere sia metodologico (sistematica secondo Dana od altri autori-guida) che settoriale (geografico, o di minerali specifici).
Per quanto riguarda le relazioni tra il Museo Teylers ed altre istituzioni, mi è difficile rispondere perchè noi manteniamo alle esposizioni un carattere storico, e non pratichiamo nè scambi nè nuove acquisizioni.
A proposito di ciò che mi è poi dato di notare in relazione al comportamento del grande pubblico, non posso fare a meno di considerare come catastrofi culturali certe manie che si vanno diffondendo, come quelle della cosiddetta mineralogia-terapeutica, o quella dei minerali artificiali.

4) - IL FUTURO DEL COLLEZIONISMO

Sarebbe molto auspicabile uno sviluppo dei contatti tra le diverse istituzioni e tra di esse ed i collezionsiti, mentre adesso esiste piuttosto una situazione di concorrenza e gelosia. Una collezione dovrebbe sempre configurarsi come un insieme destinato all'apprendimento ed allo studio, senza evolvere verso una mera esposizione di bigiotterie o verso una spettacolarità destinata esclusivamente a recuperare danaro grazie al numero dei visitatori.
Anche l'offerta di mercato dovrebbe modificarsi diventando più accessibile e varia, senza cedere alle mode.

5) - GLI OBBIETTIVI
E' del tutto sbagliato considerare una collezione di minerali come un investimento.
Si dovrebbero invece incoraggiare i collezionisti, specie quelli già avanzati, a specializzarsi in settori molto specifici, come ad esempio lo studio approfondito di alcune specie mineralogiche.

JOHN S. WHITE, JR. (Washington, D.C., USA)

1) PROFILO.
Curatore della sezione mineralogica del National Museum of Natural History-Smithsonian Institution, ha avuto contatti con tutti gli aspetti del collezionismo su scala internazionale, ha raccolto minerali sul campo, ha acquistato e scambiato, e, per molti anni, ha mantenuto una collezione personale (specializzata in cristalli isolati di grosse dimensioni, tali cioè da poter essere esaminati senza ingrandimento); ha anche avuto esperienza diretta nel campo dei micromounts. Autore di numerose pubblicazioni scientifiche e divulgative, John White è stato il primo editore e redattore del ***Mineralogical Record.***

2) EVOLUZIONE
DEL COLLEZIONISMO
Occorre premettere che la mia risposta riguarda soltanto la mia esperienza diretta presso la Smithsonian Institution, che risale al 1963, ed è riferita essenzialmente agli Stati Uniti. Quest'ultima precisazione è necessaria, perchè non credo che il collezionismo abbia seguito la stessa evoluzione altrove, e specialmente in Europa.
Tale evoluzione infatti dipende da molti fattori, tra i quali possiamo indicare i seguenti:
a - La qualità dell'istruzione scientifica media e superiore, che precede l'università.
b - La tradizione accademica che esiste in ciascun paese: cosa che influenza il grado di accettazione di un hobby più impegnativo; questo è un problema piuttosto serio negli USA; mentre in Europa la situazione, sotto questo aspetto, è migliore.
c - La disponibilità e l'accessibilità di buone località mineralogiche, essenziale agli effetti dello sviluppo diffuso del collezionismo.
d - L'esistenza di buone riviste rivolte ai collezionisti.
e - L'esistenza di buone associazioni di collezionisti, collegate con organizzazioni più ampie (spesso esistono dei club locali molto attivi, entro i quali si sviluppano collezionisti assai seri: ma ciò non riflette necessariamente la situazione nazionale, in assenza di qualche forma associativa più diffusa).
f - La presenza di uno o più collezionisti leader che, con la loro influenza personale, ispirino i neofiti ad imitarli.
Personalmente ritengo che, negli ultimi vent'anni, a fronte del notevole aumento nel numero dei collezionisti, la loro qualità intrinseca non sia affatto migliorata. Per contro c'è stato un evidente miglioramento nella qualità media dei campioni che i collezionisti più in vista acquisiscono. L'enfasi sulla perfezione e la bellezza, sfortunatamente, domina la maggior parte del collezionismo negli Stati Uniti, e questo fatto è una conseguenza delle regole competitive istituite dalle Federazioni delle associazioni dei collezionisti.
In altri termini, le Federazioni hanno involontariamente influenzato lo sviluppo del commercio dei minerali, promuovendo soprattutto la vendita di esemplari bellissimi, che esistono in numero molto limitato e quindi raggiungono prezzi altissimi. Sarebbe stata auspicabile, da parte delle Federazioni, una maggiore influenza nell'incoraggiare lo studio della mineralogia sistematica e, in generale, nel promuovere gli aspetti educativi e scientifici del collezionismo.
Si possono ricordare altri aspetti abbastanza generalizzati del collezionismo, oltre all'interesse per gli esemplari di alta qualità: ad esempio il maggior interesse nei campioni di piccole dimensioni, quali thumbnails e miniatures, ed una modesta crescita nel numero dei collezionisti sistematici.
E' difficile però valutare eventuali cambiamenti profondi nella natura dell'intera popolazione dei collezionisti che, francamente, costituisce un gruppo piuttosto misterioso. Molti collezionisti, infatti, operano in modo abbastanza anonimo e non condividono la loro passione con altri appassionati, nell'ambito di scuole, club o altri gruppi organizzati. Sappiamo che ogni anno centinaia di migliaia di pezzi escono dalle mani di commercianti, ma non sappiamo di preciso dove

finiscono.
L'unica conclusione generale che, secondo me, si può raggiungere è che si è avuta una crescita più o meno uniforme in tutte le aree del collezionismo, e questo riflette, in sostanza, l'aumento nel numero totale dei collezionisti.
Un cambiamento potrebbe, in effetti, essere significativo: molti più collezionisti sono in contatto con i mineralogisti di professione, e quindi ricevono indicazioni, incoraggiamento ed aiuto per l'identificazione dei minerali, ed a loro volta vengono coinvolti nel processo di studio e di descrizione che conduce alla pubblicazione di articoli scientifici.
Nei casi in cui questa collaborazione viene incoraggiata, i collezionisti dilettanti contribuiscono alla crescita delle collezioni istituzionali: cosa che avveniva anche in passato, ma in misura minore.

3) IL COLLEZIONISMO OGGI

Il collezionismo di minerali comprende un ampio spettro di attività: in generale la maggior parte dei collezionisti hanno limitato, coscientemente o inconsciamente, i loro obiettivi. Tra le specialità scelte ricordiamo: collezioni regionali, certe specie, limiti rigidi sulle dimensioni e/o sulla qualità, materiale lapidario, campioni raccolti personalmente, minerali fluorescenti, ecc.
L'età media dei collezionisti USA è piuttosto elevata, e non si manifestano iniziative particolari per attrarre i giovani verso i minerali. La scienza sta allontanandosi dalla mineralogia classica, che in alcune università non viene più insegnata. Man mano che la mineralogia assume aspetti più esoterici, cresce il numero dei collezionisti che se ne allontanano perchè sentono che essa è diventata troppo complicata per poterla agevolmente dominare.
Il grado di coinvolgimento dei collezionisti nell'attività dei musei è legata all'atteggiamento personale dei singoli curatori, e non riflette necessariamente la politica ufficiale del museo stesso. In generale, i musei possono trarre notevoli benefici dalla collaborazione coi collezionisti che, se coltivati, rappresentano una fonte importante di esemplari e, quindi, di arricchimento per le collezioni istituzionali. Troppo pochi musei dedicano energie e risorse a coltivare questa utile collaborazione.
I musei raramente scambiano tra di loro; talvolta scambiano con commercianti e collezionisti ma, di solito, almeno negli USA, la maggior parte degli esemplari da esposizione importanti vengono acquistati.
Il prezzo medio dei buoni esemplari è andato aumentando negli ultimi vent'anni ma, negli ultimi tempi, esso si è stabilizzato. In termini assoluti, l'acquirente attento e preparato può trovare ancora eccellenti esemplari a livelli di prezzo proporzionalmente non superiori a quelli di vent'anni fa.

4) L'EVOLUZIONE FUTURA DEL COLLEZIONISMO

Le previsioni che ho formulato in passato si sono dimostrate sbagliate: cosa che mi rende piuttosto restio a formularne delle altre.
Ad esempio avevo previsto che, con un'opportuna azione informativa, i collezionisti avrebbero potuto essere indirizzati ad avere più interesse per quello che i minerali sono, piuttosto che per il loro aspetto estetico; e che ci sarebbe stata una maggiore crescita nelle collezioni con orientamento scientifico. In questo senso, ho collaborato a fornire degli stimoli ai collezionisti, specie durante i primi anni del Mineralogical Record. E' stato un fallimento completo: infatti l'unica crescita esplosiva che si è avuta nel collezionismo riguarda gli esemplari estetici.
Ritenevo anche che l'offerta di esemplari estetici non sarebbe stata in grado di soddisfare la domanda e, pertanto, molti collezionisti avrebbero dovuto cambiare i loro obiettivi. In effetti l'offerta di bei minerali è diminuita; meno collezionisti li acquistano, e in quantità minore: ma non si registra uno spostamento sensibile verso collezioni di altro tipo.
La circolazione mondiale di minerali è buona, ad eccezione di alcuni paesi ove esistono restrizioni politiche interne.
Non credo che le relazioni tra collezionisti e ricercatori miglioreranno sensibilmente ed, anzi, potrebbero peggiorare.
La disponibilità di esemplari eccezionali diminuirà, e quindi i collezionisti di questo tipo dovranno ridimensionare le proprie aspettative, o smettere; invece è probabile che i collezionisti di esemplari di tipo medio non avranno problemi particolari.
Non si intravedono tendenze speciali circa le preferenze dei collezionisti per quanto riguarda il tipo di collezione, a parte l'interesse per i micromounts che, in Europa, segue con qualche ritardo

lo sviluppo che ha avuto in USA.
Con l'arresto della crescita nei prezzi dei minerali, anche il valore delle collezioni si è stabilizzato. Solo le vecchie collezioni ricche di pezzi classici ed ormai introvabili, così richiesti dai collezionisti, hanno grande interesse per i commercianti. Un collezionista che voglia vendere una collezione contemporanea deve certamente rassegnarsi ad una perdita in quanto, come sopra accennato, gli esemplari correnti non sono aumentati di valore, e non c'è molto interesse all'acquisto di collezioni da parte di musei ed università.
L'unico sbocco possibile è costituito dai commercianti che, talvolta, acquistano per vendere, ad alto prezzo, gli esemplari migliori; il resto viene disperso a prezzi generalmente molto bassi.
Questo stato di cose, purtroppo, rende la collezione sistematica poco raccomandabile per chi si pone il problema di proteggere il proprio investimento.

5) GLI OBIETTIVI FUTURI

Se i collezionisti futuri svilupperanno una maggiore curiosità intellettuale circa i minerali e la mineralogia, si potrà avere una notevole crescita nelle collezioni con maggior contenuto scientifico.
Esistono grandi spazi per lo sviluppo di specializzazioni interessanti: paragenesi, morfologia dei cristalli, geminazione, colore, minerali di un certo elemento, e così via.
Il modo di organizzare una collezione dipende, entro ampi limiti, dalla natura della collezione stessa. Come è noto, gli schemi più classici sono basati su criteri chimici o geografici. Oggi la maggior parte delle collezioni di micromounts, invece, sono sistemate alfabeticamente secondo il nome del minerale. Indipendentemente dal sistema usato, è sempre raccomandabile la creazione di indici analitici. Molti collezionisti, al presente, stanno pensando di riorganizzare con un elaboratore la loro collezione: lo sforzo necessario, tuttavia, è notevole e di solito è giustificato solo per le grandi collezioni istituzionali.
Circa il collezionismo sistematico, accanto agli aspetti positivi sopra ricordati, occorre segnalare un aspetto negativo che è emerso negli ultimi anni. Alcuni collezionisti si sono posti l'obiettivo di procurarsi un campione di ciascuna specie conosciuta, anche se essa è stata ritrovata solo in minuscola quantità. Questa tendenza ha portato alcuni commercianti e collezionisti a suddividere senza fine dei piccoli esemplari, ed a vendere a caro prezzo dei frammenti talvolta insignificanti.
In questo modo si può dire che nessuno ottiene niente, e che i musei vengono privati di esemplari che dovrebbero essere conservati per un possibile impiego scientifico nel futuro. Perchè questa pratica non si propaghi, ritengo che dovremmo tutti evitare l'acquisto di queste briciole così poco significative.

HANS JÜRGEN WILKE (Germania Occidentale)

1) PROFILO.

Età: 62 anni. Professione: preside di un Istituto per la formazione professionale di insegnanti - attualmente pensionato. Dal pensionamento: commerciante a tempo pieno di minerali, specializzato in sistematica. Membro della redazione di LAPIS. Autore di vari libri e saggi di argomento mineralogico. Vice Presidente del DMF (Associazione tedesca dei commercianti di minerali e fossili). Collezionista di minerali sin da ragazzo; specializzato in sistematica dal 1960 e tuttora. Ricerche mineralogiche in tutto il mondo, spesso insieme a spedizioni ufficiali di Servizi Geologici ed Università.

2) EVOLUZIONE DEL COLLEZIONISMO DI MINERALI NEGLI ULTIMI 20 ANNI.

A) ANNI '60.

In quel periodo, il collezionismo in Germania era il più diffuso d'Europa: vi erano circa 4.000 collezionisti, dei quali circa la metà già bene organizzati. Viaggiando molto per l'Europa, so per esperienza diretta che c'erano forse 15 collezionisti in Norvegia, pochi di più in Svezia, 5 o 6 in Finlandia, e nessuno paragonabile agli standars tedeschi dell'epoca. Anche nel sud la situazione era molto simile: in Francia ce n'erano abbastanza, ma molto meno che in Germania; in Spagna quasi nessuno; in Italia sempre pochi, ma forse già di più che negli altri Paesi, e tutti di ottimo livello.
In confronto ad oggi, collezionare per ricerca era

molto più facile di adesso, soprattutto se ci si preparava bene studiando i documenti disponibili e se ci si faceva accompagnare da collezionisti locali. I risultati erano sempre soddisfacenti: persino località divenute in seguito notissime e frequentate da tutti, allora erano visitate raramente. Non si erano verificati nè la crescita economica Europea che doveva permettere a così tante persone di indulgere in un hobby, nè lo sviluppo della motorizzazione.
Di conseguenza non c'erano quasi mai contrasti, nè dura competizione od invidie tra i collezionisti; chiunque desiderasse avere successo in una escursione di ricerca, per aumentare il numero dei propri campioni o per migliorarne la qualità, aveva tutte le possibilità di farlo in relazione solo alla propria personale preparazione, alle proprie capacità teoriche e fisiche e, naturalmente anche allora, alle proprie disponibilità finanziarie. Il numero dei commercianti era limitatissimo, e la stragrande maggioranza dei campioni nelle varie collezioni proveniva dalle ricerche personali o da scambi con altri collezionisti-ricercatori. Era ancora possibile mettere insieme una buona collezione anche con mezzi limitati, e collezionare era più rilassante e divertente che in seguito, quando l'hobby mineralogico diventò sempre più commercializzato, sempre più simile ad un lavoro.
Per quanto riguarda la Germania, negli anni '60 si potevano ancora frequentare moltissime buone località, ed erano ancora operative parecchie miniere producenti buoni campioni. Vi era quindi un notevole flusso di minerali attraverso il Paese, con surplus sufficiente a garantire ottime possibilità di scambi. Ad esempio Hagendorf, Siegerland (tutte le miniere vi erano ancora in funzione, ed i minatori avevano a disposizione una quantità di campioni interessanti, sia per una vendita a prezzi ragionevoli che per scambio), Wiesloch, le miniere di mercurio e di uranio dal Palatinato, Lahn, Dill, Ramsbeck e molte altre località.
Fare scambi era allora non solo possibile: era quasi una necessità. Dal punto di vista della mia collezione era anche soddisfacente, sia per campioni estetici che per materiale sistematico, e con i più diversi Paesi. Ho iniziato a collezionare sistematicamente sin dal principio, per cui nel mio caso lo scambio perse di importanza abbastanza rapidamente perchè la crescita della mia collezione fu piuttosto veloce: già alla fine degli anni '60 mi era diventato difficile ottenere campioni in quelle categorie di qualità e rarità che mi occorrevano per migliorare la collezione. Fu allora che decisi di partecipare alle Manifestazioni per vendervi il mio materiale in eccesso e comprarvi quei campioni che non riuscivo ad ottenere altrimenti. Da allora ho sempre seguito questo criterio: usare tutto il ricavato delle vendite per migliorare la mia collezione e coprire le spese.

B) ANNI '70 ED '80.

Crescita rapida di collezionisti e commercianti. Progressiva chiusura di molte località di produzione. Aumento di mobilità dei collezionisti. Importanza sempre più rilevante degli aspetti finanziari del collezionismo di minerali, non solo per i commercianti, ma anche per i singoli collezionisti. Crecente sensibilità al valore commerciale dei campioni mineralogici anche in Paesi che negli anni '60, erano ancora "vergini" nel settore mineralogico (es: Marocco, Turchia, Balcani).
La crescita del numero dei collezionisti è impressionante. Nei Paesi che conosco meglio: Germania, siamo oggi ad un numero di cinque cifre; gli abbonati alle due principali Riviste (**Lapis** ed **Aufschluss**) sono complessivamente quasi 15.000, ma questo numero dovrebbe essere moltiplicato per 3 o 4, forse anche di più se si vuole comprendervi tutte le varietà di collezionismo lapido-mineralogico. Norvegia: vi sono oggi circa 2.000 collezionisti organizzati in clubs; Svezia: circa 3.000. Ma in entrambi i Paesi scandinavi sono molti di più, perchè tanti non amano iscriversi a Gruppi.
1° tipo di conseguenze: l'hobby si è organizzato. Molte più informazioni sono disponibili, da libri, riviste, gruppi, così che è più facile "trovare" le località mineralogiche; il crescente numero dei collezionisti ha indotto più persone (e non solo collezionisti) a considerare quest'hobby come una professione o, meglio, come una attività commerciale temporaneamente anche molto redditizia; grazie alla aumentata mobilità, anche le località più remote sono divenute raggiungibili.

2° tipo di conseguenze: le località mineralogiche in genere sono diventate sempre più affollate, così che molte di esse hanno dovuto esser chiuse ed altre si sono esaurite e non rivestono più alcun interesse. Moltissime località sono state saccheggiate per ragioni commerciali- non solo da commercianti, ma ancor più da "collezionisti". Si è diffuso un atteggiamento mentale competitivo ed ostile. I campioni mineralogici sono diventati oggetti di "valore", rovinando gli scambi.
3° tipo di conseguenze: è molto più difficile ottenere campioni, soprattutto ad un livello tale da soddisfare le necessità dei collezionisti più avanzati ed esigenti. Nel mio caso: ho dovuto recarmi sempre più lontano per trovare le località dove poter ancora metter a frutto la mia esperienza, le mie conoscenze e le mie capacità, avere l'iniziativa in pugno, essere ancora un "collezionista-esploratore" e trovare così materiale buono: le miniere del Grande Deserto Salato dell'Iran Centrale e quelle al confine tra l'Azerbaidjan e l'U.R.S.S., l'Afghanistan, il Rajastan ed altre regioni dell'India.
Si è dovuto far sempre più ricorso all'acquisto per procurarsi campioni nuovi di buon livello; le Manifestazioni, iniziate nei primi anni '60 ed i loro frequentatori, si sono progressivamente professionalizzate e commercializzate, trasformandosi da "giornate-scambio" in "borse".
Il modo di collezionare è cambiato in diversi modi: non solo perchè i campioni sono ormai più comprati che raccolti, ma anche perchè i collezionisti hanno dovuto cambiare sia i loro concetti su come costituire una collezione, che il tipo di oggetti da collezionare.
Non essendovi più modo di collezionare come si faceva un tempo, cioè campioni estetici e/o caratteristici, di grande formato-spesso quanto più grandi tanto meglio- nuovi obiettivi si sono affermati: prima i "miniatures", poi i "thumbnails" ed oggi i diffusissimi "micromounts". Invece di continuare a frequentare tutte quelle famose località, così "classiche" per lungo tempo (in effetti esse saranno ancora visitate, almeno dai principianti), i collezionisti si sono volti a località nuove: località interessanti ed importanti in senso più locale e regionale; località abbandonate perchè il collezionismo "normale" (cioè tradizionale) non vi rinveniva più nessuno dei campioni descritti nei vecchi libri od in altra letteratura; località nelle quali è ancora possibile esercitare il lato sostanziale della ricerca mineralogica, cioè cercare qualcosa di nuovo, di straordinario, indipendentemente dalla sua dimensione.
Questo nuovo modo di concepire, ed esercitare, la ricerca, è diventato positivo per la scienza ed insostituibile per il progresso della mineralogia. E' l'aspetto più positivo della evoluzione recente del collezionismo: ha già, di fatto, contribuito ad accrescere sostanzialmente la conoscenza delle specie minerali, delle paragenesi delle località e delle caratteristiche geo-mineralogiche di intere regioni. Sono rimasti pochissimi individui in grado di continuare a far collezione in modo tradizionale: pezzi molto estetici e di grande formato da tutto il mondo, o da una sola Nazione. Essi tentano di fare qualcosa di impossibile: completare le loro collezioni. L'hobby così concepito richiede ormai troppo tempo a disposizione e non solo competenze specifiche, relazioni internazionali, spregiudicatezza, una elevata sensibilità per la bellezza, la perfezione, l'unicità ecc..., ma anche un sacco di soldi.

3) IL COLLEZIONISMO DI MINERALI, OGGI.

Molto è già stato detto al punto precedente.

a) Raccolta Personale.

In Germania: possibilità diminuite, solo poche delle vecchie località "classiche" sono ancora accessibili e producono campioni - ad es. Grube Clara. Comunque: per le ragioni di cui sopra, i collezionisti si sono spostati su aree tipo l'Eifel, le vecchie discariche di Siegerland, Dillkreis ed Harz, "creando" nuovi Eldorado per i più sofisticati ed avanzati ed incoraggiando un sempre maggior numero a fare altrettanto in altre miniere, aree, regioni. In tal senso, non ci sono praticamte limiti.
Ciò vale anche in altre Nazioni: l'interesse nel collezionismo di minerali è cresciuto ovunque considerevolmente, specie in quei Paesi ove vi sono sia maggior prosperità che possibilità di ricerca, ad esempio i Paesi Scandinavi. Qui la tenden-

za è verso un collezionismo sistematico con dimensioni dal "miniature" al "pugno", grazie alle possibilità di ritrovamento ancora buone.
In generale, la combinazione in uno stesso Paese di un elevato tenore di vita con la disponibilità di numerose località mineralogiche senza restrizioni di accesso è la condizione più favorevole, ma non indispensabile; infatti, il numero dei collezionisti è cresciuto anche in Paesi come l'Olanda- che ha un elevato tenore di vita ma nessuna risorsa mineraria collezionabile- mentre in Paesi con tenore di vita più bassi non vi è stato sviluppo.
Sfortunatamente anche le restrizioni di accesso alle località sono in aumento, proprio a causa del gran numero di collezionisti che vi si recano (in Germania è così); molte località sono su proprietà private ed il rischio di tutta questa gente che rovista in miniere, discariche e cave si traduce in incidenti, complicazioni legali ed assicurative, vandalismi, ecc. I proprietari, o le imprese pubbliche o le autorità di Polizia tendono sempre più a consentire il collezionismo solo a certe condizioni restrittive. Così anche se oggi esistono ancora molte località accessibili, la tendenza è ovviamente negativa.

b) Il collezionismo in genere.

Esistono diverse tendenze di collezionismo, chiaramente individuabili almeno in Germania (le percentuali indicate sono quelle tedesche, oggi):
1) collezionismo "**generico**": ciò che si riesce a trovare, o ciò che piace. Sono molti i collezionisti di questo tipo (30%, forse più): mancata individuazione di uno scopo; cultura mineralogica superficiale; puro piacere estetico o curiosità; pochi soldi; incertezza.
2) collezionismo "**estetico**": gente che dispone di molto denaro e che spesso non vuole approfondire troppo i dettagli mineralogici; amano i minerali così come altri amano in genere le cose belle: sono ormai pochi, ma importanti per il mercato (5%, forse meno).
3) collezionismo "**sistematico**":in crescita in Germania (circa il 20%). Se ne possono distinguere due gruppi: il primo costituito da collezionisti più giovani, che non possono permettersi l'acquisto di specie rarissime troppo costose e pertanto più portati alla ricerca personale. Molto attivi come scambisti, hanno un preciso limite di prezzo autoimposto all'acquisto; sono prevalentemente micromunters od, al massimo, collezionisti di thumbnails. Il secondo gruppo -il piu piccolo - è costituito da coloro che si possono definire "collezionisti avanzati" (diciamo con 1.500 specie o più), di solito sopra i 40 anni il che significa: raggiunti certi traguardi nella vita privata, ridotte le esplorazioni sia per maggiori impegni che per difficoltà di trovare ancora qualcosa dii utile, questo è il gruppo dei "compratori di specie" e, per i commercianti, **il** gruppo. Collezionare specie, e probabilmente non solo in Germania, è uno dei modi migliori per dare un futuro alla propria collezione: le specie sono in numero controllabile per cui c'è uno scopo, si può risparmiare spazio, c'è modo di aumentare seriamente le proprie conoscenze sulle tematiche mineralogiche.
4) collezionismo "**regionale**": in crescita in Germania (circa il 30%), anche perchè alimentato da molti clubs (ad es: VFMG, "Bezirksgruppen"), e dedito prevalentemente alla ricerca personale.
5) collezionismo "**specializzato**": numero limitato (circa il 5%), ma costituito da persone molto preparate, spesso con una professione correlata (chimici, farmacisti, ingegneri, medici), oppure che vivono in un'area ove un certo gruppo di minerali-zeoliti, borati, solfuri- è stato od è tuttora più facilmente rinvenibile.
6) collezionismo **specializzato + estetico**: da non confondersi con 1); persone che non si riconoscono in nessuna delle precedenti tendenze, e che hanno caratteristiche miste (circa il 5%-10%).

c) Relazioni tra collezionisti.

In Germania vi sono molti clubs con programmi interessanti, gite collettive guidate, eventi sociali, mostre, giornate scambi ecc. Comunque oggi i collezionisti si conoscono tra loro non solo in ambiti ristretti, ma anche nazionalmente ed internazionalmente: in genere non è più quel tipo particolare di amicizia che esisteva un tempo, quando i collezionisti erano pochi e si sentivano membri di una comunità un po' speciale. Oggi il collezionismo di minerali è diventato un hobby abbastanza comune e quindi non ci si possono più attendere le attitudini di un tempo. Comunque i collezionisti continuano ad incontrarsi ed a lavorare

insieme anche al di fuori dei gruppi e vi sono molti legami di vera amicizia. Nel mio caso, posso affermare che quasi tutti i miei amici sono collezionisti o mineralisti: l'hobby ci unisce, certo, ma c'è qualcosa di più - qualcosa che ci fa sentire, in molti modi, di essere sulla stessa "lunghezza d'onda".

d) Ricerca ufficiale.

La collaborazione tra scienziati, musei e collezionisti non è proprio come mi piacerebbe che fosse; può dipendere in larga misura dalla partecipazione attiva di un professionista in un club. Molti scienziati hanno atteggiamenti di riservatezza e persino di pregiudizio e ritengono che la scienza stia da una parte ed i collezionisti (peggio ancora i commercianti) da tutt'altra: forse ciò è tipicamente tedesco, ma non credo. Vi sono, naturalmente, eccezioni positive, ad es. Göttingen.

e) Musei

In Germania vi sono pochi musei che considererei come Istituzioni di rango internazionale: nessuno è paragonabile a Washington, Londra, Parigi, Vienna, Praga. In parte ciò è dovuto al fatto che molti dei nostri musei furono distrutti durante l'ultima guerra e non è stato più possibile ricostruirli allo stesso livello di prima; in parte anche perchè i musei tedeschi (come quelli italiani) sono sempre stati di importanza locale, nelle singole "capitali" di tutti i piccoli Stati indipendenti che un tempo costituivano la Germania e, anche se alcuni avevano fama internazionale (Freiberg), non c'è mai stato un Museo mineralogico centrale.

Oggi, solo pochissimi musei tedeschi hanno i mezzi per incrementare le proprie collezioni: i curatori spesso hanno budgets appena sufficienti per sopravvivere (non più di 2.000 DM all'anno) e se desiderano fare qualche acquisto importante debbono elemosinarlo. Il "sistema delle donazioni", così comune in U.S.A., da noi non esiste.

f) Commercio professionale e non professionale.

Negli ultimi anni si è verificata una vera e propria inflazione.

In Germania è facile ottenere una licenza di commerciante, e non costa molto: inoltre, se si resta al di sotto di un certo volume di affari o di rapporto entrate/uscite, non si pagano tasse. Per cui i commercianti si sono moltiplicati, anche perchè tutti limitano il proprio volume di affari per cercare di restare entro i limiti di esenzione (almeno ufficialmente).

Per il commercio professionistico, cioè quelli che debbono vivere vendendo minerali,i tempi buoni sono già finiti. Nessuno riesce più a mantenersi con la sola vendita di minerali, tutti hanno dovuto integrare la loro attività con altri articoli: libri, lapidaria, pietre dure e preziose, gioielli, attrezzi, ed anche articoli completamente estranei alla mineralogia come conchiglie, fossili, prodotti artificiali, ecc. Molti debbono avere in famiglia un secondo lavoro.

Dato quindi che c'è, oggi, una certa saturazione del mercato, insieme a scarsità di nuove produzioni ed a inflazione delle manifestazioni, i commercianti professionisti si sono decisi a compiere un passo che era sempre risultato impossibile nei tempi più grassi, quando ciascuno di loro era convinto di essere autosufficiente: nel maggio 1986 è stata fondata la DMF (Verband des Deutschen Mineralien und Fossilien Fachhandels= Associazione dei Commercianti tedeschi di Minerali e Fossili), della quale sono attualmente il Vicepresidente. Il compito principale della Associazione sarà quello di elevare il livello delle attività commerciali alle Mostre e di "decantare" in qualche modo il mercato: un altro sarà quello di occuparsi del mercato non ufficiale. Non parlo del "mercato nero" esercitato da cosiddetti professionisti che non hanno licenza e quindi non emettono fatture; parlo del grosso movimento di persone che vendono senza essere del tutto commercianti. Ad una Mostra come Monaco, con centinaia di espositori, vi stupirebbe certo sapere quanti di essi neppure si considerano commercianti-anzi spesso si offendono all'idea d'essere considerati tali- eppure vendono materialie comprato all'ingrosso in India o in America od in altri posti lontani. Questo tipo di mercato diffusissimo in Germania, direi che copre non meno di un terzo dell'intero movimento di materiale, se non di più, dal momento che se ne può verificare solo ciò che viene in evidenza alle Mostre.

g) Valore monetario dei minerali.

La maggioranza dei collezionisti oggi, soprattutto i più giovani, hanno sotto questo aspetto un atteggiamento completamente diverso da quello corrente di circa 20 anni fa. Molti vecchi collaezionisti si sono arresi - non solo perchè non più in grado di pagare le grosse cifre occorrenti per i campioni che vorrebbero procurarsi, ma anche perchè li infastidisce il che oggi sia tutto considerato dal punto di vista del "valore", sia di quello che si deve pagare che di quello che potrebbe "rendere" in futuro. Così, il pensare ad una collezione in termini del suo valore monetario è un atteggiamento sempre più diffuso.
Spesso ciò si traduce in grosse delusioni e complicazioni quando qualcuno si decide al realizzo, e scopre che il valore che aveva in mente non è il valore di mercato. Ne ho avute recentemente numerose prove.

4) EVOLUZIONE PREVEDIBILE PER IL COLLEZIONISMO DI MINERALI

Dipende molto da ciò che si intende per collezione (quantità, qualità, tipo di esposizione, sistematica, specializzata, regionale, ecc.). In termini generali: le possibilità di ritrovamenti personali per il collezionista medio saranno definitivamente ristrette a materiale essenzialmente per sistematica, regionale e, qualche settore di specializzazione. Stanno diminuendo anche le possibilità di ritrovamenti in Paesi lontani, mecca degli anni '60 e '70; comunque qualche opportunità potrà presentarsi ancora ai collezionisti più preparati e pronti ad osare.

Possibilità di scambio.
Ritengo abbastanza rischioso lo scambio per corrispondenza: troppo spesso capita di pensare che ciò che si riceve non sia abbastanza per ciò che si era inviato, l'apprezzamento e la stima di un campione normale sono troppo soggettivi. Meglio lo scambio per contatto diretto, ove si può immediatamente decidere se si vuol combinare oppure no. Sono certo che ci saranno sempre alcuni scambi individuali, molto di più per campioni di valore relativamente basso, molto di meno per campioni di valore, o rari. Più è elevato il prezzo, od il valore stimato, più sono convinto sia meglio vendere e comprare: il richio di incomprensioni o risentimenti postumi, sempre presente in uno scambio, viene così eliminato. Dal momento che ci sono così tante manifestazioni, le occasioni di vendere per ricomprare non mancano: è una sorta di scambio per il tramite del danaro.

Circolazione mondiale dei minerali.
Chi si reca spesso in America, come capita a me, sa quale movimento di pacchi e spedizioni vi sia tra USA ed Europa (meno con altri continenti). Tucson è sempre stata un barometro anche per il mercato europeo; molti ritrovamenti mondiali prima andavano totalmente in America, e la gran parte dei minerali che arrivavano sul mercato europeo erano stati venduti in America a commercianti europei. Sembra sia in atto un cambiamento, rispetto a questo sistema: Tucson non è più la stessa di 5 anni fa, l'Europa sta riguadagnando terreno, i collezionisti ed i commercianti americani vengono sempre più numerosi alle mostre europee, mentre il movimento in senso contrario sta diminuendo. Il collezionismo di minerali non è più - e mai più sarà - qualcosa che possa essere gestito entro i confini di una sola Nazione, il mondo dei collezionisti è diventato supernazionale, o meglio, cosmopolita: naturalmente questo tocca meno i collezionisti specializzati in località. Comunque, la circolazione mondiale dei minerali non è mai stata così intensa come oggi e, secondo me, è ancora più intensa all'interno dell'Europa che tra questa ed altri continenti.

Relazioni tra collezionisti, ricercatori e musei.
Vedi sopra ai punti 3d e 3e. E' necessario un miglioramento. La gran parte dei ricercatori deve imparare di nuovo che la base fondamentale della ricerca in mineralogia è la raccolta di campioni in luogo, prevalentemente effettuata dai collezionisti, non professionisti. Alcuni scienziati se ne rendono conto e si comportano di conseguenza; ma purtroppo non sono abbastanza. In Germania, poi, gli scienziati sono "qualcosa di speciale" - non solo ai propri stessi occhi, ma anche secondo l'opinione pubblica: è una tradizione, il pro-

fessore universitario in Germania è il n°1 (non certo in termini di danaro, ma di reputazione). Conseguenze: c'è, da parte dei "numeri 1", spesso abbastanza presunzione, qua un po' di arroganza, là scarsità di autocoscienza.
Questa situazione deve essere cambiata in favore dello sviluppo di una coscienza di reciproco aiuto: sta già migliorando, ma è solo un timido inizio.
Ciò che rende difficile la cooperazione è il fatto che la mineralogia scientifica è troppo specializzata ed istituzionalizzata: nelle Università non ci sono più "mineralisti da campagna" come ve n'erano il secolo scorso, ma solo specialisti in cristallografia, strutturistica, ecc, con scarsissimo interesse per la mineralogia descrittiva. L'esempio di Göttingen, che ho già citato poco sopra, dovrebbe diffondersi: là ci sono mineralisti che collaborano intensamente ed estesivamente con i collezionisti; questi li riforniscono di materiale interessante da varie località, mettendoli in grado di studiare esaurientemente le località stesse ed ottenendo in cambio identificazioni attendibili ed altre informazioni - alcune specie nuove vi sono state già scoperte (es: richelsdorfite, simonkolleite).
La collaborazione con i Musei è ancor più difficile da migliorare, dato anche che sono pochissimi i musei con un mineralista come Curatore: di solito ne hanno uno in posizione subordinata per il solo settore mineralogico.

Disponibilità di campioni sul mercato.
Anche in questo caso, dipende da cosa si desidera. I minerali di elevata qualità e di grande rarità scompariranno entro breve tempo dal mercato: attualmente quasi tutti i migliori commercianti sono in cerca di questo tipo di materiale, ma non riescono mai a trovarne abbastanza. E sarà sempre peggio in futuro, per il diminuire delle risorse: chiusura di miniere, difficoltà d'ogni genere nei Paesi del terzo mondo, aumento dei prezzi all'origine. Ci sarà sempre una sufficiente disponibilità di materiale di qualità media e bassa, almeno per i prossimi pochi anni. Negli USA la maggioranza dei commercianti vive sulla acquisizione di vecchie collezioni o passa il tempo cercando di accaparrarsene; altri si sono buttati sull'Africa, l'Asia e l'Europa, prosciugando progressivamente anche questi mercati.
Ho la triste sensazione che il mercato si inaridirà per quanto riguarda i campioni più appariscenti, belli e raffinati: i loro prezzi sono saliti già così tanto che la più gran parte dei collezionisti non possono più permetterseli, e persino i prezzi dei campioni di livello immediatamente inferiore sono saliti considerevolmente.
Potrebbe voler dire che in futuro la qualità media del mercato dei minerali soffrirà le conseguenze di questi sviluppi, e che ciò che oggi è considerato qualità media diverrà qualità massima, e così via. Potrebbe anche essere che oggi vi siano troppi collezionisti per troppo poco materiale di buona qualità; probabilmente 20 anni fa l'offerta odierna sarebbe stata ottima - e forse a prezzi più bassi - considerato il numero dei collezionisti di allora.
Ho già accennato prima al futuro probabile: cioè verso campioni di dimensioni più piccole che, in ragione della loro maggior quantità, consentiranno a più collezionisti di ottenerli anche con non grandi disponibilità finanziarie; verso il collezionismo sistematico ed i micromounts; verso collezioni specializzare in senso locale c/o regionale. I prezzi per i campioni di qualità massima non scenderanno, e neppure quelli per qualità buona: potrebbero anche ulteriormente aumentare. I prezzi per il materiale di qualità media e bassa resteranno gli stessi, almeno per un paio d'anni. I prezzi per materiale da sistematica cresceranno per le rarirà assolute - per quanto meno dei pezzi estetici - e forse diminuiranno per le specie meno rare.

Valore reale delle collezioni.
Le collezioni costituite nei passati decenni, e comprendenti campioni di qualità buona od ottima, che oggi non possono più essere ottenuti, cresceranno considerevolmente in valore. Il problema è che le Istituzioni, che dovrebbero assicurarsele, non avranno i soldi per farlo: quindi esse finiranno nelle mani di altri collezionisti privati - molto ricchi. Le collezioni di tipo medio non cresceranno di valore. Le collezioni di specie rare neppure, nonostante il crescente valore delle singole rarità: non ci sono molti collezionisti disposti ad acquistare una voluminosa collezione siste-

matica e, quanto ai Musei... vedi sopra.

5) OBIETTIVI PER IL FUTURO

Si è già detto molto, in proposito, ai punti 3) e 4).

A chi se lo può permettere, il consiglio è di acquistare i campioni della maggior qualità in assoluto: essi non perderanno mai di valore.

A chi vuol diventare qualcosa di più che semplicemente interessato ai minerali, imparare i fenomeni mineralogici, e lavorare sui propri minerali, il consiglio è di costituire una collezione sistematica - e dimenticarsi che l'acquisto di minerali possa costituire un investimento.

Oppure, a seconda delle inclinazioni personali e della situazione, costruire una collezione locale o regionale: questa potrebbe rivelarsi anche più facile da vendere, se però raggiungesse un certo livello di completezza e perfezione, a qualche museo od università locali.

A chi desidera disporre di tanti campioni e studiarli, non solo specie, ma località e paragenesi diverse, abiti assortiti, ecc, il consiglio è di dedicarsi al micromounting: le spese saranno contenute, e le possibilità di integrare la collezione con campioni raccolti personalmente molto maggiori. I micromounters si distinguono nettamente dagli altri collezionisti perchè non ragionano in termini di danaro quando comprano un campione, lavorano realmente sul campione acquistato; inoltre acquisiscono conoscenza e contribuiscono alla mineralogia in misura molto maggiore di coloro cui i minerali piacciono solo per la loro forma, struttura e bellezza. E' un modo di collezionare accessibile a tutti, ma richiede tempo, pazienza, studio e lavoro.

Organizzare una collezione.

Non si può dare nessuna "regola": dipende anche in questo caso dalle situazioni individuali. Una collezione generica può essere organizzata ed esposta nei modi classici (ad es: chimicamente), oppure per località, o per aree geografiche: dipende dal collezionista. Solo pochi collezionisti disporranno di tanti campioni, moltitudini di specie, e spazio in quantità tale da esporre la collezione come in un Museo. Personalmente, come esempio, ho diviso lacollezione in due: una parte, esposta, è organizzata per aree geografiche: Germania Ovest ed Est, Scandinavia, Europa dell'Est, Europa del Sud, ecc., in una serie di contenitori di vetro disposti lungo la parete. Una vetrina contiene solo pezzi molto estetici. L'altra parte è sistematica, con una doppia registrazione (dati di acquisizione e dati di specie) che mi consente di estrarre in pochi minuti tutti i campioni del minerale X, nonostante che la collezione comprenda più di 10.000 campioni, ordinati secondo la sequenza di acquisizione. Con un ordinamento di tipo chimico, mi sarebbe impossibile lasciare gli spazi di riserva per collocare i campioni futuri al posto giusto. Cerco infatti di procurarmi non un solo campione per ogni specie, ma anche le diverse località, abiti, paragenesi, ecc. Dico tutto questo perchè sia chiaro che non sostengo la teoria che una collezione debba essere questo o quello; deve esserci un ordine, certamente, ma ci sono molti modi per ottenerlo.

Requisiti teorici indispensabili.

Dovrebbero essercene, per quanto possibile e necessario. Come detto sopra, molte strade portano a Roma. Ma chiunque voglia fare solo qualcosa in più che semplicemente guardarsi i propri minerali, dovrà coinvolgere sé stesso nella mineralogia teorica e sistematica. Fare molta pratica, comparare i minerali il più spesso possibile, imprimersi nella mente le caratteristiche di una specie, queste sono le basi assolutamente necessarie per ogni collezionista.

Quanto poi egli debba approfondire le teorie, la strutturistica, la cristallografia, ecc., dipenderà da fattori diversi: l'intensità del collezionismo, il tempo a disposizione, la capacità di comprendere relazioni e processi fisico-chimici. Più si riuscirà ad approfondire questo tipo di cultura e maggiori saranno il piacere, la soddisfazione, la comprensione ottenibili dalla propria collezione.

Qual'è il minimo? Distinguere tutti i minerali a vista, conoscendone a memoria tutte le formule?

WENDELL WILSON
(Arizona, USA)
Editore e Redattore del Mineralogical Record

COSA STA SUCCEDENDO AL COLLEZIONISMO?

I lettori del Mineralogical Record, per la maggior parte, rabbrividiscono quando si sentono chiamare "rockhounds" (1). Preferiscono essere definiti "collezionisti di minerali", ancor più che "mineralogisti dilettanti".

Il collezionismo di minerali, nel suo stadio più avanzato, comporta una conoscenza enciclopedica di località di tutto il mondo, ed un occhio molto esercitato ad indentificare a vista i campioni, sia grandi che microscopici; sono inoltre raccomandabili una solita base di chimica e cristallografia mineralogiche, oltre ad un buon senso estetico. D'altra parte , i mineralisti di professione di oggi costruiscono il loro lavoro con l'impiego di strumenti costosi e sofisticati che estraggono dettagliati dati numerici da minuscole quantità di materia, ed i loro processi mentali sono guidati dalla fisica e da una cristallochimica molto esoterica. E così deve essere, se si vogliono allargare le frontiere della conoscenza. Ma in tale attività non è possibile essere dei dilettanti: di conseguenza, il varco tra collezionisti di minerali e mineralisti di professione si è chiaramente allargato.

Fortunatamente, la sua ampiezza non è senza speranza. I mineralisti, ad esempio, possono apprezzare ed utilizzare Riviste come il **Mineralogical Record** ed i collezionisti usare pubblicazioni di ricerca più avanzata come l'**American Mineralogist**. Comunque la identità personale, come collezionista o professionista, od entrambi, è basata su di una serie ben specifica di caratteristiche che si sono sviluppate grosso modo nel corso degli ultimi cento anni.

In tale contesto, come potrebbe quindi esser definito il "rockhound"? Io direi che il rockhound-tipo è un dilettante su svariari soggetti, ma non è esperto in nessuno. Il suo interesse non è l'accumulo di conoscenze specialistiche, ma una attività piacevole e rilassante, soprattutto la raccolta di campioni in superficie ed il lavoro artigianale. Le sue Associazioni sono in primo luogo strutture sociali. Possiamo trovarlo impegnato in lavori di lapidaria, ma non è nè un gioielliere nè un gemmologo. Possono piacergli i fossili, ma non ha un interesse profondo per la paleontologia. Può possedere campioni di cristalli e di rocce, ma non li mette puntualmente in relazione precisa con mineralogia, petrologia e geologia. In breve, egli è un artigiano dilettante ed un collezionista di oggetti insoliti, uno che accumula campioni senza specializzazioni precise, con una blanda curiosità per i dettagli delle scienze naturali. Non c'è da meravigliarsi perciò se i collezionisti di minerali, con la loro curiosità insaziabile, la loro specializzazione intensiva e la loro inclinazione scientifica, preferiscano non essere catalogati come "rockhounds".

Ciò che stupisce i collezionisti di minerali è il numero enorme di persone che hanno scelto di essere rockhounds. Negli Stati Uniti essi sono stati sinora almeno venti volte tanti i "collezionisti di minerali", ma un grosso cambiamento è in atto: si è cominciato a rendersene conto già dieci o quindici anni fa, e probabilmente tra meno di vent'anni la situazione apparirà completamente diversa perchè, di fatto, il "rockhound" è in via d'estinzione.

Per anni si è parlato e scritto a proposito dei segni premonitori di questo cambiamento. Un tempo, viaggiando per gli USA, si potevano visitare dozzine e dozzine di "rock-shops": oggi ce ne sono molti meno. Le associazioni gemmologiche e mineralogiche, numerosissime in tutta la Nazione, esistono in gran parte ancora: ma quasi tutti i loro membri sono anziani e pensionati. Il n° me-

(1) "**Rockhound**" è un termine difficilmente traducibile in italiano in modo sintetico: letteralmente significa "segugio di rocce". Potrebbe essere reso con "cercapietre" o "raccattasassi"; i termini alpini "strahler" e "cavacristallas" sono più nobili; ha designato da sempre in USA tutto il mucchio di raccoglitori e collezionisti di minerali, pietre dure, anche fossili e reperti preistorici; è venuto assumendo da qualche anno un significato vagamente spregiativo, con l'affermarsi del collezionismo più "avanzato". Da noi può individuare comunque il collezionismo del tipo originario, classico, meritorio ma un po' primitivo.

dio dei membri per ciascun Club è diminuito recentemente ad un tasso medio del 5% annuo. La circolazione delle Riviste orientate per quel tipo di collezionismo (**Lapidary Journal**, **Gems & Minerals**, **Rocks & Gems**) è diminuita costantemente del 6% annuo nel corso dell'ultimo decennio. Oggi è circa la metà del 1976, con una perdita complessiva di quasi 90.000 abbonamenti (Statements of Ownership data).

Naturalmente i rockhounds sono ancora moltissimi: la circolazione attuale complessiva delle Riviste menzionate si aggira sulle 100.000 copie. Considerando che non tutti i rockhounds sono abbonati, il loro numero negli USA è probabilmente di alcune centinaia di migliaia ancor oggi. Ciononostante, sembra proprio che non vi siano state nuove reclute per decenni, sino a che il fatto è divenuto percettibile: da informazioni fornite dall'**USCB** (U.S. Census Bureau) e dal **NCHS** (National Center for Health Statistics) di Washington, risulta che il numero di persone che per una qualsiasi ragione - inabilità, decesso - divengono incapaci di leggere Riviste e Giornali è esattamente di quel 6% annuo sopra citato come tasso di diminuzione nella circolazione delle Riviste rockhounds. Questa tendenza ha provocato allarme, e molti si chiedono come si può fare per invertirla: ma sarebbe meglio chiedersi se non sia già troppo tardi. Ho l'impressione che sarebbe come frustare un cavallo già morto: se questo fenomeno di carenza di reclute ha avuto inizio circa 30 anni fa, allora l'hobby è già condannato. A partire dagli anni 40 e 50 si sono verificati molti e complessi cambiamenti nella struttura della società ed evidentemente il declino del "rockhounding" è uno di essi: gli ostacoli per invertire tale tendenza, così tardi, sembrano veramente insormontabili.

A questo punto, le domande che contano sono: (1) Esiste oggi un nuovo schema secondo il quale la gente si avvicina alle scienze della Terra? E (2) Dove andremo a finire?

Sono personalmente convinto che il numero di persone che cominciano con un interesse generico (raccolta di minerali, mineralogia, paleontologia, geologia, gemmologia) in realtà non è diminuito, potrebbe anzi essere addirittura aumentato. Comunque, la maggior parte delle persone che sono interessate ad attività più fisiche e sociali che intellettuali si dedicano oggi ad altri tipi di hobbies, del cui tipo vi è un'ampia disponibilità. Molte di queste attività possono richiedere, è vero, spese un po' più elevate di quelle che occorrono per prendere a calci agate nel deserto, ma oggi la gente dispone di introiti più elevati rispetto a quelli degli anni 40 e 50, soprattutto grazie al diffondersi del doppio reddito nelle famiglie.

Inoltre, oggi si procede più rapidamente da un interesse generico verso la specializzazione, e sono disponibili ottime pubblicazioni specializzate in diversi settori: "**Gems & Gemmology**" per gli specialisti in gemme, "**Fossil Quarterly**" per i collezionisti di fossili, per non parlare del **Mineralogical Record** per voi-sapete-chi. Questa tendenza non è sfuggita agli editori delle Riviste per rockhounds. Ad esempio, il "**Lapidary Journal**" ha recentemente cambiato proprietario, ed è stato completamente ristrutturato per attrarre un pubblico gemmologico più esigente e specializzato; "**Rocks & Minerals**" ha lavorato duramente per mettere insieme una équipe redazionale più gradita ai collezionisti di minerali del nuovo tipo, ed il suo declino si è arrestato; "Gems & Minerals" ha invece cessato la pubblicazione nel 1986.

Dove andremo a finire? La prima cosa da fare è la individuazione delle perdite potenziali che il declino del rockhounding provocherà al collezionismo di minerali in genere. Per esempio, il numero di Clubs in tutto il Paese si andrà progressivamente riducendo: questo è grave, perchè molti di quei clubs sponsorizzano manifestazioni importanti. Bisogna quindi che i nuovi collezionisti si sostituiscano ai rockhounds per tenere in vita le manifestazioni adattandole alle nuove esigenze.

Un'altra conclusione è che ci sarà uno scossone nella editoria di settore: i libri e le riviste del tipo sinora sostenuto dai rockhounds probabilmente scompariranno. Comunque, nei prossimi 10 anni verranno certo introdotte sul mercato collezioni di riviste messe insieme dai rockhounds negli anni passati: così, ad una buona occasione per farsi una biblioteca, si unirà la sfida a sostenere pubblicazioni e libri per salvarli.

Un ulteriore problema è quello del reclutamento

per il nuovo collezionismo di minerali. Molti collezionisti di oggi sono stati iniziati sotto la guida gentile di un rockhound, il cui approccio è amichevole, semplicistico, non intimidatorio per un novizio. Da quell'inizio "morbido" può a suo tempo derivare il coraggio di crescere, imparare e specializzarsi sino a superare ampiamente il maestro. Ma ciò che noi ci troviamo a dover fronteggiare adesso è proprio una grave carenza di maestri iniziatori per gli aspiranti collezionisti di minerali.La maggioranza di questi ultimi, attualmente, non comincia però ad interessarsi di mineralogia in età precoce, ma solo durante il terzo o quarto decennio di vita.

Essi non utilizzano clubs od associazioni, salvo in poche aree fortunate ove esistono già strutture organizzative efficienti controllate da altri collezionisti di minerali: sono invece di solito iniziati da pochi amici che già praticano l'hobby. Alcuni possono mettersi in azione quando qualche corso universitario tocca le Scienze della Terra, oppure capita loro di visitare un Museo stimolante o di entrare casualmente in una mostra di minerali. Non sappiamo quale rapporto numerico vi sia tra questo tipo di autoiniziazione e quello che invece deriva dall'intervento di un rockhound più anziano, e dovremmo forse lavorare per garantire che non si verifichi una grossa crisi di reclutamento quando i rockhound non ci saranno più.

Credo che la conclusione più efficace da trarre sia che noi, come collezionisti di minerali, dobbiamo metterci al lavoro per portare il massimo ordine in casa nostra: potremmo emergere molto presto da dietro l'ombra di mezzo milione di rockhounds.

Resteremo soli, ad organizzare le nostre manifestazioni, sostenere al massimo le nostre pubblicazioni, salvaguardare le località classiche, iniziare i principianti. Facciamo in modo di esser pronti a farlo, nel modo giusto e con stile.