

# Deals mit Freunden und Fremden

## Vertrauen in einem Kairoer Slum

Dietmar Fehr

Wirtschaft braucht Vertrauen: Der bilaterale Handel floriert, wenn das Vertrauen in den beteiligten Ländern hoch ist; mehr Menschen sind auf dem Finanzmarkt aktiv, wo mehr Vertrauen herrscht. Vertrauen ermöglicht Transaktionen, wenn sich Rechte auf formalem Weg schwer durchsetzen lassen oder wenn manche Marktteilnehmer weniger Informationen haben als andere.

Gerade in Entwicklungsländern sind formale Marktinstitutionen häufig schwach ausgeprägt, wenn es sie überhaupt gibt. An ihre Stelle treten meist soziale Beziehungen und Netzwerke. Diese minimieren Unsicherheiten, ermöglichen den Zugang zu Dienstleistungen und Gütern und erleichtern Transaktionen. Innerhalb des Netzwerks bestehen bessere gegenseitige Kontrollmöglichkeiten, und die Mitglieder halten sich eher an Abmachungen, um nicht den Zugang zum Netzwerk zu verlieren. Netzwerke haben aber einen entscheidenden Nachteil: Transaktionen sind auf das Netzwerk beschränkt; ihre Vorteile gelten primär für Mitglieder. Das macht es erforderlich, auch über das jeweils eigene Netzwerk hinaus Transaktionen abschließen zu können – dafür muss es Vertrauen auf breiterer Basis geben.

Um die Unterschiede und Determinanten von Vertrauen innerhalb eines sozialen Netzwerks und gegenüber fremden Menschen besser zu verstehen, haben wir im Slum Manshiet Nasser, einer inoffiziellen Siedlung in Kairo, ein kontrolliertes Experiment durchgeführt. Kairo befindet sich, wie viele andere Großstädte in Entwicklungsländern, in einem Urbanisierungsprozess, der sich auch im enormen Wachstum der inoffiziellen Siedlungsgebiete zeigt. Manshiet Nasser ist eines der ältesten und am dichtesten besiedelten Gebiete dieser Art in Kairo. Die Einwohnerzahl ist schwer zu schätzen, zwischen 400.000 und einer Million Menschen leben dort. Die Bewohner von inoffiziellen Siedlungsgebieten sind von sozialen Netzwerken abhängig und auf Solidarität untereinander angewiesen, um ihr tägliches (Über-)Leben zu sichern. Aber gerade der Urbanisierungsprozess fordert diese sozialen Beziehungen und Netzwerke heraus. Zum einen ergeben sich neue Handlungsoptionen, was die Abhängigkeit von einzelnen Netzwerkmitgliedern reduziert, zum anderen bedeutet ein größeres Netzwerk aber auch weniger gegenseitige Kontrollmöglichkeiten.

Für das Experiment wurden Bewohner verschiedener Stadtteile von Manshiet Nasser rekrutiert, die jeweils einen Bekannten oder Freund mitbringen sollten. Mit Hilfe realer sozialer Beziehungen wollten wir so die soziale Distanz zwischen den Teilnehmern variieren, um die Auswirkungen auf das Vertrauen näher betrachten zu können. Die Teilnehmer waren zwar nicht repräsentativ für die Bewohner von Manshiet Nasser, zeigten aber dennoch, wie heterogen die inoffiziellen Siedlungen sind. So lag die Analphabetenrate unter den Teilnehmern zum Beispiel bei zirka 30 Prozent, während etwa 10 Prozent eine universitäre Ausbildung vorweisen konnten. Nur 40 Prozent gaben an, ein regelmäßiges Einkommen zu haben, das im Durchschnitt bei 12 Ägyptischen Pfund pro Tag lag (zum Zeitpunkt der Studie 1,40 Euro).

In unserem Experiment wurde Vertrauen mit Hilfe eines Spielaufbaus gemessen, in dem ein Prinzipal einem Agenten gegenübersteht. Das Spiel zeichnet sich dadurch aus, dass der Prinzipal eine Summe investiert und eine Rückinvestition des Agenten erwartet, die Aktionen des Agenten aber nicht vollständig kontrollieren kann, selbst wenn der Geschäftspartner ein Freund ist. Er muss sich also in seinem Handeln darauf verlassen, dass sein Geschäftspartner ihn nicht betrügt. Der Prinzipal kann sich aber auch entscheiden, sein Anfangskapital nicht

**Summary:** While strong social ties help individuals cope with the absence of market institutions, trade is essentially limited to those who are part of the social network. Trust is, however, important to overcome such limitations and this experiment in a Cairo slum compares the determinants of trust toward strangers and people who are close socially. Indeed, trust is higher among people who have a social relationship, explained mainly by expectations and not other factors like other-regarding preferences. However, individuals poorly predict their friends' trustworthiness, leading to a loss in social welfare.

**Kurzgefasst:** Soziale Beziehungen helfen, mit fehlenden Marktinstitutionen umzugehen. Allerdings sind dadurch Transaktionen auch meist auf das soziale Netzwerk beschränkt. Vertrauen ist eine wichtige Bedingung, diese Einschränkung zu umgehen. In einem Experiment in einem Kairoer Slum wurden die Faktoren für Vertrauen innerhalb und außerhalb von Netzwerken untersucht. Erwartungsgemäß ist Vertrauen in Freunde größer und hauptsächlich durch erwartete Kooperation erklärbar. Allerdings unterschätzen die Prinzipale den Kooperationswillen ihrer Freunde, wodurch es zu einem Wohlfahrtsverlust kommt.

zu investieren. Damit ist das Spiel sofort beendet. Investiert er sein Kapital jedoch, kann der Agent dieses und sein eigenes Startkapital einsetzen. Der Agent hat die Wahl zwischen zwei Verhaltensweisen: Wenn er sich kooperativ zeigt, gibt er dem Prinzipal einen größeren Teil des Geldes zurück, das heißt, er verhält sich reziprok und baut auf Gegenseitigkeit. Er könnte aber auch die Investition des Prinzipals nicht belohnen und nur einen sehr kleinen Betrag zurückgeben. Außerdem ist in das Spiel eine kleine Schikane eingebaut, nach der zufallsbestimmt die Auszahlung an den Prinzipal nur die kleinere Summe zulässt. Für den Fall, dass er nur einen geringen Teil zurückbekommt, weiß der Prinzipal nun nicht, ob er betrogen wurde oder einfach nur Pech wegen der eingebauten Schikane hatte und der Agent eigentlich sein Vertrauen erwidern wollte. Da es für den Prinzipal keine Möglichkeit gibt, die Rückzahlung durchzusetzen, basiert seine Investitionsentscheidung auf seinem Vertrauen in den Agenten. Dieses sollte bei einem befreundeten Agenten im Durchschnitt höher sein, da man sich auf gemeinsame Erfahrungen und bessere Informationen verlassen kann.

Die Teilnehmer spielten dieses Spiel entweder als Prinzipal oder als Agent. Um den Einfluss von unterschiedlicher sozialer Distanz auf Vertrauen zu messen, musste jeder Teilnehmer zwei Entscheidungen in seiner Rolle als Prinzipal oder Agent treffen. Das heißt: Jeder Teilnehmer spielte das Spiel einmal mit seinem Freund und einmal mit einer fremden Person, deren Identität aber am Ende des Experiments aufgedeckt wurde. Zum Abschluss des Spiels wurde dann eine Entscheidung zufällig ausgewählt und ausbezahlt (im Durchschnitt verdienten die Teilnehmer 34 Pfund, also etwa zwei- bis dreimal so viel wie der durchschnittliche Tageslohn). Zusätzlich wurden Erwartungen und andere potenzielle Faktoren, die einen Einfluss auf Vertrauen haben können, in einem Fragebogen abgefragt.

Als Ergänzung haben wir die sozialen Präferenzen in einem einfachen Verteilungsspiel mit einem Geber und einem Empfänger gemessen. Dazu bekam jeder Teilnehmer eine bestimmte Summe und musste entscheiden, wie viel er davon an einen anderen Teilnehmer abgibt. Der Empfänger war in der ersten Variante der mitgebrachte Freund, in der zweiten eine fremde Person. Außerdem gab es zwei verschiedene Versuchsanordnungen, bei der der Empfänger entweder im Nachhinein erfährt, von wem er das Geld bekommen hat, oder die Gabe anonym erhält. Die Resultate des Verteilungsexperiments zeigen eine hohe Bereitschaft, Geld zu teilen und anderen zu helfen. Im Durchschnitt sind die Teilnehmer bereit, 36 Prozent ihres Kapitals an eine fremde Person und 44 Prozent ihres Kapitals an einen Freund abzugeben, selbst wenn diese nicht herausfinden können, von wem das Geld ist. Dieses Resultat deutet auf ein hohes Maß an Solidarität hin. Wenn die Geber nicht anonym sind und sie auf eine zukünftige Interaktion vertrauen können, dann spielen auch Reziprozitätsmotive eine Rolle. Die Transfers erhöhen sich in dieser Konstellation nochmals geringfügig um 4 (fremde Person) bzw. 2 Prozentpunkte (Freund), in der Hoffnung, dass der Empfänger bei Gelegenheit im gleichen Maße handelt. Dies kann als eine Art von gegenseitiger informeller Versicherung gesehen werden, wie sie in Entwicklungsländern häufig vorkommt.

Im ersten Teil des Experiments, dem Vertrauensspiel, kann – wie erwartet – klar beobachtet werden, dass eine Verringerung von sozialer Distanz zu mehr Vertrauen führt. Während einem fremden Menschen nur 24 Prozent der Spieler vertrauen, steigt die Bereitschaft, einer bekannten Person zu vertrauen, um 16 Prozentpunkte auf 40 Prozent. Die Agenten zeigen ein hohes Maß an Kooperationsbereitschaft. Einer fremden Person zahlen 55 Prozent der Agenten die Investition zurück und verhalten sich also kooperativ. Auch hier ist der Anteil höher, wenn der Prinzipal ein Freund ist (72 Prozent). Nur wenn der Prinzipal vertraut und der Agent kooperiert, wird ein effizientes Ergebnis erzielt, da nur in diesem Fall das gesamte Startkapital aufgeteilt wird. Dieses effiziente Ergebnis wird öfter erreicht, wenn gemeinsam mit Freunden gespielt wurde (28 Prozent).

Überraschend ist, dass dieses Ausmaß von Kooperationsbereitschaft von den Prinzipalen nicht erkannt oder erwartet wurde. Sie erwarten sogar etwas mehr Kooperationsbereitschaft von fremden Agenten. Der Unterschied ist jedoch nicht statistisch signifikant und scheint eher daran zu liegen, dass die Prinzipa-

le keine genaue Vorstellung darüber haben, welche Vertrauenswürdigkeit sie von einem Fremden erwarten können. Vertrauen in fremde Agenten kann eher mit sozialen Präferenzen erklärt werden als über Erwartungen.

Dagegen zeigt sich, dass Prinzipale ihren Erwartungen folgen, wenn der Agent ihr Freund ist. Das heißt, wenn sie glauben, dass ihr Freund kooperiert, dann sind sie eher bereit zu vertrauen. Andere Faktoren wie Risikobewusstsein, soziale Präferenzen oder die Bedingungen des sozialen Netzwerks scheinen keinen Einfluss zu haben. Vielmehr sind Prinzipale, die präzisere Erwartungen haben, eher geneigt, ihren Erwartungen zu folgen. Insgesamt unterschätzen sie aber die Kooperationsbereitschaft der Freunde; nur 40 Prozent erwarten eine Kooperation, obwohl tatsächlich 72 Prozent der Freunde dazu bereit sind. Geht man von der Prämisse aus, dass sich Erwartungen leichter beeinflussen lassen als Präferenzen, dann gäbe es also noch erhebliches Potenzial, die Erwartungen so zu beeinflussen, dass Prinzipale mehr Vertrauen in den Agenten haben und ein effizientes Ergebnis – Vertrauen und Kooperation – erzielt werden könnte.

Das Experiment gibt einen kleinen Einblick, welche Faktoren für Vertrauen innerhalb und außerhalb sozialer Netzwerke eine Rolle spielen, wenn man die Entscheidung des anderen nicht perfekt vorhersehen kann. Ein Großteil der Agenten würde sich kooperativ verhalten, wenn die Prinzipale ihnen vertrauen würden. Das scheint aber nicht zu den Prinzipalen durchzudringen. Sie erwarten zu selten, dass ihr Freund sich kooperativ verhalten würde. Insgesamt zeigt das Ergebnis, dass selbst soziale Beziehungen nicht unbedingt dazu führen, Informationsasymmetrien zu überwinden. Inwiefern sich das auf andere Gegebenheiten oder einen anderen Kontext übertragen lässt, bleibt aber offen.

#### **Literatur**

*Singerman, Diana: Avenues of Participation: Family, Politics, and Networks in Urban Quarters of Cairo. Princeton, NJ: Princeton University Press 2005.*

*Binzel, Christine/Fehr, Dietmar: Social Relationships and Trust: Experimental Evidence from a Slum in Cairo. Berlin 2012 (unveröffentlichtes Manuskript).*



*[Foto: David Ausserhofer]*

Dietmar Fehr ist Postdoc in der Abteilung Verhalten auf Märkten am WZB. In seiner Forschung verwendet er häufig Labor- und Feldexperimente, um Verhalten im sozialen und ökonomischen Kontext zu erforschen. Zurzeit beschäftigt er sich mit Kommunikation in Koordinationsproblemen.

[fehr@wzb.eu](mailto:fehr@wzb.eu)