





Abhijit V. Banerjee  
Esther Duflo

# **POOR ECONOMICS**

**Plädoyer für ein neues  
Verständnis von Armut**

Aus dem Englischen  
von Susanne Warmuth

Pantheon

Die englische Originalausgabe erschien 2011 unter dem Titel  
*Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*  
bei Perseus Books, New York, und 2025 in einer aktualisierten Neuauflage.

Das neue Vorwort und das zusätzliche Kapitel 11 übersetzte Jürgen  
Neubauer.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten,  
so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns  
diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand  
zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

1. Auflage

Copyright © der Originalausgabe 2011

by Abhijit V. Banerjee und Esther Duflo

Copyright © der deutschsprachigen Ausgabe 2012

by Albrecht Knaus Verlag, München

Copyright © dieser Ausgabe 2026 by Pantheon Verlag

in der Verlagsgruppe Random House GmbH,

Neumarkter Straße 28, 81673 München

produktsicherheit@penguinrandomhouse.de

(Vorstehende Angaben sind zugleich

Pflichtinformationen nach GPSR.)

Umschlaggestaltung: Büro Jorge Schmidt, München,

nach einem Entwurf von semper smile, München

Umschlagmotiv: Bürosüd, München

Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN 978-3-570-55526-2

[www.pantheon-verlag.de](http://www.pantheon-verlag.de)

*Für unsere Mütter,  
Nirmala Banerjee und  
Violaine Duflo*



# Inhalt

|                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Vorwort zur Pantheon-Neuausgabe</b> . . . . .                                 | 11  |
| Bildung . . . . .                                                                | 18  |
| Gesundheit . . . . .                                                             | 25  |
| Kredit und Unternehmen . . . . .                                                 | 39  |
| Politische Ökonomie . . . . .                                                    | 48  |
| Einmal mehr nachdenken . . . . .                                                 | 59  |
| <b>Die Ökonomie der Armen</b> . . . . .                                          | 60  |
| <b>1 Einmal mehr nachdenken</b> . . . . .                                        | 66  |
| Die Armutsfalle . . . . .                                                        | 76  |
| <br><b>Teil 1: Das private Leben</b>                                             |     |
| <b>2 Eine Milliarde hungernder Menschen?</b> . . . . .                           | 89  |
| Der Hunger und die Armutsfalle . . . . .                                         | 93  |
| Ist die Ernährung der Armen quantitativ und<br>qualitativ ausreichend? . . . . . | 101 |
| Warum essen die Armen so wenig? . . . . .                                        | 107 |
| Gibt es nun eine ernährungsbedingte Armutsfalle<br>oder nicht? . . . . .         | 114 |
| <b>3 Gute Chancen auf mehr Gesundheit?</b> . . . . .                             | 117 |
| Die Gesundheitsfalle . . . . .                                                   | 119 |
| Warum werden die Möglichkeiten nicht mehr genutzt? . . .                         | 126 |
| Wie die Armen über Gesundheit denken . . . . .                                   | 137 |
| Vom heimischen Sofa aus betrachtet . . . . .                                     | 152 |

|                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------|-----|
| <b>4 Von Schulen und Klassen</b> . . . . .                  | 155 |
| Angebot-und-Nachfrage-Debatten . . . . .                    | 157 |
| Der Fluch der Erwartungen. . . . .                          | 175 |
| Warum Schulen versagen . . . . .                            | 183 |
| Der Umbau des Bildungssystems . . . . .                     | 189 |
| <b>5 Pak Sudarnos Großfamilie</b> . . . . .                 | 195 |
| Was ist so schlimm an Großfamilien? . . . . .               | 199 |
| Haben die Armen Kontrolle über ihre Reproduktion?. . . . .  | 205 |
| Kinder als Finanzinstrumente . . . . .                      | 216 |
| Die Familie zwischen Einzel- und Gruppeninteressen. . . . . | 221 |

## ***Teil 2: Das Institutionelle und gesellschaftliche Umfeld***

|                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>6 Barfüßige Hedgefonds-Manager</b> . . . . .                     | 231 |
| Unwägbarkeiten im Leben der Armen . . . . .                         | 233 |
| Formen der Absicherung. . . . .                                     | 241 |
| Wo sind die Versicherungsgesellschaften für die Armen? . . . . .    | 249 |
| <b>7 Männer aus Kabul und Eunuchen aus Indien.</b> . . . . .        | 260 |
| Warum es (nicht so) einfach ist, den Armen Geld zu leihen . . . . . | 263 |
| Mikroverständnis für ein Makroprogramm . . . . .                    | 271 |
| Funktionieren Mikrokredite? . . . . .                               | 274 |
| Die Grenzen der Mikrokredite . . . . .                              | 280 |
| Wie können größere Firmen finanziert werden? . . . . .              | 287 |
| <b>8 Sparen – Stein für Stein.</b> . . . . .                        | 292 |
| Warum die Armen nicht mehr sparen . . . . .                         | 293 |
| Die Psychologie des Sparens. . . . .                                | 302 |
| Armut und die Logik der Selbstdisziplin. . . . .                    | 312 |
| <b>9 Widerwillige Unternehmer</b> . . . . .                         | 319 |
| Kapitalisten ohne Kapital . . . . .                                 | 323 |
| Die Geschäfte der Armen . . . . .                                   | 329 |
| Gute Jobs gesucht! . . . . .                                        | 346 |

|                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>10 Politik im Großen und im Kleinen</b> . . . . .               | 356 |
| Politische Ökonomie . . . . .                                      | 359 |
| Veränderungen im Kleinen . . . . .                                 | 367 |
| Dezentralisierung und Demokratie in der Praxis . . . . .           | 371 |
| Gegen politische Ökonomie . . . . .                                | 381 |
| <b>11 Was wir übersehen haben: Drei neue Dimensionen</b> . . . . . | 397 |
| Transferleistungen und Arbeitsmarkt. . . . .                       | 397 |
| Geschlecht . . . . .                                               | 414 |
| Die Klimakrise . . . . .                                           | 419 |
| <b>Es gibt keine Patentlösung.</b> . . . . .                       | 428 |
| <b>Dank</b> . . . . .                                              | 437 |
| <b>Anmerkungen.</b> . . . . .                                      | 439 |



## Vorwort zur Pantheon-Neuausgabe

Wir haben *Poor Economics* zwischen 2008 und 2011 geschrieben. Dabei haben wir aus unserer Erfahrung als Feldforscher geschöpft, die unter in Armut lebenden Menschen arbeiten. Die Ökonomie der Armut wird oft von stark vereinfachenden Narrativen beherrscht, weshalb es uns darum ging, diesen etwas entgegenzusetzen. Unsere Argumentation war ganz einfach: Politiker (und natürlich Hilfsorganisationen, Aktivisten und auch Unternehmer) können eher auf die Bedürfnisse der Armen eingehen, wenn sie sich von den Vereinfachungen und Vorurteilen verabschieden, die ihren Blick auf sie nur allzu oft charakterisieren. Dazu müssen aber auch die Forscher ihre Einstellungen ändern. Wir müssen uns klarmachen, dass die Armen genauso sind wie alle anderen Menschen auch: neugierig und verwirrt, großzügig und egoistisch, gefangen in Irrtümern und Widersprüchen.

Wenn wir uns auf diese Komplexität der Armen einlassen, dann können wir uns nicht mehr auf die eine umfassende Theorie verlassen, die uns sagt, wie sie auf einen bestimmten Eingriff reagieren werden. Wir müssen Maßnahmen erproben, die gewonnenen Daten überprüfen und uns von den Ergebnissen überraschen lassen und davon, was sie für die Politik und künftige Interventionen bedeuten. Das heißt, Politik und Forschung müssen Hand in Hand gehen: Ob ein Programm wirklich etwas bewirkt, wissen wir nur, wenn wir es überprüfen, und diese Forschung eröffnet oft neue Erkenntnisse darüber, wie arme Menschen wirklich leben.

Das war in den neunziger Jahren unser vorrangiges Forschungsthema. Wir begannen mit randomisierten kontrollierten Studien

(*randomized controlled trials*, RCTs), die sich an Arzneimitteltests orientierten und die Auswirkungen von konkreten Maßnahmen bewerten sollten. Im Jahr 2003 gründeten wir das *Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab*, kurz J-PAL, um diese Art der Forschung in den Wirtschaftswissenschaften zu fördern und der Welt unsere Erkenntnisse zu präsentieren. Uns war allerdings bewusst, dass wir bei aller Ernsthaftigkeit unserer Bemühungen noch recht wenig vorzuweisen hatten: 2003 waren wir zu acht und kamen zusammen auf etwa vierzig abgeschlossene oder laufende RCTs. Aber wir waren (relativ) jung, es machte uns nichts aus, wenig zu schlafen und mit dem Rucksack durch die Welt zu reisen, und wir begeisterten uns für das, was wir erreichen wollten und lernten. Viele unserer Freunde und Doktoranden ließen sich anstecken, 2008 gehörten bereits 51 Forscher zum Netzwerk von J-PAL, und die Zahl der RCTs stieg von 103 im Jahr 2003 auf 327 im Jahr 2008.<sup>1</sup>

Ein großer Teil der Ergebnisse floss in die erste Ausgabe dieses Buches. Zu manchen Themen hatten wir einiges an Material. Viele der ersten RCTs wollten mehrere Lösungen überprüfen, um Schulbildung und Gesundheitsvorsorge zu verbessern, wir erkannten klare Muster und hatten interessante Fälle, die wir darstellen konnten. In diesen ersten Projekten ging es unter anderem um die Frage, warum sich Menschen nicht gegen Situationen versicherten, die ihnen offenkundig Kopfzerbrechen bereiteten, und wir hatten das Gefühl, genug Material zu haben, um bestimmte Hypothesen zu belegen. Das traf auch auf Kredite zu, insbesondere Mikrokredite, auch wenn die ersten Experimente eher enttäuschende Ergebnisse brachten.

In anderen Fragen, zum Beispiel der Verbesserung der Verwaltung, der Mobilisierung der Wähler oder der Veränderung von Geschlechterbeziehungen und Familiendynamiken, bewegte sich die erste Ausgabe auf dünnerem Eis. Es gab einige interessante Untersuchungen, doch weil das nicht für einen fundierten Standpunkt ausreichte, blieb uns nichts anderes übrig, als Mutmaßungen anzustellen.

Das hat sich seither dramatisch verändert. Bis 2024 konnte

J-PAL auf 2204 abgeschlossene RCTs verweisen, und auch andere Organisationen wie die Weltbank, die Inter-American Development Bank und viele andere haben eigene Untersuchungen durchgeführt. Die American Economic Association hat inzwischen ein Register für soziale Experimente erstellt, das bis August 2024 mehr als 9000 Projekte verzeichnete.<sup>2</sup>

Wir staunten, wie schnell sich die Dinge veränderten, doch so sind soziale Netzwerke. Aus unseren Doktoranden wurden Professoren mit eigenen Doktoranden, und auch aus diesen wurden Professoren. Mitte der 2010er Jahre führten unsere akademischen Urenkel RCTs durch, und die Folge war eine Explosion von neuen Fragen und Methoden, die weit über unsere Ansätze hinausgingen. Einige haben uns freundlicherweise in ihre Untersuchungen einbezogen, so dass wir die Gelegenheit bekamen, diese neue Kreativität aus erster Hand zu bewundern.

Gleichzeitig hat auf dem Gebiet der Wirtschaftswissenschaften ein Kulturwandel stattgefunden. Viele, die den Wert von Experimenten angezweifelt hatten, und andere, die zu sehr mit ihrer eigenen Forschung beschäftigt waren, schienen von den Ergebnissen der RCTs so angetan, dass sie beschlossen, sich selbst darin zu versuchen. Auch andere Bereiche der Wirtschaftswissenschaften, die sich vorrangig mit wohlhabenden Volkswirtschaften befassen, entdeckten die experimentelle Methode für sich und brachten eine Vielzahl neuer Talente hervor. Das meinten wir 2019, als wir den Wirtschaftsnobelpreis erhielten (zusammen mit dem RCT-Pionier Michael Kremer) und ihn als »Preis für die Bewegung« bezeichneten.

Aber noch etwas anderes ist passiert: Die Welt hat sich verändert. Im Jahr 2008 sah sie deutlich anders aus als 2023. Damals begann gerade die weltweite Finanzkrise. Wie in den meisten makroökonomischen Krisen fragten sich die Reichen besorgt, ob die Marktwirtschaft vom Kurs abgekommen war, und die Armen in den reichen Ländern waren erzürnt, wie schnell sie wieder am Abgrund standen – ein Zorn, der schon bald Brexit, MAGA und andere Formen der Fremdenfeindlichkeit schüren sollte. Doch

Ende 2008 hatten die Vereinigten Staaten ihren ersten schwarzen Präsidenten, und die Zeit schien voller Möglichkeiten.

In den ärmeren Ländern der Welt war die Finanzkrise dagegen eher *business as usual*. Die Gruppe, die von der Weltbank als »hochverschuldete Entwicklungsländer« bezeichnet wird, verzeichnete in den Jahren 2008, 2009, 2010 und 2011 Wachstumsraten von 5,6 Prozent, 3,7 Prozent, 6,1 Prozent und 4,5 Prozent – kein Boom, aber besser als in den achtziger und Anfang der neunziger Jahre.<sup>3</sup> Und während die großen Länder Asiens, die an der Schwelle zum mittleren Einkommen standen – Bangladesch, Indien, Vietnam und China –, zunächst betroffen waren, wuchsen sie in der Folge weiter. Dort begann man nun, von der »Entkopplung« vom Westen zu sprechen.

Für die Allerärmsten, um die es in *Poor Economics* geht, waren die Jahre 2008 bis 2019 (kurz vor der Coronapandemie) eine Zeit des Fortschritts. In diesem Zeitraum sank der Anteil der Weltbevölkerung, der in extremer Armut lebt (laut Definition der Weltbank aus dem Jahr 2023 Menschen, die kaufkraftbereinigt mit weniger als 2,15 US-Dollar am Tag leben mussten) von 18,6 auf 8,9 Prozent.<sup>4</sup> Und zwar nicht nur in den Musterländern Ostasiens: Auch in den afrikanischen Ländern südlich der Sahara, der Region mit dem niedrigsten Pro-Kopf-Einkommen, ging ihr Anteil von 44 auf 37 Prozent zurück. Tansania war das Land, das laut Weltbank zwischen 2000 und 2015 den stärksten Rückgang verzeichnete.<sup>5</sup>

Aber nicht nur die Armut sank, auch die Lebensqualität verbesserte sich überall spürbar. Von 1990 bis 2021 sank in Afrika südlich der Sahara die Säuglingssterblichkeit von 107 je 1000 Geburten auf 50, und die Sterblichkeit der unter Fünfjährigen von 179 auf 73.<sup>6</sup> Gleichzeitig stieg von 2000 bis 2019 der Anteil der Kinder, die die Grundschule besuchten, von 63 auf 79 Prozent.<sup>7</sup> Auch die Müttersterblichkeit hat sich seit Beginn der neunziger Jahre in aller Welt nahezu halbiert.<sup>8</sup> Selbst in dieser Zeit der globalen Krise wurde das Leben in den ärmsten Ländern der Welt besser.

Das war unter anderem ein Resultat von Einkommenssteigerungen. Aber nicht nur, denn in einigen der Länder, in denen die Kinder- und Müttersterblichkeit seit 2000 am stärksten gesunken ist (zum Beispiel Sambia und Malawi), wuchs die Wirtschaft nicht übermäßig schnell.<sup>9</sup> Der Fortschritt ist vor allem das Ergebnis einer besseren Sozialpolitik, die konkrete Entwicklungsprobleme in den Blick nahm, statt der Fata Morgana des Wachstums nachzujagen. Mit mehr Experimenten und evidenzbasierten Maßnahmen und dank der Verfügbarkeit besserer Ergebnisse aus der wachsenden Zahl von RCTs ließ sich das verringern, was wir als die »drei Is« bezeichnen: *ignorance*, *ideology* und *inertia* (Unwissenheit, zementierte Vorstellungen und Trägheit). Der Traum von der Beseitigung der Armut, der uns J-PAL ins Leben rufen ließ, war noch immer in weiter Ferne, doch die Welt schien sich in Trippelschritten in diese Richtung zu bewegen. Das spiegelte sich auch im Erfolg von J-PAL wider. 2023, zwanzig Jahre nach seiner Gründung, waren rund 680 Millionen Menschen indirekt Maßnahmen durch Bewertung von J-PAL zugutegekommen. In den letzten Jahren der 2010er Jahre wandten wir uns sogar der reichen Welt zu (unser zweites, 2019 veröffentlichtes Buch trägt den Titel *Gute Ökonomie für harte Zeiten*), doch wenn wir uns ansahen, was in den zurückliegenden drei Jahrzehnten in den ärmsten Ländern passiert war, dann sahen wir einen Hoffnungs-schimmer.

Doch seither hat sich unser Optimismus eingetrübt. Seit 2020 herrscht ein konstantes Gefühl der Krise. Trotz der gewaltigen Erschütterungen, die wohlhabende Ökonomien 2008 erlebten, blieb immer noch ein Grundoptimismus, dass sich schon alles wieder einrenken ließe. Doch 2025 scheint das Gefühl einer globalen Misere zu herrschen, deren Ende nicht absehbar ist. Die Vereinigten Staaten sind besonders gefährdet, doch diesmal ist auch der ärmere Teil der Welt betroffen.

Es begann mit der globalen Pandemie, die von einem Land zum anderen übergriff, mehrere Millionen Menschenleben koste-

te, Volkswirtschaften und Bildungssysteme zum Erliegen brachte und Trümmer hinterließ, die noch immer nicht beseitigt sind. Ärmere Länder konnten sich die aggressiven Maßnahmen nicht leisten, mit denen die reichen ihre Wirtschaft stützten, weshalb die wirtschaftlichen Folgen gravierender und langlebiger sind, auch wenn die Zahl der Todesopfer oft niedriger war (wie zum Beispiel in den meisten afrikanischen Ländern südlich der Sahara).

Als Nächstes wuchs sich das jahrzehntealte Schuldenproblem vieler armer Länder 2022 zu einer handfesten Krise aus,<sup>10</sup> als die Rohstoffpreise infolge des russischen Einmarschs in die Ukraine explodierten und in den Vereinigten Staaten und Europa die Zinsen angehoben wurden, um die nach der Pandemie stark gestiegene Inflation in den Griff zu bekommen.

Im Januar 2025 trat in den Vereinigten Staaten Donald Trump seine zweite Präsidentschaft an. In seiner ersten Amtshandlung verfügte er den Ausstieg des Landes aus dem Klimaabkommen von Paris und der Weltgesundheitsorganisation. Eine Woche später stellte er die Arbeit der Entwicklungshilfebehörde USAID ein und hinterließ zahllose gebrochene Verträge und Versprechen und fassungslose Regierungen und Hilfsorganisationen. Schließlich drohte er sämtlichen Ländern mit Zöllen und brachte damit die auf dem Export basierenden Erfolgsgeschichten von Ländern wie Lesotho oder Kambodscha in Gefahr.

Wenn wir ein wenig weiter in die Zukunft blicken, zeichnet sich ab, dass die schwelende Krise der Ungleichheit, einst eher ein Problem der reichen Länder, nun alle einholt. Die Künstliche Intelligenz, die in einigen wenigen reichen Ländern entwickelt wurde, droht genau die qualifizierten Arbeitsplätze zu vernichten, die in vielen Ländern den Aufstieg der städtischen Mittelschicht ermöglicht haben (Programmierung, Buchhaltung, Texterstellung, Verwaltung), und uns eine Welt der krassen Unterschiede zu beschern, in der es nur noch Superreiche und den Rest gibt.

Und auf längere Sicht, die gar nicht mehr so fern scheint, ist da noch das Problem der Klimakrise. Auch wenn die Ursache in

erster Linie der zügellose Konsum der Reichen ist, bedroht sie vor allem das Leben und den Lebensunterhalt von Menschen in den ärmeren Teilen der Welt, die doppelt gefährdet sind, weil sie bereits in heißen Regionen leben und nicht die Mittel haben, um sich schützen zu können.

Diese allgemeine Krise ist heute in allen Ländern der Welt spürbar, ob arm oder reich: Psychische Erkrankungen werden zur Epidemie, in den Vereinigten Staaten und anderen wohlhabenden Ländern nimmt die Zahl der »Tode aus Verzweiflung« zu, aber auch in den ärmeren Ländern sind viele Millionen Menschen betroffen.<sup>11</sup> Das Sozialgefüge gerät unter Druck, Geschlechter-, ethnische und religiöse Konflikte sind auf dem Vormarsch und bringen ganze politische Systeme, die einst funktionsfähig schienen, an den Rand von Chaos und Tyrannei.

Wissenschaftler, die sich mit Armut und der effektiven Armutsbekämpfung beschäftigen, werden durch zwei gegensätzliche Reaktionen vor neue Schwierigkeiten gestellt. Zum einen eröffnen sich dank des Erfolgs der RCT-Bewegung und des positiven Echos in der Politik mehr Forschungsmöglichkeiten als je zuvor, und zumindest in einigen Kreisen ist das Interesse an den Ergebnissen größer geworden. Auf der anderen Seite scheinen die Probleme immer umfassender, diffuser und bedrohlicher zu werden. Wir versuchen nach wie vor, so präzise wie möglich zu sein und klar definierte Fragen zu stellen, um praktische Antworten zu erhalten. Doch viele der tief hängenden Früchte wurden inzwischen gepflückt, und was 2008 ein revolutionärer Ansatz war, ist inzwischen Mainstream geworden.

Daher sehen sich Wissenschaftler gezwungen, sich ehrgeizigere Ziele zu stecken, größere Risiken einzugehen und noch unkonventioneller zu denken. Die Folge ist eine Vielzahl neuer und spannender Forschungsarbeiten, die uns weiter inspirieren und staunen lassen. Einige dieser Arbeiten greifen Fragen auf, die wir in *Poor Economics* gestellt haben, doch ein erheblicher Teil beschäftigt sich mit Themen, die wir nicht vorhergesehen hatten.

Vor allem vier der zentralen Kapitel von *Poor Economics* (zu Bildung, Gesundheit, Kredit und Unternehmen sowie politischer Ökonomie) profitieren von der neuen Forschung. Diese wollen wir in diesem Vorwort kurz ansprechen. Ein weiteres Kapitel am Ende des Buches beleuchtet neue und spannende Forschungsgebiete.

## **Bildung**

Die zentrale Aussage unseres Kapitels zur Bildung ist, dass der Besuch der Schule zwar für Kinder mit Eltern ohne höheren Abschluss wichtig ist – eine Lektion, an die man im Westen wieder erinnert wurde, als die Schulen während der Coronapandemie geschlossen waren –, dass es aber genauso darauf ankommt, wie diese Kinder dort unterrichtet werden und was sie lernen.

Moderne Schulgebäude, höhere Lehrergehälter oder Computer bewirken gar nichts, wenn sie nicht in den Dienst einer sinnvolleren Pädagogik gestellt werden. Besserer Unterricht bedeutet in erster Linie, das aufzugreifen, was die Kinder mitbringen, und ihnen Kernkompetenzen (Textverständnis, Schreiben, logisches Denken, Rechnen) zu vermitteln, die sie benötigen, statt eine Idealvorstellung dessen, was Kinder in einem bestimmten Alter wissen sollten. Das mag offensichtlich erscheinen, doch es widerspricht den meisten Bildungssystemen, die von Lehrern verlangen, einen bestimmten Lehrplan einzuhalten, auch wenn die meisten Kinder weit hinter ihrem Altersniveau herhinken. Kinder, die zu Beginn der Schulzeit zurückfallen, holen das Versäumte nie wieder nach und geben oft entmutigt auf. Daher verbringen Kinder in Afrika, Südasien und vielen Ländern Lateinamerikas oft viele Jahre in der Schule und lernen nicht einmal die Kernkompetenzen der Grundschule.<sup>12</sup> In Indien ist die Hälfte der Kinder der fünften Klasse in Mathematik auf dem Niveau der zweiten Klasse und darunter, und in Afrika ist die Situation sogar noch schlechter.<sup>13</sup>

Im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts zeigte eine Reihe von RCTs, dass es für dieses verheerende Problem eine ganz einfache Lösung gibt: Man findet heraus, was die einzelnen Kinder lernen müssen, und hilft ihnen dabei. Das können Lehrer übernehmen, aber auch Freiwillige mit Schulabschluss der Sekundarstufe I und einem Minimum an Zusatzausbildung.<sup>14</sup> Es ist also relativ einfach, doch in staatlichen Schulsystemen stieß die Umsetzung auf unerwartete Schwierigkeiten. Lehrer sind so auf die Vorstellung festgelegt, ihre vorrangige Aufgabe bestehe darin, die Lehrplanziele zu erreichen, dass es nicht ganz leicht ist, sie davon zu überzeugen, die Kinder in Gruppen einzuteilen und Kernkompetenzen zu unterrichten. Es ist jedoch möglich, und wo es passiert, ist es sehr wirkungsvoll.

An diesem Punkt endet der »Umbau des Bildungssystems« in Kapitel 4. Doch seither wurden weitere Experimente durchgeführt, und während der Pandemie leitete Abhijit auf Einladung internationaler Organisationen (darunter die Weltbank, UNICEF und Hilfsorganisationen in Großbritannien und den Vereinigten Staaten) eine Arbeitsgruppe zur Auswertung der Studien. Das Global Education Evidence Advisory Panel (GEEAP) führte eine Metauntersuchung mit mehr als 13000 Dokumenten zu über 400 qualifizierten Untersuchungen durch.<sup>15</sup> Das war zwar deutlich mehr, als wir während der Arbeit an diesem Kapitel zur Verfügung hatten, doch die Botschaft war erstaunlich ähnlich. GEEAP teilte die Maßnahmen in die Kategorien »gute Investition« (Maßnahmen, die verlässlich greifen und wenig kosten), »sinnvolle Investition«, »schlechte Investition« und »unklare Beweislage« ein. Ausgaben für die Infrastruktur (Gebäude und so weiter) waren durchweg eine schlechte Investition. Selbst Computer waren interessanterweise überwiegend schlecht, es sei denn, sie wurden dazu genutzt, das Lernkonzept zu verändern (wie zum Beispiel in einem Nachhilfezentrum von Delhi, das mithilfe einer KI-Plattform den Kindern die Fragen stellte, die ihrem Niveau entsprachen).<sup>16</sup> Über den Einsatz von Technologie im Unterricht ist jedoch vermutlich das letzte Wort noch nicht gesprochen, an-

gesichts der aktuellen KI-Entwicklung und der Explosion von digitalen Lern-Tools während der Pandemie.

Die einzigen beiden Maßnahmen, die unter »gute Investition« fielen, betrafen die Pädagogik. Die erste ist der in Kapitel 4 angesprochene differenzierte Unterricht, der seither auch als »Teaching at the Right Level« (TaRL) eine gewisse Bekanntheit erlangte und in zahlreichen Studien untersucht wurde. In Indien wurde der differenzierte Unterricht seit der Pandemie massiv ausgeweitet und erreicht heute mehrere Millionen Kinder. Ermutigt durch die Ergebnisse, unterstützten J-PAL und Pratham (die indische NGO, die das Konzept entwickelte) die Gründung der NGO TaRL Africa, die mit Regierungen des Kontinents zusammenarbeitet, um den differenzierten Unterricht in den Bildungssystemen zu verankern. Im Jahr 2023 war die Organisation in zwölf Ländern südlich der Sahara tätig. In der Elfenbeinküste, einem der Länder mit den schlechtesten Bildungsergebnissen der Welt, ist der differenzierte Unterricht heute offizielle Bildungspolitik.

Die zweite »gute Investition« war ein Programm, das von Lehrern die Umsetzung einer bestimmten Methode verlangt und wenig Spielräume lässt. Sie folgen einem in allen Einzelheiten ausgearbeiteten Unterrichtsplan, der wo immer möglich mehrere alternative Erklärungen vorsieht, und müssen regelmäßig sicherstellen, dass die Kinder dem Stoff folgen. Diese sogenannte strukturierte Pädagogik geht auf die Bridge Academy zurück, eine Gruppe von Privatschulen, die aus einer erfolgreichen Kette von Charterschulen in Boston hervorging. In einem Versuch in Kenia beobachteten Michael Kremer und seine Kollegen erhebliche Auswirkungen auf das Lernniveau der Kinder.<sup>17</sup> Andere Organisationen haben Varianten dieses Modells mit einigem Erfolg in Gambia, Guinea-Bissau und anderen Ländern mit sehr niedrigem Bildungsniveau umgesetzt.<sup>18</sup> (Die Bridge Academy selbst war in letzter Zeit in einen Skandal verwickelt, nachdem Ermittlungen an einigen Schulen Fälle von sexuellem Missbrauch ergeben hatten.)<sup>19</sup>

In vieler Hinsicht entsprechen die Untersuchungsergebnisse des letzten Jahrzehnts unserer ursprünglichen Einschätzung der zentralen Probleme des Bildungswesens. An Universitäten und in internationalen Organisationen findet diese Sicht inzwischen Verbreitung, und allmählich fasst sie auch in Bildungssystemen in aller Welt Fuß, vor allem seit der Pandemie. Selbst im für seine starren allgemeinen Lehrpläne bekannten Frankreich erklärte der Bildungsminister 2023, man wolle ab 2024 mit der Einführung von leistungsbasierten Unterrichtsklassen beginnen.

Im Laufe der Jahre zeichnete sich allerdings auch ab, dass wir das Problem möglicherweise unterschätzt oder vielleicht auch vereinfacht haben, indem wir es auf eine Frage des Inhalts reduziert haben. Das Problem ist nicht nur, dass Schulen nicht die richtigen Inhalte vermitteln. Aufgrund der Einschränkung durch unflexible Lehrpläne scheinen die Lehrkräfte auch nicht in der Lage, die Fähigkeiten und Kompetenzen, die Kinder mitbringen, zu erkennen, zu fördern und zu belohnen. Das beobachteten wir in zwei Studien, die wir gemeinsam mit der Kinderpsychologin Liz Spelke von der Universität Harvard durchführten, die sich auf den Mathematikunterricht von Kindern spezialisiert.

In einem ersten Projekt ermittelten Esther und Spelke das mathematische Grundverständnis (Vergleich von Zahlen, räumliche Orientierung, Formen) von Vorschulkindern in den Slums von Delhi.<sup>20</sup> Mithilfe von Spielen, die Spelke in ihrem Labor an der Universität Harvard entwickelt hatte, um mathematische Kompetenzen zu ermitteln und zu schulen, stellten sie fest, dass vier bis sechs Jahre alte Kinder aus armen Familien in Indien genauso gut abschnitten wie Kinder aus Massachusetts (viele davon aus Familien der Akademiker von Harvard). Kinder sind eben Kinder.

In einem nächsten Schritt wurde aus diesen Spielen ein Lehrplan für Vorschul Kinder erstellt, nach dem im Rahmen einer RCT über mehrere Wochen hinweg in Slums unterrichtet wurde. Kinder, die an diesen Spielen teilnahmen, machten auf dem Gebiet intuitiver mathematischer Fähigkeiten große Fortschritte. Als sie in die Schule kamen, hatten sie diese Fähigkeiten auch nach fünf-

zehn Monaten nicht verloren, doch erstaunlicherweise schnitten sie im Rechnen nicht besser ab als die Kinder, die nicht an diesen Vorschulkursen teilgenommen hatten. Erst in einem weiteren Experiment, in dem der Spielkurs explizit den Erwerb von symbolischen Fähigkeiten (Zahlen, Rechenoperationen, die Namen von Formen) aufnahm, verbesserten sich die Ergebnisse der Kinder bei Rechenaufgaben in der Schule.<sup>21</sup> Die Lehrkräfte, die vermutlich einen lehrerzentrierten Unterricht gewöhnt waren, der keinen Platz für die Reaktionen der Kinder hat, hatten die Kompetenzen der Kinder nicht bemerkt und konnten sie daher auch nicht nutzen.

Das zweite Beispiel ist eines, das uns seit längerer Zeit beschäftigt. Bei der Arbeit an *Poor Economics* haben wir uns gefragt, wie es kommt, dass Kinder, die in Indien Gemüse verkaufen, den Preis berechnen und das Wechselgeld richtig herausgeben können, wenn gleichzeitig die Mehrheit der gleichaltrigen Kinder des Landes bei landesweiten Rechentests eher schlecht abschneidet. Dieser Frage gingen wir schließlich in einer Studie nach.<sup>22</sup> Ausgewählten Kindern an Obst- und Gemüsemärkten in Kalkutta und Delhi schickten wir drei verdeckte Käufer, die zwei Produkte in ungewöhnlichen Mengen kaufen sollten (zum Beispiel 250 oder 400 Gramm statt ein Kilogramm). Diese bezahlten unsere Käufer mit einem größeren Schein, damit ihnen die Kinder Wechselgeld herausgeben mussten. Dabei beobachteten sie, dass die Kinder die nötigen Rechenoperationen (Multiplikation und Addition, dann Subtraktion beim Wechselgeld) im Kopf und in 95 Prozent der Fälle spätestens beim zweiten Versuch korrekt durchführten. Nach dem Kauf verrietten unsere Mitarbeiter ihre Identität und baten die Eltern um Erlaubnis, einen Rechentest mit den Kindern machen zu dürfen. Doch dieselben Kinder, die eben noch so mühelos Preise und Wechselgeld berechnet hatten, erstarrten angesichts der schriftlichen Aufgaben, obwohl diese eher einfacher waren. Sie lösten die Aufgaben besser, wenn sie als Textaufgaben in einem Verkaufszusammenhang gestellt wurden, doch mit Abstand nicht so gut, wie sie am Stand selbst und unter Zeitdruck

gerechnet hatten. Auch Anreize in Form einer Belohnung für die richtige Antwort verfehlten ihre Wirkung. Wir vermuteten, dass allein der Anschein einer Mathematikprüfung Erinnerungen an die nur halb verstandenen Rechenstrategien der Schule weckten, die ihnen die Lehrkräfte als einzig korrekten Lösungsweg vermittelt hatten. Ihre eigene intuitive Rechenkompetenz wurde ausgeschaltet, wenn eine Aufgabe auch nur entfernt nach Schule roch. Ein Marktkind meinte: »Wenn ich das könnte, dann wäre ich noch in der Schule.«

Statt das aufzugreifen, was die Kinder gut können (die meisten Kinder rechnen im Alltag, zum Beispiel wenn sie Cricket-Ergebnisse diskutieren), scheint der Mathematikunterricht sie zu frustrieren, indem er ihnen vermittelt, dass es nur eine einzige korrekte Methode gibt und dass nur »gute Schüler« diese Methode verstehen. Wenn Lehrkräfte diesen Weg wählen und wenn sie nicht auf die Schwierigkeiten der Kinder eingehen, dann könnte das daran liegen, dass sie den Unterrichtsstoff selbst nicht mit absoluter Sicherheit beherrschen und sich deshalb hinter ihrem Lehrbuch verschanzen. Wer sich streng an das Buch hält und den Tagesstoff durchpaukt, wie dies einige von Abhijits Lehrern in Indien taten, macht wenigstens keinen offensichtlichen Fehler, doch als Lehrmethode taugt das nicht. Daneben haben wir Lehrkräfte kennengelernt, die alle Kinder über einen Kamm scheren und der Ansicht sind, dass ausführlichere Erklärungen reine Zeitverschwendung sind: Wer es beim ersten Mal nicht kapiert, gehört nicht in die Schule. Das Bildungswesen lässt sich nur reparieren, wenn sich diese Einstellung ändert.

Differenzierter Unterricht, strukturierter Unterricht oder Mathematikspiele lösen dieses Problem auf unterschiedliche Weise: Spiele fördern das intuitive Verständnis von Arithmetik und Geometrie und nutzen das Bedürfnis der Kinder, zu spielen und zu gewinnen; strukturierter Unterricht zwingt Lehrkräfte, mehr Zeit auf die Erklärung der Regeln zu verwenden, die sie unterrichten sollen; und im differenzierten Unterricht wird ein Kind erst dann versetzt, wenn es eine bestimmte Kompetenz erlangt

hat. Doch bei diesen Maßnahmen geht es um Kernkompetenzen. Selbst wenn diese umgesetzt werden und die Kinder die nötigen Fähigkeiten beherrschen, besteht immer noch die Notwendigkeit, den Unterricht zu verbessern, und dazu sind andere Interventionen nötig. Der weiterführende Stoff ist noch verwirrender für die Kinder, und die Lehrer sind noch leichter überfordert. Auf dieser Stufe ist die Lehrerbildung die größte Hürde. Da die meisten Kinder der Welt die Grundschule besuchen und viele Länder inzwischen auch Sekundarstufe I und II kostenlos anbieten, ist das vermutlich die größte Herausforderung der kommenden Generation.

In den vergangenen Jahren hat die Forschung zur »Metakognition« – Fähigkeiten, die beim Lernen helfen – die Labors verlassen und die Schulen erreicht. Es gibt einige vielversprechende Entwicklungen.

Eine ist das kritische Denken. Abhijit war an der Auswertung eines Programms zum kritischen Denken in Uganda beteiligt. Angeregt wurde es von der Organisation FUNDEAC, die in den siebziger Jahren das Konzept des »demokratischen Lernens« formulierte, das dem dialogischen Prinzip folgte und Themen erörterte, die für die Schüler lebensrelevant waren.<sup>23</sup> In dieser Form der Pädagogik sollen Lehrkräfte untereinander ausführliche Diskussionen über Grundkonzepte führen (zum Beispiel »Was ist ein Würfel?«), um ihr Verhältnis zu ihrem Wissen zu hinterfragen. Das vermittelt ihnen größeres Zutrauen in ihr eigenes Verständnis von Konzepten (oder ihre Fähigkeit, diese zu verstehen) und mehr Empathie gegenüber Schülern, denen es schwerfällt, den Stoff zu verstehen. Die Studie ergab, dass auch die Schüler erheblich von dem Programm profitierten und bei staatlichen Prüfungen, die in Uganda beim Wechsel von der Grundschule in die Sekundarstufe anstehen, deutlich besser abschnitten (der Anteil der Schüler, die die Prüfung bestanden, stieg von 51 auf 75 Prozent).

Andere Untersuchungen bestätigen die Bedeutung der Metakognition. In der Türkei stellten verschiedene Experimente positive Auswirkungen bei Prüfungen fest, aber auch bei Lebens-

kompetenzen, Charakterstärke (die von Angela Duckworth in ihrem Buch *Grit* beschworen wird), Geduld und Empathie (als die Fähigkeit, sich in die Lage eines Menschen mit anderem Hintergrund zu versetzen).<sup>24</sup> In Indien haben Bildungsforscher festgestellt, dass Bildung bei der Förderung kognitiver Strategien genauso wichtig ist wie bei der Vermittlung von Lerninhalten.<sup>25</sup> Guter Unterricht vermittelt nicht nur Wissen, sondern auch Habitus und Selbstbewusstsein, die im Alltag nützlich sind.

Die Umsetzung einer Pädagogik, die Kernkompetenzen in den Mittelpunkt stellt, ist noch keineswegs abgeschlossen. Die Coronapandemie hat sie lediglich dringlicher gemacht. Doch die allgemeine Zustimmung lässt hoffen, dass Schulsysteme in armen Ländern in zehn Jahren sinnvollere Ziele und bessere Instrumente haben.

## **Gesundheit**

Die Coronapandemie hat noch einmal unterstrichen, wie wichtig und wie schwierig es ist, Menschen dazu zu bringen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, um sich selbst und andere zu schützen – nicht nur in armen Ländern, sondern überall. In der zweiten Hälfte des Jahres 2020 hatten Experten weitgehend Konsens über die Maßnahmen hergestellt, die dazu nötig waren: Masken in der Öffentlichkeit, zumindest in geschlossenen Räumen; Abstandsregeln; Begegnungen im Freien statt zu Hause oder in Büros; regelmäßige Tests, idealerweise mit Kontaktverfolgung; besondere Fürsorge für Senioren und andere Risikogruppen wie Diabetiker und Immunkranke.<sup>26</sup> Dann trafen die Impfstoffe ein – mit wunderbarer Schnelligkeit in den meisten reichen Nationen, und dank der gemeinsamen Anstrengungen von Forschern und Herstellern auch in China und Indien, doch mit qualvoller Langsamkeit in den afrikanischen Ländern südlich der Sahara.<sup>27</sup> Nun kam zu den Coronaregeln die Aufforderung hinzu, sich so schnell wie möglich impfen zu lassen.

Wo die Menschen die Regeln einhielten, gab es im Allgemeinen weniger Todesfälle, sowohl vor als auch nach Einführung der Impfstoffe. In Ländern wie Großbritannien oder den Vereinigten Staaten, wo sie anfangs bestenfalls halbherzig befolgt wurden, war die Sterblichkeit deutlich höher als in den meisten Ländern auf dem europäischen Festland oder in Ostasien, wo sich die Menschen besser an die Regeln hielten.<sup>28</sup>

In den Vereinigten Staaten gab es von einem Bundesstaat zum anderen erhebliche Unterschiede – in Arizona starben auf die Gesamtbevölkerung hochgerechnet fast fünfmal so viele Menschen wie in New Hampshire. Das mag zwar zum Teil auf demographische Unterschiede zurückzuführen sein (Alter und Begleiterkrankungen), doch auch wenn man diese herausrechnet, ändert das kaum etwas an dieser Differenz.<sup>29</sup> Zu Beginn der Pandemie wurden zahlreiche Faktoren erörtert, um die Unterschiede bei der Todesrate zu erklären.<sup>30</sup> Doch nachdem Impfstoffe zur Verfügung standen, war die Impfquote eines Bundesstaats entscheidend. Und diese wiederum hing eng mit dem Anteil der Wähler zusammen, der 2020 für Donald Trump gestimmt hatte. Wenn man sich ansah, wie vehement Trump die Pandemie verharmloschte, mag das nicht weiter verwundern. Andererseits war die Impfung kostenlos, selbst Trump sprach sich dafür aus, sich impfen zu lassen, und versuchte, seine Anhänger davon zu überzeugen, und die Medien berichteten von den Hunderttausenden Toten – die Gefahr, die von einer Infektion ausging, war also klar. Man sollte meinen, dass sich eine Impfung selbst dann lohnte, wenn man gewisse Vorbehalte hatte.

Das ist eng verwandt mit der Frage, die wir in »Gute Chancen auf mehr Gesundheit?« (Kapitel 3) stellen: Warum schlagen so viele Menschen einfache Maßnahmen aus, mit denen sie ihr Leben und das ihrer Angehörigen retten könnten, obwohl diese leicht verfügbar und kostenlos beziehungsweise kostengünstig sind? Wir desinfizieren unser Trinkwasser nicht systematisch mit Chlor, um Durchfall- und Cholerabakterien zu töten, obwohl wir wissen, dass Chlor wirkt und diese Krankheiten tödlich sind. Wir

beginnen mit der Impfung unserer Kinder, aber wir schließen sie nicht ab. Wir hängen nicht jede Nacht unser Moskitonetz übers Bett, obwohl wir wissen, dass Malaria für Kleinkinder tödlich sein kann. Wir vergessen, uns die Hände zu waschen. Wir greifen an den Karottenstückchen vorbei nach den Kartoffelchips. Wir sagen, dass wir Sport treiben sollten, aber wir tun es nicht. Die Erfahrung mit dem Coronavirus zeigt, dass sich nicht nur die Armen nicht an sinnvolle Empfehlungen halten. Dieses Problem betrifft uns alle.

Wir vermuteten, dass es oft am Preis lag, aber selten am Geld. Selbst arme Haushalte können sich eine Flasche Chlor oder ein subventioniertes, mit Insektenschutzmittel behandeltes Moskitonetz leisten. Impfungen sind genauso kostenlos wie Händewaschen, doch sie erfordern Zeit und Aufmerksamkeit. Viele Menschen treffen die falsche Entscheidung, weil sie ungeduldig sind. Den Preis (etwa der Gang zum Impflokal) zahlen sie jetzt, aber der Nutzen (die Abwendung einer lebensbedrohlichen Masernerkrankung) liegt irgendwo in der fernen Zukunft und ist ungewiss. Auch mangelnde Aufmerksamkeit – wir haben viel um die Ohren und vergessen das eine oder andere – ist eine Erklärung, warum wir Dinge unterlassen, die unserer Gesundheit dienen.

Wir haben allerdings einen wesentlichen Unterschied zwischen Armen und Reichen hervorgehoben: In reichen Ländern und in den wohlhabenden Regionen armer Länder nimmt das Umfeld den Menschen viele Entscheidungen ab: Das Wasser kommt in trinkbarer Qualität aus dem Hahn, Impfungen sind Voraussetzung für die Einschulung, Fenster haben Fliegengitter oder werden nicht geöffnet, weil die Wohnung klimatisiert ist. Wir müssen nicht dauernd wachsam sein, auf Schritt und Tritt Entscheidungen treffen und uns jedes Mal daran erinnern, die verantwortungsbewusste Wahl zu treffen.

Wenn uns die Umwelt nicht automatisch auf den rechten Weg führt, spielen Preis und Anreiz eine Rolle; das haben unsere Experimente gezeigt. Wenn der Preis für ein Moskitonetz auf null gesenkt wird, dann ist das zum Beispiel eine effektive Möglich-

keit, Menschen dazu zu bringen, sie zu erwerben und zu benutzen.<sup>31</sup> Das ist eine gute Nachricht, denn ursprünglich wurden Bedenken geäußert, dass die Moskitonetze nicht verwendet werden würden, wenn sie nichts kosten. Den Effekt »weil es nichts kostet, ist es nichts wert« scheint es nicht zu geben. Experimente mit der Desinfizierung von Trinkwasser hatten ein ähnliches Ergebnis: Wenn Chlor direkt an der Quelle verfügbar und kostenlos ist, dann wird es häufiger verwendet, und die Kosten sind selbst für arme Länder vernachlässigbar. Die vermehrte Verwendung von Chlor wiederum lässt die Kindersterblichkeit um 63 Prozent sinken.<sup>32</sup>

Ein verwandtes Phänomen ist, dass man Menschen mit kleinen Anreizen dazu bringen kann, die richtigen Präventivmaßnahmen zu ergreifen. In Kapitel 3 geht es darum, wie sich mit dem Geschenk von einem Kilo Linsen für die Impfung eines Kindes und von einem Geschirrsatz für die komplette Impfung der Anteil der geimpften Kinder mehr als verdoppeln lässt, vorausgesetzt natürlich, man bietet die Impfung vor Ort an.<sup>33</sup> Seither wurden in mehreren Ländern, darunter Indien und Pakistan, Experimente in immer größerem Maßstab durchgeführt, statt Linsen erhielten die Mütter Handguthaben oder Bargeld in vergleichbarem Wert (umgerechnet etwa 1 USD pro Impfung), auch das mit eindeutig positiven Ergebnissen.<sup>34</sup> Die Regierung der pakistanischen Provinz Sindh ließ sich durch den Erfolg der Studie überzeugen, diese Maßnahme zu übernehmen, und eine neue Untersuchung deckt die gesamte Provinz ab und erreicht eine halbe Million Kinder pro Jahr.<sup>35</sup> Dank der Intervention stieg die Zahl der BCG-Impfungen um 16 Prozent.

Kleine Anreize wie diese wurden seither auch eingesetzt, um regelmäßiges Gehen und Händewaschen zu fördern, zwei weitere unter Ärzten und Gesundheitsbehörden beliebte Maßnahmen. Mit kleinen finanziellen Anreizen lassen sich die Menschen zu beidem bewegen, wie aktuelle RCTs zeigen.<sup>36</sup> Außerdem behalten die Beteiligten das Händewaschen bei, auch wenn sie keine Anreize mehr erhalten, was vermuten lässt, dass es zur Gewohn-

heit geworden ist. Wenn man Familien mitteilt, dass sie ab einem bestimmten Termin für das Händewaschen belohnt werden, beginnen sie schon einige Wochen vorher damit, das heißt, sie wissen, dass sie auf diese Weise Gewohnheiten schaffen und dass Gewohnheiten entscheidend sind, um die Aufgabe gut zu erledigen.

Doch vor fünfzehn Jahren hatten wir noch keine verlässliche Antwort darauf, warum Anreize funktionieren. Seither haben wir viel dazugelernt.

Ein einfacher Grund ist, dass diese kleinen Anreize die Eltern an die Impfung erinnern. Wenn das der Hauptgrund wäre, könnten wir auch einfache Textnachrichten verschicken, zum Beispiel per SMS, denn inzwischen hat jeder ein Handy. Tatsächlich sind SMS inzwischen ein allgegenwärtiges Medium der Behörden geworden. Mit durchwachsener Wirkung, wie aktuelle Experimente zeigen. In Pakistan funktionieren sie, in Indien zeigen sie für sich genommen keinen Effekt, wirken aber zusammen mit anderen Maßnahmen verstärkend.<sup>37</sup>

Ein weiterer Grund könnte sein, dass ein Geschenk, und sei es noch so klein, ausreicht, um den Besuch im Impfzentrum zum Gewinn zu machen, statt zum Verlust. Dass so viele Eltern auf diesen bescheidenen Anreiz ansprechen, lässt vermuten, dass es sich bei ihrer mangelnden Impfbereitschaft nicht um eine ideologische oder sonstige Verweigerungshaltung handelt. Auf der anderen Seite ist es den Eltern vermutlich nicht sonderlich wichtig, ihre Kinder impfen zu lassen. Vielleicht wissen sie, dass es etwas ist, das sie tun sollten, aber angesichts der vielen anderen Dinge, die sie tun müssen, steht es auf ihrer Prioritätenliste nicht sonderlich weit oben – es sei denn, sie bekommen einen kleinen Anstoß.

Aber muss dieser Anstoß unbedingt finanzieller Natur sein? Wir sind schnell bereit, über andere zu urteilen, die sich »nicht richtig verhalten« – auch dieser soziale Druck könnte ein Hebel sein. Mit diesem Thema beschäftigen sich andere aktuelle Untersuchungen.

Tatsächlich war dies Teil der eben erwähnten Studie zum Händewaschen. Die Untersuchung stellte fest, dass es schon ausrei-

chen kann, wenn das Händewaschen beobachtet wird (mit einem geschickt konstruierten Seifenspender, der jede Verwendung registriert) und keine weiteren Anreize gegeben werden. Und in Sierra Leone verteilte Anne Karing Silikonarmbänder an Eltern, die ihre Kinder rechtzeitig zur Impfung brachten.<sup>38</sup> In einigen Dörfern konnten die Eltern bei der ersten Impfung zwischen einem gelben und einem grünen Bändchen wählen, das ihr Kind während der folgenden Impfungen behalten durfte. In anderen Dörfern signalisierte die Farbe des Bändchens die Impfung: Nach der ersten Impfung erhielt das Kind ein gelbes, nach den letzten beiden ein grünes Bändchen. Die Armbänder waren überall beliebt, doch sie wirkten besser, wenn es zwei Farben gab, insbesondere wenn sie das Bändchen der zweiten Farbe nach der kompletten Impfung erhielten; offenbar gefällt es den Eltern, anderen zu zeigen, dass sie vollständig geimpfte Kinder haben. Das war die Anregung für ein Experiment in Deutschland: Zu Beginn der Coronaimpfungen gaben Wissenschaftler den Teilnehmern die Möglichkeit, anderen Teilnehmern ihren Impfstatus zu zeigen, entweder bevor oder nachdem diese Teilnehmer sich entschieden hatten.<sup>39</sup> Wenn sie ihren Impfstatus nach ihrer Entscheidung zeigen konnten, stieg die Impfquote minimal, aber wenn sie dies vorher tun konnten, stieg die Impfquote der Influencer auf mehr als das Doppelte. Offenbar ist es uns wichtig, andere Menschen zu beeinflussen.

Wie wichtig die Sozialbeziehungen sind, zeigte ein Experiment in Indien; um die Eltern zur Impfung zu bewegen, gab es keine kostengünstigere Strategie, als jemanden aus dem Dorf die Nachricht verbreiten zu lassen, dass eine Impfkampagne kommen würde, zusammen mit einer auf das Kind zugeschnittenen SMS-Erinnerung. In einem vorangegangenen Experiment waren die dorfbekannten »Klatschbasen« identifiziert worden, und es erwies sich als ausgesprochen wirkungsvoll, diesen eine Nachricht zu senden und sie zu bitten, diese zu verbreiten.<sup>40</sup> In dem Impfexperiment setzten wir diese Klatschbasen ein, die wir etwas hochtrabend als »Informationsdrehzscheiben« bezeichneten, um

die Nachricht der Impfkampagne zu verbreiten. Und das taten sie. Ihre Reichweite war nicht nur größer als die der normalen Dorfbewohner, sondern auch als die der meistgeschätzten Angehörigen der Gemeinschaft.

In diesem Experiment erhielten die Familien auch eine Nachricht per SMS. Für sich genommen war sie wirkungslos. Um effektiver zu sein, streuten unsere Klatschbasen wohl zusätzliche Details ein, die über Datum und Ort hinausgingen. Aber vielleicht waren sie auch einfach überzeugender. Wir vermuten, dass Klatschbasen als gute Informanten eine natürliche Form des sozialen Drucks verkörpern – keine Mutter will, dass andere erfahren, sie hätte ihr Kind nicht impfen lassen, obwohl man sie daran erinnert hatte. Das steht in Einklang mit den Ergebnissen eines interessanten Experiments, das der Frage nachging, ob »Spar-Partner« beim Erreichen von Sparzielen helfen können.<sup>41</sup> Dieses Experiment ergab, dass Menschen mehr sparen, wenn sie von besonders gut vernetzten Nachbarn beobachtet werden – auch hier vermutlich, weil sie fürchteten, dass diese Nachbarn andernfalls herumerzählen könnten, sie verhielten sich leichtfertig.

Die Coronapandemie zeigte, wie sehr es bei der Verbreitung von Gesundheitshinweisen auch auf die Überbringer ankam. Zu Beginn der Pandemie wurden die Inder mit Hinweisen bombardiert, was sie zu tun und zu lassen hatten. Menschen in Westbengalen (im Osten Indiens) gaben an, im Laufe von zwei Tagen hätte man ihnen durchschnittlich 20,2-mal die Bedeutung der Abstandsregeln, 16,9-mal die Bedeutung des Händewaschens und 17,2-mal die Bedeutung von Masken eingeschärft.<sup>42</sup> Man könnte vermuten, dass neue Nachrichten in diesem Lärm untergingen, und tatsächlich zeigte ein Experiment auf Facebook, dass Nachrichten über bestimmte Verhaltensweisen andere vollkommen übertönen können.<sup>43</sup> Um Menschen mit neuen Hinweisen zu erreichen und ihnen zu erklären, wie sie Symptome zu melden hatten oder dass sie ihr Dorf wenn irgend möglich nicht verlassen sollten, benötigte man daher einen besonders auffälligen Botschafter. Abhijit, der als frischgebackener Nobelpreis-

träger große Sichtbarkeit in der Presse genoss, wurde als dieser auffällige Botschafter auserkoren. Er nahm ein zweieinhalbminütiges Video auf, das per SMS an 25 Millionen Handys in 1214 (von 1264) Postbezirken Westbengalens verschickt wurde. Die Maßnahme hatte erhebliche Auswirkungen sowohl auf die Meldung von Symptomen als auch auf Schutzmaßnahmen wie Reisebeschränkungen oder Händewaschen, doch der Inhalt der Botschaft – den er gezielt gestaltet hatte, um unterschiedliche Motive anzusprechen – spielte dabei nicht die geringste Rolle. Auch die Verwendung von Masken nahm zu, obwohl sie in diesem Video gar nicht erwähnt worden war. Wahrscheinlich wussten die Empfänger bereits, dass sie Masken tragen sollten, und das Video erinnerte sie einfach noch einmal daran. Auf die Einzelheiten der Botschaft kommt es offenbar weniger an als auf den Überbringer.

Während der Coronapandemie gaben die Vereinigten Staaten ein deutlich zerrisseneres Bild ab als Indien. Dr. Anthony Fauci, oberster Infektionsschutzberater der Trump-Regierung und Gesicht der Coronameldungen, wurde von rechten Kreisen wegen seines vermeintlichen Angriffs auf die bürgerlichen Freiheiten attackiert.<sup>44</sup> Gleichzeitig formierte sich die Bewegung »Black Lives Matter«, nachdem mehrere schwarze Männer und Frauen schuldlos infolge von Polizeieinsätzen ums Leben gekommen waren. Gerade unter Medizinerinnen ging die Sorge um, dass der Staat nicht mehr in der Lage sein würde, Schwarze und vielleicht auch Latinos mit wichtigen Corona-Informationen zu erreichen.

Im Mai 2020 verschickten wir mit Unterstützung des Center for Diversity and Inclusion im Massachusetts General Hospital eine Reihe Videos von 42 Ärzten – Schwarze und Weiße, Männer und Frauen, Junge und Alte – an rund 15 000 Schwarze und Latinos und baten sie daraufhin, eine Reihe von Standardfragen zu den Coronaregeln zu beantworten.<sup>45</sup> Eine Kontrollgruppe sollte zuerst die Fragen beantworten und sich dann die Videos ansehen. Dabei stellten wir fest, dass die meisten Teilnehmer die Antworten bereits kannten – in der Kontrollgruppe beantworteten 70 Prozent alle Fragen korrekt, auch ohne die Videos gesehen zu ha-

ben. Doch die Videos vermittelten tatsächlich ein wenig Information, wobei die nach dem Zufallsprinzip zugewiesene Hautfarbe keine Rolle spielte. Auch zusätzliche Aussagen zur Benachteiligung von Schwarzen durch das Gesundheitswesen und die wirtschaftliche Lage (beziehungsweise zu den Problemen der Latinos wegen ihres Aufenthaltsstatus) hatten keine Auswirkungen. Ein Video von Dr. Deborah Birx, der staatlichen Koordinatorin der Coronamaßnahmen, hatte denselben Effekt wie alle anderen, obwohl sie gerade unter Minderheiten nicht sehr beliebt war, wie unsere Teilnehmer bestätigten.

Im Frühherbst 2020 wiederholten wir das Experiment, und diesmal wollten wir weniger ermitteln, ob die Teilnehmer die Abstands- und andere Regeln kannten, sondern vor allem, ob sie sich daran hielten.<sup>46</sup> Wie zuvor waren die Empfänger unserer Videos geringfügig besser informiert und eher bereit, Masken zu tragen und die Abstandsregeln zu beachten (zumindest nach eigenen Aussagen). Im Gegensatz zur ersten Studie sprach diese zweite Untersuchung Weiße und Schwarze an, und interessanterweise waren die Reaktionen sehr ähnlich. Es spielte keine Rolle, welche Hautfarbe die Person im Video hatte oder ob in einem früheren Video (mit Bezug auf eine Verlautbarung der American Medical Association) darauf hingewiesen wurde, dass das Gesundheitswesen in den Vereinigten Staaten Schwarze diskriminiert. Genauso interessant war es, dass Wähler der Republikaner, die bekanntermaßen seltener Masken trugen und Abstandsregeln einhielten, nach dem Erhalt der Videos (auch solchen von schwarzen Ärzten) ihre Einhaltung der Maßnahmen in demselben Maße verbesserten wie Wähler der Demokraten. Ideologie hatte zwar einen gewissen Einfluss auf das allgemeine Verhalten der Menschen, doch sie verschloss sie nicht vor neuen Informationen.

Im weiteren Verlauf des Jahres kam die Sorge auf, dass Menschen, die zu Thanksgiving oder Weihnachten ihre Eltern und Großeltern besuchten, das Virus mitbringen könnten; daher rieten Infektionsschützer, diese Besuche zu vermeiden. Auf Facebook erreichten wir Millionen Nutzer mit Kurzvideos, in denen

Ärzte und Krankenpfleger dazu aufforderten, Reisen zu unterlassen.<sup>47</sup> Die nach dem Zufallsprinzip verschickten Anzeigen wirkten (was sich anhand des Standorts ermitteln ließ, an dem sich die Nutzer in Facebook einloggten), und in den erreichten Regionen lag die Infektionsrate um 3,5 Prozent niedriger. Auch diese Maßnahme war bei Republikanern genauso wirkungsvoll wie bei Demokraten – zu diesem Zeitpunkt war es noch möglich, Informationen zu vermitteln.

Auf dem Höhepunkt der Omikron-Welle des folgenden Jahres führten wir auf Facebook in Frankreich und den Vereinigten Staaten eine ähnliche Kampagne durch, um die Impfquote zu steigern.<sup>48</sup> Diese hatte allerdings nicht die geringste Wirkung. Es hatte auch keinen Zweck, bereits Geimpfte zu ermuntern, Freunde und Bekannte zu überzeugen. Möglicherweise hatten zu diesem Zeitpunkt alle, die sich impfen lassen wollten, dies bereits getan, während sich der Standpunkt der Übrigen verhärtet hatte. Offenbar gab es kaum noch »Unschlüssige«.

Die Tatsache, dass die Hautfarbe der Überbringer keine Rolle spielte, steht im Widerspruch zu einem Experiment aus dem kalifornischen Oakland, in dem man Herzpatienten Ärzten unterschiedlicher Hautfarbe zuordnete.<sup>49</sup> Hier waren schwarze Patienten viel eher bereit, Hinweise zu befolgen, wenn sie von schwarzen Ärzten kamen.

Das könnte daran liegen, dass schwarze Patienten größeres Vertrauen in schwarze Ärzte haben. Aber warum spielt das Vertrauen in den Überbringer einer Botschaft in Oakland eine Rolle, nicht aber in Indien? Wir können nur mutmaßen, doch ein großer Unterschied ist, dass die Aufforderung zur Impfung der Kinder bestens bekannt ist, allenthalben wiederholt wird und relativ unumstritten ist. In Oakland spielte die Hautfarbe des Überbringers nur bei den invasivsten medizinischen Behandlungen eine Rolle. Vielleicht sind wir bereit, Hinweise von Menschen anzunehmen, denen wir nicht sonderlich vertrauen, wenn uns die fragliche Maßnahme keine Probleme bereitet, aber nicht, wenn wir vor einer schwierigen Wahl stehen, die uns Angst macht.

Vertrauen ist ein noch wichtigeres Thema im Gesundheitswesen der Entwicklungsländer. Eine umfangreiche Forschungsliteratur zeigt, dass in Ländern, in denen die Aufsicht versagt, selbst lebenswichtige Medikamente oft als Nachahmerprodukte auf den Markt kommen.<sup>50</sup> Als jedoch eine renommierte Apothekenkette in die indische Stadt Hyderabad kam, wechselten die Kunden zu dieser und die Qualität der Medikamente verbesserte sich spürbar.<sup>51</sup> Der Markt reagiert auf diesen Wechsel: Als in Uganda eine populäre NGO mit dem Verkauf von Malariamedikamenten begann, stellten andere Apotheken den Verkauf von gefälschten Produkten ein.<sup>52</sup>

Vertrauen erklärt auch eine sonderbare Beobachtung im Gesundheitssektor von Entwicklungsländern. In Kapitel 3 schildern wir, wie einfach es ist, sich das Mäntelchen eines »Doktors« umzuhängen: Qualifikationen sind nicht nötig, man kann einfach eine Praxis aufmachen und Patienten behandeln. Schuld daran ist zum Teil die Ärzteknappeheit und die Tatsache, dass die wenigen Mediziner lieber die Reichen behandeln oder ins Ausland gehen. Die indische Regierung ist sich dessen sehr bewusst, weshalb sie nicht gegen die Quacksalber vorgeht.

Seither haben wir eine merkwürdige Tatsache in Erfahrung gebracht: Diese Quacksalber verfügen zwar nur über wenig Wissen, doch selbst dieses Wissen nutzen sie nicht. Um das zu zeigen, erdachten Jishnu Das und seine Kollegen einen klugen Test: Sie schickten als Patienten getarnte Schauspieler mit einer Reihe gravierender Symptome wie chronischem Husten oder Druck auf der Brust zu einer großen Zahl von »Doktoren«.<sup>53</sup> Diese Untersuchungen führten sie in China, Indien und Kenia durch.<sup>54</sup> In 80 Prozent der Fälle verordneten die »Doktoren« wirkungslose oder sogar schädliche Behandlungen. In Indien wurden nur 21 Prozent der Patienten mit möglichen Tuberkulosesymptomen korrekt behandelt.<sup>55</sup>

Das eigentlich Interessante war jedoch, dass die »Doktoren« falsche Diagnosen stellten, selbst wenn sie die korrekte Antwort auf die von den Schauspielern beschriebenen Symptome kann-

ten und in einem Prüfungsformat richtig identifiziert hatten. Es handelt sich offenbar um einen »Know-Do«-Gap, eine Kluft zwischen Wissen und Handeln.

Auffällig war auch, dass die Gespräche mit den Patienten extrem kurz waren (in öffentlichen Kliniken in Indien waren es zum Beispiel weniger als zwei Minuten) und nur selten eine körperliche Untersuchung beinhalteten.<sup>56</sup> Wer mehr Zeit aufwendete, länger mit den Patienten sprach und gründlichere Untersuchungen vornahm, hätte sein Einkommen leicht verdoppeln können.

Warum taten sie das nicht? An der Überlastung lag es nicht: Die »Doktoren« brachten nur 10 Prozent der Zeit in ihrer »Arztpraxis« mit Patientengesprächen zu.<sup>57</sup> Wir vermuten, dass es einmal mehr um Vertrauen geht. Die Patienten wissen, dass die Doktoren bestenfalls Autodidakten sind und dass es keinen Grund gibt, sie für kompetent zu halten. Ihre Einschätzung basiert auf eigener Erfahrung und vielleicht der Erfahrung von Bekannten mit diesem Doktor: Haben Behandlungen in der Vergangenheit geholfen? Wenn sie also keine positive Vorerfahrung und damit keinen Grund haben, ihnen zu vertrauen, werden sie kaum auf ihren Rat hin eine teure Behandlung beginnen. Und weil die Quacksalber (die sich sogar oft selbst als solche bezeichnen) das wissen, beschränken sie sich auf ein Minimum und hoffen, dass die Patienten von selbst genesen – was ja auch oft genug der Fall ist. Wenn das stimmt, wird der Doktor erst dann, wenn er in kleinen Schritten Vertrauen aufgebaut hat, mehr Zeit auf die Patienten verwenden, mehr Geld verlangen und sein gesamtes Wissen aufwenden.

Um Vertrauen zu schaffen, bot eine regionale NGO einigen zufällig ausgewählten Doktoren eine Ausbildung an; Abhijit war an der Auswertung dieses Projekts beteiligt.<sup>58</sup> Die Ausbildung verbesserte ihren Ruf und verringerte den »Know-Do«-Gap: Als ausgebildete Gesundheitshelfer verwendeten sie mehr Zeit auf die Behandlung der Patienten, nutzten ihr Wissen besser und verdienten mehr (weil die Patienten bereit sind, für die richtige Behandlung mehr zu bezahlen). Wenn man diese De-facto-

Ärzte ausbildet und ihnen den Anreiz gibt, ihre Patienten besser zu behandeln, lässt sich die medizinische Versorgung tatsächlich verbessern. Leider weigern sich Behörden, auch unter dem Einfluss von Ärzteverbänden, die Existenz dieser Quacksalber anzuerkennen, was ihre Regulierung und Weiterbildungshilfen erschwert.

Vertrauen ist keine Selbstverständlichkeit, sondern will erarbeitet sein. Zwei Studien zeigen, wie schnell es verspielt ist und wie lange die Auswirkungen anhalten. Eine Untersuchung ermittelte die aktuellen Impfquoten und die Bereitschaft zur Blutentnahme in verschiedenen Regionen von Äquatorialguinea, wo die einstige Kolonialmacht Frankreich aggressive Impfkampagnen gegen die Schlafkrankheit durchführte und dabei einen wenig wirkungsvollen Impfstoff mit unangenehmen Nebenwirkungen einsetzte.<sup>59</sup> Bis heute ist die Impfquote dort niedriger als in den ehemaligen britischen Kolonien der Region, wo diese Impfung nicht Pflicht war. Ähnliches lässt sich auch in unterschiedlichen Landesteilen von Kamerun beobachten, das aus einer britischen und einer französischen Kolonie entstanden ist.

Der »Impf-Trick« der CIA ist ein erschütterndes Beispiel für die Bereitschaft, Vertrauen zu verspielen, um sich einen taktischen Vorteil zu verschaffen. Um herauszufinden, ob sich Osama bin Laden tatsächlich in seinem vermuteten Versteck in Pakistan aufhielt, nahm die CIA unter dem Deckmantel einer Impfkampagne Genproben von den Kindern des Ortes.<sup>60</sup> Bin Laden wurde getötet, doch als der Trick bekannt wurde, brach die Impfquote in der Region ein.<sup>61</sup>

Wissenschaftler, Ärzte und Krankenpfleger genießen in der Regel großes Vertrauen (im Gegensatz zu Wirtschaftswissenschaftlern).<sup>62</sup> Die Coronapandemie hätte ein Triumph der Wissenschaft werden und dieses Vertrauen weiter stärken können. Innerhalb weniger Wochen war das Virus sequenziert, innerhalb weniger Monate wusste man, wie sich seine Ausbreitung verhindern lässt, und innerhalb von weniger als einem Jahr gab es einen wirkungsvollen Impfstoff, der in großen Mengen produziert werden konnte.

Doch leider ist das Gesundheitswesen, wie so viele andere Bereiche, zu einem politischen Schlachtfeld geworden. In den Vereinigten Staaten sank das Vertrauen in medizinische Forscher nach einem anfänglichen Anstieg während der Pandemie von 89 Prozent im April 2020 auf 78 Prozent im Dezember 2021.<sup>63</sup> Fast vier Jahre nach Beginn der Pandemie bleibt der inzwischen pensionierte Dr. Fauci eine umstrittene Figur. Im Februar 2025 wurde der bekennende Impfskeptiker Robert Kennedy zum Gesundheitsminister ernannt, und die Ausgaben für die medizinische Forschung wurden stark gekürzt. In armen Ländern, wo die Impfquoten zwar niedrig waren, die meisten Menschen aber Vertrauen in Impfungen hatten,<sup>64</sup> steigt die Impfskepsis, beflügelt durch Geschichten in den sozialen Medien. In einem Bericht warnte UNICEF, dass in 52 von 55 untersuchten Ländern die Kinderimpfung während der Pandemie in der öffentlichen Wahrnehmung an Bedeutung verloren hat.<sup>65</sup>

In den kommenden Jahren stehen Ärzte und Politiker vor der Aufgabe, das Vertrauen in einen Sektor wiederherzustellen, der immer weniger vor den Grabenkämpfen im Rest der Gesellschaft abgeschirmt ist. Gleichzeitig steht das Gesundheitswesen armer Länder vor neuen Herausforderungen, in erster Linie der explodierenden Zahl chronischer Krankheiten wie Diabetes oder Bluthochdruck.<sup>66</sup> Vor allem in Südasien sterben immer mehr Menschen an den Folgen der Luftverschmutzung.<sup>67</sup> Psychische Probleme, die lange vernachlässigt wurden und bis heute kaum behandelt werden, entwickeln sich gerade in armen Ländern zu einem gewaltigen Problem – aktuellen Erhebungen zufolge leiden in armen Ländern anteilig mehr Menschen unter Depression als in wohlhabenden, auch wenn noch immer die Vorstellung vorherrscht, bei Depression handele sich um einen »Luxus reicher Leute«.<sup>68</sup> Dazu kommt der Klimawandel, der das Gesundheitswesen vor ganz eigene Herausforderungen stellen wird, wie wir im (neu hinzugekommenen) Kapitel 11 sehen werden.

## Kredit und Unternehmen

Die Kapitel zu Kredit und den Unternehmen der Armen (Kapitel 7, »Männer aus Kabul und Eunuchen aus Indien« und Kapitel 9, »Widerwillige Unternehmer«) waren für uns vielleicht die schwierigsten. Auch wenn uns das damals nicht ganz klar war, bestand die Schwierigkeit vor allem darin, dass wir uns auf einem besonders schmalen Grat bewegten. Das Buch entstand zu Hochzeiten des Mikrokredits, einer damals neuen Idee, die als marktwirtschaftliche Lösung für die Probleme der Welt galt, von Armut bis AIDS. Gemeinsam mit Spandana, einem der größten indischen Mikrofinanzierer der Zeit, hatten wir die erste randomisierte und kontrollierte Untersuchung marktüblicher Mikrokredite durchgeführt.<sup>69</sup> Dabei hatten wir keine Hinweise gefunden, dass Mikrokredite das Leben der Kreditnehmer in spürbarer Weise veränderten. Die meisten wollten sich gar kein Geld leihen; andere Kreditnehmer hatten kein Interesse daran, ein Unternehmen zu gründen; und die Unternehmen, die gegründet wurden, waren überwiegend winzig und warfen kaum Erträge ab. Bei den durchschnittlichen Kreditnehmern führten Mikrokredite nicht zu einer Steigerung des Konsums.

Diese Studie brachte uns keinen allzu guten Ruf in der Mikrokreditbranche ein, und wir wurden sogar aufgefordert, sie zurückzunehmen. Natürlich bestand die Möglichkeit, dass dieses enttäuschende Ergebnis nur auf den konkreten Kontext von Spandana zutraf. Doch schon bald wurden in ganz anderen Kontexten, vom ländlichen Äthiopien bis nach Bosnien und Herzegowina, weitere RCTs durchgeführt, die zu ähnlichen Ergebnissen kamen.<sup>70</sup> In der Folge schraubten die Mikrofinanzierer ihre Verheißungen zurück: Sie waren zwar keine Lösung für das Problem der Armut, doch sie halfen den Armen, einige ihrer Probleme zu lösen.

Dem stimmten wir zu. In der Tat taten wir alles, um nicht als Gegner der Mikrokredite dazustehen, auch wenn uns das nicht gelang. Unsere früheren Untersuchungen gaben Mikrofinanzie-

ren darin recht, dass die Armen Kredit benötigten: Es gab vielversprechende Projekte, die sie unternehmen konnten, aber unterließen. Dazu kam, dass die Mikrofinanzierer zwar hohe Zinsen kassierten, aber immer noch weniger als die üblichen Geldverleiher, von denen sich die meisten Menschen ihr Geld liehen. Wir glaubten zwar nicht, dass sie viel zur Unternehmensgründung beitrugen, doch wir waren überzeugt, dass sie einen sinnvollen Beitrag leisteten: Die Armen sind im Alltag genauso auf Kredit angewiesen wie alle anderen – und zwar nicht nur bei der Gründung eines Unternehmens.

Im Rückblick müssen wir uns eingestehen, dass wir den Beitrag der Mikrofinanzierer zur Unternehmensgründung womöglich zu pessimistisch beurteilt haben. Was vor allem daran lag, dass wir unter dem Eindruck der Versprechungen der Mikrokreditbewegung die falschen Fragen stellten. Mohammed Yunus, die Lichtgestalt der Bewegung, hatte die Armen als unternehmerische Naturtalente dargestellt, und wir hatten ihn beim Wort genommen. Daher suchten wir nach Beweisen dafür, dass die Kreditnehmer tatsächlich dynamische Unternehmen gründeten. Aber die fanden wir nicht. Daher kommen wir in den Kapiteln zu Kredit und Unternehmen unter anderem zu dem Schluss, dass die Armen genauso wenig unternehmerische Naturtalente sind wie die Reichen.

Aber in keinem Land der entwickelten Welt sind große Teile der Bevölkerung Gründer. Einige wenige Menschen führen Unternehmen und stellen andere ein; die meisten anderen arbeiten für sie. In Ländern mit geringen und mittleren Einkommen ist dagegen ein großer Teil der Bevölkerung selbstständig und hat gewissermaßen sein eigenes Unternehmen (Kleinbauern, Gemüseverkäufer, Rikschafahrer und so weiter). Das heißt nicht, dass sie gern Unternehmer sind – im Gegenteil, wenn man sie fragt, sagen einige entschieden, dass sie lieber eine Anstellung hätten. Doch die Schwäche des Arbeits- und Kapitalmarkts lässt ihnen keine andere Wahl als die Selbstständigkeit.

Doch auch in dieser Welt, in der die meisten Menschen eigent-