

HISTORISK TIDSKRIFT
(Sweden)

133:4 • 2013

The things you sent

Mode och mellanhänder i den atlantiska världen under 1700-talet

ANNA SUNDELIN Åbo Akademi

Det brittiska samhället på 1700-talet var starkt skiktat och det fanns en klar uppfattning om vad som var lämpligt att konsumera med hänsyn till status. En på Jamaika bosatt engelsman med ambitionen att uppfattas som en gentleman kom att använda sig av flera strategier för att få tag på moderiktiga varor. Med hjälp av släktingar och vänner i England samt de lokala handelsmännen kunde de ekonomiskt bemedlade koloniserarna få tag på det de önskade sig, samtidigt som de fick information om det aktuella modet i Europa. Genom att fokusera på bruket av mellanhänder ger artikeln nya perspektiv på konsumtionsbeteendet i den atlantiska världen under 1700-talet.

Låt oss utgå ifrån att Francis Bright inledningsvis var nöjd där han satt i sitt hem på Jamaika med det efterlängtade paketet från England framför sig. Flera månader tidigare hade han bett sin bror Henry Bright, bosatt i Bristol, att skicka kläder till honom, och efter en lång väntan hade försändelsen nu äntligen anlänt. En närmare granskning av innehållet visade dock att ärendet var långt ifrån klart, och Francis Brights belåtenhet övergick i missnöje. I ett brev till brodern, daterat den 22 juli 1746, förklarade Francis: "I received the things you sent per Milford. Coat fitted well. Hatt too small. Shoes too long & narrow which faults please to have mended in the next you send me."¹

Artikeln har granskats av två externa lektörer enligt modellen double blind peer review.

1. Francis Bright, Kingston, till Henry Bright, Bristol, 29/7 1746, i Kenneth Morgan (red.), *The Bright-Meyler papers: a Bristol-West India connection, 1732–1837* (Oxford 2007) s. 190.

Fil. mag. Anna Sundelin, f. 1979, är anställd som doktorand vid ämnet allmän historia, Åbo Akademi. Hon skriver på en doktorsavhandling med arbetstiteln "Material culture and family networks. Collaborative consumption in the Atlantic world during the 18th century".

E-post: anna.sundelin@abo.fi

För den som någon gång beställt kläder via postorder eller Internet och haft otur känns detta scenario kanske inte helt främmande. Efter att ha väntat på beställningen ett bra tag anländer paketet äntligen, men kläderna sitter illa eller så motsvarar färgen inte våra förväntningar. För en i 1700-talets Västindien bosatt gentleman med intresse av att upprätthålla en bestämd, moderiktig, livsstil var införskaffandet av de rätta varorna dock betydligt mer komplicerat än vad den är för dagens konsumenter.

Mode och mellanhänder

Syftet med denna artikel är att diskutera mode och mellanhänder i 1700-talets atlantiska värld med särskilt fokus på samarbetskonsumtion – det vill säga anskaffande av varor med hjälp av en mellanhand² – och de konsekvenser detta förde med sig för stilmedvetna, statusinriktade personer av gentlemannaklassen, främst män. Som grund för analysen ligger brev som sändes från England³ till Jamaika och tvärtom under 1700-talet samt annonser i jamaikanska tidningar från samma tid. Hur fick konsumenterna på Jamaika tag på moderiktiga varor och vilken roll spelade mellanhänder för deras konsumtion?

Tyngdpunkten i artikeln ligger på statuskonsumtion. Statuskonsumtion kan definieras som ett sätt att koppla ihop konsumtion av vissa varor med ett beteende och en position i samhället.⁴ Statusvaror används för att skapa eller bekräfta en uppfattning om en persons sociala ställning. 1700-talet var en era då god smak, hövlighet och förfining var en viktig del av det sociala livet, och för den som ville vara en del av denna värld var det viktigt att köpa så att säga rätt saker och att bo på ett ständsmässigt sätt. Konsumenterna hade möjlighet att påverka bilden av sig själva genom sina köp av till exempel möbler, kläder och mat eller genom de sätt på vilka de tillbringade sin fritid.⁵ Intresset för den materiella kulturen och konsumtionen av bestämda varor blev därmed viktigt för

2. Ellen Hartigan-O'Connor, *The ties that buy: women and commerce in revolutionary America* (Philadelphia 2009) s. 131.

3. Artikeln behandlar England snarare än Storbritannien vilket gör att Skottland och Wales utelämnats.

4. Woodruff D. Smith, *Consumption and the making of respectability 1600–1800* (New York & London 2002) s. 25.

5. Maxine Berg, *Luxury and pleasure in eighteenth-century Britain* (Oxford 2005) s. 205.

den som ville framställa sig som en gentleman.⁶ Även om forskningen visat att det fanns vissa skillnader mellan hur hövlighet och god smak uppfattades i England och i de engelska kolonierna, var kopplingen mellan konsumtion och social status betydelsefull överallt.⁷ Enligt historikern Nuala Zahedieh fanns det ett brett utbud av varor i de västindiska kolonierna redan i slutet av 1600-talet och detta ökade under det följande seklet.⁸ Under slutet av 1700-talet exporterades över hälften av den engelska produktionen av många moderiktiga varor, bland dem silkes- och mönstrade bomullstyger, till kolonierna i Nordamerika, Västafrika och Västindien. Exporten till Asien var inte lika omfattande, utan motsvarade vid samma tid ungefär en sjättedel av utskeppningen över Atlanten.⁹ På Jamaika fanns även en stor efterfrågan på engelsktillverkade möbler av god kvalitet. Under 1700-talet var dessa ofta tillverkade av mahogny, ett träslag som bland annat producerades på Jamaika. Men i likhet med i de engelska kolonierna i Nordamerika verkar lokalt tillverkade, enkla, möbler inte ha varit lika eftertraktade som möbler importerade från London.¹⁰ Orsaken till detta var att de inskeppade varorna av olika slag förknippades med ett gentlemannamässigt sätt att leva.¹¹ Även om det alltså på Jamaika fanns ett flertal hantverkare, snickare, möbeltillverkare, skomakare och sömmerskor, utnyttjades deras tjänster i första hand inte av medlemmarna av gentlemannaklassen.¹² Ett flertal av de varor som räknades som statusvaror, såsom kläder av silkestyg med tryckt mönster eller hattar tillverkade av bäverskinn, krävde även dyra importerade råvaror samt kunskap om tillverkningstekniken, vilket ledde till att de inte kunde framställas på ön.¹³

Tidigare forskning inom fältet konsumtionshistoria har ofta betonat

6. Amanda Vickery, *The gentleman's daughter: women's lives in Georgian England* (New Haven 2003 [1998]) s. 197–202; Sverker Sörlin, *Världens idéhistoria 1492–1918* (Stockholm 2004) s. 398–401.

7. Trevor Burnard, *Creole gentlemen: the Maryland Elite 1691–1776* (New York 2002) s. 236.

8. Nuala Zahedieh, "London and the colonial consumer in the late seventeenth century", *Economic history review* 47:2 (1994) s. 239–261.

9. Berg (2005) s. 285f.

10. Kenneth E. Ingram, "The West Indian trade of an English furniture firm in the eighteenth century", *Jamaican historical review* 13:3 (1962) s. 22–37; Edward Long, *The history of Jamaica: or, general survey of the antient and modern state of that island...* 1 (London 1774) s. 211.

11. Berg (2005) s. 312.

12. Edward Kamau Brathwaite, *The development of creole society in Jamaica* (Oxford 1978) s. 136.

13. Zahedieh (1994) s. 255.

konsumtion som en social aktivitet, men den funktion som samarbete och användningen av mellanhänder hade för konsumenterna har hittills inte fått så mycket uppmärksamhet.¹⁴ Det finns dock undantag, av vilka jag vill lyfta fram Ellen Hartigan-O'Connors verk *The ties that buy*.¹⁵ Hartigan-O'Connor har studerat den betydelse som mellanhänder hade för kvinnor i de nordamerikanska kolonierna under 1700-talet då de önskade få tag på en bestämd vara. Enligt henne kan bruket av mellanhänder och uppbyggandet av nätverk för att underlätta uppköpen ses som en naturlig följd av livet i de nordamerikanska städerna under 1700-talet. Tillgången och efterfrågan på varor var långtifrån konstant, men genom att samarbeta och använda sig av sina egna och andras kontakter kunde en handelsman ändå få sina varor sålda och kunderna fick tag på det de önskade sig. Hartigan-O'Connor visar även i sin studie att konsumtion var något som uppfattades som värdefullt arbete vid denna tid, vilket gjorde att folk till och med var beredda att betala professionella mellanhänder för att hjälpa dem med att införskaffa olika varor.¹⁶

Det finns många likheter, men också viktiga skillnader, mellan de nordamerikanska kolonierna och situationen på Jamaika under 1700-talet vad gäller möjligheterna till konsumtion. Flera av de brev som studerats för denna artikel vittnar om det osäkra läget på marknaden, och mer än en gång skickades uppgivna brev över Atlanten med budskapet att handeln gick trögt.¹⁷ För den som hade kommit till Jamaika för att göra sig rik på kort tid var denna osäkerhet tärande. Av samma orsak kunde väntan bli lång för en ivrig konsument som ville komma åt en bestämd vara.

Jamaika och de övriga västindiska kolonierna har blivit relativt lite uppmärksammade av historiker i jämförelse med de brittiska kolonierna i Nordamerika. I och med detta blir de ovan ställda frågorna intressanta att studera då de fyller en lucka i våra kunskaper om de vita kolonisatörerna på Jamaika och den värld de levde i. Den forskning som tidigare gjorts kring Jamaika har för det mesta uppmärksammat kolonisatörerna

14. För en översikt av forskningsläget inom konsumtionshistoria, se Frank Trentmann, "Introduction", i *idem* (red.), *The Oxford handbook of the history of consumption* (Oxford 2012) s. 1–19.

15. Hartigan-O'Connor (2009).

16. *Ibid.*, s. 130f.

17. Se exv. Francis Bright, Kingston, till Henry Bright, Bristol, 6/3 1747, i Morgan (2007) s. 196.

som slavägare, frånvarande plantageägare eller handelsmän.¹⁸ Deras intresse för mode och möjligheter till statuskonsumtion har inte stått i fokus i dessa studier. Genom att ta in detta nya perspektiv ger denna artikel således en ökad förståelse för det vita samhället på 1700-talets Jamaika och breddar vår bild av de sociala och kulturella förhållandena på ön.

Den vita eliten på Jamaika

I mitten av 1700-talet uppgick befolkningen på Jamaika till 142 000 personer, av vilka majoriteten var slavar.¹⁹ Den vita befolkningen på ön ökade under hela 1700-talet, från cirka 7 000 personer i slutet på 1600-talet till cirka 18 000 år 1775.²⁰ Av dessa kan dock endast en bråkdel ses som hörande till den av statuskonsumtion intresserade eliten på vilka fokus läggs i denna artikel. Det stora flertalet av den vita befolkningen på ön var fattiga arbetare av olika slag.²¹ Den vita eliten på Jamaika var en grupp som råkade ut för en hel del förlöjligande i England under 1700-talet. I tidningar, dikter och skådespel förtalades de vita bosatta på Jamaika: man drev med dem för att de var utbildade, alkoholiserade och framför allt ovanligt intresserade av mode och lyxkonsumtion.²² I takt med att rösterna mot slaveriet blev allt högre under slutet av 1700-talet ökade klyftan mellan de jamaikanska slavägarna och engelsmännen i moderlandet ytterligare. Även här fanns en koppling till konsumtion; motståndarna till slaveriet likställde i sina pamfletter till exempel användningen av socker – Jamaikas främsta gröda – med kannibalism och att äta en slavs kropp.²³ För den vita befolkningen på Jamaika framstod

18. För en översikt över den historiska forskningen om Jamaika, se Kathleen Monteith & Glen Richards, *Jamaica in slavery and freedom: history, heritage and culture* (Mona 2002); James Robertson, *Gone is the ancient glory: Spanish town, Jamaica, 1537–2000* (Kingston 2005); Christer Petley, *Slaveholders in Jamaica* (London 2009).

19. Trevor Burnard, "European migration to Jamaica, 1655–1780", *William and Mary quarterly* 53:4 (1996) s. 769–796; Barry W. Higman, *Plantation Jamaica 1750–1850: capital and control in a colonial economy* (Mona 2005) s. 2.

20. Trevor Burnard, *Master, tyranny, and desire: Thomas Thistlewood hand his slaves in the Anglo-Jamaican world* (London 2004) s. 16.

21. Petley (2009) s. 41, 45; Burnard (2004) s. 16.

22. Michael Craton, "Reluctant creoles – the planters' world in the British West Indies", i Bernard Bailyn & Philip D. Morgan (red.), *Strangers within the realm* (Chapel Hill & London 1991) s. 317.

23. Charlotte Sussman, "Women and the politics of sugar," *Representations* 48 (1994) s. 48–69; Sarah M. S. Pearsall, *Atlantic families: lives and letters in the later eighteenth century* (Oxford 2008) s. 212.

de flesta av dessa skymfer som ofattbara och ett flertal av kolonistö-
rerna arbetade aktivt för att försöka förbättra öns rykte och få ett slut på
svartmålandet. Ett exempel på detta är de planer på att försöka skapa en
klubb, The European Club, som tidvis cirkulerade på ön. Tanken bakom
detta sällskap var att de gentlemän som anslöt sig tillsammans skulle
motarbeta alla fördomar som fanns i Europa mot de engelska kolonistö-
rerna på Jamaika. Ett av de krav som ställdes på blivande medlemmar var
att åtminstone 30 år måste ha förflutit sedan personen först satte sin fot
på ön.²⁴ Detta är anmärkningsvärt med tanke på att många av de vita på
Jamaika såg sin vistelse på ön som tillfällig. Tanken var att snabbt bli rik
och sedan lämna den farliga miljön för ett tryggt liv i England.²⁵ Även den
i inledningen omnämnda Francis Bright fick uppmuntrande brev från
England med detta budskap: genom att leva ett liv i sparsamhet, kyskhet
och redbarhet skulle han inom några år kunna lämna den syndiga ön
som en rik man.²⁶ Detta tänkesätt skiljde de västindiska kolonierna från
de i Nordamerika där emigrationen var av ett mera permanent slag.²⁷

Rika, utbildade och med avsaknad av hyfs och stil – så kan alltså
den allmänna uppfattningen i England om den vita befolkningen på
Jamaika sammanfattas. Statistiska uppgifter visar att det låg mycket
sanning bakom uppfattningen att de jamaikanska kolonistörerna var
mer välbärgade än de som flyttat till andra engelska kolonier. Även om
viss osäkerhet råder om de exakta siffrorna var de vita invånarna på
Jamaika i medeltal rikare än den genomsnittlige invånaren i England.
Det mesta av detta välstånd kom sig av handel med socker och rom.²⁸
Även avsaknaden av möjligheter till högre utbildning var, åtminstone
tidvis, ett verkligt problem i Västindien vid den här tiden, och många av
plantageägarna och de rikaste handelsmännen valde att skicka sina barn
till England för att gå i skola. Det vanliga var att dessa personer aldrig

24. *The royal gazette*, 30/3 1793, British Library Newspapers (BLN) NT 347 NPL, British Library (BL).

25. Craton (1991) s. 315.

26. Richard Meyler II, Bristol, till Francis Bright, Kingston, 3/12 1748, i Morgan (2007) s. 216.

27. Susan Dwyer Amussen, *Caribbean exchanges: slavery and the transformation of english society, 1640–1700* (Chapel Hill 2007) s. 7.

28. För olika syner på rikedomen på Jamaika se t. ex. Richard Pares, *Merchants and planters: Economic History Review*, Supplement 4, 1960; Richard B. Sheridan, *Sugar and slavery: an economic history of the British West Indies* (Baltimore 1974).

återvände till Västindien utan valde att stanna i England.²⁹ Om källorna granskas i jakt på bevis för avsaknaden av förfining på ön, åtminstone i engelsmännens ögon, finns många historier som stödjer detta. Maria Nugent, den blivande guvernörens fru, skrev i sin dagbok efter ankomsten till ön år 1801 om hur flera av gästerna vid en måltid hon deltagit i verkade sakna bordsvett och känsla för renlighet: "I wish Lord Balcarres would wash his hands, and use a nailbrush, for the black edges of his nails really make me sick", klagade hon.³⁰

Trots den kritik de fick utstå såg de vita kolonisatorerna på Jamaika sig för det mesta som engelsmän som av en eller annan orsak bara råkade vara bosatta långt från huvudstaden London, jämförbara med personer bosatta på den engelska landsbygden. De ville vara en del av den engelska kulturen och följa samma mode och ideal som i England. Edward Long, en engelsk 1700-tals historiker som under en lång tid var bosatt på Jamaika, berättar om de vita kvinnorna på följande sätt:

Our English belles in Jamaica [...] do not scruple to wear the thickest winter silks and sattins; and are sometimes ready to sink under the weight of rich gold and silver brocades. Their head-dress varies with the ton at home; the winter fashions of London arrive here at the setting in of hot weather; and thick or tin caps, large as an umbrella or as diminutive as a half crown piece, are indiscriminately put on, without the smallest regard to the difference of climate.³¹

För allt detta anklagade han modet och sederna på ön.³² Maria Nugent å sin sida jämförde känslan på ön med den i en engelsk småstad, då hon talar om hur väl bekanta medlemmarna av hennes sällskap och de fruar till handelsmän som de stötte på under en shoppingtur verkade vara.³³ Under 1700-talet fanns det flera städer på Jamaika, av vilka Kingston,

29. Higman (2005) s. 23; Edward Long, *The history of Jamaica: or, general survey of the antient and modern state of that island...* 2 (London 1774) s. 387, 438; J.B. Moreton, *West India customs and manners: containing stricture of the soil, cultivation, produce, trade, officers, and inhabitants...* (London 1793) s. 105.

30. Lord Balcarres var guvernör på Jamaika mellan 1793 och 1801. Han efterträddes av Maria Nugents man, George Nugent. Maria Nugent, *Lady Nugent's journal: Jamaica one hundred years ago*, Frank Cundall (red.), (Cambridge 2010 [1907]) s. 18.

31. *Ibid.*, s. 522.

32. *Ibid.*, s. 520. För en analys av det Edward Long skrivit om plantageägarna på Jamaika se t. ex. Craton (1991).

33. *Ibid.*, s. 120.

Spanish Town och Montego Bay var de viktigaste.³⁴ Huvudstaden Spanish Town hade mellan 500 och 600 byggnader och totalt omkring 5 000 invånare.³⁵ Enligt en reseberättelse från början av 1800-talet levde de fria, vita invånarna i Spanish Town ett flärdfullt liv och såg sig som överlägsna invånarna i Kingston.³⁶ Kingston var dock en större, fint byggd stad med raka, jämna gator. I början av 1800-talet sades stadens byggnader till sin storlek och prakt vara helt jämförbara med hus i Europa.³⁷ Edward Longs samtida, Bryan Edwards, å sin sida beskrev Kingston som en plats rik på överflöd, inte minst då det gällde utbudet av varor.³⁸ Städerna på Jamaika bjöd överlag på ett rikt utbud av nöjen och möjligheter till sällskapsliv. Det utvecklades områden i städerna där man kunde ägna sig åt shopping, och i samma områden uppstod även platser där eliten kunde umgås på annat sätt. Baler och middagar anordnades och i slutet av 1700-talet hade ön fått flera bibliotek och teatrar.³⁹ För den uppåtsträvande gentlemanen fanns det således flera möjligheter att umgås med likasinnade på ön.

Brev och tidningsannonser

Möjligheterna att hålla kontakt över Atlanten förbättrades under hela 1700-talet. Att segla till Västindien från England tog vanligen omkring två månader. I mitten av 1700-talet etablerades en regelbunden postrutt, med vilket man på en kortare tid, fyra veckor, kunde sända brev från England till Jamaika och tillbaka.⁴⁰ Denna artikel bygger på några av de brev som gjort denna resa samt annonser publicerade i tidningar utgivna på Jamaika under 1700-talet. Samtliga brev är författade av manliga medlemmar av familjerna Bright och Meyler, två släkter som förenats genom äktenskap och gemensamma affärer. Med annonserna gjorde handelsmännen på ön reklam för sitt utbud av varor. Tidsmässigt täcker detta material tillsammans in den senare delen av 1700-talet.

De brev som behandlas finns samlade i ett av historikern Kenneth

34. Petley (2009) s. 5.

35. Robert Renny, *An History of Jamaica 1807: with observations of the climate, scenery, trade, productions, negroes, slave trade...* (London 1807) s. 101.

36. Peter Marsden, *An account of the island of Jamaica with reflections on the treatment, occupation and provisions of the slaves* (Newcastle 1788) s. 6.

37. Renny (1807) s. 103.

38. Bryan Edwards, *The history civil and commercial, of the British colonies in the West Indies* (Glasgow 1798) s. 213.

39. Douglas Hamilton, *Scotland, the Caribbean and the Atlantic world 1750–1850* (Manchester 2005) s. 41; Dunn (1973) s. 279f., 307.

40. Pearsall (2008) s. 35.

Morgan sammanställt verk, *The Bright-Meyler Papers: a Bristol-West India Connection, 1732–1834*. Förutom brevsamlingen innehåller boken testamenten och bouppteckningar, avtal om partnerskap och diverse ekonomiska dokument. Sammantaget ger dessa en god bild av släkten Bright-Meylers förehavanden i den transatlantiska världen under 1700- och början av 1800-talet. Släkten, med hemvist i Bristol, bedrev handel med Västindien i likhet med majoriteten av de 50 ledande handelssläkterna i staden. Släktens verksamhet var främst inriktad på slavar och socker. Som ett led i sin aktivitet skickade de representanter till Jamaika med uppdraget att ta tillvara släktens intressen på ön. Representanternas korrespondens med släktens företrädare i England ger en god bild av släktens och de enskilda medlemmarnas förehavanden. De män som reste över Atlanten för Bright-Meylers räkning motsvarar väl bilden av den genomsnittlige emigranten till Västindien under 1700-talet: de var unga, ambitiösa män som drömde om att snabbt bli rika och avancera socialt.⁴¹

Förutom information om handelsintressen innehåller en del av breven personliga beställningar av varor till Jamaika och i samband med detta tas tankar kring mode och smak upp. För denna artikel är dessa önskemål viktiga då de visar hur brevskrivarna tänkte kring mode och konsumtion av statusvaror. Det kan tilläggas att önskingarna om varor inte var helt ensidiga utan i vissa fall även fungerade åt andra hållet. Från Jamaika skickades presenter till släktingarna i England i form av sköldpaddor, papegojor och godsaker.⁴²

För att bredda analysen om modet på ön samt handelsmännens roll som mellanhänder har ett flertal annonser publicerade i tidningar utgivna på Jamaika under slutet av 1700-talet studerats. Det tidningsmaterial som bevarats fram till våra dagar är relativt begränsat, varför en heltäckande genomgång inte är möjlig. För denna artikel har följande tidningar analyserats: *Jamaica mercury and Kingston weekly advertiser* (senare *The royal gazette*) för åren 1779–1781, 1793, 1794, 1797, *Kingston journal*, 1789,

41. Kenneth Morgan, "Introduction", i *idem* (red.) (2007) s. 14f; Trevor Burnard, "A failed settler society: marriage and demographic failure in early Jamaica", *Journal of social history* 28:1 (1994) s. 164; *idem* (1996) s. 770; Bernard Bailyn, *Voyagers to the west: a passage in the peopling of America on the eve of the revolution* (New York 1986) s. 91.

42. Se t.ex. Jeremiah Meyler, Kingston till Richard Meyler II, Bristol, 5/2 1753, i Morgan (2007) s. 278.

och *Daily advertiser*, 1790.⁴³ Tidningarna finns bevarade i British Librarys samlingar i London. Enligt historikern T. H. Breen kan man genom att studera tidningsannonser skapa ett ”index över konsumtionsval”.⁴⁴ Det i sin tur tillåter att man kan analysera vilka möjligheter till uppköp och självförverkligande som de koloniala konsumenterna hade. Genom att läsa tidningarna blev de vita kolonisatörerna informerade om det utbud av varor som handelsmännen på ön hade att erbjuda samt den status som var förknippad med en del av dessa. Enligt Edward Brathwaithe hade de tidningar som utgavs på Jamaika överlag ett stort inflytande på den allmänna opinionen på ön. De flesta läsarna fanns förmodligen i Kingston, den största staden, och majoriteten av tidningarna på ön härstammade därifrån. De flesta tidningarna utgavs av lokala entreprenörer och utkom varje vecka.⁴⁵ Upplagorna varierade: som exempel kan nämnas att *The royal gazette* trycktes i 4 000 exemplar år 1789.⁴⁶ Gemensamt för båda typerna av källor är information och spridningen av den. Genom korrespondensen och via tidningsannonserna spreds kunskapen om det rådande modet i Europa över Atlanten. Denna information var viktig för den vita eliten på Jamaika och nödvändig då de skulle fatta beslut gällande vilka varor de skulle införskaffa.

Mellanhänder och konsumtion över Atlanten: exemplet Bright-Meyler

Enligt Hartigan-O'Connor var det vanligt att inköp under 1700-talet i Europa och Amerika genomfördes som ett samarbete mellan den som skulle ha varan och en eller flera andra parter. I själva verket var det oftast förekommande sättet att införskaffa olika artiklar att använda sig av ett helt nätverk av kontakter. Giftna par gjorde inköp för varandra, saker beställdes via släktingar och bekanta, slavar och betjänter skickades ut på inköpsresor.⁴⁷ En närmare granskning av de brev som

43. För en översikt av tidningspressen på Jamaika under 1700-talet samt en diskussion kring det material som finns bevarat, se Frank Cundall, ”The press and printers of Jamaica prior to 1820”, *Proceedings of the American Antiquarian Society* (oktober 1916) s. 290–412.

44. Timothy Hall Breen, *Marketplace of revolution: how consumer politics shaped American independence* (Oxford 2004) s. 55.

45. Edward Brathwaite, *The development of Creole society in Jamaica 1770–1820* (Oxford 1978) s. 31f., 37.

46. Cundall (1916) s. 306.

47. Ellen Hartigan-O'Connor, ”Collaborative consumption and the politics of choice in early American port cities”, i Vickery & Styles (red.) (2006) s. 126.

släkten Bright-Meyler skickade över Atlanten visar hur de använde sig av släktingar som mellanhänder.

Som tidigare konstaterats innehöll de brev som medlemmarna av släkten Bright-Meyler sände över Atlanten beställningar av specifika konsumtionsvaror samt tankar kring mode och ideal. Önskemålen om vilka varor som borde skeppas över till Västindien för personligt bruk var av flera olika slag: inredning till hemmen, kläder för olika tillfällen, hästdragna vagnar samt matvaror. Ibland var beskrivningarna av de önskade konsumtionsvarorna mycket detaljerade, men lika ofta överläts det slutgiltiga beslutet angående hur till exempel ett klädesplagg skulle se ut till mellanhanden i England. Kontakterna mellan Jamaika och England var relativt täta inom släkten Bright-Meyler, men trots det uppstod situationer där information gällande färg och form på de beställda varorna inte var helt klara:

Yours by the Duke of Bedford I received with all that was mention'd in the letter. The fustian frock was made for you, instead of me, being a great deal too big & long. The other things are all agreeable, but if the ruffles of the shirts were somewhat deeper, they would be more like other peoples.⁴⁸

Citatet ovan visar på två olika svårigheter som fanns i det samarbete gällande konsumtion som rådde mellan Francis Bright och hans bror Henry. Bland de saker som blivit sända till Jamaika med skeppet *Duke of Bedford* för Francis personliga bruk fanns kläder som inte motsvarade hans förväntningar. Jackan av tjockt bomullstyg satt illa och kråset på skjortorna liknade inte det som Francis hade sett hos andra på ön. Orsaken till att skjortorna, enligt Francis, var av fel snitt kan ha varit att modet i England skiljde sig från det på Jamaika, att det funnits brister i instruktionerna eller att brödernas uppfattning om vad som motsvarade idealet skiljde sig åt. Fallet kan ställas mot det tidigare återgivna citatet av Edward Long, i vilket hans uppfattning var att konsumenterna på Jamaika tog till sig de kläder som kom till ön utan några protester, även om de inte var praktiska. Även om några enstaka kommentarer i brev inte kan radera Longs påstående kan de åtminstone hjälpa till att nyansera bilden av den koloniala konsumenten något.

48. Francis Bright, Kingston till Henry Bright, Bristol, 7/1 1747, i Morgan (2007) s. 191.

I släkten Bright-Meylers brevväxling framkommer överlag ofta både positiva och negativa anmärkningar på de saker för privat bruk som sänts över Atlanten. Redan i inledningen på denna artikel fanns det ett exempel på detta då Francis Bright ondgjorde sig över att de skor han hade fått sig tillsända inte passade. I andra brev nöjde han sig med att konstatera att han tagit emot varor för personligt bruk och funnit dem leva upp till förväntningarna.⁴⁹ Till de nöjda hörde även en tacksam Robert Bright, som skrev till sin far Henry i Bristol att han emottagit försändelsen med kläder samt den blåmålade vagnen, "all of which I think very genteel & the chaise is in general very much liked by everyone".⁵⁰

Breven ger vid handen att man på Jamaika hade en klar uppfattning om vad som förväntades av varorna och brevskrivarna nöjde sig inte med sådant som inte levde upp till dessa ideal. Detta var dock inte alltid kopplat till modet utan även val av material och kvalitet. Att köpa moderiktiga varor under 1700-talet var långt en fråga om kunskap. Konsumenterna undersökte varorna, samlade information och diskuterade sina inköp med handelsmännen och andra kunder. För att kunna föra dessa diskussioner krävdes kunskap om kvalitet, tyger, priser osv.⁵¹ Information om priset på olika varor såsom livsmedel, tyger, metaller, träslag och slavar förekommer i ett flertal av de brev som släkten Bright-Meyler skickade över Atlanten. Kunskapen spred sig alltså även brevledes över långa avstånd.⁵²

Andra brev vittnar om hur instruktionerna för de varor man på Jamaika önskade sig kunde se ut. Även här förekommer variationer, kanske beroende på vilken typ av föremål det var frågan om. Beskrivningarna av de mer dyrbara varorna såsom möbler kunde vara mycket noggranna. Som exempel kan nämnas att Henry Bright bad sin svärfar Richard Meyler II att skicka till honom något som han inledningsvis kallade för ett fåtal nödvändigheter. Detta visade sig vara ett helt möblemang av mahogny: stolar, bord och säng komplett med myggnät samt tagel att tillverka en madrass av. Beställningen är detaljerad och innehåller bland

49. Se t. ex. Francis Bright, Kingston, till Henry Bright, Bristol, 22/8 1748, i Morgan (2007) s. 210.

50. Robert Bright, Kingston, till Henry Bright, Bristol, 19/7 1758, i Morgan (2007) s. 336.

51. Claire Walsh, "Shops, shopping and the art of decision making in eighteenth century England", i Styles & Vickery (red.) (2006) s. 151–177.

52. Se exv. Francis Bright, Kingston till Henry Bright, Bristol, 4/9 1748, i Morgan (2007) s. 213.

annat önskad storlek på möblerna.⁵³ Varför han inte väljer att köpa dessa stora, otympliga möbler på Jamaica framkommer inte, men en orsak kan ha varit statuskonsumtion. Genom att få sig tillskickat möbler tillverkade i England visade han för sin omgivning att han var intresserad av det senaste modet samt en god kvalitet.⁵⁴

De gånger en vara skulle tillverkas av en hantverkare i England kunde mellanhanden även vara behjälplig med en muntlig beskrivning av hur den skulle se ut. I kombination med skisser hoppades Lowbridge Bright i Bristol att hans vän Nathaniel Milward i Kingston skulle få de kläder han önskat sig:

I have ordered the pattern for your coat, but it is not ready. Will send it as soon as embroidered together with the stockings I hope the embroider understand what you mean from your and my verbal description, for your drawing though very neat is beyond her comprehension.⁵⁵

De ovan givna exemplen visar att det kunde ligga mycket tanke bakom ett önskemål om att få konsumera en viss vara och att de vita kolonisationerna lade ner mycket tid och omsorg på att få allting rätt. Men breven innehöll också korta kommentarer såsom: "Keep me supplied with necessary cloathing."⁵⁶ I dessa fall verkar det som att de avgörande besluten gällande vad som skulle ses som nödvändiga kläder, vilket material de skulle vara tillverkade av samt vilka färger som skulle användas helt lämnades till mellanhanden. Tidigare forskning har visat att kläder och utseendet var viktigt för den som ville framställa sig som en gentleman under 1700-talet.⁵⁷ Kanske tyder dessa korta instruktioner och allmänna önskemål på att det fanns ett samförstånd mellan beställaren och mellanhanden.

53. Henry Bright, Kingston till Richard Meyler II, Bristol, 30/7 1743, i Morgan (2007) s. 181.

54. Även i andra brittiska kolonier föredrog man importerade varor framom lokalt tillverkade; se t. ex. R.C. Nash, "Domestic material culture and the consumer demand in the British Atlantic world" i Shields (red.) (2009) s. 221–266.

55. Lowbridge Bright, Bristol, till Nathaniel Milward, Kingston, 3/8 1774, i Morgan (2007) s. 460.

56. Francis Bright, Kingston, till Henry Bright, Bristol, 6/3 1747, i Morgan (2007) s. 198.

57. John Styles, *The dress of the people: everyday fashion in eighteenth-century England* (New Haven & London 2007) s. 12.

Handelsmannen som mellanhand

The retail store-keeper's shop, or store, as it is called, contains a strange medley of all sorts of articles. In one part of it may be a customer bargaining for a cheese, a ham, a pound of tea, or a dozen of wine or porter; in another, a gentleman may be fitting himself with a pair of boots or a hat, or cheapening a saddle; while a party of ladies, elsewhere, are trying on bonnets, gloves, &c. selecting ribbons, laces, and other fancy articles, or culling some valuable articles of jewellery.⁵⁸

Beskrivningen ovan är tagen ur en skildring av en resa till Jamaika i början av 1800-talet. Citatet belyser den blandning av varor av olika slag och det överflöd som fanns tillgängligt i de jamaikanska handelsmännens bodar. Enligt citatet samsas matvaror på hyllorna med stövlar, sadlar och fina kläder. Denna mångfald av varor framkommer även tydligt i de tidningsannonser som publicerades av handelsmän i jamaikanska tidningar under slutet av 1700-talet. Samtliga annonser antar den tidstypiska formen av långa listor där varor räknas upp utan någon klar ordning.⁵⁹ För att ytterligare ge sken av ett stort utbud av varor, eller kanske rentav locka någon nyfiken kund, avslutas många av annonserna med ett kort konstaterande om att det även finns till salu en mängd varor som är av så vitt skilda slag att det inte är värt besväret att lista dem i en annons.

En närmare granskning av tidningsannonserna stödjer det intryck som citatet ovan ger, det vill säga att utbudet av varor var brett och varierat. För den modeintresserade fanns olika tyger samt färdiga kläder av alla de slag att köpa: randiga, prickiga, rutiga, blommiga och broderade i en mängd färger. Handelsmännen försåg även de shoppingsugna med olika varianter av hattar, färdiga västar, snörliv, strumpor, knäbyxor, näsdukar, solfjädrar, hår- och andra band och så vidare för såväl män, kvinnor som barn. Också parasoll gjorda av grönt silke kunde köpas, ett moderiktigt sätt att skydda sig från solen.⁶⁰ Det fanns även ett stort utbud av skor för alla möjliga tillfällen: marockanska tofflor i olika färger, silkeskor, läderskor, skor med olika former på klacken och så vidare.⁶¹ För

58. John Stewart, *A view of the past and present state of Jamaica...* (London 1823) s. 125f.

59. Claire Walsh, "The advertising and marketing of consumer goods in eighteenth century London", i Clemens Wischermann & Elliott Shore (red.), *Advertising and the European City: historical perspectives* (Aldershot 2000) s. 79–98.

60. *The daily advertiser*, 2/1 1790, BLN, NT 328 (BL).

61. *Jamaica mercury and Kingston weekly advertiser*, 23/12 1779, BLN, NT 347 NPL (BL); *The daily advertiser*, 11/12 1789, BLN, NT 328 (BL).

att få till det slutliga, eleganta utseendet på kläderna såldes en mängd tillbehör såsom konstgjorda blommor, strutsfjädrar i olika färger, färgade rävsvarsar, färgade plymer och solfjädrar av alla de slag.⁶²

Intresset för statuskonsumtion och handelsmännens medvetenhet om det rådande modet blir tydligt i det sätt på vilket de olika varorna är namngivna. Hattar var exempelvis ofta döpta efter kända personer i 1700-talets England, bland annat hertiginnan av Devonshire och prinsessan Augusta. Flera av annonserna beskriver hattar för såväl män, kvinnor och barn gjorda av bäverskinn, ett mycket populärt material för hattar i Europa under 1700-talet.⁶³ Dessa användes alltså även i det varma klimat som rådde på Jamaika, ytterligare en signal om hur viktigt det var att hålla sig till modet. Kläderna, tygerna och accessoarerna beskrivs i tidningsannonserna med uttryck som "new fashioned",⁶⁴ "best London made"⁶⁵ och "the most fashionable"⁶⁶. Handelsmännen betonade elegans och det rådande modet, varornas kvalitet samt att de var tillverkade i London eller Europa. Flera av de hantverkare som erbjöd sina tjänster på ön betonade att de nyligen hade anlänt till ön från huvudstaden och att de därmed, underförstått, hade den senaste kunskapen om det gällande modet i London.

Frisyren var även en viktig del av utseendet hos den som ville framställa sig själv som en gentleman. I tidningen *The Jamaica mercury and Kingston weekly advertiser* 1789 gjorde frisörerna Evans & Gass från London reklam för sin verksamhet på följande sätt:

Those who please to honour them with their Commands, may depend on being dressed with Elegance, and flatter themselves they will be able to give general Satisfaction to those who please to favour them with their Custom. The[y] also hold a large assortment of necessaries: fashionable Tails, Braids, Bows, Cools, Light Cushions suitable to the Climate, best treble distilled Lavender Water, ditto Hungary ditto, Combs of different Sorts, Comb Brushes, best English Powder, Powder Bags and Puffs, Hair Bags and Rosettes, Pins of all Sorts, shaving Boxes, with all Sorts of Perfumery, and every other Article for Ladies and Gentlemens Hair Dressing, &c.⁶⁷

62. *Ibid.*

63. *Ibid.*

64. *Jamaica mercury and Kingston weekly advertiser*, 27/8 1779, BLN, NT 347 NPL (BL).

65. *Jamaica mercury and Kingston weekly advertiser*, 27/8 1779, BLN, NT 347 NPL (BL).

66. *Jamaica mercury and Kingston weekly advertiser*, 27/8 1779, BLN, NT 347 NPL (BL).

67. *Jamaica mercury and Kingston weekly advertiser*, 8/5 1779, BLN, NT 347 NPL (BL).

Annonsen exemplifierar den utveckling som skedde under 1700-talet i ökningen av mängden nya varor på marknaden, denna gång gällande möjligheterna till hårvård och en moderiktig elegant frisyr.⁶⁸ I annonsen nämns små kuddar, anpassade till klimatet. Dessa behövdes för att få till en moderiktig volym på håret. Annonsen är intressant eftersom den visar att alla varor som såldes på Jamaika inte nödvändigtvis var de samma som fanns i England, utan att en del av de produkter som såldes i Västindien hade påverkats av de lokala omständigheterna, i detta fall klimatet.

I den andra studerade annonsen är det frisören Joseph Caszo som erbjuder sina tjänster. Detta år 1793:

Joseph Caszo, Hair-Dresser, acquaints his former customers, and the ladies and gentlemen in general, that he is just arrived from London; and having visited Paris, he trusts he is fully enable to dress their hair in the most fashionable modes in vogue, and earnestly hopes to acquire their countenance and support.⁶⁹

I annonsen, som riktar sig till både forna och nya kunder, betonas att frisören nyligen besökt både Paris och London och därför har kunskap om de senaste trenderna inom hårvård. Annonsen visar också att frisören har korsat Atlanten mer än en gång. Genom resorna över Atlanten band Joseph Caszo på sitt sätt de hövliga konsumenterna på ön närmare modet i Europa och de upprepade turerna gjorde honom till en välinformerad mellanhand mellan konsumenterna och de ideal de ville uppnå. I annonsen betonas inte bara Englands eller Londons betydelse utan även Paris. Mycket av det senaste modet under 1700-talet kom från den franska huvudstaden, såväl kläder som accessoarer.⁷⁰

Sammantaget kan man konstatera att handelsmännen i sina annonser i de jamaikanska tidningarna lyfte fram att de varor de hade till salu var nya på något sätt, till exempel till utseende, mönster, färg eller material och att de kunde mäta sig med de krav som en modemedveten konsument ställde. Varorna beskrevs med ord som *elegant*, *fancy*, *fine* och *best* och de sades ofta vara importerade *in the latest ship from London*, eller

68. För en diskussion kring diversifieringen av varor under 1700-talet se t. ex. Maxine Berg, *Luxury and pleasure in eighteenth century Britain* (Oxford 2007).

69. *The royal gazette*, 5/1 1793, BLN NT 347 NPL (BL).

70. Aileen Ribeiro, *Dress in eighteenth-century Europe* (New Haven, & London 2002) s. 51.

vara of the latest importation. Beskrivningar som of the latest fashions eller new-fashion'd var vanligt förekommande, kläderna och tygerna hade the most fashionable patterns och varorna färdigställda enligt the most elegant modern taste.⁷¹ Då en person som arbetade som dekorationsmålare på Jamaika satte in en annons i tidningen för att informera allmänheten om att han hade målarfärg samt tapeter till salu som var av samma mode som i "the most polite parts of Europe"⁷², gjorde han två saker. För det första informerade han sina kunder om möjliga köp som de kunde göra. För det andra antydde han att kunderna genom att köpa dessa specifika tapeter eller målarfärgen skulle likna eller kanske till och med kunna räkna sig som en del av den hövliga eliten i Europa. På liknande sätt var det, enligt en annan annons, möjligt för de damer och herrar som önskade delta i de baler som ordnades på ön möjligt att öva på "the dances practiced in the most fashionable assemblies in Europe" på Mr Jarbels dansskola i Kingston.⁷³ Vad denna Mr Jarbel antydde, var att genom att delta i dansundervisningen skulle deltagarna kunna jämföra sig med de hövliga cirkelarna i Europa. Tidigare forskning har visat att detta var något som många av kolonisatörerna önskade sig.⁷⁴

Handelsmännen verkar på basen av sina annonser således ha gjort sitt yttersta för att tillhandahålla ett brett utbud av kläder och skor för de modeintresserade konsumenterna på ön. Med tanke på alla de möjligheter att konsumera och följa modet som fanns är frågan varför den vita eliten på ön ändå valde att förlita sig på mellanhänder. Även i släkten Bright-Meylers brevväxling framkommer detta överflöd tidvis; en uppgiven Lowbridge Bright skriver om hur han anlant till Västindien efter en fem veckor lång resa bara för att upptäcka ett överflöd av europeiska och nordamerikanska varor – "what to do with my cargo cannot tell".⁷⁵ Enligt ett annat brev hade den handelsman mest lycka i affärer som var den första på plats eller den sista att lämna ön.⁷⁶ Det fanns flera faror med den långa resan över Atlanten. Av säkerhetsskäl seglade handelsfartygen

71. *The royal gazette*, 2/5 1780, BLN NT 347 NPL (BL).

72. *The royal gazette*, 4/1 1780, BLN NT 347 NPL (BL).

73. *The daily advertiser*, 1/4 1790, BLN, NT 328 (BL).

74. François-Joseph Ruggiu, "Extraction, wealth and industry: the ideas of noblesse and of gentility in the English and French Atlantic (17th–18th centuries), *History of European ideas* 34:4 (2008) s. 444–455; Michal J. Rozbicki, "The curse of provincialism: negative perceptions of colonial American plantation gentry", *Journal of southern history* 63:4 (1997) s. 727–752.

75. Lowbridge Bright, St. Kitts, till Henry Bright, Bristol, 6/12 1763, i Morgan (2007) s. 380.

76. Henry Bright, St. Kitts till Richard Meyler II, Bristol, 16/3 1740, i Morgan (2007) s. 161.

tidvis i konvojer och resorna företogs under den tid på året då risken för tropiska stormar var lägst. Detta i sin tur ledde till att tillgången på olika varor inte var konstant på ön.⁷⁷ För de kolonistörer som ville hänga med i modet och själva påverka sina inköp kan detta ojämna inflöde av varor ha varit en orsak till att man förlitade sig på sina släktingar och vänner i England och gjorde beställningar genom dem. Dessutom fanns det säkert även hos en del personer en önskan om att på ön stoltsera med sällsynta, nya och moderna varor.

Kredit och slöseri

Avslutningsvis skall ämnet samarbete och konsumtion behandlas ur ytterligare ett perspektiv, nämligen det ekonomiska. Även här hade mellanhänderna en avgörande roll. Under 1700-talet var Västindien vida okänt för att vara en plats där det var lätt att dra på sig stora skulder. Handeln med Västindien var överlag beroende av krediter och genom dessa bildades långa kedjor av skulder och lån över Atlanten, från kolonierna till England och tillbaka.⁷⁸ I de brev som skickades mellan representanterna för släkten Bright-Meyler i Västindien och partnerskapets huvudmän i Bristol behandlades ekonomi ofta. Francis Bright fick till exempel i uppgift att resa omkring på Jamaica och kräva in skulder för handelshusets räkning. Det visade sig vara mycket svårare än i Bristol att få skulderna indrivna, något som i ett brev förklarade med att plantageägarna hade en tendens att försöka luras och ljuga.⁷⁹ Samtidigt var bröderna Bright även väl medvetna om att det mesta kring partnerskapets affärer var hemligt och i flera av breven uppmanas till försiktighet: "You cannot be too secret and close mouthed in our affairs & let not the clerks see my letters."⁸⁰ Det fanns en ständig rädsla för att bli lurad och göra en dålig affär och de utsända representanterna uppmanas att vara noggranna och kontrollera alla varor mycket noga innan de köpte något.⁸¹

Förutom mot yttre fiender vände sig släktingarna inom släkten Bright-Meyler även ibland mot varandra. Ilskan över de hårda förhål-

77. Morgan (2007) s. 91. Orkansäsongen pågick från början av augusti till och med slutet på oktober.

78. *Ibid.*, s. 99f.

79. Henry Bright, Bristol till Francis Bright, Kingston, 2/3 1751, i Morgan (2007) s. 252.

80. Francis Bright, Bristol till Bright, Whatley & Co., Kingston, 18/11 1752, i Morgan (2007) s. 270.

81. Francis Bright, Kingston, till Henry Bright, Bristol, 29/7 1746, i Morgan (2007) s. 190.

landena och det utsatta läget i Västindien tog ofta ut sin rätt och flera av breven innehåller klagomål på den bristfälliga informationen gällande handeln.⁸² Det hände dock även att rykten och nyheter spred sig snabbt över Atlanten. Då Richard Meyler fått höra att Francis Bright avvikit från deras överenskommelse skickade han ett argt brev i vilket han bland annat deklarerade:

I am informed you have quit your lodgings in your store & gone to lodge & table at a malala house [spelhåla]. I expect the consequence of that will be that the store is broke open & robbed of cash & goods. I also hear you have set up your chariot & pair which I think is too profuse.⁸³

Med tanke på Jamaikas dåliga rykte var det kanske inte så förvånande att Richard Meyler II blev orolig över dessa nyheter. Även andra brev innehåller anklagelser om fåfänga och slösaktighet – moderiktighet var viktigt men det fick inte gå över styr.⁸⁴ Till Francis Brights försvar kan dock sägas att häst och vagn var det vanligaste transportmedlet för den vita befolkningen på Jamaika under 1700-talet och att köra omkring i sin vagn var ett ofta förekommande söndagsnöje.⁸⁵ Redan av denna orsak såg en modemedveten gentleman som anlände till ön antagligen genast till att skaffa sig häst och vagn. Ett antal år tidigare varnade Richard Meyler II Jeremiah Meyler för att slösa pengar på "gaming, finery & horses 'twill be your ruin". Hans uppfattning var att Jeremiah hade förlorat mycket pengar på "gameing or some idle extravagant way".⁸⁶ Brevet avslutas med en varning om att det finns många på Jamaika som aldrig kommer att kunna återvända till England på grund av sitt beteende på ön. För släkten Bright-Meyler, liksom för andra handelssläkter, var ett gott rykte avgörande för affärerna.

För att bekosta sina inköp var det vanligt att konsumenterna under

82. Se exv. Francis Bright, Kingston, till Henry Bright, Bristol, 6/3 1747, i Morgan (2007) s.196.

83. Richard Meyler II, Bristol, till Francis Bright, Kingston, 3/12 1748, i Morgan (2007) s. 216.

84. Richard Meyler II, Bristol till Jeremiah Meyler, Kingston, 22/6 1764, i Morgan (2007) s. 392, Lowbridge Bright, Bristol till William Saunders, Kingston, 31/8 1776, i Morgan (2007) s. 485.

85. J. B. Moreton, *West India customs and manners: containing strictures on the soil, cultivation, produce, trade, officers, and inhabitants...* (London 1793) s. 36.

86. Richard Meyler II, Bristol till Jeremiah Meyler, Savanna-la-Mar 16/9 1745 i Morgan (2007) s. 306.

1700-talet tog krediter.⁸⁷ För den som genomförde en stor del av sin konsumtion via mellanhänder var det även många gånger naturligt att ta lån och be de personer man genomförde sin handel i samarbete med att betala inköpen. I juli 1750 skrev Francis Bright till Richard Meyler II angående sin fru: "I have wrote to her for a few necessarys for my sea shore home which hope you'll assist her in and furnish her with what money she may want."⁸⁸ Här framkommer vikten av samarbete och mellanhänder på två olika sätt. Dels hade Francis Bright bett sin fru hjälpa till med att få tag på nödvändigheter till hans hem, dels måste han be Richard Meyler II om hjälp med att sköta betalningen av varorna. Även om detta brev endast illustrerar ett enstaka köptillfälle kan man lätt föreställa sig vilket nätverk av kontakter och ekonomiska transaktioner som snabbt uppstod då ett flertal människor på detta sätt försåg sig med önskade varor över Atlanten. Ett annat exempel på de kedjor som uppstod är då Jeremiah Meyler skickade en levande sköldpadda över Atlanten, en i Västindien vanlig maträtt men något mycket exotiskt i England.⁸⁹ Innan sköldpaddan nådde mottagaren hade tre olika personer varit ansvariga för den. Till detta kommer även de personer som tog hand om sköldpaddan under resan över Atlanten. Denna present var således speciell och viktig och den nämns i ett flertal brev.⁹⁰

Även för handelsmännen var kredit en nödvändighet ifall de ville ha tag på varor samt få dem sålda. Av denna orsak var de villiga att ta risker och konkurser var inte ovanliga under 1700-talet.⁹¹ Bland tidningsannonserna kan man finna meddelanden från uppretade äkta män som informerades allmänheten om att de inte längre tänkte betala skulder som deras fruar dragit på sig, till exempel: "The Public is hereby cautioned, against giving any credit to my wife Mrs. Eleanor Gregory Brown, I being

87. Hartigan-O'Connor (2006) s. 127.

88. Henry Bright, Kingston, till Richard Meyler II, Bristol, 25/7 1750, i Morgan (2007) s. 225.

89. Dunn (1973) s. 276.

90. Jeremiah Meyler, Savanna-la-Mar till Richard Meyler II, Bristol, 10/1 1753, i Morgan (2007) s. 277; Jeremiah Meyler, Kingston till Richard Meyler II, Bristol, 21/7 1754, i Morgan (2007) s. 301; Richard Meyler II, Bristol till Jeremiah Meyler, Savanna-la-Mar, 25/10 1755, i Morgan (2007) s. 323.

91. Hartigan-O'Connor (2006) s. 128; Sherrylynn Haggerty, *The British-Atlantic trading community 1760–1810: men, women and the distribution of goods* (Leiden & Boston 2006) s. 142–145.

determined to pay no debts which she shall contract from this date.”⁹² Exakt vad som var orsaken till att denna man ansåg sig vara tvungen att annonsera i tidningen om att han inte längre betalade vet vi inte. Andra studier har dock visat att då liknande annonser förekommit har orsaken varit äktenskapliga problem eller iver att köpa de nya moderiktiga varorna som nådde Västindien under 1700-talet.⁹³

Mode och mellanhänder: sammanfattning

I denna artikel har jag studerat det sätt på vilket mellanhänder, såsom släktingar, vänner och lokala handelsmän, användes för den vita elitens statuskonsumtion på Jamaika under 1700-talet. Den vita eliten på Jamaika var en relativt liten grupp människor, som trots att de geografiskt befann sig långt från London, ville följa det engelska modet. Orsakerna till detta var bland annat en önskan om att känna samhörighet med gentlemannaklassen i England.

Som källmaterial för artikeln har jag använt mig av brev samt tidningsannonser. De brev som studerats för artikeln är skrivna av medlemmar av handelssläkten Bright-Meyler från Bristol. Denna släkt sände ut sina yngre medlemmar till Västindien för att de skulle ta tillvara handeln där, sälja slavar och förnödenheter samt skaffa information som kunde främja släktens intressen i Västindien. I likhet med många av de emigranter som gav sig iväg från Europa över Atlanten under 1700-talet, drevs dessa män av en tanke om socialt avancemang och snabba pengar. De var även måna om att framhäva och stärka sina positioner som medlemmar av gentlemannaklassen, av denna orsak var deras val av konsumtionsvaror viktig.

De annonser som fördes in i tidningarna på Jamaika under slutet av 1700-talet lockade kunder till handelsbodarna på ön med ett stort utbud av varor. Kunderna kunde välja mellan ett flertal olika färger, kvaliteter och snitt. Handelsmännen betonade gärna varornas moderiktighet samt till exempel då de gällde kläder att liknande plagg användes av de finare cirklarna i England och Europa. För den statusintresserade konsumenten var detta viktiga uppgifter. Den gemensamma nämnaren i de brev och

92. *Jamaican mercury and Kingston weekly advertiser*, 3/7 1779, BLN, NT 347 NPL (BL). Detta nummer av tidningen innehåller tre liknande annonser.

93. Mary Beth Sievens, *Stray wives: marital conflict in early national New England* (New York 2005) s. 2, 38.

annonser som studerats för denna artikel är information. Genom breven från England kunde de engelska koloniserarna på Jamaika förhåra sig om det rådande modet i England, samtidigt som de lokala handelsmännen med sina annonser i de lokala tidningarna gav sken av att vara insatta i de trender som rådde i Europa. Sammanfattningsvis kan man alltså konstatera att för att kunna klä sig enligt det senaste modet, omge sig med möbler av god kvalitet samt roa sig på samma sätt som sina likar i England, drog den vita eliten på ön nytta av mellanhänderna på flera olika sätt. Mellanhänderna informerade konsumenterna på Jamaika om det senaste modet i England samt den status som var förknippad med olika varor, levererade beställningar till hantverkare i England samt övervakade tillverkningen och såg till att de önskade varorna skeppades över Atlanten. Utöver detta var de ofta inblandade i den ekonomiska sidan av handeln. För att locka kunder kunde handelsmän erbjuda kredit och släktingar lånade pengar till varandra eller betalade varor för varandras räkning. Genom dessa kontakter som skapades kring handeln, spred sig kunskapen om och olika möjligheter till statuskonsumtion över Atlanten.

Summary: The things you sent. Fashion and consumption by proxy in the Atlantic world during the eighteenth century.

During the eighteenth century many young men left England for the West Indies hoping to improve their fortunes. Consumption of certain status goods, such as fashionable clothes, was important to these aspiring gentlemen. Passing as a person interested in fashion and the latest consumer goods was a means to maintain or improve one's social standing. In order to successfully present themselves as gentlemen these colonists had to employ several strategies. Consumption by proxy was one of them. The aim of this article is to study how consumption by proxy worked in the Atlantic world during the eighteenth century. The article is based on letters sent from the West Indies to England, containing orders for specific goods such as furniture and clothes. Through their correspondence with friends and relatives in England the colonists received information about the latest fashion: fabrics, styles, materials and so on. On the island the traders and shop-keepers served as conveyors of information. By reading the shop-keepers advertisements the consumers received information about goods that were for sale, but also about the latest fashion in Europe.

However, consumption by proxy also involved challenges. Trust between the final consumer and the person doing the actual buying had to be established. A Jamaican colonist had to trust that the person appointed to act in his place had the requisite knowledge about taste and fashion to know what to buy. The lending of money was also often part of this relationship of trust.

Keywords: consumption by proxy, English colonists, gentility, correspondence, advertisements, eighteenth century, Jamaica, West Indies.