

Conférence

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Werk, Bauen + Wohnen**

Band (Jahr): **68 (1981)**

Heft 10: **Illusionismus**

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

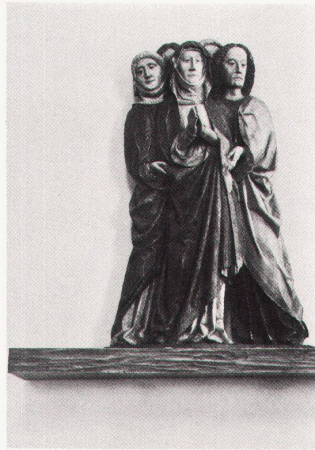
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Raumes annimmt. Der Verfasser definiert zudem Grundbegriffe zum «Archetypischen» in der räumlichen Erfahrung. Diese Begriffe werden aufgrund lokaler Mythologie umschrieben, wie z.B. «Das Erste Haus in der Mitte des Tales», «Das Erste Haus in der Mitte des Berges», «Das Erste Haus in der Mitte des Baumes». (Pressemitteilung des Museums)

Kunstmuseum Solothurn

Die Ausstellung, die ausnahmsweise das gesamte Obergeschoss des Kunstmuseums Solothurn ausmacht, wurde von einer Arbeitsgruppe auf Wunsch des Regierungsrates des Kantons Solothurn und im Auftrag des OK '81 vorbereitet. Ausgegangen wurde von der geographischen Einheit «Kanton Solothurn». Die Ausstellung versucht die wichtigen Kunstwerke zu vereinigen, die sich auf Kantonsgebiet bis in unsere Zeit erhalten haben. Dabei wurde lediglich der öffentliche Besitz berücksichtigt. Auf eine Untersuchung des privaten Kunstbesitzes an älteren Kunst wurde verzichtet. Ausgegangen wurde von einer Idealliste. Die vorgesehenen Kunstwerke mussten nach den Kriterien des Zustandes, der Transportfähigkeit und der Verfügbarkeit beurteilt werden. Dieses Vorgehen brachte notgedrungen gewisse Verzichte und das Ausserachtlassen der Architektur. Die Ausstellung enthält Malerei, Plastik, Kunsthandwerke, vereinzelt Textilien. Während der Vorbereitung der Ausstellung wurde gesehen, dass dem Kunstschaffen des 20. Jahrhunderts und der Gegenwart im Kanton zu wenig Raum zugewiesen werden konnte. Während sich der retrospektive Teil des ursprünglichen Ausstellungsvorhabens nicht um die Autorschaft durch einen Solothurner kümmern kann, erachtete es die Arbeitsgruppe als notwendig, das Kunstschaffen in unserem Kanton und in unserem Jahrhundert angemessen darstellen zu lassen. Auf ihre Anregung kam es zu den Parallelveranstaltungen «Malerei aus dem 20. Jh.» im Schlösschen Vorder-Bleichenberg Biberist und «Solothurner Kunst der Gegenwart» im Kunstmuseum und Stadthaus Olten.

Einsetzend mit dem Hornbacher Sakramentar aus dem Jahre 983 und endend mit der «Richesse du soir» von Amiet, umspannt die Ausstellung nun auch einen grösseren Zeitraum als die gefeierten 500 Jahre. Sie gliedert sich im kunsthistori-



sehen Ablauf in zehn Kapitel. Eine gewisse Sonderstellung nimmt das Kapitel «Urs Graf und andere Solothurner in der Fremde» ein. Darin wird auf einige Solothurner Künstler hingewiesen, von denen im Kanton Werke nur sehr spärlich oder überhaupt nicht vorhanden sind, weil diese Künstler aus Mangel an Aufträgen oder im Sinne des Ausbruches aus der provinziellen Enge ihr Werk an anderen Orten, meist im Ausland, schufen und durch ihr Schaffen grosse Bedeutung erhielten. Neben Urs Graf gilt dies für Byss, Wolfgang Frölicher, Urs Pankraz Eggenschwiler und Jakob Carel Stauder. Mit einigen von auswärts geliehenen Werken soll auf sie aufmerksam gemacht werden. (Pressemitteilung des Museums)

Vorlesungen und Kurse

Baubiologie an deutschen Hochschulen

Das Lehrfach Baubiologie führt an deutschen Hochschulen ein Schattendasein oder ist gänzlich unbekannt.

Dennoch sind einige Fakultäten an dieser Wissenschaft stark interessiert. Dies ergab eine Umfrage der Zeitschrift «Wohnung+Gesundheit» an sämtlichen Hochschulen der Bundesrepublik mit den Fachbereichen Architektur, Bautechnik oder Bauwesen.

Als eigenständiges Fach wird Baubiologie nur an der Fachhochschule Lippe im Studiengang Wohnmedizin und an der Fachhochschule Rosenheim im Fachbereich Holztechnik und Innenarchitektur angeboten.

Geplant sind Vorlesungen zum Thema Baubiologie/Bauökologie an der Fachhochschule Wiesbaden, an der Universität Stuttgart und an der Technischen Universität Berlin im Studiengang Gebäudetechnik.

Zehn weitere Hochschulen zeigen sich für die Zukunft interessiert oder glauben, diese Thematik schon in anderen Vorlesungen berücksichtigt zu haben. Im einzelnen sind dies: FH Bremen, FH Dortmund, FH Hamburg, FH Karlsruhe, FH Kassel, FH Köln, FH Lübeck, FH Nürnberg, GH Paderborn und FH Trier.

Alle anderen Hochschulen wollen baubiologische Aspekte zurzeit nicht berücksichtigen oder haben keine Angaben gemacht.

Zur Erarbeitung baubiologischer Vorlesungsreihen als Ergänzung zur einseitig technisch orientierten Ausbildung bietet das Institut für Baubiologie in Rosenheim den Hochschulen sein «Fernstudium Baubiologie» an. Es umfasst 23 Kapitel und dauert ein Jahr. Dieses Fernstudium wurde seit 1977 bereits von etwa 1000 Teilnehmern, meist Architekten, Ärzten und Bauherren, belegt.

Ausbildungskurse für das Bauwesen

Die Schweizerische Zentralstelle für Baurationalisierung (CRB) führt auch in diesem Winter wieder ihre bekannten Kurse *Projektmanagement* (1. bis 3. Dezember 1981 bzw. 20. bis 22. April 1982) und *Ablaufplanung* (10./11. und 17./18. November 1981 bzw. 9./10. und 16./17. März 1982) durch. Die Kurse wenden sich an Baubehörden, Bauherren, Architekten, Ingenieure und Unternehmer. Prospektunterlagen sind beim CRB, Seefeldstrasse 214, 8008 Zürich, Tel. (01) 55 11 77, erhältlich.

Conférence

La louange du client un thème délaissé

Nous reproduisons ci-dessous le texte d'une conférence tenue par Pierre Zoelly, architecte FAS, au Technicum de Fribourg le 7 mai 1981. Réd.

«A la louange du client»

Il y a quelque chose dans l'éducation de l'architecte, contrairement à celle de l'ingénieur par exemple, qui le rend souvent hautain, fâcheusement hautain, même dangereusement hautain.

J'aimerais profiter de l'occasion que vous m'avez aimablement offerte ce soir, pour essayer de plaider la modestie chez l'architecte et, par ce chemin, faire la louange du client.

Ce que j'ai à dire risque de n'être pas du tout à la mode dans une école comme la vôtre, encore moins dans une université qui se donne comme tâche de former ce qu'on se plaît à nommer «l'élite».

D'où croyez-vous que vient cet orgueil réputé de l'architecte? Eh bien, du poids des matériaux. Par le moindre geste, du premier trait de crayon au cahier des charges en passant par toutes les lettres, téléphones et contrats, l'architecte déclenche une série de manipulations de gros matériaux, de grues géantes, d'engins de débaras gigantesques, de masses d'ouvriers, de tonnes de béton, d'énormes poutres en fer qui barrent le trafic dans leur démantèlement de l'usine au chantier, etc.

Quand un metteur en scène fait un film du genre «Star Wars» ou «Città delle Donne», il remue bien du monde et beaucoup de poids. Quand un propriétaire de cirque se met en saison, il déménage bien du matériel et bloque pas mal de trafic.

Moult raisons pour ces gens-là d'être hautains eux aussi. Mais les cinéastes et manégestes débarrassent tout après les applaudissements. Leur grandeur est éphémère, elle ressort plus d'autorité que d'orgueil.

L'architecte, lui, il dispose et ça reste. Ça ne se déménage plus durant sa vie et en général bien des vies après.

J'occupe fréquemment des stagiaires de 2ème et de 3ème année. Ils apportent de l'école beaucoup d'idéal et de bonne volonté, mais pas toujours le sens du poids des matériaux. L'un d'entre eux m'a récem-

ment vite fait avec deux traits et une fausse cote un dégât de plusieurs milliers de francs de compresseur. Que vous apparaissiez en Jaguar ou en 2-chevaux, vous aurez bientôt en vous comme diplômé technicien ou polytechnicien le sens du poids et la responsabilité des actions lourdes. Que ceci ne vous rende pas hautain.

Laissez-moi vous parler maintenant du client (mais ne vous laissez pas impressionner par mes 35 ans d'expérience, imaginez que j'ai votre âge):

Le client, d'abord, ce n'est qu'un facteur dans un calcul pour l'obtention d'un mandat. Sans client, pas de mandat. Dans l'optique d'un jeune hautain, le client n'est qu'un moyen pour aboutir à un chantier, donc de se réaliser. On lui dit poliment bonjour, on lui soumet (trop vite) quelques esquisses, on lui fait signer un papier et hardi départ dans la profession. Ensuite photos, réclame, propagande, prochain client.

Ce client-là, c'est un horrible client, on le trouve peut-être dans des clubs, dans des bars, il existe sans doute, mais s'il existe, il est aussi mauvais que son architecte. Lui aussi il pense aux photos, à son nom, à sa propagande et à sa glorification. Ces deux hautains et ces deux glorifiés ne dureront pas. Dans la presse de boulevard peut-être, mais pas dans l'histoire.

Le client, c'est par exemple un intellectuel solitaire dans l'embaras. Peut-être ne peut-il pas écrire convenablement, peut-être a-t-il besoin de plus de lumière, de plus de tranquillité, d'une protection contre un mauvais voisin, d'une meilleure table, d'un meilleur rangement. Si vous le diagnostiquez soigneusement, ce petit client, vous inventez grâce à lui un merveilleux système de table, rangement, éclairage, démontable sans doute, brevetable peut-être, qui vous rendra fameux et copié dans le monde entier. Petite cause grand effet. Le grand hautain hors d'école, lui, aurait raté cette chance-là, je vous jure - car il se serait placé d'embellie au-dessus de ce client.

Le client, c'est par exemple une femme seule qui travaille, que sa famille a quittée, qui a besoin d'un point fixe. Ce point fixe, dans votre diagnostic, devient un petit jardin de 15 m² avec palissade, érable, buis, rosier, clématite, banc et arrosoir. Au soleil, le soir, dans son petit jardin après le travail, la femme retrouve son équilibre. Vous, pas hautain, lui avez reconstruit son bon-

heur.

Le client, c'est par exemple une ville. Etouffée par le trafic. Perplexe vis-à-vis de projets contradictoires, incapable de trier les options. Vous ne pensez pas à vous, ni à votre gloire, mais mettez modestement votre intelligence à sa disposition. Vous clarifiez ses tendances, vous éclairez ses options, vous mettez de l'ordre dans ses priorités. La ville tout à coup vous écoute. Parce que le dialogue, pas mélangé d'orgueil ni d'ambitions politiques, est réel et honnête. Grâce à vous, la ville devient optimiste, courageuse, et elle entreprend.

Le client, c'est par exemple un maire de village. En dépit des intrigants et solliciteurs, il aime son village et voudrait lui laisser quelque chose de vivant. Il a besoin d'un interlocuteur intègre et inventif. Il en fera un ami et à deux ils planifieront quelque chose. Sans orgueil, avec l'amour du coin. Il y a là une chance unique pour vous architecte non orgueilleux d'implanter un organe vivant dans un contexte civique, en équipe. Et que cet organe soit chapelle, centre de jeunes, jardin public, pont ou terrasse, il sera magnifique car créé dans l'amitié, la modestie et le but commun.

Le client, c'est par exemple une belle femme. Fasciné, sans orgueil à vous mais pour son orgueil à elle, vous l'habiliez de glaces, d'armoires, de marches, et de palmiers. Vous oubliez vous-même, vous vivez la joie et la glorification d'une autre personne. Ce qui vous manque en gloire, vous le retrouvez dans une imagination accrue qui éclaircit votre goût et raffine vos moyens.

Le client, c'est par exemple une société industrielle en plein essor. Elle est pressée, elle ne veut rien dépenser, construire l'embaras, pourtant c'est nécessaire. Orgueilleux parce que fier d'être élu, vous risquez de lui implanter une grosse fatalité au mauvais endroit, belle en soi mais bête pour l'avenir. Penchez-vous plutôt en toute modestie sur ses besoins, son potentiel futur, analysez plus que vous ne construisez, ouvrez des options, évaluez les dépenses et le revenu des dépenses (cost-benefit), devenez non un vendeur de bâtiment mais un conseiller et vous établirez une relation à longue haleine basée sur la confiance, l'intelligence et le désintéressement.

Le client, c'est par exemple une commission publique qui doit construire mais qui a peur, peur de la responsabilité financière, peur de

l'architecte. Posez votre orgueil, mettez-vous sur ses chaises, trouvez parmi ses membres la personne la plus honnête, parlez-lui comme si elle était seule, découvrez son optique, ses difficultés, ses envies, et graduellement la commission adoptera son style et son courage et vous acceptera aussi comme un de ses membres. A ce moment commence le travail de la création qui ne peut se faire que dans l'harmonie et la compréhension.

Le client, c'est par exemple quelqu'un qui veut plus que ses moyens. Dans l'orgueil vous allez tout de suite dans sa ligne et vous lui fabriquez une catastrophe. Dans la modestie, vous manipulez ses envies et les réduisez à sa mesure, mais vous les intensifiez et, qui sait, même ce fou aura de vous un petit chef-d'œuvre.

Vous pourriez avoir acquis l'impression par mes exemples arbitraires et ma liste de comportements préférés que je plaide pour les services modestes plutôt que pour les actions à éclat. C'est faux. Je pense que dans les services modestes et constants se pose le germe de l'éclat. Dans ce que Le Corbusier appelait «la recherche patiente». Celui qui s'approche du client en orgueil n'est pas perméable. Il loupe le premier contact. Il ne pénètre pas dans le problème. N'ayant pas pénétré, il ne trouve pas la belle solution, la solution nouvelle. Il ne peut que ressortir des fonds de tiroir.

Le bon client avec toutes ses faiblesses, ses hésitations, ses peurs, voire même ses complexes, est un réveilleur d'idées, un magicien, un créateur. Pour le faire entrer dans votre vie, vous devez vous approcher avec un solide bagage professionnel, de grandes ambitions, du talent, certes, mais surtout avec de grands yeux, de grandes oreilles et un énorme tas de feuilles blanches.

Je vous les souhaite.

Pierre Zoelly

Lettre

Réponse à Jean de Tolédo, Président des associations professionnelles du centre ville, Genève, au sujet de mon article: Participation démocratique et fausse conscience politique (Werk, Bauen + Wohnen 3 + 7/8 1981).

Les reproches diffamatoires d'inexactitude et de mauvaise foi contenus dans la lettre de Jean de Tolédo mettant en cause auprès des lecteurs la crédibilité de mon enquête sur le projet de construction du Parking de l'Alhambra en Vieille-Ville de Genève, je me vois dans l'obligation de maintenir les affirmations suivantes:

Vous contestez le passage de mon article dans lequel je dévoile votre intention d'exercer un contrôle par le moyen du référendum potentiel sur les projets conçus par le Département des Travaux Publics pour l'affectation de la parcelle Rôtisserie/Pâtisserie/rue Calvin, propriété de l'Etat.

Dans l'interview que vous m'avez accordée à Genève le 6 octobre 1980, vous m'avez fait l'historique de votre initiative, en la situant par rapport aux autres moyens d'action ayant base légale. Vous avez critiqué la procédure courante de la mise à l'enquête à cause de sa lenteur, vu la difficulté d'obtenir simultanément l'assentiment des divers services et commissions du DTP pour un projet qui prend certaines libertés avec le règlement d'application de la loi sur les constructions, comme l'est le vôtre. Puis vous m'avez fait état de votre conception de l'initiative, qui, selon vous, devrait aussi permettre à un mouvement de citoyens organisés d'apporter un projet déjà globalement élaboré dans le débat politique, faisant dépendre sa réalisation du seul verdict populaire. A mes doutes sur la valeur juridique de cette procédure, vous m'avez répondu qu'en contester le bien-fondé serait faire preuve d'un esprit suspectement antidémocratique, et qu'au contraire, vous lui trouviez un caractère positif et constructif séduisant, préférable à la procédure négative d'opposition qu'est le référendum, auquel vous ne manquerez pas cependant de recourir en dernière instance, au cas où le DTP tenterait de mettre à exécution un projet non conforme à vos vues.

En évaluant le rapport des forces ainsi constitué: initiative populaire court-circuitant les services de