

Konsequenzen vermutlich...

Zur Reaktion von Menschen auf mutige Architektur¹

Peter G. Richter, TU Dresden, Institut für Arbeits-, Organisations- und Sozialpsychologie
e-mail: peri@psychologie.tu-dresden.de

„Die Vorlieben sind in Dresden eindeutig verteilt. Alle Leidenschaft gebührt der Architektur aus der Zeit vor 1900 – egal ob echt oder nachempfunden. Die Zeugnisse der Moderne, zumal aus der Zeit der DDR, haben dagegen einen schweren Stand.“

JÜRGEN TIETZ, Neue Zürcher Zeitung, 3.9.2004

In der Architektur ist es heutzutage möglich, einem Gebäude fast jede Gestalt zu geben. Traditionelle Gebäudeformen können aufgelöst, eingeführte Baumaterialien durch vollkommen neue ersetzt werden, etc.

In diesen Zeiten des „Anything goes“ scheint es notwendig, sich darauf zu besinnen, dass die Grundprinzipien des Erlebens und Verhaltens des Menschen immer noch relativ stabil sind. Ebenso wie sich die genetische Ausstattung des Homo Sapiens über Jahrtausende noch nicht verändert hat, kann auch davon ausgegangen werden, dass psychische Prozesse und Mechanismen von allgemeiner Bedeutung erhalten geblieben sind. Es kann vermutet werden, dass kurzfristig auch keine radikalen Veränderungen dieser Grundmechanismen zu erwarten sind.

¹ Vortrag: denk.werkstatt 05./06.11.2004 Groß-Umstadt

Abgesehen von Künstlern, Architekten, Designern und Extremsportlern zeigt die übergroße Mehrheit von Menschen eher wenig Offenheit gegenüber Neuem, eher weniger Mut gegenüber Ungewohntem. Die Tatsache, dass beispielsweise in den letzten Jahrzehnten die Zahl der Extremsportler zugenommen hat, sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass das alltägliche Handeln von Menschen in ihrer gewohnten Umgebung anders aussieht. Für die Mehrheit ist hier nach wie vor das Erleben von Sicherheit und Kontrolle von Bedeutung. Kurz: Das Bedürfnis nach Transparenz und Kontrolle scheint ein stabiles menschliches Grundbedürfnis zu sein, welches sich unter anderem auch in der Reaktion auf neu Gebautes widerspiegelt. Das wird an den folgenden drei Beispielen deutlich.



Bild 1 Eiffelturm in Paris

Der Eiffelturm von Paris, der anlässlich zur Weltausstellung 1889 von dem Bauingenieur GUSTAVE EIFFEL entworfen und erbaut wurde, löste heftige Proteste in der Bevölkerung und Pariser Society aus. Darin wurde der Eiffelturm als „unnötige Phantasterei eines Konstrukteurs“ verurteilt, der von „geradezu frappierender Hässlichkeit“ sei und von einer „absoluten Geschmacksverirrung“ zeuge. Zunächst sollte er bereits 1909 wieder abgerissen werden, man ließ ihn jedoch stehen als man erkannte, dass der Turm eine ideale Plattform für die zu errichtenden Radio- und Fernsehantennen ist. Heute ist Paris als Stadt ohne ihn undenkbar.

Ein aktuelleres Beispiel ist der so genannte „Kristall-Palast“, ein Großkino in Dresden, welches in den 1990er Jahren von COOP HIMMELBLAU entworfen und realisiert wurde. Obwohl es sich in guter City-Lage befindet, drohte es im Herbst 2004 in Konkurs zu gehen. Wahrscheinlich war dies vor allem durch die Preis- und Programmpolitik des Betreibers verursacht. Dennoch können auch Ursachen in der Architektur gesehen werden.

Insbesondere bei der Analyse des Innenraumes ist auffällig, dass selbst in Besucherhochzeiten die für den Aufenthalt vorgesehenen Zonen nicht genutzt werden. Ein Großteil der Innenräume ist offenbar nur Durchgangsweg für die Besucher.



Bild 2 Das Kino „Kristallpalast“ in Dresden, Innenansicht

Beim dritten Beispiel handelt es sich um das Haus „9 x 9“, entworfen von dem Architekten TITUS BERNHARD. Es wurde in einem Stadtteil von Augsburg errichtet und für die Architekturbiennale in Venedig vorgesehen.

In einem „Wider das Jodelhaus“ überschriebenem Aufsatz des Wirtschaftsmagazins brand eins (RAMGE u.a., 2004) wird die Reaktion der Nachbarn, der Bevölkerung sowie der Bauaufsichtsbehörden gegenüber dem ungewöhnlichem Gebäude dokumentiert. Die Nachbarn liefen Sturm gegen das Gebäude, es wurde ein vorübergehender Baustopp ausgesprochen, während der Phase des Rohbaus wurde der Architekt u. a. als „Betonsau“ titulierte. Die Originalunterschrift zum Bild 3 im genannten Artikel lautet: „Der Feind steht rechts. Sähe das Haus „9x9“ aus wie die

hübsche Garage links im Bild, regte sich niemand ... darüber auf.“ (Ramge u.a. 2004, S.113).



Bild 3 Das Einfamilienhaus „9 x 9“ in Augsburg (rechts)

Was haben die drei skizzierten Fälle, sowie die in der Eingangsbemerkung genannten architektonischen Vorlieben der Dresdener Bürger, gemeinsam?

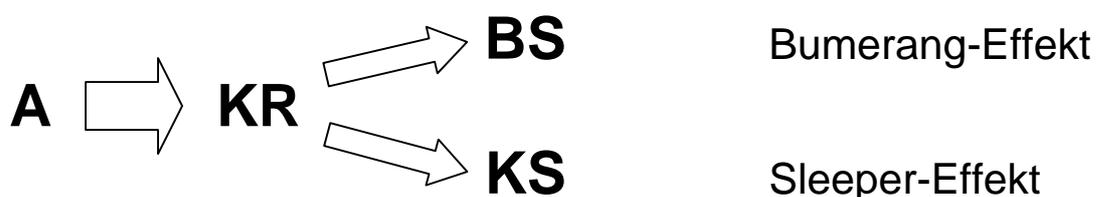
Wie kann man das Verhalten der Menschen gegenüber derartigen Bauten, generell gegenüber neuer (moderner, radikaler, mutiger) Architektur aus psychologischer Sicht erklären?

Einen Erklärungsansatz liefert die von BREHM entwickelte **Reaktanztheorie**.

Wenn Menschen Kontrollverlust erleben oder erwarten, kommt es danach zu einem inneren Spannungszustand, der durch unterschiedliche Reaktionen abgebaut werden kann.

Das ist vor allem vom Ausmaß des erlebten Kontrollverlustes abhängig. Bei starkem Verlufterleben (zum Beispiel bei der Forderung einer hohen Einkommenssteuer durch das Finanzamt) werden insbesondere Verhaltensstrategien gewählt, um der

damit verbundenen Einschränkung des Handlungsspielraumes zu entgehen.



A = eingetretener/drohender Kontrollverlust *)

KR = kognitiv-emotionale Reaktion/ Spannungszustand

BS = Verhaltensstrategien:

- **Flucht**
- **Vermeidung**
- **Widerstand**
- **(verdeckte Aggression)**
- **(Solidarisierung)**

KS = kognitive Strategien:

- Umbewertung
- palliatives Coping
- sozialer Vergleich

*) vgl. Locus of Control nach ROTTER, 1966

Bild 4 Die Reaktanztheorie, nach BREHM, 1966

Man kann davon ausgehen, dass es sich beim Verlust von größeren Geldmengen aus der Sicht der betroffenen Person um einen mehr oder weniger starken Verlust von Kontrolle handelt. Steuerflucht, Steuervermeidung oder Steuerwiderstand sind entsprechend auch feste Begriffe in der Alltagssprache.

Offenbar kann man unter bestimmten Bedingungen auch durch neu entstehende Architektur Kontrollverlust erleben, beispielsweise durch den Neubau eines Nachbargebäudes, welches die ehemals schöne Aussicht verdeckt. Betrachtet man die in Bild 4 aufgelisteten Verhaltensstrategien, so wird rasch deutlich, dass diese nicht selten in Bezug auf Gebautes zu beobachten sind. Ob man an Bürgerinitiativen im Vorfeld von Baumaßnahmen denkt (Solidarisierung) oder an Graffiti auf neu gebauten Häuserwänden (Aggression), dies sind Merkmale, des durch die Reaktanztheorie vorhergesagten Verhaltensmusters.

Wichtig ist, dass kognitive Strategien der Selbstbeschwichtigung durch sozialen Vergleich – etwa durch die Überlegung, dass anderen Menschen ebenfalls in engen Wohnungen wohnen – nur vorübergehend wirksam sind. Sobald sich Gelegenheiten ergeben, die gebaute Umgebung zu verlassen, wird dies auch genutzt, vgl. den „Sleeper-Effekt“ in Bild 4. Im Extremfall führen diese schleichenden Prozesse des Widerstandes und der Flucht dazu, dass ganze Stadtgebiete veröden und abgerissen werden müssen.

Berühmt geworden ist das Beispiel der Wohnsiedlung Pruitt Igot in St. Louis (USA). Sie war aufgrund katastrophaler Wohnbedingungen von den Mietern verlassen worden und stand etwa 12 Jahr nach ihrer Errichtung fast leer.

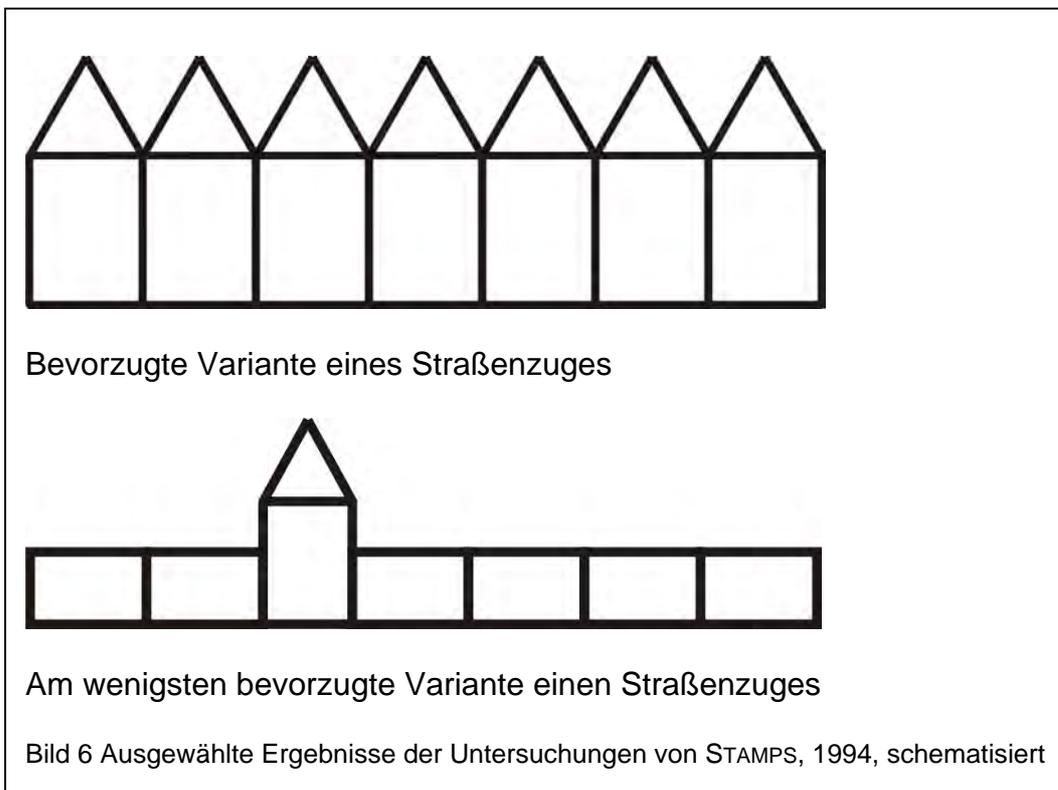


Bild 5 Wohnsiedlung Pruitt-Igoe in St. Louis, USA

Obwohl die Wohnsiedlung mit mehreren Architektenpreisen ausgezeichnet worden war, wurde sie letztendlich gesprengt (Bild 5).

An dieser Stelle soll darauf verwiesen werden, dass diese Prozesse von schleichendem Widerstand und Flucht auch in zahlreichen schrumpfenden europäischen und deutschen Städten zu beobachten ist. Es wäre sicher sinnvoll und für künftiges Bauen interessant, die architektonischen Defizite derjenigen Stadtgebiete zu analysieren, die von derartigen Prozessen stärker betroffen sind als andere.

Aus architekturpsychologischen Untersuchungen ist bekannt, dass bei menschlichen Reaktionen auch das Erleben der ästhetischen Qualitäten von Gebäuden bedeutungsvoll sind. So hat STAMPS (1994) für die subjektive Beurteilung von Straßenzügen zeigen können (Fotografische Abwicklungen von Häuserreihen), dass Menschen im allgemeinen homogene Strukturen bevorzugen. Straßenzüge mit einzelnen dominanten Gebäuden werden von den Untersuchungspartnern ästhetisch eher negativ bewertet.



Obwohl derartige ästhetische Beurteilungsprozesse häufig teilbewusst oder unbewusst ablaufen, können sie das Verhalten gegenüber den beurteilten Objekten offenbar nachhaltig beeinflussen.

Interessant ist in diesem Zusammenhang eine Pilotstudie von FLURY (1992), der nach dem Schönheitsempfinden gegenüber natürlichen und künstlichen Umwelten fragte. Er zeigte seinen Untersuchungspartnern eine Serie von Landschafts- und Architekturfotos und bat um deren Schönheitsurteil.

Die Untersuchung an jungen Erwachsenen diente der Fragestellung, ob die im früheren Leben relevante Umgebung das ästhetische Urteil beeinflussen kann. Deswegen teilte er seine Untersuchungsgruppe auf der Basis differenzierter biografischer Interviews in Personen, die überwiegend im ländlichen oder überwiegend im städtischen Umfeld aufgewachsen waren. Obwohl auch seine Untersuchungspartner - wie andere derartige Untersuchungen zeigten - insgesamt natürliche Umgebungen (Landschaften) schöner beurteilen, als künstliche (Architektur), konnte FLURY seine Hypothese bestätigen. Stadtbewohner empfinden Architektur relativ schöner als Landschaften, bei Landbewohnern ist es umgekehrt (Bild 7). Dieser Unterschied ist statistisch signifikant.

Sollte sich dieses Ergebnis der Studie bestätigen lassen, dann hat das enorme Konsequenzen. Man kann dann nicht nur annehmen, dass ästhetische Standards bereits sehr früh erworben werden (die Analysen von FLURY reichen bis in das erste Lebensjahr zurück), man kann auch vermuten, dass die Basis für das Schönheitsempfinden vor allem *Vertrautheit* mit dem Beurteilungsgegenstand ist.

Damit wäre möglicherweise eine wichtige Ursache für die ästhetische Ablehnung ungewohnter, neuartiger, extrem gestalteter Objekte gefunden. Wenn etwas wenig vertraut ist, läuft es Gefahr, auch als unschön empfunden zu werden.



Bild 7 Beispiele aus dem Untersuchungsmaterial von FLURY, 1992

Neben den gerade skizzierten ästhetischen Beurteilungsprozessen ist auf einen bedeutsamen biopsychologischen Mechanismus hinzuweisen, der in der Auseinandersetzung mit neuen Produkten eine Rolle spielt.

Aus der so genannten Diffusionsforschung ist bekannt, welche Merkmale Innovationen mitbringen müssen, um sich durchzusetzen. Auch wenn Untersuchungen dazu vor allem für neue Produkte vorliegen, ist es möglich derartige Erkenntnisse auf solche komplexe Sachverhalte wie Strukturwandel (z. B. in Organisationen) oder ein neues Gebäude zu übertragen.

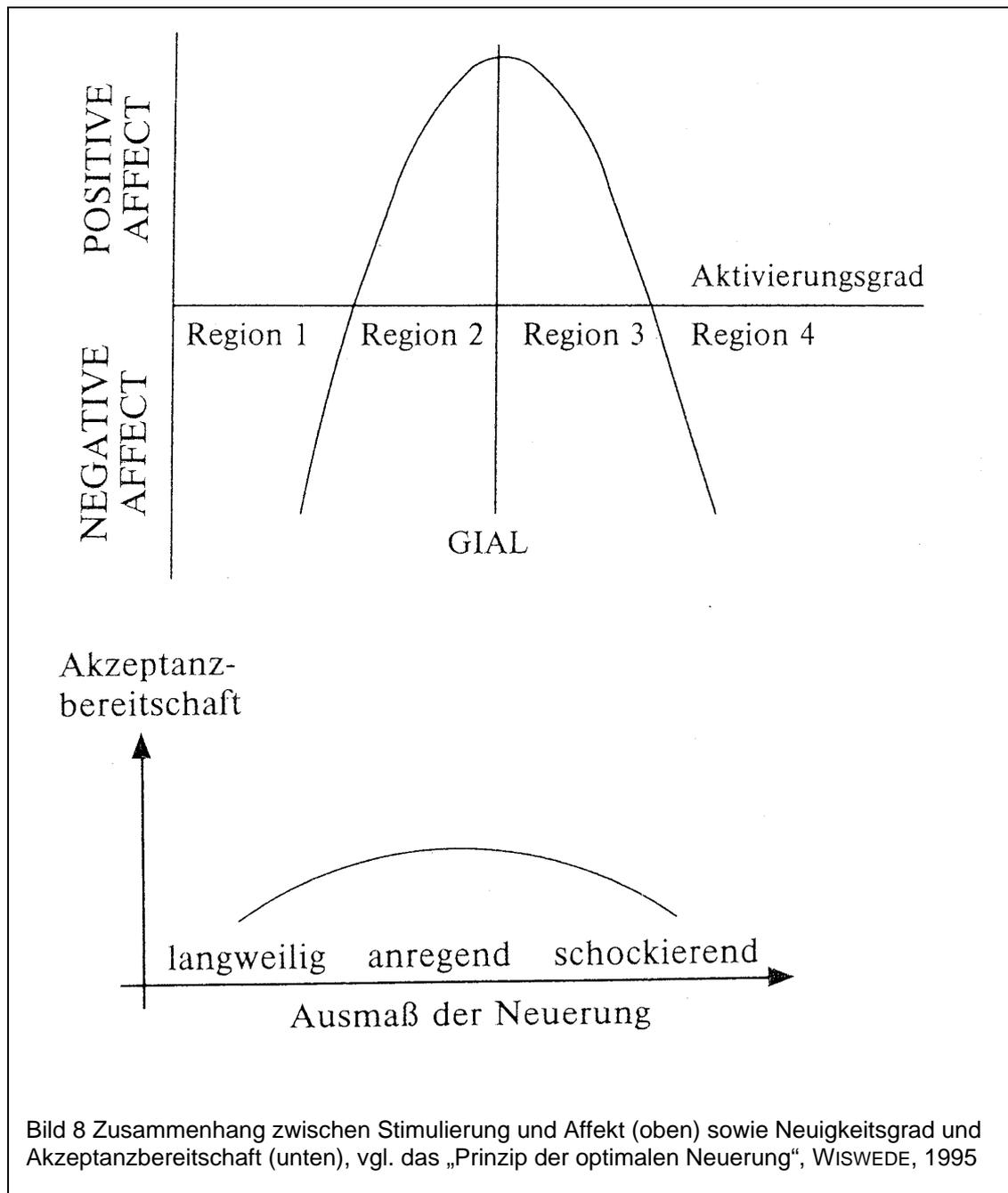
Nach Untersuchungen von ROGERS und MEISSNER (zit. u. WISWEDE, 1995) sind *Merkmale, die die Ausbreitung von Neuerungen fördern* vor allem:

- Nützlichkeit
- Passfähigkeit/Kompatibilität zum Kontext
- Durchschaubarkeit
- Teilbarkeit
- Mittelbarkeit/Kommunizierbarkeit.

Eher hinderlich wirken sich

- hohe Komplexität
- zu großer Grad an Neuigkeit
- Unsicherheitsstiftung sowie
- Konfliktgehalt (in Bezug auf Gewinn oder Verlust durch die Innovation) aus.

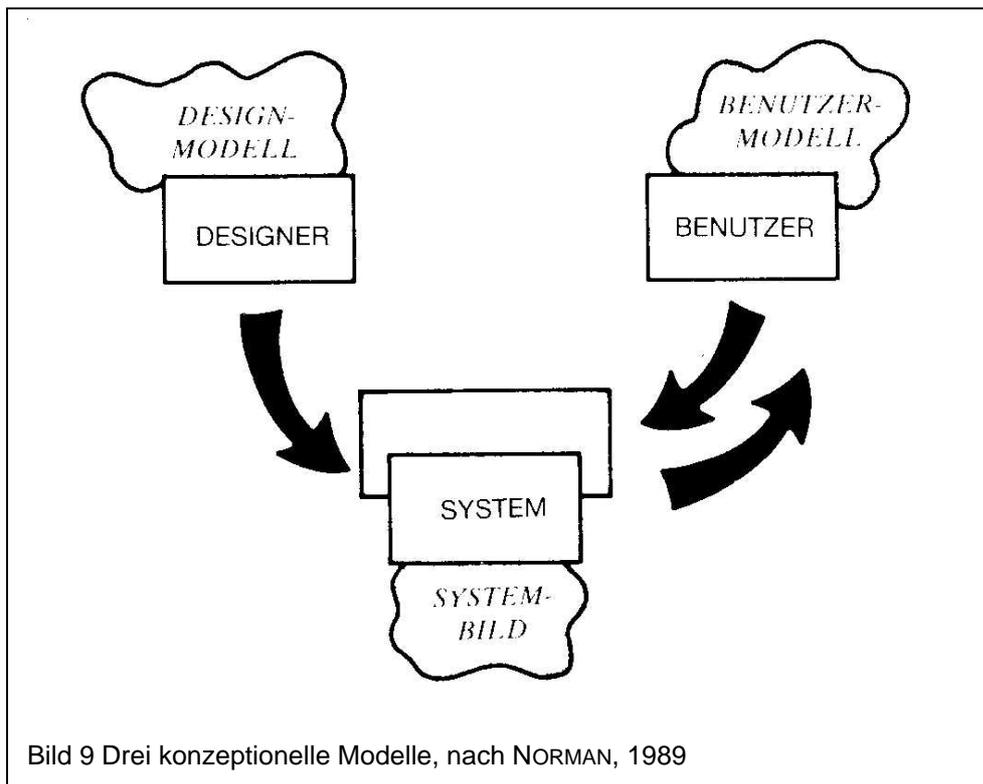
Um den biopsychologischen Basismechanismus für die Ausbreitung zu verstehen ist es wichtig, sich vor allem den Zusammenhang zwischen Stimulierung und Aktivierung sowie Emotionen und Affekten beim Umgang mit (neu gestalteten) Objekten klar zu machen. Daraus kann das „**Prinzip der optimalen Neuerung**“ abgeleitet werden, welches im Bild 8 dargestellt ist.



Ist der biopsychologische Aufwand im Umgang mit dem Objekt (zum Beispiel die Suche eines bestimmten Raumes in einem öffentlichen Gebäude) zu groß, dann ist nicht nur der Erfolg der Handlung in Frage gestellt. Die große Mühe wird meist unangenehm erlebt, im Falle des Scheiterns überwiegen negative Gefühle.

Ähnlich Negatives ist auch dann zu beobachten, wenn (gestaltete) Objekte zu geringe Anforderungen stellen. Ausbleibende Herausforderungen sind im Allgemeinen mit biopsychologischer Deaktivierung sowie negativen Gefühlen wie Langeweile und Sättigung verbunden.

Bei allem muss jedoch ein grundsätzliches Verständnisproblem bei der Kommunikation zwischen Gestalter eines Objektes und Nutzer berücksichtigt werden, auf das NORMAN (1988, 1989) hinweist. Da der Austausch zwischen Designer und Benutzer in der Regel indirekt, d. h. nur über das gestaltete System erfolgt, besteht permanent die Gefahr von Missverständnissen.



Der Hintergrund sind mögliche **Differenzen zwischen den mentalen oder konzeptionellen Modellen**. Mentale Modelle sind – sehr verkürzt gesagt – Vorstellungen darüber, wie Dinge funktionieren. Sie entstehen im Allgemeinen spontan, wenn Objekte wahrgenommen werden. Das Designmodell entspricht dem konzeptionellen Modell des Gestalters, das Benutzermodell dem des Nutzers. Das Systembild entspricht dem konzeptionellen Modell, welches durch die physische Struktur des (gestalteten) Objektes transportiert wird.

Im Allgemeinen erwartet der Designer, dass sein mentales (konzeptionelles) Modell mit dem des Benutzers übereinstimmt. Beide kommunizieren aber nur über das gestaltete System. Macht das Systembild das Designmodell nicht deutlich genug, oder ist das Designmodell zu weit vom Benutzermodell entfernt, kann das System nicht richtig interpretiert werden (Bild 9).

Der Benutzer erkennt unter bestimmten Bedingungen nicht mehr spontan, welche Handlungsmöglichkeiten ihm in Bezug auf ein Umweltelement, beispielsweise eine Tür an einem Gebäude, offen stehen (Bild 10).



Bild 10 Eingangstür eines öffentlichen Gebäudes
Ohne die nachträglich angebrachten runden Aufkleber wären weder die Stelle, an der die Griffstange anzufassen ist noch die Bewegungsrichtung der Tür sofort erkennbar .

Zugespitzt lässt sich schlussfolgern, dass jedes (gestaltete) Umweltelement oder System kritisch einzuschätzen ist, wenn zur Erläuterung seiner Funktionen spezielle Aufkleber, Schilder, Gebrauchsanweisungen o. ä. notwendig sind.

Davon ausgenommen sollten nur Systeme sein, die bisher nicht bekannte Funktionen bieten. Aber selbst hier wäre zu fordern, dass das Systembild in einer Weise gestaltet wird, dass sich diese Funktion möglichst spontan und ohne langes Nachdenken erschließt.

Mit diesen Hinweisen auf kognitiv basierte Austauschprozesse ist auch eine basale Rahmenbedingung angesprochen, die die Akzeptanz von Neuerungen allgemein, von neuer, unkonventioneller Architektur im besonderen fördern und/oder behindern kann:

RAMBOW (2000) hat sich mit dieser Rahmenbedingung unter der Überschrift „**Experten – Laien – Kommunikation**“ grundsätzlich auseinandergesetzt und Probleme in diesem Zusammenhang empirisch analysiert.

Von fundamentaler Bedeutung für den direkten Kommunikationsaustausch zwischen Architekten (Experten) und Nutzern (Laien) im Umfeld des Baugeschehens, sind Unterschiede in deren *Perspektive*:

„Sie verfügen über mehr *Wissen* als die Laien. Sie benutzen *Worte*, die Laien nicht kennen. Sie denken in *Konzepten*, die Laien fremd sind. Sie sehen andere *Probleme* als Laien. Sie sehen andere *Lösungen* als Laien. Sie haben vielleicht andere *Einstellungen* und *Überzeugungen* als Laien. Kurz: Ihre *Perspektive* unterscheidet sich grundlegend von der eines Laien.“ (RAMBOW ,2000, S.3)

Die folgende kurze Passage eines Architektur-Fachtextes verdeutlicht, dass dadurch Verständnisprobleme auftreten können, auch wenn so gut wie keine Fachbegriffe verwendet werden:

„Der bestehenden Anlage aus den Fünzigern wird ein eigenständiger Kubus hinzugefügt, der sich selbstbewusst zur Hauptstrasse präsentiert. Eine gläserne Fuge vermittelt zwischen Alt- und Neubau, nimmt die innere Wegeverknüpfung auf und integriert im Erdgeschoss die Erschließung zum Hof. Dem Kubus ist hier eine aufgeständerte Raumsprange vorgelagert, die so eine Übergangszone zwischen Innen- und Außenraum schafft“ (DECHAU, 1997, S.74, zit. nach RAMBOW, 2000).

Neben dem Wissensungleichgewicht scheinen für die Experten – Laien – Kommunikation vor allem auch unterschiedliche grundsätzliche Überzeugungen und Einstellungen relevant.

LANG (1988) wies besonders auf diese unterschiedlichen Interessen und Motivationen von Experten und Nutzern hin:

Die Psychologen haben das Thema (des Bauens d.A.) noch nicht sehr gründlich bearbeitet.

Sie haben es bis vor kurzem den Baufachleuten überlassen, den Planern und Architekten, den Technikern und Wirtschaftlern. Und diese sind an den Menschen, die ihre Häuser mieten oder kaufen müssen, nur oberflächlich interessiert. Denn für diese Fachleute ist das Gebäude ein Objekt wie jedes andere.

Für die Menschen, die darin wohnen ist es allerdings ein Heim, ihr eigenes, ein kostbarer Ort ...“ (LANG, 1988, S. 93)

Im Sinne eines **vorläufigen Resümees** kann aus den bisherigen Ausführungen gefolgert werden:

Wenn das Ziel eines Architekten darin besteht, ein Gebäude zu errichten, welches von möglichst vielen Menschen akzeptiert wird, dann sollte es vor allem

- möglichst einfache, gut durchschaubare Komponenten enthalten,
- ästhetisch anziehend sein und
- damit weitgehend traditionellen Standards entsprechen.

Damit ist jedoch das Problem wirklich neuer, innovativer, radikaler Ansätze nicht gelöst. Für Architekten, die in diesem Sinne mutige Architektur nicht nur entwerfen, sondern auch realisieren wollen, existieren meines Erachtens nur zwei Strategien:

1) Auch in Ländern wie Deutschland gibt es nach wie vor Nischen, in denen sich – weitgehend unbeobachtet von der Öffentlichkeit – extreme Architektur realisieren lässt. Unter anderem trifft dies für Sakralbauten zu.

So wurde beispielsweise in Dresden der moderne Neubau einer jüdischen Synagoge realisiert. Sowohl während der Bauphase als auch nach der Fertigstellung gab es kaum öffentliche Pro- und Contra-Diskussionen dazu in der Dresdner Bevölkerung, obwohl man mit einiger Sicherheit davon ausgehen kann, dass dieses Gebäude nicht den bevorzugten ästhetischen Standards der Dresdener Bürger entspricht (Bild 11).

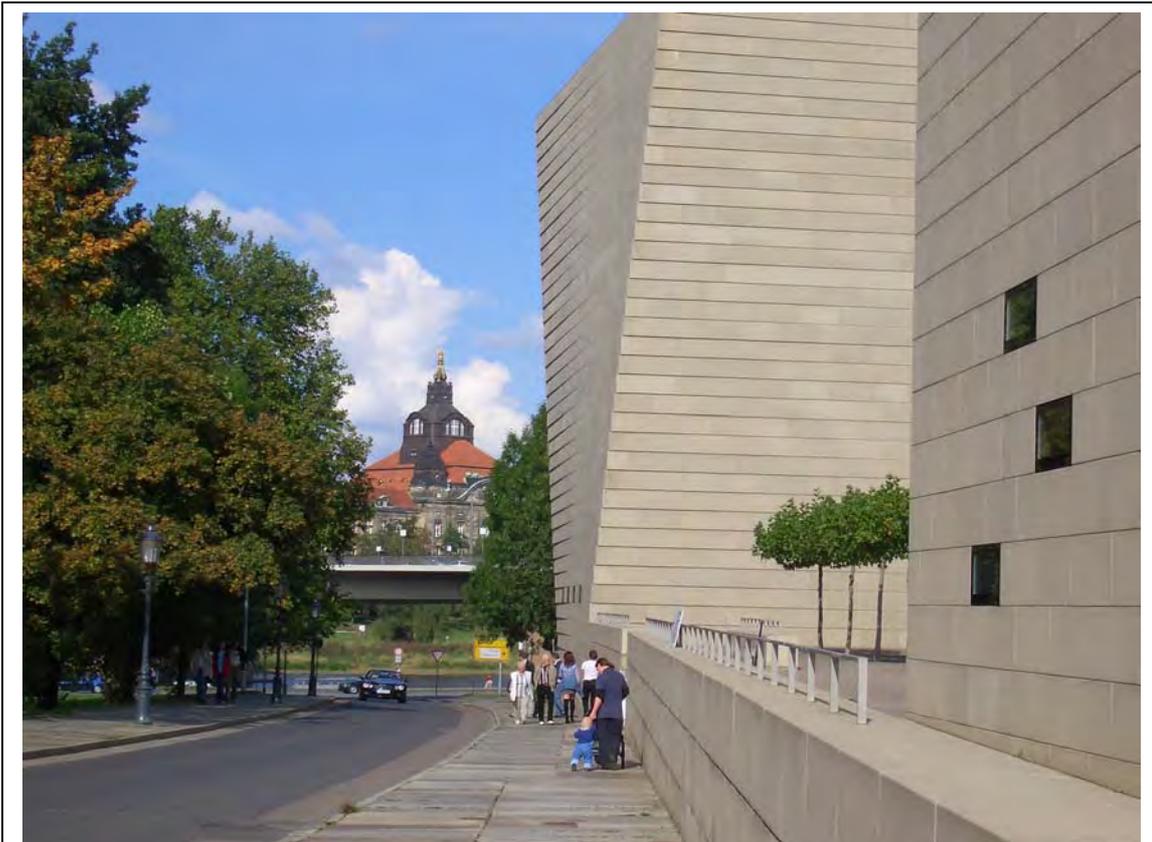


Bild 11 Neu erbaute Synagoge in Dresden (rechts)

Das Risiko dieses Vorgehens besteht darin, dass nach der im ersten Textteil skizzierten Reaktanztheorie mit Widerstand von verschiedenen Gruppen zu rechnen ist. Da es eher seltener vorkommen dürfte, dass einmal realisierte Gebäude so rasch wieder abgerissen werden, könnte man es also darauf ankommen lassen: radikal bauen und abwarten.

Aus psychologischen Untersuchungen zu radikalen, jedoch nicht so ohne weiteres rücknehmbaren Veränderungen/Innovationen (beispielsweise in Unternehmen) ist bekannt, dass der Prozess der Anpassung an diese Veränderungen im allgemeinen mehrere Phasen umfasst und lang dauernd ist. In der Regel kommt es zunächst zu

- a) Überraschung und Unsicherheit
- b) Festhalten an Hergebrachten und verstärkter Unzufriedenheit
- c) (passiven) Loslassen und
- d) zur (resignativen oder konstruktiven) Anpassung die sich in wieder zunehmender Zufriedenheit ausdrückt.

Sollte es über längere Zeit nicht gelingen, eine konstruktive Anpassung zu erreichen (Assimilation), besteht allerdings auch die Gefahr, dass Widerstände sich nach Änderung von Rahmenbedingungen für das Verhalten wieder verstärken, wie unter dem Stichwort „Sleeper-Effekt“ in diesem Zusammenhang vorhergesagt wird.

- 2) In demokratisch verfassten Gesellschaften ist die beschriebene Strategie jedoch meist ausgeschlossen. Dies vor allem dann, wenn es sich um sensible Bereiche von großen öffentlichen Interesse handelt.

Beispielsweise gibt es bezogen auf die Wiederbebauung des Gebietes um die Frauenkirche im zerstörten Zentrum Dresdens (Neumarkt) eine sehr radikalisierte Diskussion zwischen verschiedensten Interessengruppen.



Bild 12 Neumarkt in Dresden, links das rekonstruierte Cosel-Palais, rechts ein Neubau

Die Auseinandersetzung um die Bebauung des Neumarktes wird von zwei Lagern geführt und rankt sich vor allem um das Thema, in welchem Ausmaß Rekonstruktionen der Altbebauung in Form so genannter Leitbauten realisiert werden

sollen resp. in welchem Umfang Neubauten realisiert werden. Dadurch wird die Wiederbebauung enorm behindert.

Eine Strategie in diesem Kontext kann nur daran ansetzen, die oben genannten unterschiedlichen (Fach-)Perspektiven, Wissensungleichgewichte und Interessenwidersprüche in den beteiligten Gruppen zu thematisieren und konstruktiv zu bewältigen.

Das setzt idealer Weise den Erwerb kommunikativer/sozialer Kompetenzen durch entsprechende Trainings bei möglichst vielen Akteuren voraus. Da dies in ganzer Vielfalt und Breite nicht zu realisieren ist, geht es vor allem darum, die Fähigkeit zum Perspektivenwechsel im Diskussionsprozess für alle Beteiligten zu fördern.

Im allgemeinen kann das durch einen professionell ausgebildeten Moderator des Gesamtprozesses geschehen. Selbstverständlich ist dabei der Architekt als zentraler Akteur nicht auszuschließen, es ist aber auch denkbar, einen speziell geeigneten externen Moderator zu rekrutieren.

In jedem Fall ist es jedoch wichtig, dass alle Akteure in einem derartigen komplexen Prozess der Planung und Realisierung als „*engagierte zurückhaltende Experten*“ (VOLPERT) handeln, um ihn erfolgreich voranzubringen.

Das Fazit insgesamt ist so knapp wie trivial:

Architektur ist Kommunikation

Bei aller Einfachheit hat diese Aussage sehr weit reichende Konsequenzen. An dieser Stelle soll allerdings nur auf zwei eingegangen werden:

Bezogen auf die *Ausbildung* von künftigen Architekten ist festzuhalten, dass m. E. ein Studium mehr enthalten muss, als die unmittelbare Vermittlung guten Bauens. Es ist zu fragen, ob es im Zuge der Umstrukturierung des Diplomstudiums nicht sinnvoll erscheint, auch psychologische – generell humanwissenschaftliche, d.h. auch biologische, medizinische, etc. - Inhalte stärker zu integrieren.

Dabei geht es nicht nur um Vermittlung von Wissen, wie Menschen im allgemeinen (gebaute) Umwelten erleben und wie sie sich in diesem Kontext verhalten. Es geht auch darum, zumindest einen Teil der sozialen und kommunikativen Kompetenzen

zu entwickeln, die notwendig sind, um sich im Feld des Bauens erfolgreich zu bewegen.

Bezogen auf die unmittelbare *Baupraxis* soll eine zweite Konsequenz angedeutet werden, die viel mit dem Problemfeld Mut (besser: Zivilcourage) zu tun hat.

Prototypisch kann dies am abschließenden Beispiel erläutert werden.



Bild 13 Sitz eines mittelständischen Unternehmens

Angenommen eine Architektin oder ein Architekt wird mit einem finanziell potenten Bauherren konfrontiert, der ein Gebäude errichten will, wie es im Bild 13 zu sehen ist und gesetzt den Fall, sie oder er hat vollkommen andere Überzeugungen und Vorstellungen darüber, wie dieses Gebäude aussehen sollte, so bestehen wenigstens vier Möglichkeiten, sich zu entscheiden und entsprechend zu handeln:

1. Den wenigsten Mut verlangt es sicher, den Auftrag wegen des zu erwartenden üppigen Honorars entgegen seinen Überzeugungen zu realisieren.
2. Etwas mehr Mut ist schon erforderlich, wenn man aus Prinzip auf diesen Auftrag verzichtet, obwohl im eigenen Haushalt vielleicht gerade Geldmangel besteht.

3. Noch mutiger wäre es, den Versuch zu wagen, den Bauherren von seinen eigenen Vorstellungen als Bauexperte zu überzeugen und ein Gebäude nach den eigenen Standards zu errichten.
4. Den größten Mut würde es allerdings verlangen, seine eigenen Vorstellungen und Standards zu überdenken und zu ändern. Das wäre beim vorliegenden Beispiel wohl nicht unbedingt anzustreben, in anderen Fällen aber durchaus denkbar.

Der Mut, notfalls auf Honorar zu verzichten, ist zwar ehrenvoll, aber nicht unbedingt zu fordern. Den Mut, andere zu überzeugen oder sich überzeugen zu lassen ist aus meiner Sicht dagegen durchaus wünschenswert.

Literatur:

FLURY, P. (1992). Lerneinflüsse auf das Schönheitsempfinden gegenüber Umweltinhalten. Forschungsbericht. Universität Zürich, Abteilung Sozialpsychologie

LANG, A. (1988) Die kopernikanische Wende steht in der Psychologie noch aus! – Hinweise auf eine ökologische Entwicklungspsychologie. Schweizer Zeitschrift für Psychologie 47, 1988, 2/3, S. 93 – 108.

NORMAN, D. A. (1989). Dinge des Alltags – Gutes Design und Psychologie für Gebrauchsgegenstände. Frankfurt, New York: Campus

RAMBOW, R. (2000). Experten-Laien-Kommunikation in der Architektur. Münster, u.a.: Waxmann

RAMGE, T., MAYER, D., SOLAR, W. (2004). Wider das Jodel-Haus. Brand eins, 07/2007, S. 110 - 115

RICHTER, P. G. (2004). Architekturpsychologie – Eine Einführung. Lengerich, u.a.: Pabst Science Publishers

STAMPS, A. E. (1994). A Study in Scale and Character: Contextual Effects on Environmental Preferences. Journal of Environmental Management, 42, 225-245.

TIETZ, J. (2004). Fragment der Moderne – Die Prager Strasse in Dresden kämpft um ihre Zukunft. Neue Zürcher Zeitung, 3.9.2004, S.43

WISWEDE, G. (1995). Einführung in die Wirtschaftspsychologie. München, Basel: Reinhardt