Institut für Entwerfen, Kunst und Theorie – ekut
Fachgebiet Architekturkommunikation – a*komm

Einführung in die Architekturkommunikation

Vorlesung im Sommersemester 2017

Prof. Dr. Riklef Rambow

29. Juni 2017

Visuelle Kommunikation (Forts.)

Anwendungsfall: Kommunikation mit dem Bauherren

VIRSES.COM
Hyper Realistic
Architectural Renderings

Aufgabe:

Welchen Raumeindruck wollten die Architekt*innen mit diesen Darstellungen erzielen? Versuchen Sie, diesen mit möglichst klaren Begriffen in Worte zu fassen.

Welche gestalterischen Mittel werden eingesetzt, um diesen Eindruck zu erreichen?

Wie würden Sie den „Realitätsgrad“ dieser Abbildung einschätzen?

Renderings als Medium bewusster Manipulation

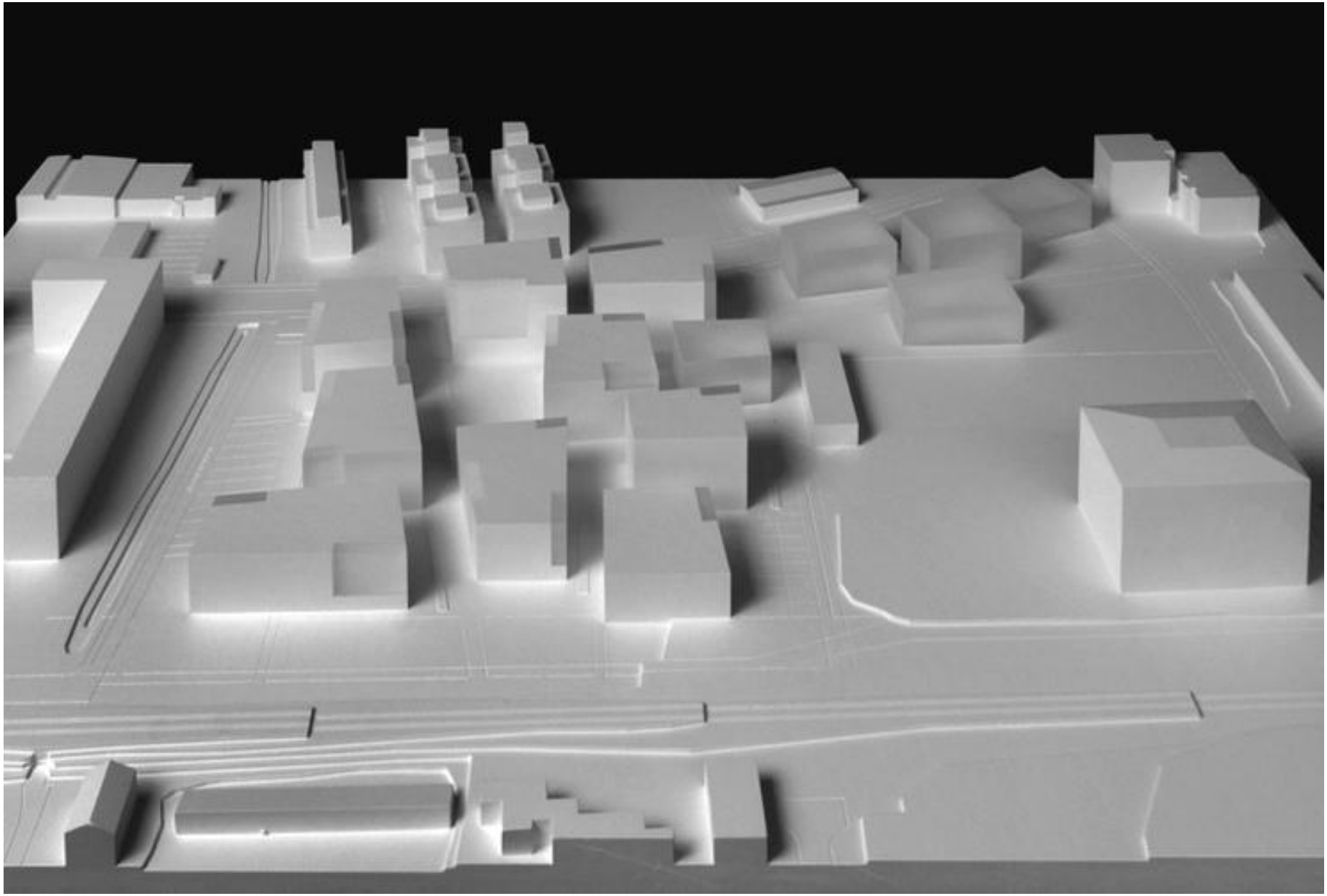
Renderings als Medium bewusster Manipulation

Neubau Henninger-Turm, Frankfurt/ Main, Meixner Schlüter Wendt

Renderings als Kern einer Kommunikationsstrategie

Renderings als Kern einer Kommunikationsstrategie

Modelle: Dreidimensionalität als Vorteil und Problem



Zusammenfassung

Jedes visuelle Darstellungsformat hat (in Hinsicht auf seine kommunikative Funktion) bestimmte Möglichkeiten und bestimmte Grenzen.

Auch hier ist zu berücksichtigen, dass das vorhandene Wissen und die Fähigkeiten der Rezipient*innen darüber bestimmen, wie eine Abbildung wahrgenommen, verstanden und bewertet wird

Umgang mit visuellen Darstellungen

Genau welche Aussage möchte ich durch eine visuelle Darstellung vermitteln?

Welches Darstellungsformat ist für diese Aussage am besten geeignet?

Kann ich die gewählte Darstellung so verändern, dass die gewünschte Aussage stärker akzentuiert wird (Massstabsveränderung, Hervorhebung, Ausschnittsvergrößerung/Zooming etc.)?

Welche zusätzlichen Informationen benötigen die Rezipienten, um die Darstellung ohne Anstrengung und möglichst unmissverständlich „lesen“ zu können?

Anwendungsfall: Bauherrenkommunikation

Kommunikationssituation: Die erste Projektpräsentation im kleinen Kreis.

Nach:
Rambow, R. (2008). Kommunikation als kreativer Prozess: Im Dialog mit dem Kunden. F. P. Jäger (Hrsg), Der neue Architekt (S. 110-117). München: Detail.

Download unter:
http://akomm.ekut.kit.edu/downloads/110-117_Rambow.pdf

1. Zuallererst: Klare Zieldefinition

Vor der Präsentation sollten Sie deren Ziel klar und eindeutig bestimmt haben.

2. Multiple Kommunikationsebenen

Jede Präsentation hat eine sachliche und eine emotionale Ebene. Wenn es gelingt, die Sympathie des Gesprächspartners für Ihre Person zu wecken, wird er auch ein offenes Ohr für Ihre Sachargumente haben.

3. Rollenverteilung

Vieles spricht dafür, Präsentationen zu zweit durchzuführen – vor allem, wenn auch die Kundenseite mit zwei oder mehr Personen vertreten ist. Während die eine spricht, kann sich die andere auf die nonverbalen Reaktionen der Gesprächspartner konzentrieren.
Abgesehen von den rhetorischen Vorteilen des Duos bieten zwei Personen zudem ein doppeltes Identifikationspotenzial.

4. Mut zur Lücke

Weil es darauf ankommt, den Gesprächspartner für ihre Sache zu gewinnen, müssen Sie die Planung nicht bis ins letzte Detail erklären. Haben Sie Mut zur Lücke und bringen Sie zunächst die wesentlichen Gesichtspunkte zur Sprache; pointiert und ohne komplizierte Fachbegriffe.

5. Konzentrierte Visualisierung

Dabei helfen starke Bilder. Gefragt sind anschauliche Visualisierungen – allerdings nur wenige, wirklich gute. Denn es ist fatal, jemanden, der sich gerade für Ihre Gedanken öffnet, mit einer Flut von Material zu ersticken.

6. Abstimmung von Bild und Wort

Erklären Sie Ihre Bilder, belegen Sie Ihre Worte. Erst in ihrem genau abgestimmten Zusammenspiel entfalten Bild und Wort ihre optimale Wirkung.

7. Stringente Argumentation

Verbinden Sie jedes Element ihrer Präsentation mit schlüssigen Argumenten, so dass jede ihrer planerischen Entscheidungen nachvollziehbar und folgerichtig erscheint.

Exkurs: Argumentation

Behauptung (These)

Gründe

Belege (Evidenzen): verbal oder visuell (Daten, Anekdoten, Fallstudien, Verweise auf Quellen oder Autoritäten, Abbildungen, Diagramme etc.)

Widerlegungen: vorweggenommene Einwände

(Vereinfachtes Argumentationsschema nach Stephen Toulmin)

8. Zeitmanagement

Ist ein Präsentationstermin bei einem Bauherrn auf 45 Minuten angesetzt, bietet sich folgende zeitliche Gliederung an:
Drei Minuten für die Begrüßung und das Bestimmen ihres Gesprächziels; fünf Minuten für die Vorstellung ihres Büros; 15 Minuten für die Präsentation des Projektkonzepts; die verbleibende Zeit sollte Rückfragen und dem gemeinsamen Gespräch vorbehalten bleiben.

9. Aktiv zuhören

Ihr eigener Redeanteil im Gespräch sollte 50% nicht überschreiten. Gelegentliche Rückfragen und Paraphrasierungen (Wiederholungen der Aussagen des Gesprächspartners in eigenen Worten) stellen sicher, dass Sie dessen Anliegen wirklich verstanden haben.

10. Dialog ermöglichen

Ermuntern Sie den Gesprächspartner zu Rückfragen und eigenen Stellungnahmen. Eine gekonnte Präsentation ist kein Monolog, sondern eine Diskussionsplattform; sie gibt Ihnen Aufschluss darüber, wie Ihre Ideen beim Gesprächspartner ankommen.

11. Protokollieren

Notieren Sie sich die Fragen und Einwände des Gesprächspartners, denn sie bilden die Grundlage für die spätere Überarbeitung Ihres Entwurfskonzepts (sachliche Ebene). Zugleich sieht der Bauherr seine Anliegen in Ihre Überlegungen integriert (emotionale Ebene).

12. Unterstützende Medien

Power-Point-Folien sind ein gutes Medium für Präsentationen vor größeren Gruppen; sitzen Ihnen nur zwei oder drei Gesprächspartner gegenüber, ist eine gedruckte, auf dem Tisch ausgebreitete Präsentationsform die bessere Wahl, denn sie ist „greifbarer“ und wirkt persönlicher.

13. Eigenleben von Medien

Entscheiden Sie schon bei der Vorbereitung einer solchen Tischvorlage, welche Teile davon Sie nach der Präsentation dem Bauherrn überlassen und welche nicht. Gestalten Sie erstere so, dass sie in sich klar und unmissverständlich sind, denn der Bauherr wird sie nutzen, um Dritten über das Projekt zu berichten.

14. Der Wert der Skizze

Als visuelle Entsprechung zu den Paraphrasierungen können Sie mit einem Bleistift die Ideen des Bauherrn im Plan skizzieren. Auf der Sachebene werden dessen Vorstellungen zum beiderseitigen Verständnis konkretisiert, auf der emotionalen Ebene sieht der Bauherr seine Belange aktiv ins Gespräch einbezogen.

15. Die Skizze als Kompetenznachweis

Die Stegreif-Skizze hat für den Bauherrn besonderen Charme, weil sich in ihr die Kreativität der Architektin sichtbar mit den eigenen Ideen verbindet – und das entspricht genau der positiven Rollenerwartung an die Architektin.

Nächste Vorlesung am 06.07.2017:

Anwendungsfall: Architektur in der Schule