

Ga je mee op reis... naar de vlakten van Mongolië; leren van wat Mongoolse herders al weten.

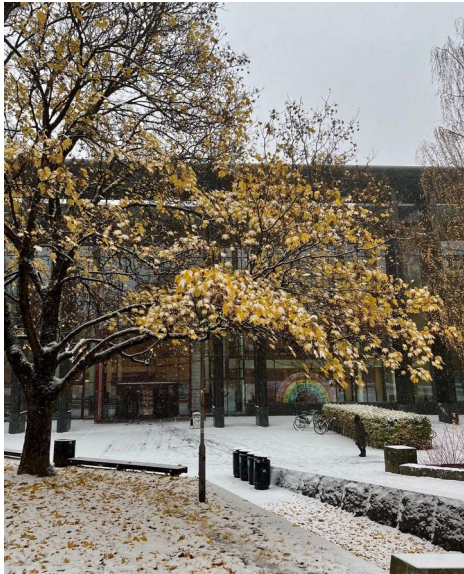


Hoe ga jij om met geven en ontvangen? Geef je vaak zonder iets terug te verwachten, of ben je meer van ‘voor wat, hoort wat’? Hoe beïnvloeden deze keuzes jouw relaties en werk? Hoe afhankelijk is jouw organisatie van formele afspraken en contracten? Is er nog ruimte voor vertrouwen?

Ik deed antropologisch onderzoek en reisde af naar twee uitersten op onze planeet: naar het bedrijfsleven van Silicon Valley en naar Mongoolse herders op de steppevlakte. De drijvende kracht achter mijn onderzoek was een simpele, maar diepe vraag: hoe geven en ontvangen mensen in verschillende werelden?

Al vele eeuwen zijn Mongoolse herders en vele andere volkeren verwickeld in relaties van wederkerigheid. Wederzijdse afhankelijkheid zorgt voor lange termijn relaties die voornamelijk op vertrouwen gebaseerd zijn. Dat is een fundamenteel ander systeem dan de markteconomie waar wij in opgroeien en waarvan Silicon Valley een belangrijk centrum is. Wij leven in een wereld van boter bij de vis, dichtgetimmerde contracten en van tikkies. Hoewel dat vaak duidelijkheid schept, raakt er misschien ook iets verloren. Ik ging op zoek naar: kan het ook anders? Door middel van een aantal reisverhalen neem ik je mee naar deze bijzondere plekken.

“Bonasera, Bonasera, what have I ever done to make you treat me so disrespectfully...”



Het idee van mijn reis start in het najaar van 2021. Ik stap de collegezaal binnen op de universiteitscampus van Oslo, Noorwegen. Ik laat de besneeuwde campus achter me en neem plaats op de houten banken. Deze middag zal ik verliefd worden op de antropologie, alleen weet ik dat dan nog niet. Ik studeer humanistiek aan de universiteit van Tilburg en ben op uitwisseling in Oslo, getrokken door de naam van het vak had ik mij ingeschreven voor het ‘economische antropologie’, een sub-discipline van de antropologie. In plaats van uit te leggen wat het vak in zal gaan houden, loopt de professor tijdens deze introductie van zijn vak naar zijn computer om een video te starten, die op groot scherm in de zaal te zien is. Het is de openingsscène van de bekende maffiafilm ‘The Godfather’. Ik kijk en luister.

We zien een donkere kamer, een houten bureau. We zien het achterhoofd van de Godfather die daarachter zit. Iemand komt binnen. Het is Bonasera, een vage bekende van de Godfather. Bonasera steekt een verhaal af over geweld dat zijn dochter is aangedaan door twee Amerikaanse jongens. Hij vraagt de Godfather om rechtvaardigheid: de jongens moet hetzelfde geweld aangedaan worden als zijn dochter doorleefd heeft. Bonasera vraagt aan de Godfather of hij dat kan regelen, en eindigt vragend met: “how much shall I pay you?”. Pas dan staat de Godfather op en verbreekt hij zijn stilte. Hij loopt naar het raam, kijkt naar buiten en wend zich vervolgens, teleurgesteld, tot Bonasera met de beroemde woorden: *“what have I ever done to make you treat me so disrespectfully...”*

Met die ene scène maakt de professor de essentie van zijn vak duidelijk. Economische antropologie gaat over verschillend economische systemen op onze wereld. In dit vak worden met name twee systemen tegen elkaar afgezet: onze ‘westerse’ markteconomie en daarnaast de gift-economie van wederkerigheid die in vele culturen de norm was en is. Deze scène illustreert krachtig het verschil tussen markteconomie en de gift-economie. De Godfather is teleurgesteld en beledigd dat Bonasera geld biedt voor de

dienst die hij van de Godfather vraagt. Door geld te betalen wordt het een korte termijntransactie en dan is Bonasera bij de Godfather uit de schuld, dat is een markt-economische transactie. Veel liever behoudt de Godfather een netwerk van lange termijn relaties van wederzijds vertrouwen, en hij suggereert aan Bonasera om de dienst als een geschenk te beschouwen, met een nog onduidelijke wederdienst: "Someday, and that day may never come, I will call upon you to do a service for me. But until that day, accept this justice as a gift on my daughter's wedding day.". De Godfather wil gift-economie doen met Bonasera.

Dit verhaal en het vervolg van dit vak interesseerden mij mateloos: in onze wereld lopen deze twee systemen intussen door elkaar heen. De gift-economie gebruiken we vaak met vrienden en familie, soms zelfs met burens, als we elkaar geschenken geven of spullen uitlenen zonder er direct iets voor terug te verwachten. De markteconomie gebruiken in ons professionele en consumerende leven: als we spullen of diensten willen kopen. Toch 'wint' de markt-economie het bij ons steeds vaker van de gift-economie die meer op vertrouwen en relaties gestoeld is. We sturen steeds vaker tikkies en doen zo ook 'markt-economie' met onze naasten, en ook op professioneel vlak zijn er in toenemende mate vereiste aanbatalingen en eindeloos dichtgetimmerde contracten. Zijn we ons vertrouwen aan het kwijtraken? Welke universele en tijdloze wijsheid schuilt er in de gift-economie? Kunnen wij leren van wat anderen al weten?

De fascinatie die begon in een besneeuwde collegezaal, bracht me uiteindelijk naar de uitersten van onze wereld: naar het hypermoderne Silicon Valley en de uitgestrekte vlaktes van Mongolië. Ik ging op reis met de vraag: wat hebben we gewonnen, en wat zijn we misschien kwijtgeraakt, door de gifteconomie langzaam maar zeker te vervangen voor een markteconomie? Ik reisde naar Silicon Valley, om te onderzoeken wat het marktsysteem kan brengen en hoe het ervaren wordt door de werknemers en ondernemers die dit als geen ander doorleven. Direct vanuit San Francisco nam ik het vliegtuig naar Ulaanbaatar, de hoofdstad van Mongolië, op zoek naar de gift-economie. In Mongolië bevindt men zich in een ontluikend tijdsgewricht: terwijl de markteconomie en industrie bloeien in de steden, blijft op de uitgestrekte steppe een dynamisch netwerk van nomadische herders bestaan dat is geworteld in vertrouwen en wederkerigheid van de gift-economie. Ik mocht uiteindelijk meeleven met een Mongoolse familie die verspreid is over stad en platteland.

Een enorme reis, een niet zo volle studentenportemonnee en in eerste instantie ook nog geen plan. Ik kende niemand in Silicon Valley en ook niet in Mongolië. Ik besloot van de inhoud ook de vorm te maken: ik startte een crowdfunding waarbij mensen delen van mijn reis konden sponsoren en als wederdienst zou ik dan, 'and that day may also never come', een kaartje voor een toekomstige en nog niet bestaande theatervoorstelling over deze reis geven. Zo ontdekte ik de kracht van de gift-economie nog voor ik vertrokken was. Ik kreeg de reis gefinancierd en via mijn netwerk raakte ik bevriend met zowel een Amerikaan in Silicon Valley als een Mongoolse jongen aan mijn Universiteit in Leuven met familie op de steppe. Ik ging op pad om te leren over economische antropologie en systemen van geven en ontvangen. Niet om terug te gaan naar wat er al was, maar om vooruit te gaan naar wat er al is. Niet om terug te verlangen naar wat verloren leek, maar om de waarde te ontdekken van wat al lang onder onze ogen aanwezig is.

Silicon Valley: tussen dromen en geldstromen



Via een goede vriend had ik Jonny leren kennen. Jonny is een Amerikaanse jongen die met zijn ouders in Silicon Valley woont, van ongeveer mijn leeftijd, destijds een jaar of vijftientig. Ik mocht bij hem in huis komen. De familie woont in een prachtige bungalow in een wijk die doet denken aan *'It never rains in Southern California'* van Albert Hammond. Brede straten, grote auto's, zinderende zon. Jonny haalt me op van het vliegveld in San Fransisco en we ontmoeten elkaar voor het eerst in levende leven: hij is een bonk gastvrijheid en staat te popelen om 'zijn' Amerika aan een Europeaan te laten zien. Hij brengt me naar de wijk waar hij is opgegroeid...

Jonny wijst een aantal huizen aan van bekenden: "daar ging ik altijd de hond van uitlaten!". Ik leer hem kennen als een vriendelijke jongen die voor mij alle tijd neemt. Uitgebreid wandelen we door zijn wijk, we kletsen wat over hoe we beiden zijn opgegroeid. Van achter ons rijdt er ineens langzaam een grote grijze Tesla voorbij. De tesla komt nagenoeg tot stilstand als hij bij ons in de buurt komt en het geblindeerde raampje aan de chauffeurszijde komt langzaam naar beneden. Achter het stuur zit een blonde vrouw met een enorme zonnebril. Zij roept naar ons: "you guys are hot!". Ik reageer verbaasd, zo gaat het dus in Silicon Valley. Flirten op straat. Jonny kijkt me aan en zegt deels vermoeid en deels beschaamd: "that's my mother".

Ik word hartelijk in de familie gesloten in de periode die ik doorbreng in Silicon Valley. Ik ga mee uit eten, maak wandelingen, beweeg mee in het dagelijkse ritme van het gezin. Ik ga zelfs met Jonny naar hun 'vakantiehuis' in de bergen, een enorm houten huis met veranda aan een meer, waar een oude Porche in de garage op ons wacht. We zwemmen, BBQ'en en rijden met de Porche door de glooiende heuvels van Californië met

Amerikaanse muziek van cassettebandjes. Het kan niet op. Ik waan me in de 'American Dream'. It never rains in Southern California...



Natuurlijk is Silicon Valley veel meer dan dat. Bovenal is Silicon Valley een epicentrum in onze markteconomie. Een centrum van innovatie en tech-ondernemers. In de jaren 80 en 90 ontstond hier het internet zoals we dat nu kennen, en vele bedrijven vestigden zich in deze regio. Ondernemers trokken van de Oostkust van Noord-Amerika naar de Westkust in Californië, dit werd 'the place to be'. Via het netwerk van de familie van Jonny sprak ik ondernemers en werknemers van bedrijven zoals Google, Facebook en Amazon. Zo kon ik een beeld vormen van wat het daadwerkelijk betekent om hier te leven en werken.

De mensen die ik sprak schetsten een harde werkcultuur in Silicon Valley: work hard – play hard. Als je maar hard en veel werkt, kun je ook genieten. Er worden lange dagen gemaakt in vrij surrealistische gebouwen, en het werk is vaak stressvol. Voort wat hoort wat, directe resultaten en weinig persoonlijk vertrouwen. Er is druk om te presteren. Voor jou 10 anderen, die bij zo'n grote naam willen werken als Google of Facebook. Iemand vergeleek de sfeer op de werkvloer met de bekende serie Game of Thrones: politieke machtsspellen, manipulatie en bedrog. Een vrij grimmig beeld. Anderen spraken over het minuscule onderdeel van het geheel dat zij vormen in de organisatie. Velen zagen hun dagelijkse bezigheid niet of nauwelijks terug in het eindproduct of in de dienst die de organisatie in de markt brengt, iets dat werd beschreven als demotiverend. Het is een kenmerk van hedendaags werk dat uitvoerig wordt beschreven door filosofen en antropologen als Alain de Botton en David Graeber, die hier ook de term 'bullshit job' voor gebruikt.

Een heel ander perspectief kwam naar voren op een moment waarop ik het niet verwachtte. Ik stond op een buurt-BBQ bij Jonny in de achtertuin: zijn familie was de 'host' van een informele buurtbijeenkomst waarbij mensen zelf iets te eten of drinken meebrachten en samen kwamen. Ik stond wat salade op te scheppen en ik raakte in

gesprek met een man naast me. Zijn naam is Thomas Low. Hij bleek de recent gepensioneerd directeur te zijn van het internationaal bekende SRI Institute: een onderzoekscentrum verbonden aan Stanford University. Ik vroeg hem naar het werkproject dat hem het meeste bijgebleven was. Hij vertelde mij het verhaal van Motobot.

Thomas Low zette zijn bordje op een tafel. In geuren en kleuren vertelde hij hoe de Directeur van het Japanse bedrijf Yamaha Motorcycles eens naar hem toe was gekomen met een vraag: kun jij met jouw team een robot bouwen, die we vervolgens op een race-motor kunnen zetten, en die dan alle snelheidsrecords verbreekt? Thomas vertelde dat ze de klus hadden aangenomen en dat het een enorm karwei werd. Wilde gebaren, grijze lokken en flitsende blauwe ogen namen mij, en intussen een groeiende schare aan toeschouwers, mee in hoe het team de robot steeds bijna af had, maar dat het dan vervolgens uit de bocht vloog en dat ze dan weer van voor af aan konden beginnen. De mensen die dichtbij genoeg stonden, zagen nog net hoe Thomas aan het einde van zijn verhaal triomfantelijk en trots zijn smartphone uit zijn broekzak haalde met een video waarop Motobot met waanzinnige snelheid over de finishlijn croste. De glimlach op zijn gezicht sprak boekdelen.

Ik bleef een groot deel van de middag met Thomas in gesprek. Bevlogen vertelde hij over de idealen en grondwaarden waar Silicon Valley in de jaren 80 uit is ontstaan, toen ook hij hier neerstreek. Mooie dingen maken, uitvinden, innoveren. En ook: opschalen. Zodat meer mensen op de planeet gebruik kunnen maken van vooruitstrevende techniek. Ergens is het mis gegaan, vertelde hij. Ergens is het te veel om geld gaan draaien, is zijn conclusie. Ik dank hem voor zijn verhaal en het gesprek.



Met deze indrukken laat ik Silicon Valley achter me. Ik neem het vliegtuig naar een plek heel ver weg van San Fransisco: de Mongoolse hoofdstad Ulaanbaatar. Daar zal het jongere broertje van mijn Mongoolse vriend uit Leuven op mij wachten op het vliegveld. Hij zal mijn tolk en gids zijn in Mongolië. Ik dank Jonny en zijn familie, verlaat het Amerikaanse continent en vervolg mijn reis richting de Mongoolse steppe.

Tijdloze netwerken: de geschenken van de Mongoolse steppe

's Ochtends in alle vroegte waait de wind in mijn gezicht. Op de uitgestrekte Mongoolse steppe groeien geen bomen. We hebben buiten geslapen. Ik ga rechtop zitten in mijn slaapzak. Achter de bergen komt de zon op en langzaam ontvouwt zich een eindeloze blauwe lucht boven mijn hoofd. De kamelen verderop maken een brullend geluid dat in niets lijkt op het kraaien van een haan. Ik kijk over mijn schouder naar de tent achter me, en mijn ogen ontmoeten die van oma. Ze lacht. Haar mysterieuze blik verradt een generaties oude wijsheid. Haar glinsterende ogen doen eerder denken aan een kind dan aan een bejaarde vrouw. Rechts naast mij komt een andere slaapzak tot leven. Met gefronste wenkbrauwen en dichtgeknepen ogen ritst Soyombo zijn slaapzak open en hij tast om zich heen op zoek naar zijn bril, meer gewend aan het stadse leven dan aan de steppe. Hij vindt hem, zet hem op en kijkt me aan. "Goodmorning Indiana Jones", zeg ik. Hij grijnst, en antwoordt: "goodmorning, Marco Polo".



Hier ben ik op de Mongoolse steppe. Ik heb een tijdje in de hoofdstad bij Soyombo en zijn zusje en ouders gewoond. In een appartementje in het centrum. Daar leven zij het hele jaar door. Eens per jaar, in de zomer, maakt Soyombo met zijn zusje, ouders én de kat in de auto een reis naar de steppe van duizend kilometer. Soms over snelwegen, soms kriskras over de steppevlakte. Daar, aan de voet van het gigantische Altai gebergte, leven de opa en oma en andere familieleden als nomadische herders op de steppe, op een manier die al vele generaties in stand wordt gehouden. Deze zomer mocht ik met hen mee. Soyombo en ik raken bevriend, hoewel hij pas 14 jaar is, is hij zijn leeftijdsgenoten die ik in Nederland ken ver vooruit. Zijn Engels is goed, en nachtenlang slapen we buiten onder de sterrenhemel en praten we over onze levens. Ik noem hem

Indiana Jones: hij kan deze zomer voor het eerst met zijn voeten bij de pedalen van de motor van zijn opa en we crossen met regelmaat over de steppe op hoge snelheid. Hij noemt mij Marco Polo, naar de Italiaanse reiziger die ongeveer 8 eeuwen voor mij via de zijderoute naar Mongolië trok.

Net als in Silicon Valley probeer ik hier om in te voegen in het dagelijks leven. Andere koek. Met kuddes paarden, kamelen, schapen en geiten trekken deze Mongoolse herders als nomaden over de steppe. Met hun witte tenten, de 'gèrs', die ze in razend tempo kunnen afbreken en opbouwen, bewegen ze van plek naar plek – mee met de behoeften van hun kuddes. Ik leer om te hoeden, te melken en te slachten. Woorden schieten te kort om de lagen van betekenis en de aanpassingskracht van deze levenswijze te beschrijven, die in eerste instantie eenvoudig lijkt, maar diepgeworteld is in een complexe relatie met de natuur en gemeenschap. We blijven veel langer dan gedacht. De ouders van Soyombo nemen zijn zusje en de kat mee terug naar de hoofdstad, zij moeten weer aan het werk, maar ik en Soyombo blijven op de steppe achter bij oma. We hebben het veel te goed naar onze zin, en zien later wel wanneer en hoe, met welk familielid, we weer terugkomen. Met enige regelmaat bewegen familieleden heen en weer tussen stad en platteland, tussen wolkenkrabbers en groen steppeland.

Meteen valt de kracht van geschenken op. Ik neem een welkomscadeau mee voor de opa en oma. Het is een Tilburgs kruidenlikeur dat met carnaval rijkelijk vloeit en wellicht de contouren van de Brabantse provincie nooit eerder had verlaten. Met de kleine groep bewoners van de familiegemeenschap op de steppe legen we deze fles nog dezelfde avond, ze drinken mij flink onder tafel. Het creëert en benadrukt onze nieuwe relatie tegelijkertijd. Het is een opmerkelijk contrast met het (ook gastvrije) Amerikaanse gezin, aan wie ik hetzelfde geschenk gaf, wat in de grote koelkast verdween en waar ik niets meer van vernomen heb. Hoewel ik voor de gift-economie ben gekomen, raak ik overspoeld met zo veel andere indrukken. Ik maak overuren in mijn opschrijfboekje. Ondanks dat er op de steppe geen bomen groeien, zie ik het bos niet meer. Wel was me de bijzondere waarde van paarden op de steppe opgevallen. Ik had er al veel gezien en begreep dat ze een belangrijk onderdeel van het leven op de steppe vormen, ik was nieuwsgierig om er meer over te leren.

Een neef van Soyombo. Boda, leeft ook in deze gemeenschap en werkt met paarden. Hij is ongeveer even oud als ik destijds, vijfentwintig. Dagenlang probeerde ik met Boda in gesprek te komen, maar dat bleek moeilijk, omdat hij vaak niet 'thuis' leek te zijn (voor zo ver dat voor nomaden een thema is). Telkens wanneer ik familieleden vroeg wanneer hij terug zou komen, wisten zij het niet. En wanneer ik hem ontmoette, zei hij dat we later zouden praten. Het frustreerde me. Maar aan de andere kant had het ook iets absurds en humoristisch. Ik probeerde hem te 'vangen', maar mijn drang naar controle botste met de ritmiek en cadans van het nomadische leven, die me uitnodigden om mijn 'Westerse' werkethos even los te laten. Soyombo vertelde me dat Boda, net als zijn broer Mars, naar een planeet is vernoemd. Hij legde uit dat planeten altijd in beweging zijn, en het leek dus vanzelfsprekend dat Boda ook altijd in beweging was. We lachten erom. En net toen ik mijn drang om met hem te praten had opgegeven, gebeurde het.

Op een dag loop ik van de ene tent naar de andere om iets te halen, en halverwege word ik onderbroken door Boda. Hij zit op zijn motor met zijn zoontje voorop. Hij is ongeveer drie jaar oud. In gebrekkig Engels en met voornamelijk gebaren vraagt Boda of ik met hen mee wil. Hij slaat op het leren zadel van de lege plek achter hem. Zonder Soyombo in de buurt besluit ik verder niets te vragen en ga meteen op zijn verzoek in. Ik heb geen idee wat hij van plan is. Ik stap achter op de motor; nu zitten we er met z'n drieën op. We rijden langs Uscho, Boda's 15-jarige helper, die twee paarden bij zich heeft. Op een van die paarden zit een jongen die niet ouder dan vijf jaar kan zijn. Met dit kleine karavaantje betreden we in een rustig tempo de eindeloze vlaktes van de steppe, terwijl het kamp steeds verder achter ons verdwijnt. De avond valt en de zon zakt steeds verder achter de toppen van het Atai-gebergte – het enige zichtbare bewijs dat de steppe niet eindeloos is. Een goudgele gloed kleurt het vlakke steppe-landschap van zand, stenen en struiken. In de verte staan groepjes kamelen. Het scherpe ratelen van de motor van Boda is het enige dat de immense stilte van de steppe doorbreekt.

Ik kijk om me heen. Met mijn slechte richtingsgevoel gok ik dat we naar de rivier onderweg zijn. Misschien gaan we de paarden daar laten drinken. We rijden al ongeveer twintig minuten langzaam over de steppe. Ik heb me overgegeven aan het ritme en raak verzonken in gedachten als we plotseling stoppen. Ik kijk om me heen. Niets wijst erop dat we een bepaalde plek hebben bereikt. De plek waar we stoppen onderscheidt zich op geen enkele manier van het gebied om ons heen. De immense stilte is intens. Hoelang het moment duurt kan ik niet zeggen. Het kan tien seconden, een minuut of tien minuten zijn geweest. Het enige dat ik me kan herinneren is hoe ruw die stilte werd onderbroken.

Met een luid kabaal slaat Boda op de claxon van de motor. Verward en geschrokken heb ik geen tijd om te begrijpen wat er gebeurt. Het paard met daarop de vijfjarige jongen galoppeert in volle vaart weg, een enorme stofwolk achterlatend. Voordat ik de situatie kan bevatten zet Boda de motor in beweging. Ik moet al mijn spieren aanspannen om niet van de motor te vallen. Met ongelooflijke snelheid halen we het paard met de jongen in, en Boda positioneert ons parallel aan het dier, terwijl we in razend tempo over de steppe racen. Er zit minder dan twee meter tussen het paard en de motor. De snelle galop van het paard zorgt ervoor dat de vijfjarige jongen steeds een halve meter de lucht in wordt gelanceerd. Hij slaat met een zweep op de flanken van het dier. Zweet glinstert in de zon. Boda roept aanwijzingen naar de jongen, terwijl hij probeert het gebrul van de motor en hoeven in het zand te overstemmen. Verschillende emoties strijden om voorrang. Angst, geluk, bewondering, verwarring. Adrenaline maakt zich van mij meester. Ik klamp me vast aan Boda, die vakkundig stuurt en zigzagt door gras en zandheuvelds, terwijl hij in lijn blijft met het paard. Ik word meegesleept in een virtuoos samenspel van mens, dier en machine. Hoe de driejarige Bodt zich zittende weet te houden op de motor is me een raadsel.

Te midden van dit samenspel draait Boda plotseling zijn hoofd, en voor een fractie van een seconde kruisen onze blikken elkaar. Zijn ogen schitteren van trots. Voor

dat korte moment vervaagt het gebrul van de motor, de kreten, de snelheid en de eindeloze steppe die het Mongoolse landschap bepaalt. Mijn aandacht is bij Boda's brede glimlach. In die lach herken ik de lach van een andere man, op een ander continent. In Boda's gezicht herken ik Thomas Low. De oud-directeur van het onderzoeksinstituut dat Motobot heeft ontwikkeld. Het was exact dezelfde glimlach. Boda had me de universele betekenis van werk laten zien.



Ik ben hier onderdeel van een training, een training voor een paardenrace die een week later zou plaatsvinden op de steppe. Paardenraces hebben enorme relevantie in Mongolië. Van generatie op generatie wordt kennis en kunde overgedragen. Paarden worden met veel zorg en aandacht behandeld. De witte tenten (Gèrs) hangen vaak vol met prachtige medailles en prijzen die gewonnen zijn bij deze races, zo ook bij de familie van Soyombo. Tijdens deze training heeft Boda, in plaats van het aan mij uit te leggen, me laten voelen wat de betekenis is van paardenraces op de Mongoolse steppe. Boda gaf mij een onvergetelijke les. Zijn trots die bij mij zo binnenkwam was dezelfde trots als Thomas Low in Silicon Valley mij had laten voelen. Trots op de snelheid, trots op het tastbare resultaat. In een klap werden duizenden kilometers overbrugd en werd deze ervaring universeel. Boda leerde mij dat het niet uitmaakt of je motorrobots ontwerpt voor het circuit of dat je met paarden racet over de steppe.

Het avontuur met Boda had me volledig meegezogen in de wereld van paardenraces. Maar het was ook een herinnering aan de kracht van relaties en samenwerking. Het bracht me terug naar de vraag hoe gemeenschappen hier functioneren door middel van geven en ontvangen. Het drong tot me door dat de gift-economie hier ook zichtbaar zou kunnen zijn in manieren die ik misschien niet direct herkende. Ik had voor het eerst van de gift-economie gehoord op de besneeuwde universiteitscampus van Oslo. In de daaropvolgende jaren bestudeerde ik deze uitgebreider. Vele uren bracht ik door in de

oude bibliotheekzalen van de universiteit van Leuven, België, waar ik een research master behaalde in de antropologie. In deze eeuwenoude universiteitsbibliotheek dook ik in antropologische geschriften van andere tijden. De gift-economie werd voor het eerst uitgebreid beschreven door antropoloog Bronislaw Malinowski in het nu standaardwerk: *Argonauts of the Western Pacific*, uit 1922. Malinowski beschreef de uitwisseling die plaatsvond tussen de 'Trobriand' eilandbewoners van Papoea Nieuw Guinea. Hij kwam hierbij iets op het spoor: de universele kracht van het geschenk.



In Papoea Nieuw Guinea vormen weelderig groen en uitgestrekte kustlijnen het decor van Malinowski's beroemde veldwerk. Te midden van hutten gebouwd van palmblederen, op het strand, staat een tent die anders oogt. Hij is niet van palmblederen, maar van linnen stof. Het is de tent van Malinowski. Malinowski is onderdeel van een gemeenschap van Trobriand eilanders. Hij leeft met ze, trekt bij ze in. Het is veldwerk. Het is een van de eerste keren dat een antropoloog dit doet, en Malinowski zou later voorbeeld worden voor veel antropologen om echt fysiek in een cultuur te duiken. Het verandert het beeld van leunstoelantropologen, wetenschappers die vanuit hun luie stoel academische boeken lezen, tot toegepaste onderzoekers die zich actief mengen met lokale bevolking en die cultuur- en taalbarrières overbruggen.

Een van de eerste zaken die Malinowski opvalt, is een rituele ceremonie die zich zo nu en dan voor doet. Een aantal mannen van de gemeenschap vertrekt in bootjes de zee op. Met kettingen en armbanden gemaakt van schelpen varen ze naar andere eilanden. Hier wisselen ze deze kettingen en armbanden uit met andere eilandbewoners. De uitwisseling van kettingen en armbanden gaat gepaard met uitgebreide rituelen en een grote ceremonie. Malinowski vraagt zich

af waarom deze mensen hun leven wagen om in vrij gammele houten kano's de woeste oceaan te trotseren, schijnbaar om waardeloze kettingen en armbanden van schelpen uit te wisselen. Het lijkt hem irrationeel en hij kan in eerste instantie geen functie ontdekken. Deze zoektocht naar 'nut' is typerend voor de antropologie in deze periode.

Malinowski brengt er jaren door. Jaren doet hij erover om het systeem van kettingen en armbanden te ontwarren – hij beseft dat zijn aanvankelijke aannames te kort schoten. Het blijkt een enorme ring met een omtrek van enkele honderden kilometers, een complex netwerk tussen de eilanden, dat paren maakt tussen mensen, door middel van geschenkenruil van de armbanden en kettingen. Hij brengt deze rituelen van geven en ontvangen in kaart en noemt het de kula ring. De voorwerpen verbinden mensen voorbij taalbarrières en overbruggen etnische verschillen tussen duizenden bewoners van wel twintig verschillende eilanden. De relaties die de uitwisseling van schelpenkettingen creëert houden generaties lang stand en zijn van groot belang voor vrede en in de handelsrelaties tussen de eilandbewoners. De uitwisseling is hiermee niet puur economisch van aard: de geschenken hebben een diepe sociale, culturele, en symbolische betekenis en creëren langdurige banden tussen de eilandbewoners. Ze symboliseren wederzijds respect en verplichtingen en zijn zowel functioneel als diep betekenisvol.

Antropoloog Marcel Mauss baseert zich op Malinowski's veldwerk, en ontwikkelt het antropologische concept van wederkerigheid (van reciprociteit, in antropologisch jargon). Hij borduurt verder op de universele kracht van het geschenk dat Malinowski hier op het spoor is gekomen. Over heel de wereld ontstaan relaties tussen mensen gebruikmakend van dezelfde principes. De principes van geven en ontvangen, die in een bepaalde balans dienen te zijn. Dat geven en ontvangen beperkt zich niet tot spullen, maar gaat ook over de uitwisseling van diensten, van ideeën, van aandacht. Mauss noemt drie plichten, die nodig zijn om wederkerigheid tussen mensen, zowel tussen individuen als tussen groepen, te realiseren:

- o Plicht van het geven
- o Plicht van het ontvangen
- o Plicht van de wederdienst

Deze plichten verbinden mensen en individuen in relaties van wederzijdse afhankelijkheid. In wederkerigheid. Het is een systeem van ongeschreven regels en onuitgesproken verwachtingen. Hierbij is meestal niet direct duidelijk wanneer er iets terugkomt en wat dan precies. De ontvanger is eigenlijk zowel vrij als verplicht om op een bepaald moment de wederdienst te vervullen. Hierbij dient vaak ook de tijd genomen te worden om goed te ontvangen. Een directe wederdienst wordt niet altijd gewaardeerd, omdat je hiermee de 'schuld' eigenlijk niet accepteert en die blijkbaar niet voor langere tijd wil dragen. Dit geldt ook voor de informele gift-economie die wij kennen, vaak in onze privésfeer. Denk bijvoorbeeld aan een eerste date, waarbij de ander meteen over tikkie sturen begint: 'komt er dan geen tweede keer?' vraag je jezelf af. "Ik trakteer" schept meer vertrouwen. Verhuld in stilte ligt daar dan de hoop of verwachting van een

latere wederdienst. Ook voelen we het vaak bijna instinctief aan wanneer de balans van wederkerigheid niet klopt. Jaap van de voetbalclub, die nooit rondjes geeft, wordt dan 'die profiteur' genoemd. Interessant kan dan ook zijn om te kijken of Jaap niet op een andere manier wederkeert. Sponsort zijn kantoor niet al jaren de shirtjes en het jaarlijkse uitje van het team?

Op de steppe in Mongolië, waar ik verblijf, zijn de voorbeelden van wederkerigheid, van 'Kula', eindeloos. Waar in Silicon Valley uitwisseling van goederen en diensten vaak uit snelle transacties bestond, waar men graag onafhankelijk wil zijn en uit de schuld, is de gedachte van complete onafhankelijkheid op de steppe absurd. Nomadische herders zijn betrokken in netwerken van lange termijn relaties van wederzijdse afhankelijkheid. En niet zonder reden. Het leven op de steppe is hard. In de zomer is het veertig graden, in de winter kan het veertig graden vriezen. In gevallen van groot verlies van dieren, die soms doodvriezen in harde winters, moet je dan kunnen rekenen op de hulp van bevriende families op de steppe. Waar jij dan vlees van mag ontvangen, en die dan op een dag ("and that day may never come") bij jou mogen komen. Er staan dus 'schulden' open, al wordt dat niet zo ervaren omdat dit systeem de norm is.

De families op de steppe hebben vaak een vriezertje in de tent staan, die elektriciteit ontvangt door middel van vervoerbare zonnepanelen. Ook daar is het 2025. Door middel van de vriezer kunnen ze geslacht vlees langer gebruiken. 'Onze' vriezer was ook de plek waar een bevriende familie tijdelijk hun vlees in legde, die van hen was stuk gegaan. Auto's werden aan elkaar uitgeleend aan de lopende band. Uiteraard kun je met anderen meerijden naar de stad, stap maar in. Ook kuddes dieren zijn soms een tijdje bij de ene familie, soms bij de ander. Dan wordt er bijvoorbeeld melk van de dieren gegeven aan de andere familie. Dit gebeurt ook tussen familieleden onderling.

Hierin verscholen ligt ook een minder 'strak' besef van bezit dan wij gewend zijn. In 'het Westen' is vaak iets van jou of van mij. Spullen zijn op de steppe ook minder van een eigenaar en er worden makkelijk uitgeruild. Ook dieren en kuddes zijn veel minder 'bezit' dan wij misschien zouden vermoeden. Tijdens de rit van de hoofdstad naar de steppe zat ik naast Soyombo in de auto. We zagen meerdere keren groepen paarden rennen over de steppe, zonder mensen erbij. Ik vroeg aan hem van wie die paarden waren, of ze niet ontsnapt waren. Soyombo barstte in lachen uit. Paarden in Mongolië zijn wild noch gedomesticeerd. Net als geiten, kamelen en schapen leven ze in co-existentie met mensen: ze leven met elkaar. Ze lijken ervoor te *kiezen* om soms een tijd met mensen te leven. Ze kunnen namelijk alle kanten op, maar blijven toch bij de mensen. Bepaalde delen van het jaar leven de kuddes 'vrij' en trekken ze over de steppe. Andere delen leven ze met mensen erbij, maar dat contrast is niet zo groot als je misschien zou kunnen denken. Mensen begeleiden de dieren naar betere graaslocaties, hun waakhond beschermt ze. De mensen melken de dieren. Af en toe wordt er een ouder dier geslacht voor voedsel voor de mensen. Het is ook een relatie van wederzijdse afhankelijkheid en wederkerigheid. Ook Boda's interactie met zijn paarden past hierin: hij verzorgt ze en ze vervullen een glansrol in de diepgewortelde samenwerking in de paardenrace, waarvan hij mij in een training had betrokken.

Hoe diep het idee van wederkerigheid geworteld is in de Mongoolse cultuur werd me pas echt duidelijk toen ik begreep dat wederkerigheid niet alleen tussen mensen en mensen bestaat, of tussen mensen en dieren, maar dat er nog een derde partij bestaat.

We zitten in de Jeep van de vader van Soyombo en rijden kriskras over de steppe. Op de achterbank klotsen lege jerrycans tegen elkaar. Het water dat we gebruiken bij de tenten om te drinken, mee te koken, en ons te wassen, is op. Het plan is om de rivier te vinden en de jerrycans te vullen. De vader van Soyombo, die de omgeving kent, weet ongeveer in welke richting de rivier is. We rijden een tijdje door. Af en toe stappen we uit als we een gemeenschap van tenten tegenkomen, om te vragen in welke richting we verder moeten bewegen, waarnaar we onze weg weer vervolgen.

Ik kijk naar buiten. De laatste dagen hebben we spaarzaam gedaan met het water dat we nog hadden, ik heb dorst en kijk er naar uit om mezelf te wassen. Soyombo's vader zet de auto steeds vaker stil. Met zijn hand beschermt hij zijn ogen tegen de zon en hij tuurt hij over de vlaktes. Het landschap wordt intussen steeds groener en heuvelachtiger. Ineens zien we het. De rivier. We lachen opgelucht. Soyombo's vader stopt de auto en in de euforie loop ik snel naar de rivier. Ik hurk neer en maak een kom van mijn handen, ik drink gulzig en giet ook water in mijn nek. Heerlijk! Ineens hoor ik achter mij een kreet: Ludo! Stop! Het is de vader van Soyombo. Ik had een fout gemaakt: ik had de relatie van wederzijdse afhankelijkheid tussen de Mongoolse steppebewoners en 'Kukh Tengri' over het hoofd gezien. De goden, zou je kunnen zeggen. Soyombo's vader komt naar me toe en gebaart me terug naar de auto te komen. Daar haalt hij een gele kom uit de achterbak en hij neemt me weer mee naar de rivier. Hij laat zien hoe het moet. Voorzichtig hurkt hij naast de rivier. Met de kom haalt hij water uit de rivier, dan neemt hij wat afstand tot de rivier, en pas daar neemt hij slokken uit de kom.



Kukh Tengri betekent letterlijk 'blauwe lucht'. Het Tengrisme, zoals het ook wel wordt genoemd, is een 'geloof' of een werkelijkheid die zich al vele eeuwen verspreid over Euraziatische steppevolkeren. Antropologisch gezien is het een combinatie van sjamanisme en animisme: alles in de natuur – dieren, planten, objecten – zijn beziel met een spirituele essentie, en sjamanen kunnen bemiddelen tussen deze krachten en de gemeenschap. Dit betekent dat alles op de steppe onderdeel is van deze spirituele essentie, alles is verbonden in cyclussen en is heilig. Zo ook de rivier. De steppebewoners zijn afhankelijk van de rivier, daarom gaan ze er ook respectvol mee om. Het is een wederzijdse afhankelijkheidsrelatie. Het is gift-economie om de Goden te eren voordat je iets neemt van het steppelandschap, zoals water uit de rivier. Het is Kula.

Kukh Tengri wordt ook op andere manieren geëerd: op bergen ontstaan stapels stenen met blauwe doeken. Hier loopt men in drie cirkels omheen terwijl je elke rond een steentje werpt op de stapel. Het slachtproces van dieren is uitgebreid geritualiseerd met Kukh Tengri in acht. Het is een zeer respectvol ritueel waar soms wel vijf tot tien mensen bij betrokken zijn. Een oom van Soyombo legde mij uit, terwijl hij een dier slachtte, dat het dier daarbij op zijn rug ligt en van verbazing rustig wordt: zijn leven lang zag hij enkel de groene vlakten beneden hem en nu voor het eerste de uitgestrekte blauwe lucht – Kukh Tengri. Een ander ritueel om Kukh Tengri te eren is het werpen van melk in de lucht in de ochtend, de hoop is dan dat de melkopbrengst later die dag gunstig zal zijn.

Wederkerigheid, gift-economie, zit dus diepgeworteld in de Mongoolse cultuur. Mensen, dieren en andere materie zijn met elkaar verbonden in duurzame cyclussen van geven en ontvangen, die gerespecteerd dienen te worden en in balans moeten zijn – maar die niet continu in een weegschaal worden gelegd. Geef-en-ontvang-relaties bestaan tussen mensen, dieren, en de steppe in de breedste zin van het woord. Er is een krachtige overtuiging en er is het vertrouwen dat wat je geeft vroeg of laat ook terugkomt. En toch is het niet zwart-wit. Gift-economie en markteconomie lopen hier op de steppe door elkaar heen. Als er vlees over is bij het slachtproces, dan brengen familieleden die naar een supermarkt in de stad. Daar ruilen ze het voor producten, zoals benzine voor de motor, maar soms ook gewoon voor geld. En ook in de hoofdstad, in Ulaanbaatar, die toch heel markteconomisch ingericht is, legde Soyombo's vader mij uit dat hij als advocaat ook vaak diensten cadeau deed, soms aan vreemden. Daar kwam dan op een later moment iets voor terug. Soms gewoon dankbaarheid.

Dit was ook zo in Silicon Valley, epicentrum van markteconomie. Ook hier bewogen markteconomie en gifteconomie door elkaar heen. Hier werd mij uitgelegd hoe in grote organisaties steeds meer geef-en-ontvang relaties ontstaan in buddy-systemen van senioren en junioren die aan elkaar gekoppeld worden. De senior draagt zijn vak over, en de junior brengt nieuwe ontwikkelingen of kennis in. Een vrouw die ik sprak richtte een digitaal platform op waar vrouwen onderling belangeloos advies uitwisselen over hoe ze hun weg kunnen vinden in deze toch door mannen gedomineerde werkcultuur. Korte termijntransacties worden afgewisseld met lange termijn relaties van wederkerigheid, zowel in Silicon Valley als op de Mongoolse steppe. In beide culturen vervagen de lijnen tussen markteconomie en gift-economie. Maar waar Silicon Valley vooral draait om innovatie en efficiëntie, is de praktijk van wederkerigheid op de Mongoolse steppe diepgeworteld in verbondenheid en relaties tussen mensen, dieren en steppe. Het

ongelofelijke vermogen van de Mongoolse mensen om bij het vormen van deze relaties grote verschillen te overbruggen heeft op mij diepe indruk gemaakt, ook richting het einde van mijn tijd op de steppe.

Het is bijna middernacht op de uitgestrekte Mongoolse steppe. De felle wind speelt met de doeken van de tent. Na weken van samenleven met Soyombo en oma, is er een moment van afscheid. Die nacht rijden Soyombo en ik met een oom mee naar de dichtstbijzijnde stad. Daar nemen we de bus naar Ulaanbaatar. Een reis van duizend kilometer. Van de eindeloze steppe naar het hectische stadsleven. Oma blijft achter. In de schemering van het vuur drinken we warme geitenmelk, binnen in de tent. De afgelopen periode voelt oneindig, tijd lijkt zijn betekenis te hebben verloren.

Soyombo is, ondanks zijn jonge leeftijd, een goede vriend geworden. Zijn humor, speelsheid en vertaaltalent is van onschatbare waarde gebleken. Oma is zonder twijfel de meest bijzondere persoon die ik ooit heb ontmoet. Ze heeft zich van vele kanten laten zien. Soms kon ze kwaad “Luta!” roepen als ik, helemaal bezweet, de verkeerde geit had gevangen. Ze kon me ook ondeugend aankijken terwijl ze mijn koperen schaal vulde met Chinese whisky. Ze kon warm glimlachen als ik haar kaartspel had geleerd en eindelijk een keer had gewonnen, en ze kon plotseling omschakelen van een eeuwigdurend lijkende rust naar een voor mij onverklaarbare haast.

De avond nadert zijn einde. In een denkbeeldige driehoek zitten we op krukjes rond het vuur. We drinken in stilte onze melk, oma, Soyombo en ik. Wetende dat de auto die ons op komt halen, langzaam dichterbij komt. Plots kijkt oma mij indringend aan. Haar gezicht, getekend door een leven op de steppe, lijkt me iets te willen vertellen, ondanks dat we niet dezelfde taal spreken. Met een breed gebaar steekt oma acht vingers op, in mijn richting. Ik weet dat ze acht kinderen heeft. Ze kijkt me aan. Langzaam verschijnt een negende vinger.



In de spiegel kijken: lessen van mijn reis

Zo terugkijkend is wederkerigheid overal, en niet specifiek aan één cultuur gebonden. Het bestaat zowel in de bruisende innovatie-hotspot van Silicon Valley als op de uitgestrekte Mongoolse steppe, en ook op beiden plekken zijn markteconomische transacties. Ik heb mijn reis nooit willen reduceren tot een keuze tussen markteconomie en gift-economie. Het gaat er niet om welk systeem superieur of inferieur is. Ze zijn met elkaar vervlochten. Wat deze twee uitersten van de wereld met elkaar gemeen hebben, is de voortdurende dans tussen geven en ontvangen.

Veel meer dan een vergelijking, is mijn reis een spiegel. Ik zag niet alleen de ander, maar vooral onszelf. We zijn altijd in bepaalde mate van de ander afhankelijk. De vraag is hoe we ons tot die ander verhouden. In deze reis zag ik onze eigen keuzes en waarden weerspiegeld met betrekking tot die vraag. In plaats van ons af te vragen welk systeem beter is, kunnen we nadenken over: wat willen we behouden? Wat zijn we misschien kwijtgeraakt? Kan de vraag van geven en ontvangen ons helpen om na te denken over waar we heen willen? En waartoe?

Deze vragen zijn groot en confronterend. Maar hoewel de vragen groot zijn, laten ze zichzelf beantwoorden in het kleine. In concreet gedrag. Gift-economie is krachtig en universeel. Ik werd op mijn reis omvergeblazen door mensen die 'gaven' in klein en groot. Die hun tijd, geld, kwaliteiten, energie, netwerk en geschenken gaven. Het liet mij zien wat voor verrassende resultaten dat kan hebben voor beide partijen. Het raakte me als antropoloog maar zeker ook als mens hoe diep de relaties kunnen zijn die eruit ontstaan. Wat ik leerde ging verder dan alleen economische systemen. Het liet zien hoezeer economie en cultuur onlosmakelijk verbonden zijn. Hoe verschillende vormen van geven en ontvangen bepaalt hoe mensen betekenis geven en met elkaar omgaan. Ook voor jou kan het een verschil maken hoe je hier mee omgaat, en je kunt gebruik maken van de universele kracht van het geschenk. Hieronder een aantal toepasbare lessen van mijn reis.

- **Geven & vertrouwen**

Geschenken creëren en bestendigen relaties. zou ons uit kunnen nodigen om wat vaker te geven. Prive leven maar ook in organisaties. Minder contracten en aanbestedingen? Goede relaties.

- **Goed ontvangen**

Om de 'magie' van de gift-economie te laten werken is het belangrijk dat er goed ontvangen wordt. Tijd, ritueel... Maar.. Je wil niet met iedereen lange termijn wederkerigheid. Met sommige mensen Ook macht... Dan kun je natuurlijk aandringen om de schuld op te heffen,

- De goede wederdienst
- Geven en dromen verwezenlijken
Verassend hoe het terug kan komen...
- Duurzaamheid & klimaat
Onze onzichtbare 'partner'