

De Serviceberry: een economie van overvloed

Robin Wall Kimmerer

Terwijl Robin Wall Kimmerer samen met de vogels bessen oogst, laat ze haar gedachten gaan over de ethiek van wederkerigheid, die de kern vormt van de gifteconomie. Ze vraagt zich af hoe Inheemse wijsheid en ecosystemen ons kunnen leren nieuwe vormen van uitwisseling te bedenken.



Illustratie: Christelle Enault

De koele adem van de avond glijdt van de beboste heuvels af en schuift de hitte van de dag opzij, en tegelijk komen de vogels, die evenzeer als ik naar koelte snakken. Ze komen in zwermen en hun roepen klinkt als lachen, en ik moet wel teruglachen, even verrukt als zij. Ze hangen overal rond mij, Cederpestvogels en Katvogels en een iriserende flits Lijsters. Nooit eerder heb ik me zo verwant gevoeld met mijn naamgenoot Robin (Roodborst) als nu, terwijl we allebei onze mond volproppen met bessen en gniffelen van plezier. De struiken hangen vol met dichte trossen rood en blauw en paars, in elk stadium van rijpheid, zodanig veel dat je handenvol kunt plukken. Ik ben blij dat ik een emmer bij me heb en ik vraag me af of de vogels wel zullen kunnen vliegen met een buik zo vol als de mijne.

Deze overvloed van bessen voelt puur aan als een cadeau van het land. Ik heb ze niet verdiend of betaald of ervoor gewerkt. Er bestaat geen wiskunde die kan berekenen waarom ik er ook maar enigszins recht op heb. Maar toch zijn ze er — samen met de zon en de lucht en de vogels en de regen, die zich opstapelt in zuilen donderwolven. Je zou ze natuurlijke hulpbronnen of ecosysteemdiensten kunnen

Je zou ze natuurlijke hulpbronnen of ecosysteemdiensten kunnen noemen, maar de Roodborst en ik kennen ze als giften.

noemen, maar de Roodborst en ik kennen ze als giften. Allebei zingen we het met volle mond uit van dankbaarheid.

Voor een deel geniet ik zo omdat ik ze hier niet verwacht had. De lokale inheemse *Serviceberry*, *Amelanchier arborea*, heeft harde vruchtjes, die doorgaans nogal droog zijn, en slechts nu en dan is er een boom die zoete vruchten geeft. De weelde in mijn emmer is echter een westelijke soort, *Amelanchier alnifolium*, hier ook gekend als *Saskatoon*, door mijn buurvrouw-landbouwer aangeplant, en dit is het eerste jaar dat de planten vruchten dragen, wat ze doen met een even groot enthousiasme als het mijne.

Saskatoon, *Juneberry*, *Shadbush*, *Shadblow*, *Sugarplum*, *Sarvis*, *Serviceberry*¹ — zijn enkele van de vele lokale namen voor *Amelanchier*. Etnobotanisten weten dat hoe meer namen een plant heeft, hoe groter haar cultureel belang. De boom is geliefd voor zijn bessen, voor zijn medicinaal gebruik en voor de vroege bloesems, die de bosranden wit kleuren als de lente zich aandient. De *Serviceberry* staat bekend als een kalenderplant, zo trouw is ze aan de weerspatronen van het seizoen. De bloesem is een teken dat de grond ontdooid is en dat de rivierharing stroomopwaarts zwemt — tenminste, zo was het lang geleden toen de rivieren helder waren en voldoende vrij stroomden om het paaen mogelijk te maken. Al is de naam *Service* (dienst) afgeleid van de verwante soort *Sorbus* (eveneens van de Rozenfamilie), toch levert deze plant wel degelijk een waaier aan goederen en diensten. Niet enkel aan mensen, maar aan nog veel meer bewoners. Reeën en elanden eten graag haar jonge scheuten en blaadjes en ze is ook een bron van pollen voor pas uitkomende insecten, een waardplant voor een resem vlinderlarven zoals Pages, Vuurvlinders en Vossen², en vogels doen zich in het broedseizoen tegoed aan haar calorierijke bessen.

In het Potawatomi³ wordt deze plant *Bozakmin* genoemd. Dat is een superlatief: de beste van de bessen. Ik ben het met mijn voorouders eens dat dit de juiste naam is. Stel je een vrucht voor die smaakt als een kruising van Blauwe bes met het aangenaam pittige van Appel, een vleugje rozenwater en iets van knapperige zaadjes met amandelsmaak. Die smaak is met niets uit de winkel te vergelijken: wild, complex en met een chemie die je lichaam meteen herkent als het ware voedsel waarop het heeft gewacht.

Voor mij is het belangrijkste deel van het woord *Bozakmin* de woordwortel 'min' voor 'bes'. Die komt voor in onze Potawatomi-woorden voor Blauwe bes, Aardbei, Framboos, en zelfs voor Appel, Maïs, en Wilde rijst. Wat dat woord duidelijk maakt, koester ik als een schat, want het is ook de wortel voor het woord 'gift'. Bij het namen geven aan planten die ons overstelpen met goedheid erkennen wij dat ze giften zijn van onze plantaardige verwanten, dat ze een blijk zijn van hun gulheid, zorg en creativiteit. Als we erover praten, niet als over dingen of producten of handelswaar, maar als over giften, dan verandert de hele relatie. Ik kan niet anders dan ernaar blijven kijken, terwijl ik ze in mijn handen als juwelen omvat, en uiting geven aan mijn dankbaarheid.

Als we erover praten, niet als over dingen of producten of handelswaar, maar als over giften, dan verandert de hele relatie.

In de aanwezigheid van zulke giften is dankbaarheid intuïtief de eerste respons. Deze dankbaarheid stroomt in de richting van onze plantouders en straalt verder uit naar

de regen, de zonneschijn, naar het onwaarschijnlijke van struiken die bezaaid zijn met brokjes zoetheid in een wereld die vaak bitter is.

Dankbaarheid is zoveel meer dan een beleefd dank u wel. Het is de draad die ons verbindt in een hechte relatie, fysiek én spiritueel, want ons lichaam wordt gevoed en onze geest verrijkt door samenhang, wat wel het meest vitale voedsel is. Dankbaarheid schept een gevoel van overvloed, weten dat je hebt wat nodig is. In die sfeer van toereikendheid slinkt onze honger naar meer en nemen we enkel wat we nodig hebben, met respect voor de gulheid van de gever.

Als onze eerste respons dankbaarheid is, dan is de tweede wederkerigheid: een gift schenken als tegenprestatie. Wat zou ik deze planten kunnen geven in ruil voor hun gulheid? Dat kan een directe respons zijn, zoals wieden of water geven of een liedje van dankbaarheid zingen dat mijn appreciatie meegeeft met de wind. Ofwel indirect, zoals een donatie aan mijn lokale *land trust* waardoor er meer habitat wordt bewaard voor de gevers van de giften, of kunst maken die anderen uitnodigt tot het weefsel van wederkerigheid.

Als onze eerste respons dankbaarheid is, dan is de tweede wederkerigheid: een gift schenken als tegenprestatie.

Dankbaarheid en wederkerigheid zijn het betaalmiddel van een gifteconomie en ze hebben de merkwaardige eigenschap dat ze zich met elke uitwisseling vermenigvuldigen, want hun energie stapelt zich op naarmate ze van de ene hand in de andere overgaan, een werkelijk hernieuwbare bron dus. Ik aanvaard de gift van de bessenstruik en verspreid die gift met een schaal bessen voor mijn buurman, die er een taart van bakt om met zijn vriend te delen, die zich zo goed bedeed voelt met voedsel en vriendschap dat hij vrijwillig gaat meehelpen in de voedselbank. Je weet hoe dat gaat.

De wereld een gift noemen, betekent dat je je lid voelt van het web van wederkerigheid. Dat maakt je blij — en het maakt je ook verantwoordelijk. Als je iets opvat als een gift, dan verandert je verhouding ermee diepgaand, al is het fysieke uitzicht van het 'ding' niet veranderd. Met een wollen muts die je in de winkel koopt, zal je het warm hebben ongeacht van waar ze komt, maar als ze door je lievelingstante gebreid is, dan bestaat er een andere verhouding tot dat 'ding': je bent er verantwoordelijk voor en je dankbaarheid krijgt beweegkracht in de wereld. Je zult er veel beter zorg voor dragen dan voor de muts uit de winkel, want je muts is een breiwerk van relaties. Dit is de kracht van het 'gift'-denken. Ik stel me zo voor dat als we van alles wat we consumeren denken dat het geschonken is door Moeder Aarde, we veel meer zorg zouden dragen voor wat we krijgen. Een gift slecht behandelen is emotioneel en ethisch zwaar beladen en heeft ook een ecologische resonantie.

Hoe we denken, dijt als rimpelende golfjes uit naar hoe we ons gedragen. Als we deze bessen, of die kool of dat woud zien als een object, als eigendom, dan kan het worden geëxploiteerd als koopwaar in een markteconomie. We weten waar dat toe leidt.

Waarom hebben wij toch toegestemd in de dominantie van economische systemen die van alles koopwaar maken? Die schaarste creëren in plaats van overvloed, die

accumulatie bevorderen in plaats van delen? We hebben onze waarden uitgeleverd aan een economisch systeem dat actief schade toebrengt aan wat ons lief is. Ik vraag me af hoe we dat oplossen en ik ben niet de enige.

Botanica is mijn specialiteit en mijn goede beheersing van het bessenjargon zal zich niet zomaar uitstrekken tot economie. Daarom wou ik de gangbare betekenis van economie opnieuw bekijken om ze te vergelijken met mijn begrip van de gifteconomie van de natuur. Waar dient economie eigenlijk voor? Het antwoord blijkt sterk af te hangen van de mensen aan wie je het vraagt. De *American Economic Association* zegt op haar website: *'het is de studie van schaarste, de studie van de manier waarop mensen hulpbronnen gebruiken en reageren op incentives.'* Mijn schoonzoon onderwijst economie op een middelbare school en het eerste principe dat hij zijn leerlingen bijbrengt, is dat economie gaat over te nemen beslissingen ten overstaan van schaarste. Zowat alles op een markt wordt impliciet gedefinieerd als schaars. Als schaarste het hoofdprincipe is, dan vloeit daar een denkwijze uit voort die gebaseerd is op de vermarkting van goederen en diensten.

Waarom hebben wij toch toegestemd in de dominantie van economische systemen die van alles koopbaar maken?

De middelbare school heb ik al lang achter de rug, maar ik ben niet zo zeker dat ik die denkwijze wel vat en dus ga ik met een kom vol verse bessen naar mijn vriendin en collega dr. Valerie Luzadis. Zij is iemand die aardse giften waardeert en ze is professor en voormalig voorzitter van de *US Society for Ecological Economics*. Ecologische economie is een zich uitbreidende economische theorie die de gangbare definitie van economie verbreedt door de natuurlijke systemen van de Aarde en menselijke waarden erin te integreren. Het is tot vandaag echter nog geen standaardpraktijk om deze essentiële elementen in een definitie op te nemen — ze worden doorgaans buiten beschouwing gelaten. Valerie geeft de voorkeur aan de definitie dat *'economie is hoe wij ons organiseren om het leven in stand te houden en de kwaliteit ervan te bevorderen. Het is een manier om na te denken hoe we voor onszelf kunnen zorgen.'*

De woorden ecologie en economie hebben dezelfde stam, het Griekse *oikos*, wat huis of huishouden betekent, dat wil zeggen de relatiesystemen, de goederen en de diensten die ons in leven houden. Het systeem van de markteconomieën dat ons als standaard wordt gegeven, is lang niet het enige bestaande model. Dankzij antropologen weten we van een veelvoud van culturele kaders die gekleurd zijn door heel andere visies op 'hoe wij voor onszelf zorgen,' waaronder ook gifteconomieën.

Terwijl de bessen in mijn emmer ploffen, denk ik aan wat ik er allemaal mee ga doen. Ik zal er achterlaten bij vrienden en burens, en ik ga er beslist ook van invriezen om in februari bessenmuffins te maken. Dit 'probleem' van beslissingen nemen over overvloed doet me denken aan een rapport van linguïst Daniel Everett, toen hij in de leer ging bij een gemeenschap van jager-verzamelaars in het Braziliaanse regenwoud. Een jager was thuisgekomen met een aanzienlijk stuk wild, veel te veel eten voor zijn eigen verwanten. De onderzoeker vroeg hem hoe hij het overschot zou bewaren. Roken en drogen waren bekende technieken, dus bewaren was mogelijk. De jager begreep de

vraag niet goed — het vlees bewaren? Waarom zou hij dat doen? In plaats daarvan stuurde hij uitnodigingen voor een feest en al gauw kwamen de gezinnen uit de buurt rond zijn vuur zitten en ze aten tot de laatste brok verorberd was. Op de antropoloog kwam dit over als inadequaat gedrag en hij vroeg de jager opnieuw waarom hij, gezien hij in het woud nooit zeker kon zijn van vlees, het niet voor hemzelf bewaarde, iets wat in het economisch systeem van zijn eigen thuiscultuur voor de hand lag.

*‘Het vlees bewaren? Ik bewaar mijn vlees in de buik van mijn broeder,’
antwoordde de jager.*

Ik ben deze niet genoemde leraar veel verschuldigd voor zijn woorden. Daar klopt het hart van gifteconomieën, een alternatief van vroeger voor markteconomieën, een andere manier om ‘ons te organiseren om het leven in stand te houden’. In een gifteconomie wordt welvaart begrepen als genoeg hebben om te delen, en in de praktijk betekent omgaan met overvloed dat je die weggeeft. In feite wordt status niet bepaald door hoeveel je accumuleert, maar door hoeveel je weggeeft. Het betaalmiddel in een

gifteconomie is relatie, die wordt uitgedrukt als dankbaarheid, onderlinge afhankelijkheid en de ononderbroken cycli van wederkerigheid. Een gifteconomie voedt de gemeenschapsbanden die het wederzijds welzijn bevorderen. De economische eenheid is ‘wij’ en niet ‘ik’, want gedijsen is altijd wederkerig.

***In feite wordt status niet bepaald
door hoeveel je accumuleert, maar
door hoeveel je weggeeft.***



Illustratie: Christelle Enault

Voor antropologen is het kenmerkende van gifteconomieën dat ze uitwisselingssystemen zijn waarin goederen en diensten circuleren zonder uitdrukkelijke verwachting van rechtstreekse compensatie. Wie heeft, geeft aan wie niet heeft, zodat iedereen binnen het systeem het nodige heeft. Het wordt niet van bovenaf gereguleerd, maar vloeit voort uit een collectieve zin voor rechtvaardigheid en verantwoordelijk-

heid als antwoord op de giften van de Aarde.

In zijn boek *Sacred Economies* stelt Charles Eisenstein⁴:

'Giften verstevigen het mystieke besef van deelname aan iets groters dan het zelf, dat evenwel niet losstaat van het zelf. De axioma's van rationeel eigenbelang veranderen omdat het zelf verruimd wordt om ook iets van de andere te omvatten.'

Als de gemeenschap gedijt, dan zullen allen binnen die gemeenschap delen in dezelfde overvloed — of hetzelfde tekort — dat de natuur voorziet.

Het ruilmiddel is dankbaarheid en betrokkenheid, niet geld. Dit behelst een systeem van sociale en morele akkoorden voor onrechtstreekse wederkerigheid. Dus de jager die zijn feesttafel met jou deelde, kan er best van uitgaan dat jij straks meedeelt uit je volle visnet of dat je je diensten aanbiedt om een boot te repareren.

De natuur zelf wordt opgevat als een gift en niet als privébezit, en dat wil zeggen dat er ethische beperkingen zijn op het accumuleren van overvloed die niet de jouwe is. Bekende voorbeelden van gifteconomieën zijn de *potlatch* en de Kula ringcyclus, waarbij geschenken circuleren binnen de groep en banden worden verstevigd en welvaart herverdeeld.

De kwestie van overvloed brengt het frappante verschil naar voren tussen de markteconomieën die de wereld zijn gaan beheersen en de oude gifteconomieën die eraan voorafgingen. Er zijn heel wat voorbeelden van functionerende gifteconomieën — de meeste in kleine verenigingen van nauwe relaties, waar het welzijn van de gemeenschap wordt gezien als de 'eenheid' van succes — waar het belang van 'wij' groter is dan dat van 'ik'. In onze tijd, waarin de economieën zo groot en onpersoonlijk geworden zijn dat ze het welzijn van de gemeenschap vernietigen in plaats van het te voeden, moeten we misschien eens andere manieren gaan bedenken om de uitwisseling van goederen en diensten die een economie uitmaken te organiseren.

In een markteconomie, waar schaarste en maximalisatie van investeringsrendement de basisprincipes zijn, is het vlees privé-eigendom, geaccumuleerd voor het welzijn van de jager of ingewisseld voor klinkende munt.

De hoogste status en het grootste succes komen er van bezit. Voedselzekerheid wordt gegarandeerd door privé-accumulatie.

Gifteconomieën, daarentegen, ontstaan uit de overvloed aan giften vanwege de Aarde, die niemands bezit zijn en daarom worden gedeeld.

Delen leidt tot relaties van goodwill en tot banden die ervoor zorgen dat je wordt uitgenodigd op het feest als je buurman geluk heeft. Zekerheid wordt gegarandeerd door de banden van wederkerigheid te voeden. Je kunt vlees in je eigen voorraadkamer of in de buik van je broeder opslaan. Allebei zullen ze honger op afstand houden, maar met wel heel verschillende gevolgen voor de mensen en voor het land dat het voedsel verschafte.

Delen leidt tot relaties van goodwill en tot banden die ervoor zorgen dat je wordt uitgenodigd op het feest als je buurman geluk heeft.

Het is decennia geleden dat ik economie geleerd heb, maar als plantecoloog vraag ik al mijn leven lang de planten om raad in allerlei kwesties. Zo vroeg ik me af wat de *Serviceberries* te vertellen hadden over de systemen die goederen creëren en verspreiden. Wat is hun economisch systeem? Hoe gaan zij om met de kwesties overvloed en schaarste? Heeft hun evolutionaire proces hen zo gevormd dat ze gaan hamsteren of dat ze delen?

Laten we het aan de *Saskatoons* vragen. Deze drie meter hoge bomen zijn in deze economie de producenten. Ze maken gebruik van de gratis hulpbronnen licht, water en lucht en zetten deze giften om in bladeren en bloesems en vruchten. Ze slaan energie op als suikers om hun eigen lichaam op te bouwen, maar veel ervan wordt gedeeld. Een deel van de overvloed aan lenteregen en -zon manifesteert zich als bloesems, die aan insecten een feest bieden wanneer het koud en regenachtig is. De insecten zorgen voor een wederdienst door pollen mee te voeren. Voedsel is voor *Saskatoons* zelden krap, maar mobiliteit is zeldzaam. Beweging is een gift van de bestuivers, alleen is de energie die nodig is om rond te zwermen schaars. Daarom maken ze een verbond van uitwisseling waar ze allebei voordeel bij hebben.

Wij hebben onze waarden uitgeleverd aan een economisch systeem dat actief schade toebrengt aan wat ons lief is. In de zomer, als de takken vol hangen, produceert de *Serviceberry* een overvloed aan suiker. Hamstert de boom die voor zichzelf? Nee, hij nodigt de vogels uit op een feestje. Kom, broers en zussen, eet je buikje rond, zeggen de bomen. Bewaren zij hun vlees soms niet in de buik van hun broeders en zusters, de Gaaien, de Lijsters en de Roodborsten?

Is dit dan geen economie? Een distributiesysteem voor goederen en diensten dat aan de behoeften van de gemeenschap beantwoordt? Het betaalmiddel van dit economisch systeem is energie, die erdoorheen stroomt, en materialen, die heen en terug bewegen tussen producenten en consumenten. Het is een systeem voor de herverdeling van welvaart, een uitwisseling van goederen en diensten. Elk lid heeft van iets een overvloed, die aan de anderen wordt aangeboden. De overvloed van bessen gaat naar de vogels — want wat is het nut van de bessen voor de boom anders dan een manier om een relatie aan te gaan met de vogels?

De gift wordt bij elke gave vermenigvuldigd tot ze rijkelijk en weldadig terugkeert en blijft voortkabbelen als het vogelgezag dat mij 's morgens wekt.

Te veel bessen eten heeft bij vogels hetzelfde effect als bij mensen. De palen van de afsluiting zijn versierd met fuchsiakleurige spetters. Dit is natuurlijk het hele punt van de bessen: zich zo onweerstaanbaar maken en zo overvloedig zijn dat de vogels erop afkomen en zich tegoed doen, zoals wij vanavond, en dan de zaden wijd en zijds verspreiden. Het banket heeft nog een ander voordeel. De zaadhuid wordt in de darmen van de

vogels zacht en dat bevordert het kiemen. De vogels leveren diensten aan de bessenplanten, die hun als tegenprestatie voedsel geven. De relaties die door de gift ontstaan, vormen een weefsel van talloze betrekkingen tussen insecten en microben en wortelsystemen. De gift wordt bij elke gave vermenigvuldigd tot ze rijkelijk en weldadig terugkeert en blijft voortkabbelen als het vogelgezag dat mij 's morgens wekt. Was

de overvloed gehamsterd en hadden de vruchtenbomen dus enkel in hun eigen voordeel gehandeld, dan zou het woud erop achteruitgaan.

Charles Eisenstein laat verstaan dat wij een wanstaltige economie hebben gecreëerd, die wat mooi en uniek is, vermaakt tot geld, een ruilmiddel waarmee wij dingen kunnen kopen die we niet echt nodig hebben, terwijl we vernietigen wat we wel nodig hebben. Ik denk dat de *Serviceberries* ons een ander model laten zien, een dat gebaseerd is op wederkerigheid en niet op accumulatie, een model waar welvaart en zekerheid voortvloeien uit de kwaliteit van je relaties, niet uit de illusie van zelfstandigheid. Zonder gifrelaties met bijen en vogels zouden de *Serviceberries* van de planeet verdwijnen. Zelfs als ze hun overvloed hamsterden en bovenaan de welvaartladder zaten, zouden ze zichzelf niet voor uitsterven kunnen behoeden als hun partners niet mochten delen in de overvloed. Hamsteren zal ook ons niet redden. Gedijen is altijd wederkerig.

Terwijl ik toekijk hoe de Roodborsten en de Pestvogels zich rond eten, zie ik een gifteconomie waarin overvloed wordt bewaard 'in de buik van mijn broeder'. Een bloeiende vogelgemeenschap onderhouden is een voorwaarde voor het welzijn van de *Serviceberry* en van verder iedereen in die voedselketen. Het lijkt vooral van belang voor een immobiel, lang levend wezen als een boom, die niet kan weglopen als de relaties verbroken zijn. Gedijen is enkel mogelijk als je sterke banden hebt gesmeed met je gemeenschap.

Voor mij ziet dit uitwisselingssysteem eruit als een economie, maar ik ben een botanisch ecooloog. Ik vraag me af of een econoom als Valerie een gifteconomie herkent in het distributiesysteem van goederen en diensten van de *Serviceberry*. Ik wil weten of natuurlijke systemen kunnen worden opgevat als analoog aan economische systemen. Kunnen we een soort economische *biomimicry* (imitatie van natuurlijke processen) beginnen en uitwisselingssystemen ontwerpen die tegelijk de mensen en de meerden-mensen ten goede komen?

'Zeer zeker!' zegt Valerie, alsof ze al lang zat te wachten tot iemand haar die vraag stelde. 'Natuurlijke systemen kunnen beslist begrepen worden als analoog aan economische systemen.'

Zich menseneconomieën verbeelden waarvoor ecologische systemen model staan is het terrein van ecologisch-economen als Valerie. Dit is heel wat anders dan milieueconomie, die kosten en baten afweegt bij de keuze of ecosystemen zullen worden vernield of hersteld. Ecologisch-economen vragen hoe we economische systemen kunnen opzetten die beantwoorden aan de noden van de burgers en afgestemd zijn op de ecologische principes die duurzaamheid op lange termijn mogelijk maken voor mens en planeet. Valerie zegt dat *'ecologische economie ontstond toen duidelijk werd dat de neoklassieke economische aanpak er niet in slaagt om iedereen te onderhouden en ook niet voldoende rekening houdt met de ecosystemen waar ons leven van afhangt.'* Vanuit een strikt utilitair standpunt hebben we een systeem gemaakt waarbij we onszelf eerst identificeren als consumenten voordat we inzien dat wij bewoners zijn van een ecosysteem. In de ecologische economie ligt de focus op het realiseren van een economie die zorgt voor een rechtvaardige en duurzame toekomst waarin zowel menselijk als niet-menselijk leven kan gedijen.

Wat kunnen we hier van de *Serviceberry* leren? Ze antwoordt:

'De Serviceberry toont ons een model van onderlinge afhankelijkheid en co-evolutie dat de kern vormt van de ecologische economie. De Serviceberry laat ons een andere manier zien om relatie en uitwisseling te begrijpen. Met een Serviceberry-economie als model, krijgen we de kans om dankbaarheid en wederkerigheid te formuleren als de essentiële fundamenten van een economie.'

Wederkerigheid, niet schaarste.

Als deelnemer aan een traditionele cultuur van dankbaarheid, met een emmer vol bessen in mijn hand, heb ik iets nooit goed kunnen begrijpen van de menseneconomie en dat is dat schaarste primeert als ordeningsprincipe. Kapitalistische markteconomieën hangen af van de drijvende kracht van schaarste om markten te reguleren met vraag en aanbod.

Als iemand voor wie planten leermeesters zijn, met mijn vingers helemaal gevlekt van het bessensap, ben ik niet bereid om schaarste zo'n prominente rol toe te bedelen. Gifteconomieën ontstaan uit een besef van aardse overvloed en de dankbaarheid die dat genereert. Een beeld van overvloed, gebaseerd op het idee dat er genoeg is als we delen, ligt aan de basis van economieën van wederzijdse ondersteuning.

Een beeld van overvloed, gebaseerd op het idee dat er genoeg is als we delen, ligt aan de basis van economieën van wederzijdse ondersteuning.

Uiteraard ondervinden alle levende wezens op een aantal punten een zekere mate van schaarste en daarom zal er competitie voorkomen voor beperkte hulpbronnen zoals licht of water of stikstofrijke grond. Maar aangezien competitie de draagkracht voor alle betrokkenen verkleint, bevoordeelt natuurlijke selectie degenen die aan de competitie kunnen ontsnappen. Herhaaldelijk

lukt dat door de eigen behoeften weg te buigen van wat maar beperkt voorradig is, alsof de evolutie zou suggereren: 'als er niet genoeg is van wat je wilt, wil dan iets anders.' Deze specialisatie met de bedoeling schaarste te vermijden, heeft geleid tot een verbluffende rijkdom aan biodiversiteit, omdat competitie telkens werd vermeden door anders te zijn. Diversiteit in manieren van bestaan is een tegengif voor door schaarste gedreven competitie.

Evolutiebiologen zouden deze notie misschien afwijzen door het levenspatroon van de *Serviceberry* uit te leggen als het maximaliseren van eigenbelang via natuurlijke selectie, wat het soort argument is dat markteconomen hanteren: het maximaliseren van het eigenbelang in het economisch gedrag via competitie voor schaarse hulpbronnen. Competitie-voor-succes tussen individuen wordt als de drijvende kracht gezien.

Valerie legt uit dat zelfs ecologen vandaag de aanname herbekijken dat felle competitie de eerste drijfveer is die evolutionair succes regelt. Evolutiebioloog David Sloan Wilson heeft ontdekt dat competitie enkel zin heeft als we het individu beschouwen als de eenheid van evolutie. Als de focus verschuift naar het niveau van de groep, dan

is samenwerking een beter model, niet enkel om te overleven, maar om te gedijen. In een recent interview zegt auteur Richard Powers⁵:

'Er bestaat op elk niveau van levende wezens een symbiose, en je kunt in een nulsomspel niet wedijveren met wezens waar je bestaan van afhangt.'

En toch gaan wij door met onze economische systemen te runnen vanuit het grondbeginsel van competitie. Volgens mij hebben de *Serviceberries* het lang geleden al begrepen en moeten wij mensen nodig een inhaalbeweging maken.



Illustratie: Christelle Enault

Stel dat schaarste gewoon een culturele constructie is, een fictie die ons afsluit van gifteconomieën. Als ik de *Serviceberry*-economie bestudeer, zie ik geen schaarste, ik zie gedeelde overvloed: er is doorgaans geen tekort aan het resultaat van fotosynthese, want zon en lucht zijn eindeloos hernieuwbare hulpbronnen. Natuurlijk is er soms niet genoeg regen en dan komt schaarste het web van relaties binnen, dat klopt. Het gaat dan wel om echte schaarste, namelijk als er geen regen valt. Het is een fysieke beperking met repercussies die gedeeld worden, net zoals overvloed gedeeld wordt. Dat soort schaarste is niet wat me verontrust.

Het is de gecreëerde schaarste die ik niet kan accepteren. Willen de kapitalistische markteconomieën functioneren, dan moet er schaarste zijn, en het systeem is zo ontworpen dat het schaarste creëert waar er in feite geen is. Omdat ik niet erg over economie heb nagedacht sedert ik er tientallen jaren geleden les over kreeg op de middelbare school, besef ik dat ik toen gewoon het schaarsteprincipe heb geaccepteerd alsof het een natuurwet was en niet een economische aanname.

Stel dat schaarste gewoon een culturele constructie is, een fictie die ons afsluit van gifteconomieën.

Ik probeer het plaatje voor mezelf duidelijk te maken en als een econoom te denken, niet als een ecooloog. Om geld te kunnen maken moeten er handelsproducten zijn om te kopen en te verkopen. Hoe schaarser die producten, hoe groter de opbrengst. Dus, ik denk dat ik het zo begrijp: de markteconomie eist dat overvloedige, vrij beschikbare aardse giften worden omgezet in koopwaar en schaars gemaakt door privatisering en een hoge prijs. Dat lijkt me gek, dus laat me uittesten of ik het wel door heb, aan de

De markteconomie eist dat overvloedige, vrij beschikbare aardse giften worden omgezet in koopwaar en schaars gemaakt door privatisering en een hoge prijs.

hand van het voorbeeld van zuiver, helder water, een geschenk uit de hemel. Vroeger was het ondenkbaar dat iemand zou betalen voor een slok water, maar als onzorgvuldige economische expansie het water vervuult, gaan wij nu de privatisering van bronnen en aquifers stimuleren. Bedrijven zonder gezicht eigenen zich het zoetwater, een gratis cadeau van de aarde, toe en gieten

het in plastic omhulsels om het te verkopen. En nu kunnen velen zich niet veroorloven wat eerder gratis was, en wij geven stimuli om het openbaar water te ruïneren om dan vraag naar geprivatiseerd water te creëren.

Water is daarentegen heilig in Inheemse samenlevingen, overal ter wereld waar nog restanten van gifteconomieën bestaan. De mensen dragen een morele verantwoordelijkheid om er zorg voor te dragen, om het stromend te houden als het levensbloed van Moeder Aarde. Het is een geschenk om door allen gedeeld te worden, en het idee dat je water kunt bezitten, is een ecologische en ethische travestie.

De Inheemse filosofie van de gifteconomie, die gegrond is in onze verantwoordelijkheid om die giften door te geven, wil niet dat artificiële schaarste wordt gecreëerd door te hamsteren. Het 'monster' in de Potawatomi-cultuur is in feite de Windigo, die lijdt aan de ziekte van te veel nemen en te weinig delen.

Op een bepaald moment tijdens het schrijven van dit artikel — terwijl ik me moeizaam probeerde voor te stellen hoe de manier van doen van de *Serviceberries* en de oude gifteconomieën ons kunnen helpen een uitweg te vinden uit de wederzijds gegarandeerde vernietiging van het ongebreideld kapitalisme — had ik even behoefte aan een pauze, weg van de Windigo-schimmen die op me afkwamen. En gelukkig werd ik onderbroken door een smsje van mijn buurvrouw Paulie. Alsof ze mijn sombere gedachten kon lezen van aan de overkant van de vallei, nodigde ze me uit om op haar boerderij bessen te komen plukken. *Serviceberries*. Voor niets. Dat het op dat eigenste moment gebeurde, katapulteerde me van mijn bureau naar haar boomgaard.

Ze plantte deze boomgaard aan met de gedachte aan handel, als onderdeel van haar inkomen als kleine lokale landbouwer. Het moest een nieuw gewas zijn, bedoeld als zelfpluk tegen betaling, wat best lucratief kan zijn. Maar in plaats daarvan heeft ze haar burens uitgenodigd om zomaar te komen plukken. Haar arbeid en haar kosten zijn nochtans niet gratis: spitten, irrigeren en commercialiseren kost echt geld. De bomen kosten geld evenals de benzine als Ed tussen de rijen komt wieden — en de *Serviceberries* zouden haar niet op hun eigen manier betalen.

Ze verliest het rendement op haar investering door ons uit te nodigen onze emmers te komen vullen met deze overvloed aan lekkers. Ze gehoorzaamt niet aan de wetten van de kapitalistische markteconomie, ze gedraagt zich niet op een manier die haar winst zal maximaliseren. Hoe on-Amerikaans.

In één klap rolden haar bessen van de rekenbladkolom 'handelswaar' de luxe cadeau-doos in. De bessen waren geen zier veranderd: ze waren nog altijd sappig en zaten barstensvol antioxidanten. De boerderij was ook niet veranderd. Het is een klein familiebedrijfje, met een divers gamma gewassen die het jaar rond opbrengen — van vroege lentelammetjes tot kerstbomen. Het enige wat veranderde was het verzoek aan de mensen die kwamen plukken om 'briefjes' te stoppen in de koffiekant achter de deur van de schuur.

Ik vroeg haar waarom ze dat deed, vooral in deze pandemietijd, als elk klein bedrijf het lastig heeft om de eindjes aan elkaar te knopen. *'Ach,'* zei ze, *'er zijn er zoveel. Er is meer dan genoeg om te delen, en de mensen kunnen vandaag wel wat goedheid gebruiken.'* De mensen kwamen plukken in de koelte van de vooravond, op sociale afstand van elkaar, aan de tegenovergestelde uiteinden van de rijen, afgezonderd maar in zekere zin toch verbonden door het ritme van vingers die van struik naar emmer bewogen — en naar hun mond. *'Iedereen is zo somber tegenwoordig,'* zei ze, *'maar op het lapje grond waar de bessen staan, hoor ik enkel blije stemmen. Het voelt goed om een beetje vreugde te geven.'*

'Maar ik leer ze ook iets,' zegt ze. *'De meeste mensen kennen deze bessen nog niet en ze gratis weggeven is een uitnodiging om te proeven.'* Inderdaad, *Serviceberries* zijn lang een basisvoedsel geweest van traditionele volkeren die hun habitat met de *Amelanchier alnifolia* delen. Toen ze massaal geoogst werden, dienden ze als basis voor *pemmican*, de oorspronkelijke energiereep. Nu worden ze gebruikt voor vruchtentaarten en jam en om er je mond mee vol te stoppen, een gevierde gift van het land, maar ze zijn weinig gekend als product in de markteconomie.

Paulie heeft een reputatie hoog te houden voor haar no-nonsense houding tegenover het leven en dus verduidelijkt ze haar uitleg:

'Het is geen echt altruïsme,' zegt ze nadrukkelijk. *'Een investering in de gemeenschap keert altijd op een of andere manier naar je terug. Misschien zullen de mensen die voor de Serviceberries komen later terugkeren voor zonnebloemen en daarna voor blauwe bessen. Ja, het is wel een gift, maar tegelijk is het ook goede marketing. De gift bouwt een relatie op en dat is altijd een goede zaak. Eigenlijk is dat precies wat we hier produceren: relatie, met elkaar en met de boerderij.'*

Het betaalmiddel van een relatie kan er in een later stadium uitzien als geld, want de rekeningen moeten wel betaald worden. Gratis bessen zou kunnen betekenen dat de pompoenen beter verkopen, want de mensen zullen willen terugkeren naar een plek waar ze een relatie mee hebben.

‘Voor de mensen voelt het dan alsof ze meer hebben gekregen dan waar ze voor betaalden,’ legt ze uit. ‘Ze hebben een nieuw voedingsmiddel leren kennen, of ze hebben hun kinderen op de hooibalen zien klimmen.’

Het goede gevoel is de echte toegevoegde waarde. Ook al hebben ze betaald voor koopwaar, de gift van een relatie is er nog altijd mee verbonden.

De voortdurende wederkerigheid bij het geven strekt zich verder uit dan tot de volgende klant en wel tot een heel netwerk van relaties waar geen transactie aan te pas komt. Die deponeren goodwill, zogenaamd sociaal kapitaal.

‘Hier bekend zijn als inwoner heeft altijd zijn waarde,’ zegt ze. ‘Als iemand het hek open laat en haar schapen komen in mijn tuin terecht, dan zit daar een zachte bumper van goodwill klaar zodat de vertrappelde dahlia’s haar vergeven worden. Zoals ik het zie,’ zegt ze, ‘moet je mensen altijd hoger aanslaan dan dingen. Er is een oude regel die landbouwers graag debiteren: “Zonder landbouwers zou je naakt zijn en een hongerig en pover bestaan lijden.” Maar het komt van twee kanten: zonder goede burens zou je ook alléén zijn, en dat is nog erger.’

En de klant die waarde gaat hechten aan de geur van rijpe bessen, die de lammeren in de wei heeft gezien en zich herinnert hoe haar kinderen op de hooibalen klommen — die stemt bij de volgende verkiezing misschien voor het behoud van landbouwgrond. Dat is een mooi rendement op een gratis emmer bessen.

Ik koester het idee van een gifteconomie, dat we ons kunnen verwijderen van de hardvochtige markteconomie, die alles herleidt tot koopwaar, waardoor de meesten van ons verstoken blijven van wat we echt willen: relaties en een doel en schoonheid en betekenis. Die zijn nooit te vermarkten. Ik wil deel uitmaken van een systeem waarin welvaart betekent dat je genoeg hebt om te delen en waar de voldoening die je ondervindt als je in de behoeften van je gezin kunt voorzien niet vergiftigd wordt doordat je anderen die kans ontnemt. Ik wil in een maatschappij leven waar het betaalmiddel dankbaarheid is en de oneindig hernieuwbare bron goedheid, die zich vermenigvuldigt telkens als ze gedeeld wordt in plaats dat ze met elk gebruik wordt afgeschreven.

Je hebt gelijk als je zou opmerken dat we nu niet meer leven in kleine, geïsoleerde samenlevingen waar generositeit en wederzijdse achting de relaties vormgeven. Maar toch zou het kunnen. Het ligt in onze macht om zulke netwerken van onderlinge afhankelijkheid te creëren, buiten de markteconomie. Gemeenschappen die bewust de intentie hebben van elkaar af te hangen zijn de toekomst, en hun betaalmiddel is delen.

Gemeenschappen die bewust de intentie hebben van elkaar af te hangen zijn de toekomst, en hun betaalmiddel is delen.

De beweging voor een lokale voedselconomie gaat niet enkel over versheid en voedselkilometers en CO₂-voetafdruk en organische bodems. Dat is het allemaal wel, maar het gaat ook over het diepmenselijke verlangen naar verbinding, om in een wederkerige relatie te staan tot de giften die je krijgt.

Het zijn de werkelijk menselijke behoeften waaraan dergelijke regelingen beantwoorden. Wij verlangen naar iets wat niet te koop is: gewaardeerd worden voor je eigen unieke giften; respect van je burens voor de kwaliteit van je karakter, niet voor de grootte van je bezittingen; voor wat je geeft, niet voor wat je hebt.

Ik denk niet dat het marktkapitalisme snel zal verdwijnen. De onpersoonlijke instituties die ervan profiteren zijn al te diep geworteld. Toch denk ik niet dat het een luchtkasteel is als we onszelf voorhouden dat er stimuli te bedenken zijn om een gifteconomie te ondersteunen die naast de markteconomie bestaat, waar het goed dat wordt gediend de gemeenschap is. Wij snakken tenslotte niet naar doorsijpelende, anonieme winst, maar naar wederkerige, persoonlijke ontmoetingen, die er van nature ruimschoots zijn maar die door de anonimiteit van grootschalige economieën zeldzaam worden gemaakt. Wij hebben de macht om dat te veranderen, om de lokale, wederkerige economieën te ontwikkelen die de gemeenschap dienen in plaats van haar te ondermijnen.

In *Sacred Economics* denkt Charles Eisenstein na over de economie van ecosystemen:

Wij hebben de macht om dat te veranderen, om de lokale, wederkerige economieën te ontwikkelen die de gemeenschap dienen in plaats van haar te ondermijnen.

‘In de natuur zijn ongebreidelde groei en offensieve competitie kenmerken van onvolgroeide ecosystemen, daarna gevolgd door complexe onderlinge afhankelijkheid, symbiose, samenwerking en het telkens opnieuw gebruiken van hulpbronnen. Het volgende stadium van de menseneconomie zal parallel lopen aan wat we nu van de natuur beginnen te begrijpen. Zo’n economie zal een beroep doen op de giften van elk van ons, samenwerking boven competitie plaatsen, doorgeven aanmoedigen in plaats van hamsteren, en ze zal circulair zijn, niet lineair. Geld zal zo gauw nog niet verdwijnen, maar het zal een kleinere rol gaan spelen zelfs als het meer van de eigenschappen van de gift aanneemt. De economie zal krimpen en onze levens zullen groeien.’

Ik zie het aan het voorbeeld van mijn burens, de landbouwers en de bessen. Ja, zij moeten de rekeningen betalen en maken deel uit van de markteconomie, maar met elk verhandeld product voegen zij iets toe dat niet te verhandelen is en daarom zelfs nog waardevoller. De mensen komen voor een gevoel van verbondenheid met het land, om eens te kunnen lachen samen met de boer als medemens die van de frisse herfstlucht geniet — niet voor het product pompoen, wat ze tenslotte overal kunnen kopen.

Verdere trouw aan economieën die gebaseerd zijn op competitie voor artificieel schaarse goederen in plaats van op samenwerking rond natuurlijke overvloed, confronteert ons vandaag met het gevaar van reële schaarste, die we herkennen aan het stijgend tekort aan voedsel en water, gezonde lucht en vruchtbare grond. De klimaatverandering is een product van deze extractieve economie en dwingt ons nu om het onvermijdelijke gevolg van onze consumptieve levenswijze onder ogen te zien: de waarachtige schaarste waarvoor de markt geen remedie heeft. De Inheemse verhaaltraditie zit vol met dergelijke waarschuwendende lessen. Als de gift onteerd wordt, is het gevolg altijd zowel

materieel als spiritueel. Door gebrek aan respect voor water drogen de bronnen op. Verspil het graan en de tuin wordt onvruchtbaar.

Regeneratieve economieën die de gift koesteren en wederdiensten leveren zijn de enige weg vooruit. Willen we de mogelijkheid om wederkerig te gedijen voor vogels, bessen en mensen hernieuwen, dan hebben we een economie nodig die de giften van de Aarde deelt in navolging van onze oudste leermeesters, de planten.

Dit artikel verscheen in Emergence Magazine online: <https://emergencemagazine.org/story/the-serviceberry/> (Emergence Magazine – Ecology, Culture, and Spirituality).

Vertaling: Magda Brijssinck.

Bio

Robin Wall Kimmerer is moeder, wetenschapper, professor en lid van de *Citizen Potawatomi Nation*, in Oklahoma. Ze is de auteur van *Braiding Sweetgrass: Indigenous Wisdom, Scientific Knowledge and the Teachings of Plants*. R. Wall Kimmerer woont in Syracuse, New York, waar ze aan de State University of New York hoogleraar Milieubiologie is en stichter van het *Center for Native Peoples and the Environment*.

Christelle Enault is tekenaar en illustrator en woont in Parijs. Ze levert bijdragen aan belangrijke dagbladen als *Le Monde*, *The New York Times* en *Libération* en aan uitgeverijen waaronder *Actes Sud Junior* en *Albin Michel*. Haar vrije tijd brengt ze door in de natuur om planten te verzamelen en te tekenen.

Noten

1. Het Nederlands kent 'Krentenboompje,' maar deze Europese Amelanchier gedraagt zich helemaal niet zoals de hier besproken Noord-Amerikaanse Amelanchier, de Serviceberry. Om misverstanden te vermijden blijven de Amerikaanse namen onvertaald.
2. De lokale namen van de vlinders hebben geen Nederlands equivalent en zijn daarom niet in de tekst vermeld: Tiger Swallowtail: *Papilio glaucus* (een Page), 'Viceroy': *Limenitis archippus* en 'Admiral': *Limenitis artemis* (vlinders uit de Vossenfamilie) en 'Hairstreak': *Lycaen* (een Vuurvlinder).
3. De taal van de Inheemse Potawatomi in Noord-Amerika, gevestigd in The Great Plains, aan de Boven-Mississippi en bij de Great Lakes.
4. Charles Eisenstein, Amerikaans spreker en auteur o.a. van *Sacred Economies*, 2011. Groot voorstander van gifteconomieën.
5. Richard Powers, Amerikaans auteur van o.a. *The Overstory*, 2018, in het NL vertaald als *Tot in de hemel*, 2018. Bomen speler er de hoofdrol in.