

Vertrauen durch Transparenz

Über die Bedeutung des Transparenzregulativs für die Grundlage zwischenmenschlicher Interaktionen

VON ROMAN BECK

1. Problemaufriss

„Transparenz“ kann auf eine beeindruckende Erfolgsgeschichte zurückblicken: Seit der erstmaligen Verwendung des Begriffs als ein Regulativ für politische Vorgänge in den 1960er-Jahren¹ hat er sich zu einem Schlagwort entwickelt, das den öffentlichen Diskurs bestimmt. Erinnerung man sich an den medialen Furor, der das Bekanntwerden dubioser Geschäfte des Altbundespräsidenten Christian Wulff begleitete oder an die Reaktionen der Öffentlichkeit auf die undurchsichtigen Kosten für den neuen Limburger Bischofssitz, kann als Regel gelten: Die Forderung nach Transparenz wird immer dann laut, wenn fragwürdige Machenschaften oder Informationen verheimlicht oder verschleiert wurden – und nun publik gemacht werden sollen. Transparenz scheint die Vorstellung einer demokratischen Gesellschaft auf den Punkt zu bringen, in der mündige Bürger ihre Urteile in Kenntnis der Faktenlage bilden können. Es überrascht daher nicht, wenn Transparenz als einer der Schlüsselbegriffe der Gegenwart angesehen wird.² Doch wie das Pendel nach Erreichen des Wendepunktes in die andere Richtung schlägt, werden mit Verbreitung der Transparenzforderung in unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen auch jene Stimmen laut, die darin eine latente Gefahr sehen: Die zunehmende Forderung nach (mehr) Transparenz zeige ein tiefes gegenseitiges Misstrauen der Bürger, das die Basis des Zusammenlebens, ja die Grundfeste der Gesellschaft erschüttere; die Herstellung von Transparenz bewirke das Ende (der Notwendigkeit) jenes Vertrauens, das die Grundlage von sozialen Beziehungen darstelle. Vor über zehn Jahren sprach Onora O’Neill in den renommierten *Reith-Lectures* der BBC von einer „Kultur des Argwohns“ (*culture of suspicion*), die sich in immer neueren Transparenzforderungen und Transparenzregelungen zeige.³ Ins gleiche Horn stieß kürzlich Byung-Chul Han in einer Polemik gegen die „Transparenzgesellschaft“:

Die Forderung nach Transparenz wird gerade dann laut, wenn es kein Vertrauen mehr gibt. In einer auf Vertrauen beruhenden Gesellschaft entsteht keine penetrante Forde-

¹ Vgl. z. B. Meyers Enzyklopädisches Lexikon; Band 23, Mannheim [u. a.] 1978, 655.

² Vgl. N. Stebr/C. Wallner, Transparenz: Einleitung, in: S. Jansen/E. Schröter/N. Stebr (Hgg.), Transparenz. Multidisziplinäre Durchsichten durch Phänomene und Theorien des Undurchsichtigen, Wiesbaden 2010, 9–19.

³ O. O’Neill, A Question of Trust. The BBC Reith Lectures 2002, Cambridge 2002, 18.

rung nach Transparenz. Die Transparenzgesellschaft ist eine Gesellschaft des Misstrauens und des Verdachts, die aufgrund des schwindenden Vertrauens auf Kontrolle setzt.⁴

Diese pauschalen Urteile regen zu kritischen Nachfragen an: Ist es wirklich so, wie es die beiden Autoren insinuieren, dass Transparenz als neues gesellschaftliches Regulativ Vertrauen zerstört und darüber den sozialen Zusammenhalt gefährdet? Die These mutet insofern geradezu kontraintuitiv an, als normalerweise davon ausgegangen wird, dass Transparenz im Sinne einer rückhaltlosen Offenlegung aller wichtigen Informationen zum diskutierten Sachverhalt zerstörtes Vertrauen regenerieren könne. Wenn etwa die Medien zu einer umfangreichen Aufklärung von dunklen Machenschaften einer Person drängen, dann verweisen sie reflexartig auf die Wiederherstellung des verlorenen Vertrauens, um die Forderung nach einer Veröffentlichung aller wichtigen Informationen argumentativ zu stützen.

Diese Diskrepanz in der Beurteilung soll zum Anlass genommen werden, einen kritischen Blick auf die Vorstellung von Transparenz zu werfen, die den provokativen Thesen O'Neill's und Han's zu Grunde liegt, und sie mit empirischen und ideengeschichtlichen Befunden zu konfrontieren. Danach soll der Zusammenhang zwischen Transparenz und Vertrauen beziehungsweise Misstrauen untersucht werden, der zumindest in dieser Allgemeinheit und Unbestimmtheit als unbestreitbar vorausgesetzt werden kann. Hierzu ist eine Analyse des Vertrauensphänomens wichtig, bevor der konkrete systematische Stellenwert von Transparenz für die Entstehung oder dem Verlust von Vertrauen fokussiert wird.

2. Das gesellschaftliche Regulativ der Transparenz

Mit dem Phänomen des Vertrauens, seiner Genese und sozialetischen Bedeutung hat sich Onora O'Neill immer wieder beschäftigt, wovon ihre Monographie "Autonomy and Trust in Bioethics" das bekannteste Zeugnis sein dürfte.⁵ Innerhalb ihrer Vertrauensstudien sind auch ihre Untersuchungen zur Transparenz entstanden, bei der sie die Grammatik der konkreten Transparenzforderungen analysiert und die Konsequenzen einer solchen Transparenzpraxis für die Gesellschaft im Allgemeinen und für die Stärkung beziehungsweise Minderung von Vertrauen im Besonderen eruiert. Glaubt man O'Neill, so setzen die meisten Transparenzanforderungen (*transparency requirements*) einen „einseitigen Standard für öffentliche, unternehmensinterne oder andere Kommunikation“ voraus, der lediglich die Zugänglichkeit oder Veröffentlichung von Informationen regelt, ohne epistemischen und ethi-

⁴ B.-C. Han, Transparenzgesellschaft, Berlin, 2012, 79. Seine Transparenzkritik erneuerte er mehrfach, zuletzt prägnant in B.-C. Han, Der Terror der Transparenz, in: Der blaue Reiter 35 (2014) 34–36.

⁵ O. O'Neill, Autonomy and Trust in Bioethics. The Gifford Lectures, University of Edinburgh, 2001, Cambridge 2002.

schen Anforderungen genügen zu müssen.⁶ Bei einer solchen Auffassung wird nachvollziehbar, weshalb O'Neill der Meinung ist, dass Transparenz „weder Anreize für vertrauenswürdigen Verhalten gibt, noch vernünftige Gründe gibt, jemandem Vertrauen zu schenken“⁷. Denn bei der Veröffentlichung von Informationen sei nicht ausgeschlossen, dass sie falsch oder ungenau seien (*misinformation*) und angesichts ihrer Fehlerhaftigkeit sogar absichtlich verbreitet würden (*desinformation*), dass sie also insgesamt die Zuverlässigkeit der Kommunikationspraxis verschlechtern könnten.

Eine evidenzbasierte Kontrolle der zum Teil anonym veröffentlichten „Mis“- und „Desinformationen“ sei im Zeitalter der modernen Kommunikationsmittel nur schwer möglich.⁸ Selbst wenn jene berichtigt würden, könne nicht gewährleistet werden, dass die Richtigstellung jene Menschen erreichte, welche die ursprüngliche fehlerhafte Information erhalten hätten. Da Transparenz nur die Offenlegung bestimmter Informationen, nicht aber die Zuverlässigkeit der offengelegten Informationen verbürge, könne die vordergründige Befolgung des Ideals vielfach für eigene Interessen missbraucht werden. Daraus folgert O'Neill, dass Transparenz kein Garant für verlässliche Information und nur ein mangelhaftes Mittel gegen Lüge, Korruption, Missbrauch etc. im öffentlichen und unternehmerischen Bereich sei.⁹ Durch eine Flut von verbreiteten Desinformationen schaffe Transparenz im Endeffekt sogar wachsendes Misstrauen.¹⁰ Stattdessen plädiert sie für eine Renaissance moralischer Kommunikationsstandards, die als wahre vertrauensgenerierende Faktoren anzusehen seien, aber durch das „neue Ideal des Informationszeitalters“ marginalisiert worden seien. Im Blick hat sie hierbei die Verbotsnorm, andere zu belügen, zu täuschen oder zu betrügen:¹¹

Nur wenn wir eine Öffentlichkeits- und Mediengesellschaft aufbauen, in der wir uns darauf verlassen können, nicht getäuscht zu werden, sind wir in der Lage zu entscheiden, wem und was wir vernünftigerweise vertrauen können.¹²

Ihr abwertendes Urteil beruht indes auf einer Vorstellung von Transparenz, die nur einen selektiven Ausschnitt dessen erfasst, was mit dem Regulativ insgesamt verhandelt wird. Denn untersucht man verschiedene gesellschaftliche Kontexte, in denen Transparenz den Status einer „Leitmetapher“ erworben

⁶ O. O'Neill, *Transparency and the Ethics of Communication*, in: C. Hood/D. Heald (Hgg.), *Transparency – The Key to better Governance?*, Oxford 2006, 75–90, 81. Übersetzung (auch im Folgenden) von R. B.

⁷ Ebd. 82.

⁸ Vgl. ebd. 83 f.

⁹ Ebd. 84.

¹⁰ Ähnlich argumentiert auch Han, *Transparenzgesellschaft*, 68.

¹¹ Vgl. O'Neill, *A Question of Trust*, 70: „If we want to restore trust we need to reduce *deception* and *lies* rather than *secrecy*. [...] Unless there has been prior deception, transparency does nothing to reduce deception; and even if there has been deception, openness is not a sure-fire remedy.“

¹² Ebd. 98.

hat,¹³ findet man nicht nur Forderungen und Regelungen, die lediglich die Zugänglichkeit oder Veröffentlichung von Informationen beanspruchen. Beispielsweise im Vertragsrecht hat der Gesetzgeber das so genannte „Transparenzgebot“ erlassen, welches die Verpflichtung umfasst, „die Rechte und Pflichten [...] eines Vertragspartners möglichst klar und durchschaubar darzustellen“¹⁴. Transparenz umfasst in diesem Zusammenhang neben der formalen Zugänglichkeit zu Informationen auch konkrete Ansprüche an deren Qualität, wie zum Beispiel die unverfälschte und vollständige Nennung der aus einem Geschäftsvertrag resultierenden Rechte und Pflichten sowie die inhaltliche Nachvollziehbarkeit der Vertragsbedingungen.

Neben diesem Beispiel aus dem Rechtsbereich ließen sich weitere Beispiele aus anderen Kontexten benennen.¹⁵ Es ist daher naheliegend, Transparenz als ein komplexes Regulativ zu verstehen, das die epistemische Aneignbarkeit und praktische Anwendbarkeit von Informationen gewährleisten soll, und das sich dabei an den Kriterien der Wahrheit, Vollständigkeit und Nachvollziehbarkeit orientiert. Angesichts der Etymologie des Transparenzbegriffs wäre auch alles andere unplausibel.¹⁶ Denn die metaphorische Verwendungsweise von Transparenz, die sich im lebensweltlichen Bereich etabliert hat („Ein Sachverhalt oder eine Informationslage ist intransparent“), weist auf eine buchstäblich-physikalische Gebrauchsform zurück, wie sie im deutschen Sprachraum seit dem späten 18. Jahrhundert verwendet wird:¹⁷ Transparenz als die (Licht-)Durchlässigkeit und Durchsichtigkeit von Gegenständen, wodurch dahinter liegende Sachverhalte durchscheinen und betrachtet werden können. Vor dem Hintergrund des Okularzentrismus, der die abendländische Erkenntnistheorie bis heute bestimmt, stellt die direkte Wahrnehmbarkeit eines Sachverhaltes den Idealtyp des Wissensgewinns dar, an dem sich indirekte Formen der Wissensaneignung messen lassen müssen. Wenn ein Sachverhalt nicht selbstständig beobachtet werden kann, dann muss die Information darüber zumindest wahrheitsgetreu, vollständig und nachvollziehbar sein, damit er kommunikativ „transparent“ wird. Als Resümee kann festgehalten werden, dass Transparenz als Kommunikationsregulativ hohe epistemische und praktische Anforderungen impliziert, die sogar über diejenigen der klassischen Kommunikationsnormen hinausgehen. Man denke an den Aspekt

¹³ Vgl. E. Schmidt-Aßmann, Free Access to Research Findings and Its Limitations, in: H. Nowotny/D. Pestre/E. Schmidt-Aßmann [u. a.] (Hgg.), *The Public Nature of Science under Assault*, Berlin 2005, 109–130, 110.

¹⁴ Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen (BGHZ) 106, 49. In dem einschlägigen BGH-Urteil von 1988 geht es konkret um Transparenzverpflichtungen für Verwender von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB).

¹⁵ Dieses und weitere Beispiele werden in meiner Monographie „Transparenz in der biomedizinischen Forschung“, Tübingen 2013, 31–47, ausführlicher erörtert.

¹⁶ Vgl. ebd. 25–31 für eine umfassendere Darstellung der Argumentation.

¹⁷ Vgl. etwa die Einträge „Transparenz“ bzw. „transparent“ im Deutschen Fremdwörterbuch; Band 5, Berlin/New York 1981, 399–401 und im Duden, Etymologie: Herkunftswörterbuch der deutschen Sprache, Mannheim [u. a.] 1997, 754.

der Vollständigkeit einer Informierung, der etwa vom Lügenverbot unerfasst bleibt.¹⁸ Den Überlegungen von Onora O'Neill liegt folglich eine einseitige Auffassung von Transparenz zu Grunde, die sich weder anhand der Befunde in den virulenten Kontexten durchgehend bestätigen noch sprachanalytisch-etymologisch rekonstruieren lässt.

Im Vergleich zur Zeitdiagnose des Medientheoretikers Han wirken die transparenzkritischen Analysen von O'Neill geradezu nüchtern. Schon auf der ersten Seite seiner Polemik setzt Han mit der These ein, dass die öffentliche Omnipräsenz von Transparenzforderungen auf einen höchst problematischen „Paradigmenwechsel“ zurückzuführen sei, der die gesamte Gesellschaft erfasst habe. Bei diesem Paradigmenwechsel würden Distanznahme und Scham zu Gunsten einer exhibitionistischen Zur-Schau-Stellung von Personen und Dinge desavouiert und eliminiert. Diese Entwicklung habe mittlerweile disziplinarische, ja gewaltsame Züge angenommen, wie Han behauptet: „Die Transparenz ist ein *systemischer* Zwang, der alle gesellschaftlichen Vorgänge erfasst und sie einer tiefgreifenden Veränderung unterwirft.“¹⁹ Scheinbar unabwendbar mit diesem Zwang zur Offenlegung etablierte sich eine perfide „Kontrollgesellschaft“, deren Totalität – bedingt durch unsere Hochtechnologisierung – sogar die Reichweite und Tiefe der Foucaultschen „Disziplinargesellschaft“ in den Schatten stellen soll. Während in früheren Zeiten lediglich der zentrale Blick des Despoten die Überwachung der Untertanen ausübte, stünden wir heute am Anfang eines neuartigen, digitalen, „aperspektivischen Panoptikums“, in dem sich die Bewohner durch Hyperkommunikation einer reziproken und permanenten Überwachung unterwürfen. Die „aperspektivische Durchleuchtung“ sei „wirksamer als die perspektivische Überwachung, weil man von allen Seiten, von überall her, ja von jedem ausgeleuchtet werden kann.“²⁰ Die „Vollendung der Kontrollgesellschaft“ werde schließlich dort erreicht, „wo ihr Subjekt sich nicht aus äußerem Zwang, sondern aus selbstgeneriertem Bedürfnis heraus entblößt, wo also die Angst davor, seine Privat- und Intimsphäre aufgeben zu müssen, dem Bedürfnis weicht, sie schamlos zur Schau zu stellen.“²¹ Die Stoßrichtung der Han'schen Argumentation wird an den Stellen deutlich, wo er die Zielrichtung der radikaler werdenden „Transparenzgesellschaft“ mit einer Gleichschaltung der Subjekte im Sinne eines ökonomischen Fortschritts- und Leistungsdenkens identifiziert: „Das gesellschaftliche System setzt heute all seine Prozesse einem Transparenzzwang aus, um sie zu operationalisieren

¹⁸ Aufschlussreich ist die Diskussion um die ethische Zulässigkeit der „*reservatio mentalis*“, die seit dem Mittelalter infolge des rigiden Umgangs der Kirche mit der Lüge immer wieder entbrannt ist; vgl. hierzu *M. Annen*, Das Problem der Wahrhaftigkeit in der Philosophie der deutschen Aufklärung. Ein Beitrag zur Ethik und zum Naturrecht des 18. Jahrhunderts, Würzburg 1997, 244–250.

¹⁹ *Han*, Transparenzgesellschaft, 6f.

²⁰ Ebd. 74 f.

²¹ Ebd. 76 f.

und zu beschleunigen.²² Die allgegenwärtigen Transparenzforderungen stellen demzufolge die Erscheinung und Manifestation eines ökonomistischen Umbruchs dar, bei dem – sozusagen unter der Hand – eine manipulative Ausrichtung der Handlungssubjekte auf wirtschaftliche Zielvorgaben erfolgt: „Es wird [...] maximaler Profit, maximale Aufmerksamkeit angestrebt. Die Ausleuchtung verspricht nämlich *eine maximale Ausbeute*.“²³ Entsprechend sei der gegenwärtige Transparenzzwang „kein explizit moralischer oder biopolitischer, sondern vor allem ein ökonomischer Imperativ. [...] Die Überbelichtung einer Person maximiert die ökonomische Effizienz.“²⁴

Man ist geneigt, den Thesen Han's angesichts der Bereitwilligkeit zahlreicher Akteure zur ungefilterten Weitergabe privater Informationen im Zeitalter von Facebook und Co. vorbehaltlos zuzustimmen. Mehrere Skandale um den ökonomischen Missbrauch der auf diesen Wegen veröffentlichten Informationen scheinen zudem das Bild einer ökonomisierbaren „Transparenzgesellschaft“ zu zementieren. Gleichwohl stellt sich die Frage, ob „Transparenz“, wie sie in der Gesellschaft verhandelt wird, tatsächlich auf das Verständnis reduziert werden kann, welches den Analysen Han's zu Grunde zu liegen scheint:²⁵ Transparenz als ein *diffuses* und *unspezifisches* gesellschaftliches Regulativ zur wahllosen und exzessiven Verbreitung privater und öffentlicher Informationen, das unabhängig von einer personalen Steuerung einen normativen Druck auch auf solche Personen ausübt, die sich dem kollektiven Öffnungsprozess eigentlich entziehen wollen. Eine adäquate Bestandsaufnahme zur Transparenzproblematik, die sich an den gegenwärtigen Gebrauchsweisen orientiert, erfordert meines Erachtens zumindest die Einführung einer weiteren Bedeutung: Transparenz im Sinne *konkreter* und *spezifischer* Offenlegungsregelungen und -forderungen, die von Einzelpersonen aus unterschiedlichen Motiven heraus vertreten und mit unterschiedlichen Zielen verbunden werden. Bezeichnenderweise verweist Han als Ausgangspunkt für einen Zeitungsartikel auf die Causa Wulff, bevor er die oben dargestellten Transparenzthesen in kondensierter Weise vorträgt.²⁶ Gerade am Beispiel Wulff wird jedoch überdeutlich, dass Transparenz keineswegs grund- und ziellos eingefordert wird, wie es das Kennzeichen für die von Han gewählte Transparenzbedeutung wäre. Meist besteht ein Anfangsverdacht für ein konkretes Fehlverhalten einer Person, das bislang verheimlicht wurde, weshalb die Offenlegung der Umstände eingefordert wird, um eine Klärung der Sachlage herbeizuführen. Dass im Falle Wulff die verdächtige Person ein herausragendes öffentliches Amt innehatte, trug neben der von

²² Ebd. 6.

²³ Ebd. 73.

²⁴ Ebd. 80.

²⁵ Es überrascht und verwundert, dass Han an keiner Stelle seiner Transparenzkritik eine klare Definition von Transparenz voranstellt und man sich sein Verständnis davon herleiten muss. An diesem Problem kranken übrigens zahlreiche fachwissenschaftliche Beiträge.

²⁶ Vgl. B.-C. Han, Transparent ist nur das Tote, in: Die Zeit, Nr. 3 vom 12. Januar 2012, 41.

ihr zeitweise verfolgten Strategie, die Wahrheit nur stückhaft kundzutun, zur weiteren (teils medial inszenierten) moralischen Empörung der Öffentlichkeit bei, die wiederum zu kulminierenden Recherchebemühungen und Offenlegungsforderungen führten. Es sollte berücksichtigt werden, dass es vor der medialen Zuspitzung ursprünglich nicht um die exzessive Offenlegung der Privatsphäre, sondern um die *spezifische* Transparenz von möglicherweise illegalen geschäftlichen Verbindungen ging. Auch abseits dieses Beispiels ließen sich weitere Belege dafür finden, dass Transparenz als Regulativ für die Offenlegung von Informationen genau dann eine hohe gesellschaftliche Wertschätzung erfährt, wenn sie in begrenztem Umfang klar definierte Zielobjekte in den Blick nimmt, hingegen beargwöhnt wird, wenn sie unkontrolliert in die Tiefen des Privatlebens einzudringen droht. Dahinter steht die Einsicht, dass Transparenz durchaus ambivalente Folgen haben kann und das Potenzial besitzt, je nach Zielsetzung zu schützen oder zu bedrohen.²⁷ Im politischen Kontext existieren daher wohlbegründete Bereiche der Intransparenz, die sich beispielsweise auf Belange der inneren und äußeren Sicherheit, Informationen über Ermittlungs- und Gerichtsverfahren oder Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse beziehen. Wir befinden uns gegenwärtig eben nicht mehr in der Phase der „allgemeinen“, sondern der „gezielten“ oder spezifischen“ Transparenzpolitik. Demzufolge dienen Transparenzregelungen einem konkreten Zweck und enthalten in einer einheitlichen Gesetzesarchitektur neben einer klaren Definition der Transparenzobjekte und der Zielgruppen etwa auch den Umfang und das Format der Informationsweitergabe (Häufigkeit, Kommunikationsmittel etc.).²⁸ Unter der Voraussetzung einer objektbezogenen Spezifität wird das Transparenzkonzept nicht als *Wert an sich*, sondern als *instrumenteller Wert* verhandelt.²⁹ Wenn der Wert oder Unwert von Transparenz also von der Wert- oder Unwerthafteigkeit des Ziels abhängt, angesichts dessen etwas transparent gemacht wird oder gemacht werden soll, oder auch des Motivs, mit dem ein Akteur Transparenz herstellt oder einfordert, lässt sich eine pauschale Verurteilung dieses Regulativs, wie sie Han vornimmt, nicht begründen.³⁰ Im Gegenteil: Versteht man „Transparenz“ in diesem spezifischen Sinn, kann ihre Herstellung je nach Zielsetzung sogar ethisch geboten sein. Man denke etwa an Transparenzforderungen bezüglich der Nebenwirkungen von bestimmten Arzneimitteln, die von Pharmafirmen verheimlicht wurden.³¹ Zugleich entbehrt sie jedes Argwohns, eine totale Kontrolle und

²⁷ Darauf hat bereits S. Bok, *Secrets. On the ethics of concealment and revelation*, Oxford [u. a.] 1984, 15 f., hingewiesen.

²⁸ Vgl. A. Fung/M. Graham/D. Weil, *Full Disclosure. The Perils and Promise of Transparency*, Cambridge 2008, 24 f.; sowie die Analysen in Beck, 34–37.

²⁹ Vgl. D. Heald, *Transparency as an Instrumental Value*, in: C. Hood/D. Heald (Hgg.), *Transparency – The Key to better Governance?*, Oxford 2006, 59–73.

³⁰ Wie wir gesehen haben, bindet Han die Verbreitung des Transparenzregulativs unter der Hand an ökonomische Zielvorgaben, ohne dass Transparenz notwendig mit dieser Zielsetzung in Verbindung stehen müsste.

³¹ Vgl. hierzu D. Strech, *Zur Ethik einer restriktiven Regulierung der Studienregistrierung*,

Gleichschaltung aller gesellschaftlichen Akteure zu verursachen. Akzeptiert man die hier vorgenommene Differenzierung, schließt dies keineswegs die Möglichkeit aus, dass Einzelforderungen nach mehr Transparenz aus fragwürdigen Motiven heraus erhoben werden oder dass sie sich in der Masse gar zu einem problematischen kollektiven Normierungsdruck verdichten können. Eine solche Möglichkeit alleine dürfte indes nicht ausreichen, um einen begründeten Feldzug gegen das Transparenzregulativ zu führen, da man sonst auch jedes Küchenmesser aus dem Hausstand entfernen müsste.

Angesichts der mangelnden Differenziertheit im Umgang mit dem Transparenzkonzept ist auch die Einschätzung Han's gegenüber dem Vertrauen mehr als fraglich: Bei seiner engen Verknüpfung mit aperspektivischen Überwachungs- und Kontrollmöglichkeiten verwundert es nicht, dass Han Transparenz geradezu als Antinom des Vertrauenskonzepts inszeniert. Wenn Vertrauen in Anschluss an Simmel nur „in einem Zustand zwischen Wissen und Nicht-Wissen“ möglich ist, und Transparenz für Simmel ein Zustand wäre, „in dem jedes Nicht-Wissen eliminiert ist“, dann erübrige sich in einem Raum, wo Transparenz herrscht, jedes Vertrauen.³² In vertrauensvollen Beziehungen würde ein Vertrauensgeber hingegen bewusst auf ständige Überwachung und Kontrolle verzichten und dadurch dem Vertrauensempfänger freie Handlungsräume eröffnen, die dieser in eigener Verantwortung kreativ nutzen könnte. Für Han stellt Vertrauen somit das soziale Grundprinzip einer auf Freiheit und Verantwortung gründenden Gesellschaft dar, in der die Handlungssubjekte ihren Handlungen jenseits einer allgegenwärtigen Kontrolle moralische Normen und Werte zu Grunde legen. Transparenz sei hingegen das Regulativ einer amoralischen Gesellschaftsordnung, bei der sich die Akteure lediglich über die Leistungssteigerung und Gewinnmaximierung des anderen versichern wollten, ohne sicher sein zu können, dass darüber hinaus moralische Prinzipien verfolgt würden.³³ Vor diesem Hintergrund setzt Han zu seiner eingangs erwähnten, vernichtenden Kritik am Transparenzimperativ an.

Wir haben bereits festgestellt, dass die Vorstellung von Transparenz als rein formales und unspezifisches Kriterium einer Informierung ohne qualitative Anforderungen einseitig und in ihrer Absolutheit unhaltbar ist, so wie sie der von O'Neill und Han mit großer Selbstverständlichkeit vorgetragene Antagonismusthese von Vertrauen und Transparenz zu Grunde liegt. Man kann nur vermuten, dass beide Autoren eine überzeichnete Auffassung von Transparenz gewählt haben, um die eigene Argumentation zu Gunsten einer umfassenderen Gesellschaftskritik voranzubringen. In Abgrenzung dazu wird in den weiteren Untersuchungsschritten eine Definition von Transparenz gewählt, die für sich beansprucht, näher an der Gebrauchsweise in unter-

in: Ethik in der Medizin 23 (2011) 177–189.

³² Han, Transparenzgesellschaft, 78.

³³ Ebd. 79.

schiedlichen gesellschaftlichen Kontexten zu sein: Transparenz meint die formale und inhaltliche Zugänglichkeit zu spezifischen Sachverhalten beziehungsweise Informationen. Sie kann durch einen informationellen Akt hergestellt werden, der den Kriterien von Wahrheit, Vollständigkeit und Verständlichkeit genügt.³⁴ Vor diesem Hintergrund wenden wir uns einer Verhältnisbestimmung von Vertrauen und Transparenz zu, wobei zunächst eine Analyse des Vertrauenskonzeptes notwendig ist. Angesichts der Vielfältigkeit von Vertrauensphänomenen beziehungsweise der vielfältigen Verwendungsweise des Vertrauensbegriffs wird das zwischenmenschliche Vertrauen in den Mittelpunkt der Untersuchungen gestellt, und es wird eine allgemeine Bestimmung unternommen.³⁵

3. Zwischenmenschliches Vertrauen

In fast allen Lebensbereichen, ob in privaten oder öffentlichen, bildet Vertrauen eine wichtige Grundlage für zwischenmenschliche Interaktionen. Interpersonales Vertrauen kann als eine komplexe „soziale Praxis“ verstanden werden,³⁶ die zur Stabilisierung von Interaktionen zwischen mindestens zwei in einem sozialen Kontext implementierten Akteuren (Menschen, Gruppen, Institutionen etc.) beiträgt. Ein wesentliches Kennzeichen von Vertrauensinteraktionen ist, dass sich die beteiligten Akteure wechselseitig beeinflussen können, ohne in ihren Handlungen determiniert zu sein. Damit sinnvoll von Vertrauen gesprochen werden kann, müssen die Interaktionsteilnehmer auch anders handeln können. Ordnet man ihnen asymmetrische Rollen zu (*Vertrauensgeber* und *-empfänger*), bedeutet Vertrauen das (abstrakte oder konkrete) „Sich-Verlassen“ des Vertrauensgebers auf den Vertrauensempfänger innerhalb eines vorgeprägten kontextuellen Rahmens angesichts des ungewissen Ausganges der Interaktion. Das Sich-Verlassen bezieht sich in der Regel auf eine konkrete Erwartung an den Vertrauensempfänger, dass dieser in dem vorgegebenen Interaktionsrahmen bestimmte Handlungen ausübt oder unterlässt: Der Vertrauensgeber *A* vertraut darauf, dass ein Vertrauensempfänger *B* eine Handlung *C* tut oder unterlässt.³⁷ Eine Erfüllung dieser Erwartung ermöglicht es dem Vertrauensgeber, Ziele zu verwirklichen, an denen ihm gelegen ist.³⁸ Durch die prinzipielle Freiwilligkeit einer Vertrauensinteraktion

³⁴ Vgl. nochmals *Beck*.

³⁵ Ich beziehe mich in den folgenden Überlegungen ausschließlich auf interpersonale Vertrauensformen. Darüber hinaus ließen sich weitere anthropologisch wichtige Formen benennen, die intrapersonal eine große Rolle spielen (Welt-, Seins-, Gott- und Selbstvertrauen); vgl. z. B. O. *Bollnow*, *Neue Geborgenheit. Das Problem einer Überwindung des Existentialismus*, Stuttgart [u. a.] 41979.

³⁶ Vgl. für den Begriff „soziale Praxis“ im Rahmen der Institution des Versprechens *N. Anwander*, *Versprechen und Verpflichten*, Paderborn 2008, insbesondere 135–137.

³⁷ Vgl. *M. Hartmann*, *Die Praxis des Vertrauens*, Berlin 2011, 82, für die dreistellige Relationalität des Vertrauens.

³⁸ Daher ist die Instrumentalität ein wesentlicher Aspekt des Vertrauens, wie ebd. 50–52, betont, wenngleich Vertrauen nicht ausschließlich instrumentell zu verstehen ist.

besteht für den Vertrauensempfänger die Möglichkeit, der Erwartung des Vertrauensgebers zu entsprechen oder nicht. Da der Vertrauensgeber Risiken eingeht, die im Falle des Vertrauensbruchs zu erheblichen materiellen und ideellen Schädigungen und Verletzungen führen können, sprechen einige Autoren bei Vertrauen sogar von einer Form der „akzeptierten Verletzbarkeit“.³⁹ Die Verletzbarkeit, von der hier die Rede ist, wird greifbar, wenn Vertrauen nicht als ein Akt des Sich-Verlassens, sondern als ein Akt des Anvertrauens interpretiert wird: Der Vertrauensgeber *A* trägt einem Vertrauensempfänger *B* ein Vertrauensobjekt *C* (ein wertgeschätztes Gut) zu beziehungsweise überlässt es ihm.⁴⁰ Das Modell des Anvertrauens verdeutlicht ferner, weshalb bei einer Enttäuschung der Erwartung und bei einem Verlust des Einsatzes Misstrauen entstehen kann.⁴¹

Angesichts der „schlecht bestellten menschlichen Natur“⁴² wurden zwar alternative, explizite Kooperationsformen (Verträge, Versprechen etc.) etabliert, die eine höhere Verbindlichkeit zwischen den Kooperationspartnern verbürgen sollen. Diese Kooperationsformen sind aber weder in völliger Abwesenheit von Vertrauen möglich,⁴³ noch in allen Situationen aus zeitlich-pragmatischen Gründen durchführbar, noch erreichen sie dabei die Effizienz einer Kooperationsbereitschaft durch Vertrauen.⁴⁴ Insbesondere in der funktional ausdifferenzierten Gesellschaft, in der wir es ständig mit unbekanntem Interaktionspartnern und anonymen Funktionsträgern zu tun haben, schafft letztlich Vertrauen einen stabilen Interaktionsrahmen und ermöglicht einen koordinierten Fortlauf der Interaktionen, um bestimmte eigene Ziele zu verwirklichen.⁴⁵ – Angesichts der zentralen gesellschaftlichen Bedeutung vertrauensvoller Interaktionen wenden wir uns nun zwei wesentlichen Ver-

³⁹ A. Baier, Vertrauen und seine Grenzen, in: M. Hartmann/C. Offe (Hgg.), Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt am Main 2001, 37–84, 43. Diese Verletzbarkeit resultiert nicht nur aus dem möglichen Verlust von vertrauensvoll übereigneten Vertrauensgütern: „Wir sind [...] auch verletzbar, weil wir in Vertrauensverhältnissen als Personen missachtet werden können, denen am Vertrauen etwas liegt“, konstatiert M. Hartmann, Akzeptierte Verletzbarkeit. Elemente einer normativen Theorie des Vertrauens, in: DZPh 51 (2003) 395–412, 399.

⁴⁰ Vgl. Baier, 45.

⁴¹ Vertrauen ist nach U. Laucken, Zwischenmenschliches Vertrauen. Rahmenentwurf und Ideenskizze, Oldenbourg 2001, 373, dann massiv gefährdet, „wenn die vertrauende Person wider Erwarten erheblichen Schaden erlitten hat, wenn der Schaden nicht wieder gut gemacht wird, wenn die vertrauende Person der Vertrauensperson Wissen oder gar Absicht unterstellt und wenn die vertrauende Person sich als hilfloses Opfer erfährt“.

⁴² Vgl. R. Capurro, Kontrolle ist gut – Vertrauen ist besser. Zum Begründungsverhältnis zwischen Moral und Ökonomie, vom 26. Juli 2011, im Internet unter: <http://www.capurro.de/kontrolle.html> [10.03.2015].

⁴³ Vgl. C. Offe, Wie können wir unseren Mitbürgern vertrauen?, in: Hartmann/Offe (Hgg.), 241–294, 260, der konstatiert: „Keine Befehlskette, keine Überwachung, kein Vertrag ist dicht genug, um Vertrauen völlig überflüssig zu machen.“

⁴⁴ Vgl. D. Gambetta, Können wir dem Vertrauen vertrauen?, in: Hartmann/Offe (Hgg.), 204–237, 216.

⁴⁵ Vgl. M. Hartmann, Einleitung, in: Hartmann/Offe (Hgg.), 7–34, 14.

trauensaspekten zu, bevor der idealtypische Ablauf einer Vertrauensinteraktion rekonstruiert wird.

3.1 Die Präreflexivität und Rationalität von Vertrauen

Wie jeder aus eigener Erfahrung weiß, wird Vertrauen bei zwischenmenschlichen Interaktionen meist mit großer Selbstverständlichkeit vorausgesetzt. Der Vorgang des Vertrauensgebens und -nehmens bleibt in der Regel unausgesprochen sowie unhinterfragt und wird erst dann zum Gegenstand der Reflexion, wenn es zu einer Störung oder zu einer Nachfrage kommt.⁴⁶ In der Literatur betrachtet man Vertrauen daher als eine „implizit bleibende Einstellung“, die präreflexiv beziehungsweise präkognitiv wirksam ist, bevor sie thematisiert wird.⁴⁷ Eine Konsequenz daraus ist, dass Vertrauen nicht willentlich herbeigeführt, dezisionistisch zum Objekt einer Entscheidung gemacht oder kurzerhand hergestellt werden kann. Vielmehr finden wir Vertrauen als eine Einstellung „an uns vor, wir konstatieren sie an uns“.⁴⁸ Damit ist nicht ausgeschlossen, dass wir in bestimmten Situationen und bei bestimmten Personen reflektiert mit Vertrauen umgehen. Man denke nur an die bekannte Situation, dass man sich als Ortsunkundiger in einer unsicheren Gegend bewegt und eine Person sucht, die man nach dem Weg fragen kann. Auf einer kognitiven Ebene beurteilen wir dann unser Vertrauen, versichern uns seiner Grenzen und versuchen uns vor blindem Vertrauen zu schützen. Außerdem sind wir größtenteils in der Lage, nach dem scheinbar automatisierten Ablauf einer präreflexiven Vertrauenshandlung *ex post* Gründe für das Vertrauen angeben zu können. Entsprechend halten wir unsere Vertrauenshandlungen selten für irrational. Etwa die Tatsache, dass wir nicht jedem gleichermaßen Vertrauen schenken, beziehungsweise die Entscheidung, Person *a* zutiefst zu vertrauen, Person *b* hingegen nicht, führen wir auf rationale Gründe zurück, von denen wir annehmen, dass sie auch im Moment des Vertrauensfassens eine Wirkungskraft haben. Akzeptiert man also Präreflexivität und Rationalität als wesentliche Eigenschaften des Vertrauensvorgangs,⁴⁹ besteht die große

⁴⁶ „Die Thematisierung des Vertrauens bzw. Vertrauen-Schenkens“ ist laut *M. Endress*, Vertrauen und Vertraulichkeit – Phänomenologisch-anthropologische Grundlegung, in: *Hartmann/Offe* (Hgg.), „stets schon (latent) ein Krisenindikator“.

⁴⁷ Vgl. ebd. 165 f. Es sei dahingestellt, wie diese Einstellung des Vertrauens im Menschen entsteht; vgl. etwa die Theorie des Urvertrauens von Erik Erikson. Eine ausführliche Analyse der Vertrauenseinstellung findet sich bei *Hartmann*, Die Praxis des Vertrauens, 138–171.

⁴⁸ *M. Hartmann*, Wer hat unser Vertrauen verdient? Philosophische Kriterien der Vertrauenswürdigkeit“, in: *M. Fischer/I. Kaplow* (Hgg.), Vertrauen im Ungewissen. Leben in offenen Horizonten, Münster 2008, 48–69, 49, der diesen Aspekt wie folgt illustriert: „So wenig ich mich entscheiden kann, jemanden zu hassen oder zu lieben, so wenig kann ich mich entscheiden, jemandem zu vertrauen.“

⁴⁹ Diese zwei Aspekte von Vertrauen werden zwar in zahlreichen Studien der Vertrauensforschung genannt, aber selten gleichrangig berücksichtigt. Je nach theoretischem Überbau steht entweder die präreflexive (z. B. bei Niklas Luhmann) oder die kognitiv-rationale Komponente (z. B. bei Klaus Offe) im Zentrum des jeweiligen Ansatzes, vgl. *Hartmann*, Einleitung, 26 f., für eine diesbezügliche (Konflikt-)Analyse.

Herausforderung darin, beide Aspekte in ein stimmiges und lebensnahes Vertrauenskonzept zu integrieren. – Nachfolgend werden zwei Modelle genau auf diese Schwierigkeit hin exemplarisch untersucht. Sie unterscheiden sich darin, wie das rationale Moment eine präreflexive Vertrauensinteraktion beeinflussen kann: (a) entweder als fakultative Vergabeinstanz, die dafür sorgt, dass Vertrauen nur dann vergeben wird, wenn sich der Einsatz für den Vertrauensgeber lohnt, oder (b) als Vetoinstanz, die dem präreflexiven Impetus, Vertrauen zu schenken, unter widrigen Umständen Einhalt gebietet.

(a) Das erste Modell wird klassischerweise innerhalb ökonomischer Entscheidungstheorien vertreten und ist im wissenschaftlichen Vertrauensdiskurs trotz (oder gerade wegen) seiner Simplität überraschend verbreitet. Aus dieser Perspektive stellt Vertrauen eine kalkulierte Entscheidung über Kontrollrechtsübertragungen unter Marktakteuren dar, die ausschließlich unter der Zielsetzung der Maximierung des subjektiven Nutzenwertes agieren.⁵⁰ Rationale Akteure erbringen zunächst einen materiellen oder immateriellen Einsatz (zum Beispiel Güter oder Geheimnisse) als Vorleistung in die Interaktion; die Gegenleistung dafür kann aus unterschiedlichen strukturellen Vorgaben nicht gleichzeitig erfolgen. Da es im Falle des Vertrauensbruchs zu keiner Gegenleistung kommt und die Vorleistung dadurch verloren geht, stellt sich die Frage, wie eine mögliche Nutzenmaximierung angesichts der einseitigen „riskanten Vorleistung“ (N. Luhmann) des Vertrauensgebers aufrechtzuerhalten ist. Die *rational choice*-Theorie erwägt hierbei vor allem zwei Möglichkeiten, die der Vertrauensgeber nutzen kann, um sein Risiko zu mindern:⁵¹ die Bereitstellung ökonomischer *Anreize* und die Akquirierung erwiesenen *Wissens* (zum Beispiel auf Grund direkter Beobachtung oder bewährter kausaler Theorien), damit der Vertrauensgeber prognostizieren kann, wie der Vertrauensempfänger handeln wird. Da es stets nur vage Wissensgrundlagen über Personen beziehungsweise Situationen gibt,⁵² bleibt der Vertrauensakt in eine Risikokalkulation eingebettet, bei der die möglichen Konsequenzen (Gewinn- und Verlustchancen) einer Vertrauensentscheidung unter der Bedingung des fehlenden oder unvollständigen Wissens eingeschätzt und den

⁵⁰ Vgl. Endress, *Vertrauen und Vertrautheit*, 163, der an anderer Stelle (*Vertrauen*, Bielefeld 2002, 34–39) anhand des Ansatzes von James S. Coleman einen Überblick über Vertrauenskonzepte in der Ökonomie verschafft. Für eine Kritik des ökonomistischen Ansatzes vgl. auch H. W. Bierhoff, *Unsicherheit und Vertrauen*, in: M. Fischer/J. Kaplow (Hgg.), *Vertrauen im Ungewissen. Leben in offenen Horizonten*, Münster 2008, 87–112, 96–98.

⁵¹ Vgl. J. S. Coleman, *Grundlagen der Sozialtheorie*; Band 1: *Handlungen und Handlungssysteme*, München 1991, 396–405. Daher unterstütze die Etablierung von sanktionsbelegten Normen vertrauensvolle Interaktionen; vgl. ebd. 146.

⁵² Jeder Vertrauensvorschluss ist mit den bisherigen Erfahrungen und Induktionsschlüssen im rationalen Sinne nicht einholbar, da wir – wie Endress, *Vertrauen und Vertrautheit*, 166, zeigt – zeitlich, räumlich und sozial generalisieren. Sofern Vertrauen die Berechnung wahrscheinlicher Zukunftsereignisse übersteigt, stellen G. Simmel, *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, in: *Ders., Gesamtausgabe*, herausgegeben von O. Rammstedt; Band 11, Frankfurt am Main 1992, 393; und A. Giddens, *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt am Main, ³1999, 48 f., eine Analogie zum (freilich philosophisch verstandenen) Glauben her.

zu erwartenden Konsequenzen gegenübergestellt werden, die aus den Handlungsalternativen resultieren können.⁵³ Trotz des Risikos schenkt der *homo oeconomicus* Vertrauen, da er andernfalls wirtschaftlich handlungsunfähig würde: Er könnte keine Tauschverhältnisse eingehen, oder diese wären mit unverhältnismäßig hohen Kosten verbunden.

Insgesamt wird zwischenmenschliches Vertrauen innerhalb des entscheidungstheoretischen Ansatzes auf das Resultat eines rationalen Abwägungsprozesses reduziert. Hierbei versucht der Vertrauensgeber, Ungewissheiten über das zukünftige Handeln des Vertrauensempfängers zu minimieren⁵⁴ und auf einer soliden Wissensbasis lediglich „ein minimales und gesichertes Vertrauen“ zu schenken.⁵⁵ Diese Auffassung irritiert: Ist Vertrauen nicht dadurch charakterisiert, dass ein Vertrauensgeber weder vollständige Informationen über den Interaktionsteilnehmer zur Verfügung hat, noch diesbezügliche Nachforschungen anstellt?⁵⁶ Nur bei einer weitgehenden Befreiung von Selbstvergewisserungsschritten und Risikokalkulationen kann sich die komplexitätsreduzierende Wirkung von Vertrauen entfalten.⁵⁷ Ökonomische Vertrauensmodelle geraten somit gerade an dem Punkt in Bedrängnis, wo es darum geht, die präreflexive Komponente adäquat zu berücksichtigen.

Ein denkbarer Ausweg kann darin bestehen, verschiedene Beziehungstypen zu unterscheiden, die sich durch die dominierende Wirksamkeit einer der beiden Vertrauenskomponenten auf den Vertrauensakt auszeichnen, während der andere Aspekt von geringerem Einfluss bleibt.⁵⁸ Beispielsweise sind Intim- und Freundschaftsbeziehungen geradezu ausschließlich durch die Präreflexivität des Vertrauens gekennzeichnet, während bei diesen Beziehungstypen nicht nach Gründen für das Vertrauensverhältnis gesucht wird. Im Unterschied dazu muss bei anonymen, funktionalen Beziehungen (zum Beispiel Arzt-Patienten-Beziehungen) eher von einer reflexiv-rationalen Form des Vertrauens ausgegangen werden, die eine sektorale, das heißt bereichsspe-

⁵³ Vgl. B. Vollmar, Vertrauen und Konstruktion von Wirklichkeiten. Eine epistemologisch fundierte Konzeption mit Implikationen für die ökonomische Theoriebildung, Norderstedt 2007, 42 f.

⁵⁴ Bezüglich des Mindestmaßes an Wissen kommt O. Lagerspetz, Vertrauen als geistiges Phänomen, in: Hartmann/Offe (Hgg.), 85–113, 100, zum Kalkül: „Wenn wir vertrauen wollen, sollte sich die Summe unserer guten Gründe für dieses Vertrauen proportional zu dem Wert der Sache verhalten, die auf dem Spiel steht.“

⁵⁵ Vgl. Baier, 71.

⁵⁶ „Der Verzicht auf Nachforschungen“, so betont es Hartmann, Wer hat unser Vertrauen verdient?, 51, „hängt nicht an den Grenzen meines rationalen Vermögens, er hat auch keinen zeitlichen Index, er ist vielmehr normativ gewollt, weil es zum Vertrauen gehört, dem anderen einen Freiraum einzuräumen, innerhalb dessen er mit dem geschenkten Vertrauen verantwortungsvoll (oder verantwortungslos) umgehen kann.“

⁵⁷ Seit der soziologischen Analyse von N. Lubmann, Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, Konstanz/München²2014, ist es Konsens, dass Vertrauen durch die Stabilisierung von Erwartungen eine komplexitätsreduzierende Funktion zur Überwindung von Handlungsbarrieren innehat, die auf der Sach- und Zeitdimension entstehen.

⁵⁸ Vgl. Endress, Vertrauen, 72–77; und Hartmann, Wer hat unser Vertrauen verdient?, 50.

zifische und diesbezüglich fragile Praxis darstellt.⁵⁹ Andererseits – so lässt sich gegen das Dominanzmodell einwenden – sind auch enge Freundschaftsbeziehungen nicht völlig frei von Rationalität, wenn man sich vor Augen führt, dass sie einer Entwicklung unterworfen sind: Werden anfangs weniger wertvolle Vertrauensobjekte anvertraut, wächst auf Grund der persönlichen Erfahrung das Vertrauen zunehmend. Umgekehrt scheinen auch professionelle Beziehungen von einem präreflexiven Vertrauensvorschluss zu leben, wenn der Vertrauensgeber den Interaktionsteilnehmer nicht kennt und eine Vertrauensinteraktion angesichts des eingesetzten Vertrauensobjektes (zum Beispiel die Gesundheit des Patienten) irrational erscheinen müsste. Das Dominanzmodell ist zwar in der Lage, Beziehungstypen zu identifizieren, in denen Vertrauensinteraktionen – entgegen der ökonomischen Sichtweise – nicht auf kalkulatorischer Ebene zustande kommen, gerät aber bei der Frage nach der Integration beider Vertrauenskomponenten ebenfalls in Schwierigkeiten. Wie die Einwände zeigen, muss ein lebensnahes Vertrauensmodell in der Lage sein, die Bedeutung *beider* Vertrauenskomponenten in *allen* Beziehungsformen wiederzugeben, ohne dass beide Aspekte in den verschiedenen Beziehungstypen gleichrangig zum Tragen kommen müssten.

(b) Einen alternativen und äußerst plausiblen Lösungsvorschlag hat Martin Hartmann entwickelt.⁶⁰ Ausgangspunkt seiner Überlegung ist die Annahme, dass jeder Mensch eine Einstellung des Vertrauens hat, die sich uns aufdrängt und selbst kein Gegenstand einer Wahl sein kann. Obschon es unserer eigentlichen Natur entspreche, Vertrauen zu schenken, und diese Einstellung nicht willentlich herbeigeführt werden könne, bestünde dennoch die Möglichkeit, dem „Praktischwerden“ dieser Einstellung situativ (zum Beispiel aus rationalen Gründen) zu widersprechen. Kern der Position Hartmanns ist somit eine Trennung zwischen einer generellen vertrauensvollen *Einstellung* und einer konkreten vertrauensvollen *Handlung*. Während die Einstellung des Vertrauens selbst nicht entscheidungsabhängig sei, ließe sich die Frage, ob man gemäß dieser Einstellung handeln solle, als Gegenstand einer Entscheidung auffassen.⁶¹ Dies entspricht einer Beobachtung, die wir häufig in Momenten machen können, wenn es mit unserem Vertrauen ernst wird: Wir stellen uns dann die Frage, ob wir unserem Vertrauen folgen sollen oder nicht.⁶² Fokussiert man den von Hartmann beschriebenen Übergang von der Einstellung

⁵⁹ Vgl. *Laucken*, 180: „Einem Arzt mag man in Gesundheitsangelegenheiten vertrauen, seinen Ratschlägen in Finanzangelegenheiten dagegen misstrauen. Wir sektoralisieren vertrauensbezüglich zwischen verschiedenen Interakteuren und innerhalb eines Akteurs zwischen verschiedenen Themen.“

⁶⁰ Vgl. v. a. *Hartmann*, *Die Praxis des Vertrauens*.

⁶¹ Vgl. *ders.*, *Wer hat unser Vertrauen verdient?*, 49. Wenn nicht jede Vertrauenseinstellung zugleich eine vertrauensvolle Handlung nach sich zieht, stellt das Praktischwerden der Vertrauenseinstellung für *Hartmann*, *Die Praxis des Vertrauens*, 94 nichts weniger als die Nagelprobe für das Vorliegen von Vertrauen dar: „Die Einstellung des Vertrauens vervollständigt sich gewissermaßen erst in konkreten Akten; sie erhält durch diese Akte ihre Sättigung.“

⁶² Vgl. ebd. 86.

zur Handlung, fällt Vertrauen somit nicht völlig aus dem Bereich des rational Entscheidbaren, wie es die präreflexive Komponente suggeriert. Die Rationalität des Vertrauens bemesse sich dabei jedoch nicht, wie Hartmann betont,

an einem explizit durchgeführten, argumentativ strukturierten Beweisverfahren, das mir den anderen als vertrauenswürdig ausweist; es bemisst sich vielmehr daran, dass mir berechnete Zweifel an der Aufrichtigkeit des anderen *fehlen*. Dieses Fehlen wird nicht als Endpunkt eines Beweisverfahrens bewusst konstatiert; es ergibt sich aus einer habitualisierten Urteilstkraft, die offen ist für mögliche Gründe und Zeichen des Misstrauens.⁶³

Laut Hartmann resultiert der Entscheidungsspielraum, über den ein Vertrauensgeber im Umgang mit der präreflexiven Vertrauenseinstellung verfügt, aus einer Art rationalem „Vetorecht“ der habitualisierten Urteilstkraft an der Übergangsstelle zum praktizierten Vertrauen. Dieses Vetorecht basiere auf Gründen und „Zeichen des Misstrauens“, die verhindern könnten, dass „eine Einstellung, die schon da ist, zur Grundlage vertrauensvollen Handelns wird“⁶⁴. Die vertrauensrelevanten Gründe, die wir für einen Vertrauensvorschuss haben, müssten demzufolge nicht explizit sein, um eine Vertrauenspraxis zu tragen.⁶⁵ Im Gegenteil: Sofern sie meist in einer impliziten Weise – Hartmann spricht von einem „Bewusstsein fehlender Zweifel“ – die Interaktion tragen, entlasten sie von einer weiteren Vertrauensreflexion. Dadurch werde ein aufwendiges Beweisverfahren über die Vertrauenswürdigkeit des anderen obsolet, welches die Praktikabilität einer Vertrauensinteraktion unterminieren würde. In Fortführung dieses Gedankens ist es kein Zufall, dass Hartmann die „Offenheit für mögliche Gründe“ in der „habitualisierten Urteilstkraft“ verortet.⁶⁶ Dadurch sind Vertrauensinteraktionen eben nicht permanent einer Reflexion unterworfen; vielmehr kann die Ansprechbarkeit der Urteilstkraft für Gründe auch präreflexiv oder automatisiert erfolgen. Insgesamt zeigt Hartmann in seinem äußerst gelungenen Vorstoß, wie die beiden zentralen Komponenten des Vertrauens in ein lebensnahes Vertrauenskonzept integriert werden können. – Ausgerüstet mit diesem theoretischen Fundament wenden wir uns nun der Bestimmung des chronologischen Ablaufs einer Vertrauensinteraktion zu.

⁶³ Hartmann, Akzeptierte Verletzbarkeit. Elemente einer normativen Theorie des Vertrauens, in: DZPh 51 (2003) 395–412, 401.

⁶⁴ Ders., Wer hat unser Vertrauen verdient?, 49. Mit Gambetta, 235, lässt sich ironisch ergänzen: „Vertrauen ist eine eigenartige Überzeugung, die nicht auf Beweisen, sondern auf einem Mangel an Gegenbeweisen gründet – eine Eigenschaft, die es für mutwillige Zerstörung anfällig macht.“ Auf die erwähnten Vertrauensgründe gehe ich weiter unten näher ein.

⁶⁵ Vgl. Hartmann, Die Praxis des Vertrauens, 18 f.

⁶⁶ Ebd. 269 f. konzipiert diese Urteilstkraft nach dem Entwurf der „doxastischen Verantwortung“ von John McDowell: Wir lassen uns unter normalen Umständen von der Annahme leiten, dass andere wahrhaftig sind und werden nur dann misstrauisch, wenn uns berechnete Zweifel kommen.

3.2 Die idealtypische Vertrauensinteraktion

Bei einer Vertrauensinteraktion lassen sich die Interaktionsteilnehmer von konstitutiven Erwartungen leiten, die sie aus der Regelmäßigkeit der Situation und dem gemeinsamen Hintergrundwissen um diese Regeln innerhalb eines vorgeprägten kontextuellen Rahmens gewinnen.⁶⁷ Der Vorgang des Vertrauensgebens und -nehmens ist daher an bestimmte konstitutive Regeln gebunden, deren konventionelle Befolgung die Funktionsfähigkeit dieser sozialen Praxis überhaupt erst gewährleistet. Angesichts vorangehender Überlegungen lässt sich folgender idealtypischer Ablauf einer Vertrauensinteraktion rekonstruieren: (a) Die Initiative einer Vertrauensinteraktion liegt beim Vertrauensgeber, der sein Vertrauen in der Regel unausgesprochen vergibt (*Vertrauensinitiative*).⁶⁸ Hierbei wird eine allgemeine Vertrauenseinstellung des Vertrauensgebers praktisch, sofern hinreichende Gründe vorliegen.⁶⁹ Mit der Vertrauensinitiative sind konkrete normative Erwartungen an den Vertrauensempfänger verbunden, nämlich solche, dass dieser in dem vorgegebenen Interaktionsrahmen bestimmte Handlungen ausübt oder unterlässt.⁷⁰ (b) Anschließend erfolgt eine zumeist implizite Annahme der Vertrauensgabe durch den Vertrauensempfänger, die mit der Annahme der Erwartungen des Vertrauensgebers verbunden ist (*Vertrauensannahme*). Bei der Annahme lässt sich der Vertrauensempfänger für die Realisierung der spezifischen Erwartung, die mit der Vertrauensgabe verknüpft sind, freiwillig verpflichten.⁷¹ Sofern die Vertrauensannahme stillschweigend erfolgen kann, gilt die schwache Annahmebedingung, dass der Vertrauensempfänger nicht gegen die Vertrauensgabe interveniert, das heißt diese offensichtlich nicht ablehnt. Andernfalls könnte Vertrauen nicht komplexitätsreduzierend fungieren. (c) Nach einem zeitlichen Abstand bedarf es einer Realisierung der vertrauensassoziierten Erwartungen des Vertrauensgebers, indem der Vertrauensempfänger die erwarteten Handlungen ausführt (*Performanz*), sofern die Realisierung in seiner Macht steht. (d) Nach Kenntnisnahme der Performanz durch den Vertrau-

⁶⁷ Vgl. H. Garfinkel, A Conception of, and Experiments with, "Trust" as a Condition of Stable Concerted Action, in: O. Harvey (Hg.), *Motivation and Social Interaction*, New York 1963, 187–238.

⁶⁸ Enttäuschungen in einer Vertrauensinteraktion sind durch die Möglichkeit der Unausgesprochenheit der Vertrauensgabe und der weiteren Bedingungen vormarkiert.

⁶⁹ Als Gründe gelten personale und situative Eigenschaften (z. B. die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensempfängers), die weiter unten thematisiert werden.

⁷⁰ Vgl. z. B. A. Langer, *Professionsethik und Professionsökonomie. Legitimierung Sozialer Arbeit zwischen Professionalität, Gerechtigkeit und Effizienz*, Regensburg 2004, 235 f.; und Gambetta, 211. Wie vielschichtig diese Erwartungen in einer einfachen Vertrauensinteraktion sein können, zeigt Endress, Vertrauen und Vertraulichkeit, bei der Rekonstruktion einer professionellen Interaktion: Seitens des Klienten bestehen z. B. Erwartungen in die Kompetenz des Professionsangehörigen, dass dieser das Mitgeteilte vertraulich behandelt und den Klienten hinreichend über Diagnose und Therapie informiert.

⁷¹ Diese Verpflichtung ähnelt derjenigen im Rahmen eines Versprechens. Vgl. Anwander, 36–44, für den normativen Vorgang des Sich-Verpflichten-Lassens bei Versprechen.

ensgeber aktualisiert sich sein Vertrauen als Interaktionsresultat (*Zustand des aktualisierten Vertrauens*).

Erst bei einer Annahme des Vertrauens und der Performanz der Erwartungen auf Seiten des Vertrauensempfängers soll von einer vollständigen Vertrauensinteraktion gesprochen werden. In dieser Beschreibung wird eine Paradoxie aufgelöst, die dem Phänomen Vertrauen zu eigen ist: Vertrauen als Voraussetzung und Resultat einer gelungenen Interaktion.⁷² Das vorliegende Konzept zeigt außerdem, dass Vertrauen sich durch Inanspruchnahme bewähren (positive Reziprozität), aber bei einer Enttäuschung der daran geknüpften Erwartung zerstört werden kann (negative Reziprozität).⁷³ Eine gelungene Vertrauensinteraktion schafft die Grundlage für weitere Vertrauensinteraktionen und stabilisiert eine darauf aufbauende, wachsende Vertrauensbeziehung, die auch kleinere Enttäuschungen aushält, ohne in Misstrauen umzuschlagen. Ist interpersonales Vertrauen anfangs personen- und situationspezifisch ausgerichtet und erhebt dabei überschaubare Erwartungen, kann es bei seiner Erfüllung eine zeitliche, räumliche und soziale Ausweitung erfahren.⁷⁴ Nach dieser Konzeptualisierung zwischenmenschlichen Vertrauens wenden wir uns nun der Frage zu, welchen Einfluss Transparenz auf das Vorliegen von Vertrauen hat.

4. Transparenz und die rationale Komponente von Vertrauen

Wir haben zwischenmenschliches Vertrauen als einen komplexen Vorgang des Sich-Verlassens auf einen Interaktionsteilnehmer kennen gelernt – einen Vorgang, der sich durch eine präreflexive und rationale Komponente auszeichnet. Gemäß dem Vertrauenskonzept von Hartmann verschenkt ein Vertrauensgeber sein Vertrauen „nicht einfach blind oder ohne irgendwelche Annahmen über den anderen“⁷⁵. Damit die allgemeine Vertrauenseinstellung in eine konkrete Vertrauenspraxis mündet, muss der Vertrauensgeber über hinreichende Gründe verfügen beziehungsweise, ihm müssen Gegengründe fehlen, die Vertrauensinitiative zu ergreifen. Diese Gründe oder Gegengründe, so wurde bereits ausgeführt, bleiben in den meisten Vertrauensin-

⁷² Vgl. M. Schweer/B. Thies, Vertrauen durch Glaubwürdigkeit – Möglichkeiten der (Wieder-)Gewinnung von Vertrauen aus psychologischer Perspektive, in: B. Dernbach/M. Meyer (Hgg.), Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Interdisziplinäre Perspektiven, Wiesbaden 2005, 47–63, 54. Dadurch wird der Blickwinkel von Endress, Vertrauen und Vertrautheit, 185, erweitert: „Vertrauen ist ein Interaktionsprodukt und keine prinzipiell vorgängig zu erbringende Leistung; ein solches Verständnis überführte seinen primär fungierenden Charakter verkürzend in ein Thematisierungsverhältnis.“

⁷³ Vgl. Bierhoff, 98 f.

⁷⁴ Vgl. Endress, Vertrauen und Vertrautheit, 166. In einer sozialen Ausweitung wird laut Offe, 271, ein „multipersonal-kategoriales Vertrauen“ erreicht, welches unabhängig von einer langen Bekanntschaft fungiert: „[...] ‚Ich‘ vertraue ‚dir‘ dann nicht, weil ich dich ‚kenne‘, sondern deduziere deine Vertrauenswürdigkeit aus deiner mir erkennbare Zugehörigkeit zu einer sozialen Kategorie, deren Angehörige insgesamt [...] als vertrauenswürdig gelten.“

⁷⁵ Hartmann, Die Praxis des Vertrauens, 172.

teraktionen zwar unausgesprochen und werden keiner weiteren Überprüfung unterzogen. Dennoch lassen sich die impliziten Vertrauensgründe prinzipiell explizieren beziehungsweise rekonstruieren,⁷⁶ was in den meisten Fällen *ex post* geschieht, wenn etwa eine Störung des Vertrauensverhältnisses auftritt. In diesem Zusammenhang lohnt eine Explikation wichtiger Gründe, welche eine Vertrauenshandlung ermöglichen beziehungsweise verhindern, und welche ihre Rationalität konstituieren:

Zunächst sind konkrete Erfahrungswerte zu nennen, die man selbst (oder auch andere Menschen) im Umgang mit dem Interaktionsteilnehmer gemacht hat und die auf andere Situationen verallgemeinert werden. Ferner können aus der Kenntnis personaler Eigenschaften des Interaktionsteilnehmers (zum Beispiel Integrität, Glaubwürdigkeit, Verlässlichkeit) sowie aus der Kenntnis seiner Motivationsquellen Vertrauensgründe resultieren (ist der Vertrauensakt in seinem rationalen Eigeninteresse? Begegnet er unseren Absichten, Zielen und Wünschen mit Wohlwollen oder Rücksichtnahme? Fühlt er sich zur Erfüllung der Vertrauenserwartung moralisch verpflichtet?).⁷⁷ Selbst äußerliche Merkmale (zum Beispiel Sprache, Rituale, Kleidungsstil) können von Einfluss sein, sofern von ihnen auf die Zugehörigkeit zu einer sozialen Kategorie geschlossen wird, deren Angehörige insgesamt füreinander als vertrauenswürdig gelten – oder eben nicht.⁷⁸ Schließlich spielen soziale (zum Beispiel institutionelle) Rahmungen eine wichtige Rolle, denen zufolge ein Abweichen des Vertrauensempfängers vom erwarteten Handeln effektiv sanktioniert werden.⁷⁹ Ohne einen Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, kreisen die explizierten Gründe für oder gegen eine Vertrauensinteraktion in ihrem Kern um das Bedürfnis des Vertrauensgebers nach Sicherheit, Verlässlichkeit oder Gewissheit, dass seine zuversichtliche Erwartung bezüglich einer vertrauensassoziierten Anschlusshandlung auch wirklich vom Vertrauensempfänger erfüllt wird. Sie konstituieren *in toto* das personale Attribut der *Vertrauenswürdigkeit* eines Interaktionsteilnehmers,⁸⁰ welches freilich eine subjektiv und situativ ermittelte Größe ist.⁸¹

⁷⁶ Zum Verhältnis von Explikation und Rekonstruktion impliziter Vertrauensgründe vgl. ebd. 52 f.

⁷⁷ Vgl. Hartmann, Wer hat unser Vertrauen verdient?, 59, der die *differentia specifica* philosophischer Vertrauenskonzeptionen in der zu Grunde gelegten Motivationsquelle sieht. Es stellt sich die Frage, ob man überhaupt von Vertrauen sprechen kann, wenn sich der Kooperationspartner bloß aus Eigeninteresse motivieren lässt. Zu den verschiedenen Motivationsquellen und deren Bedeutung für eine Vertrauensgenerierung vgl. ders., Die Praxis des Vertrauens, 177–182.

⁷⁸ Vgl. Offe, 271.

⁷⁹ Im sozialen Bereich muss daher mindestens zwischen dem *personalen* und dem *systemischen* Vertrauen unterschieden werden; vgl. Endress, Vertrauen, 59 f.

⁸⁰ Laucken, 177–179 und 362 f., führt die Vertrauenswürdigkeit einer Person u. a. auf die Aspekte gleiche Interessenlage, Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit und erwiesene Kompetenz (einschlägiges Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten) zurück.

⁸¹ Trotz ähnlicher Gründe vollzieht Person *a* im Umgang mit einer anonymen Person einen Vertrauensakt, während Person *b* mit Vorbehalt reagiert. „Gerade weil es keine eindeutig konventionalisierten Formen und Zeichen gegenseitiger Vertrauensbildung gibt, behalten vertrauensvolle Interaktionen häufig einen idiosynkratischen Charakter; sie besitzen ihre eigene

Nach dem Vertrauenskonzept Hartmanns ist es die habitualisierte Urteilskraft, die offen und ansprechbar ist für die genannten Gründe und Gegengründe, jemandem zu vertrauen. Erfolgt also vor jeder konkreten Vertrauensinteraktion eine Art „Vertrauenswürdigkeitsdiagnose“ des Interaktionspartners, ist der Vertrauensgeber auf Grund seiner Urteilskraft „wach“ für die genannten vertrauensgenerierenden Eigenschaften des Interaktionspartners, „ohne aber im investigativen Sinne wachsam zu sein“, konstatiert Hartmann, um dem rationalen Kern des Vertrauens Ausdruck zu verleihen.⁸² Das Ergebnis der Diagnose kann nun sein, dass der Vertrauensgeber den Interaktionsteilnehmer für vertrauenswürdig genug hält. In diesem Falle lässt jener die allgemeine Vertrauenseinstellung praktisch werden und ergreift die Initiative für eine Vertrauensinteraktion; ergibt sich hingegen ein negatives Resultat, unterlässt er die Vertrauenshandlung.⁸³

An dieser Stelle ist der *missing link* zur Transparenzproblematik zu verorten: Wenn zu Beginn einer Vertrauensinteraktion eine Vertrauenswürdigkeitsprüfung des Interaktionspartners erfolgt, spielen bestimmte Informationen, Hinweise oder Anhaltspunkte für die Vertrauenswürdigkeit des Interaktionspartners bei einer begründeten Vergabe von Vertrauen eine Rolle. Dieses Wissen über den potenziellen Vertrauensempfänger ermöglicht oder erleichtert es dem Vertrauensgeber, Vertrauen zu schenken. Konkret kann durch die Transparenz von relevanten Sachverhalten und Vorgängen, die im Zentrum der Vertrauensinteraktion stehen, die Vertrauenswürdigkeit des involvierten Akteurs erhöht werden, wodurch dem Bedürfnis des potenziellen Vertrauensgebers nach Sicherheit und Gewissheit bezüglich der Anschlusshandlungen entsprochen wird. Im Duktus der rationalen Begründung von Vertrauen heißt dies: Die Transparenz der interaktionsbezogenen Handlungsschritte und Motivationsquellen eines Interaktionsteilnehmers kann für einen Vertrauensgeber, neben den bereits genannten Gründen, einen weiteren wichtigen Grund darstellen, eine Vertrauenshandlung auszuführen. Umgekehrt können aus der Intransparenz von interaktionsbezogenen Handlungsschritten und Motivationsquellen des Interaktionspartners Gegengründe für eine konkrete Vertrauensinitiative erwachsen.

Wenn ein transparenzvermitteltes Wissen über den potenziellen Vertrauensempfänger Einfluss darauf hat, ob, und wenn ja, inwieweit sich ein Vertrauensgeber in eine Vertrauensbeziehung hineinbegibt, muss dieses Wissen allerdings in zweierlei Aspekten begrenzt sein, damit sinnvoll von einer Vertrauensinteraktion gesprochen werden kann: Erstens muss das Wissen über den Vertrauensempfänger unvollständig sein, und zweitens darf diese Wissensunvollständigkeit nicht aus der fehlenden Möglichkeit, sondern muss

Geschichte, ihre je eigenen Anfangs- und Endpunkte“, schreibt *Hartmann*, Akzeptierte Verletzbarkeit, 408.

⁸² *Ders.*, Die Praxis des Vertrauens, 172.

⁸³ Vgl. *ders.*, Wer hat unser Vertrauen verdient?, 48.

aus dem bewussten Verzicht auf Informationsbeschaffung resultieren.⁸⁴ Entsprechend hat Simmel in der erwähnten klassischen Definition Vertrauen insgesamt als „mittlere[n] Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen um den Menschen“ definiert, dem man Vertrauen schenkt: Während „der völlig Wissende [...] nicht zu *vertrauen*“ brauche, könne „der völlig *Nicht*-wissende vernünftigerweise nicht einmal vertrauen“⁸⁵. Diese Spannung zwischen Wissen und Nicht-Wissen, die für Vertrauensinteraktionen konstitutiv ist, muss auch unter dem Zeichen der Transparenz unbedingt aufrechterhalten werden. Fokussiert man auf den *ersten* Aspekt der Wissensbegrenztheit, wäre eine vertrauensvolle Interaktion genau dann in Gefahr, wenn Transparenz die vollständige Offenlegung sämtlicher Handlungsschritte und Motivationsquellen des Interaktionspartners meinte, und zwar ungeachtet des unmittelbaren Bezugs zur Vertrauensinteraktion und ungeachtet der Relevanz für den potenziellen Vertrauensgeber. Vor diesem Hintergrund ist auch die Kritik von O’Neill und Han am Transparenzregulativ zu erklären, die darunter eine Nötigung des Interaktionsteilnehmers zur exzessiven Offenlegung sämtlicher Informationen verstehen. Transparenz würde in diesem Verständnis zu einem Überwachungs- und Kontrollmechanismus degenerieren, welcher das Vorliegen von Vertrauen ausschliesse.⁸⁶ Denn gemäß dieser Überlegung wäre Vertrauen zu Personen, deren Handeln ständig sichtbar beziehungsweise deren Denkvorgänge einsehbar gemacht würde, nicht nur überflüssig, sondern definitiv ausgeschlossen. Meint nun aber Transparenz nicht die exzessive, sondern die *gezielte* Offenlegung *bestimmter* Vorgänge, die für den potenziellen Vertrauensgeber innerhalb des Interaktionsrahmens von Relevanz sind, sehen die Konsequenzen für eine Vertrauensbeziehung anders aus: Der Vertrauensgeber wird durch die spezifische Transparenz weder

⁸⁴ Vgl. Giddens, 48, der das Fehlen vollständiger Informationen als *conditio sine qua non* für Vertrauen beschreibt.

⁸⁵ Simmel, 393.

⁸⁶ Laut T. Gloyna, Artikel „Vertrauen“, in: HWPh; Band 11, herausgegeben von J. Ritter/K. Gründer/G. Gabriel, Basel 2001, 986–990, 988, bedeutet Vertrauen das „Sich-Verlassen auf ein Gegenüber angesichts eines ungewissen und risikohaften Ausgangs einer Handlung unter freiwilligem [...] Kontrollverzicht“. Kontrolle und Vertrauen können daher als funktionale Antipoden für die Stabilisierung von Beziehungen aufgefasst werden: Fehlen Kontrollmöglichkeiten, gewinnt Vertrauen an Bedeutung; schwindet Vertrauen, ist die Stützung des Vertrauens durch Kontrolle notwendig; vgl. auch Laucken, 365. Andererseits ist die funktionale Relevanz der Kontrollmöglichkeiten auch in Vertrauensbeziehungen nicht zu unterschätzen, denn diese können etwa den Anlass dafür liefern, dass das Vertrauen auf unkontrollierte Bereiche ausgeweitet wird. In einer differenzierten Analyse zeigen G. Möllering/J. Sydow, Kollektiv, kooperativ, reflexiv: Vertrauen und Glaubwürdigkeit in Unternehmungen und Unternehmungsnetzwerken, in: B. Dernbach/M. Meyer (Hgg.), Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Interdisziplinäre Perspektiven, Wiesbaden 2005, 64–93, 82: „Zwar impliziert auch Vertrauen eine Art Soll-Ist-Vergleich zwischen Erwartungen und tatsächlich beobachtetem Verhalten und ähnelt in dieser Hinsicht sogar der Kontrolle [...]. Allerdings ‚kontrolliert‘ man sein Vertrauen in einem sehr viel vageren, emergenten Sinne [...]. Kontrolle zerstört Vertrauen insbesondere dann, wenn sie (übermäßig) versucht, Handlungsspielräume zu beschneiden und Gewissheit dort zu erzwingen, wo Verwundbarkeit und Ungewissheit schlicht nicht weiter reduzierbar und nur durch Vertrauen akzeptierbar sind.“

zum völlig Wissenden über den Vertrauensempfänger noch kann er sich über die Erfüllung der vertrauensbezogenen Erwartung durch den Vertrauensempfänger sicher sein. Das Moment der Unsicherheit bleibt im Falle der spezifischen Transparenz bestehen, wodurch Vertrauen als Grundlage der Interaktion weiterhin notwendig ist. Auch unter der Bedingung spezifischer Transparenz über die Vorgehensweise des Interaktionsteilnehmers befindet sich der Vertrauensgeber in einem „mittleren Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen“ um den Interaktionspartner.

Kommen wir zum *zweiten* Aspekt der Wissensbegrenztheit. Eine aktive Suche des Vertrauensgebers nach Gewissheit über den Vertrauensempfänger, wie sie sich in der Forderung nach Transparenz äußern kann, wäre mit dem Konzept einer vertrauensvollen Interaktion nicht vereinbar. Eine völlig andere Situation besteht hingegen, wenn ihm der potenzielle Vertrauensempfänger *proprio motu* diese Gewissheit verschafft, das heißt der Vertrauensgeber selbst nicht aktiv werden muss. In unserem Zusammenhang kann dies durch die freiwillige Herstellung von Transparenz über Vorgänge und Sachverhalte geschehen, die für den Interaktionszusammenhang von Relevanz sind und im Verantwortungs- und Kenntnissbereich des Vertrauensempfängers liegen. Der Vertrauensempfänger steigert dadurch seine Reputation als vertrauenswürdige Person, was eine Grundlage für die Gewährung eines Vertrauensvorschusses von Seiten des Vertrauensgebers darstellt. Durch die damit eröffnete Prüfungsmöglichkeit verschafft er dem Vertrauensgeber die Gelegenheit, positive Erfahrungswerte im Umgang mit ihm zu sammeln.⁸⁷ Die „Beweislast“ zur Vorbereitung einer Vertrauensbeziehung wird hierdurch auf die Schultern dessen verlagert, der das Vertrauen gewinnen will. Sie kann als Versuch zur Herstellung einer symmetrischen Beziehung unter Respektierung der Autonomie des anderen gewertet werden, wodurch der Interaktionspartner in die Lage versetzt wird, rationales und dadurch beständiges Vertrauen aufzubauen.⁸⁸ Sofern Transparenz eben freiwillig und nicht erst nach einer minutiösen Transparenzforderung gewährt wird, kann der potenzielle Vertrauensempfänger zeigen, dass er die Ungewissheit und Verletzbarkeit des Vertrauensgebers respektiert und den Akt des Vertrauens ernst nimmt.

Da das Offenlegen und Sichtbarmachen von Handlungen und Entscheidungen auf Seiten des Vertrauensempfängers nur zeitlich begrenzt erfolgt, ist die Herstellung von Transparenz in einer komplexen und funktional differenzierten Gesellschaft nicht als unrealistisch anzusehen, wie etwa Klaus

⁸⁷ Nach *Offe*, 262, ist ein vertrauenswürdiger Interaktionspartner in diesem Falle eine Person, „die sich der kontinuierlichen und genauen Prüfung durch andere bereitwillig aussetzt, ohne dabei Anlässe für eine negative Beurteilung ihrer Vertrauenswürdigkeit zu bieten. Als Ergebnis einer solchen bereitwillig akzeptierten Prüfprozedur hat sie sich Vertrauen ‚verdient‘.“

⁸⁸ Vgl. hierzu *O’Neill*, *Autonomy and Trust in Bioethics*, 97, die davon ausgeht, dass nur auf Grundlage der Achtung der Würde anderer Personen vertrauensvolle Beziehungen entstehen und aufrechterhalten werden können. Ein Verbot der Intransparenz stellt dabei die ethische Grundlage für vertrauenswürdige Handlungen dar.

Offe meint.⁸⁹ Vielmehr erscheint Transparenz vor diesem strukturellen Hintergrund, in dem auf Grund der Kompetenz- und Wissensunterschiede der Akteure zahlreiche asymmetrische Beziehungen anzutreffen sind, nicht zufällig als eine wichtige vertrauensbildende Maßnahme. Gleichwohl sind zwei Aspekte zu berücksichtigen, die den Einfluss der freiwilligen Transparenz auf die Vertrauensinteraktion relativieren: Erstens erschöpft sich die Entscheidung, jemandem zu vertrauen, nicht am Vorliegen von Gründen, die den Vertrauensakt rechtfertigen. Selbst wenn freiwillige Transparenz ein starker Grund für Vertrauen ist, führt dieser Grund nicht notwendig dazu, dass eine Person dem Transparenzvermittler vertraut. Er legt es lediglich nahe oder vereinfacht es, Vertrauen praktisch werden zu lassen. Zweitens ist jede Vertrauensinteraktion selbst unter der Bedingung der freiwilligen Transparenz des Vertrauensempfängers weiterhin auf die Erfüllung der Erwartungen ausgerichtet (Performanz), die vom Vertrauensgeber mit dem Vertrauensvorschluss verbunden werden. Kommt der Vertrauensempfänger nicht den Erwartungen des Vertrauensgebers nach, wird dieser mit Misstrauen reagieren und im Zuge des wachsenden Misstrauens einen Kategorienwechsel vollziehen: Anstelle des Vertrauens, welches der Vertrauensgeber auf der Grundlage der freiwilligen Transparenz des Vertrauensempfängers geschenkt hat, wird jener nunmehr auf Kontrolle setzen und globale Offenlegungs- und Rechenschaftsforderungen erheben, um weithin mit dem Interaktionspartner kooperieren zu können.

5. Fazit

In der vorliegenden Studie wurde das gesellschaftliche Regulativ der Transparenz in seiner Bedeutung für Vertrauensbeziehungen vorgestellt, die in allen sozialen Handlungsfeldern, aber besonders bei anonymen Interaktionen in einer funktional ausdifferenzierten Gesellschaft nicht zu unterschätzen ist. Transparenz meint hierbei allerdings keine exzessive Forderung der Offenlegung willkürlicher Informationen, wie sie im philosophischen Diskurs vorschnell unterstellt und mit der Kritik gepaart wird, sie unterminiere die Möglichkeit einer vertrauensbasierten Gesellschaftsordnung. Stattdessen handelt es sich um ein komplexes Regulativ für einen informationellen Akt, der die formelle und inhaltliche Zugänglichkeit zu spezifischen Vorgängen ermöglichen soll und sich dabei an bestimmten qualitativen Kriterien (zum Beispiel Wahrheit und Vollständigkeit der Informationen) auszurichten hat. Unter diesen ambitionierten Anforderungen stellt die freiwillige Berücksichtigung des Transparenzregulativs eine Möglichkeit dar, sich als einen vertrauenswürdigen Interaktionspartner zu profilieren. Durch die Transparenz ihres Handelns signalisiert eine Person, dass ihr an einem vertrauensvollen Umgang gelegen ist und dass die Verantwortung hinsichtlich des anvertrauten

⁸⁹ Vgl. *Offe*, 263.

Vertrauensobjektes bewusst ist. Die prinzipielle Ermöglichung einer Prüfung reicht aus, um vom Gegenüber als vertrauensvoll eingeschätzt zu werden, ohne dass dieser tatsächlich in die Phase der weiteren Informationsbeschaffung eintreten muss. Aus der Perspektive des potenziellen Vertrauensgebers erwächst aus einer solchen Transparenz ein guter Grund, sich auf die Vertrauensinteraktion einzulassen und einen riskanten Vertrauensvorschuss zu leisten. Eine wesentliche Voraussetzung für den beschriebenen Zusammenhang zwischen Transparenz und Vertrauen ist freilich, dass eine vertrauensvolle Interaktion ein komplexer Vorgang ist, der für rationale Gründe und Gegenstände, Hinweise und Anhaltspunkte zugänglich ist. Unter dieser Voraussetzung kann freiwillige Transparenz die rationale Grundlage für Vertrauen sein, ohne dass letzteres zu einem Ergebnis einer kalkulierenden Abwägung rationalisiert werden müsste. Letztlich ist gegenüber dem Schwanengesang von O'Neill und Han festzuhalten, dass weder die Forderung nach spezifischer Transparenz noch deren freiwillige Herstellung als Kennzeichen einer vertrauenserodierten Gesellschaft gelten kann. Stattdessen verweist eine Transparenzforderung auf das Bedürfnis der Menschen, Anhaltspunkte für die Vertrauenswürdigkeit ihrer Interaktionspartner zu erhalten, die zugleich gute Gründe für das Praktischwerden von Vertrauen sind. Indem sie den konventionellen Regeln einer Vertrauenskooperation folgen, zeigen sie, dass unsere gesellschaftlichen Interaktionen immer noch auf dem Spiel des Vertrauengebens und -empfangens beruhen.

Summary

Contrary to its previous appreciation, transparency is increasingly regarded as undermining social cohesion. Prominent sceptics like Onora O'Neill and Byung-Chul Han maintain that excessive transparency standards produce a culture of suspicion, since transparency would be an antagonist for trustful relationships. This paper explores the question whether and to what extent the critical assumption of O'Neill and Han is tenable. First, their understanding of transparency is contrasted with empirical and historical findings. Secondly, following the convincing approach of Martin Hartmann a philosophical concept of trust is developed comprising both a reflexive and rational component. In this perspective, "specific transparency," which satisfies certain quality criteria, can be interpreted as a trust generating reason. If transparency is a regular and reasonable link within enduring trust practises, the assumption of the afore mentioned transparency sceptics must be strongly rejected.