



Ne-am propus ca prin Training-ul **PROVOCĂRILE COMUNICĂRII. VIZIUNI NEGOCIATE** să ajutăm la formarea profesională a studenților arhitecți din 5 orașe, astfel aducând în prim-plan necesitatea unei formări eficiente și adecvate pieței a studenților arhitecți.

Proiectul cultural se va desfășura de la data de: 01 01 2012 la data de : 10 11 2012

Prin training-ul itinerant ne dorim să pregătim studenții la arhitectură prin adecvarea cunoștințelor teoretice la cele din piața de muncă și, în final, prin pregătirea pentru întâlnirea cu beneficiarul. Calitatea unui obiect de arhitectură reflectă în numeroase cazuri calitatea relației dintre arhitect și beneficiar, relație care premerge și influențează decisiv configurația proiectului de arhitectură. Capacitatea de comunicare și mediere a arhitectului reprezintă astfel un aspect important în formația profesională a acestuia. Deși susținerea proiectului este o constantă a activității de atelier a studenților, prezentările și discuțiile au loc în interiorul profesiei, utilizând un limbaj și argumente de specialitate în comunicarea proiectului. Relația viitorului arhitect cu beneficiarii proiectelor sale pretinde însă metode diferite de comunicare în abordarea și prezentarea problemelor, care nu reprezintă în momentul de față parte integrantă în pregătirea studentului conform programei școlare. Așadar venim în întâmpinarea studenților arhitecți printr-un training denumit sugestiv **PROVOCĂRILE COMUNICĂRII. VIZIUNI NEGOCIATE** care se va desfășura pe parcursul a 3 zile în fiecare dintre orașele: București, Cluj, Iași, Oradea, Timișoara. Pentru fiecare dintre orașe studenții vor aplica pentru acest training. Ne dorim un număr de 30 de participanți pentru fiecare oraș. Training-ul va fi susținut de formatori specializați, iar la partea aplicativă a acestuia vor fi invitați arhitecți (re)cunoscuți ca și practicanți de elită, arhitecți cu funcții de răspundere în administrația locală sau/și instituții de resort și beneficiari din fiecare oraș în parte. Ne-am propus ca acest training să fie alcătuit din 4 module, după cum urmează: Modulul 1: (Re)cunoașterea nevoilor beneficiarului, Modulul 2: Cum să-ți comunici eficient proiectul de arhitectură, Modulul 3: Tehnici de negociere, Modulul 4: Role play (activități interactive). Pentru buna desfășurare a acestui proiect se va realiza un ghid de training care va fi distribuit studenților gratuit pentru ca aceștia să poată accesa informația de câte ori au nevoie. De asemenea, ne propunem ca acest ghid să poată fi downloadat de pe site-ul nostru

www.arhitect.com, după încheierea acestui proiect. În ceea ce privește strict partea organizatorică a acestui proiect, s-au purtat deja primele discuții cu colaboratorii care ne vor fi alături pe tot parcursul evenimentului, precum și cu instituțiile partenere și partenerii media care ne vor ajuta în difuzarea informației. De asemenea pentru o bună desfășurare a evenimentului se va asigura atât monitorizarea cât și evaluarea îndeplinirii etapelor pe tot parcursul evenimentului. Pentru o vizibilitate bună atât în mediul online cât și în cel offline se va asigura o campanie de promovare care va fi monitorizată permanent de către responsabilul de comunicare pentru a ne asigura că mesajul a fost difuzat și recepționat.

Valoarea adăugată a

Training-ul PROVOCĂRILE COMUNICĂRII. VIZIUNI NEGOCIATE

Relația dintre arhitect și beneficiar este poate unul dintre elementele cele mai importante ce stau la baza unei arhitecturi de calitate, a unei arhitecturi coerente. Arhitectul, în calitatea sa de modelator al unor spații, al unor noi entități, create pentru societate și care afectează în mod direct societatea, deține un rol important prin faptul că orice act, orice acțiune a sa are un impact puternic atât pe termen scurt cât și pe termen lung. Pe lângă beneficiarul-client, cel care comandă construirea unei case, a unei clădiri, arhitectul trebuie să țină seama și de beneficiarul public, societatea, cea care ia contact cu orice nouă construcție, oricare nouă operă arhitecturală. Astfel, arhitectul trebuie să fie un mediator între mai multe aspecte, să răspundă nu numai nevoilor clientului direct, ci și celorlalți beneficiari. Cum dorințele clientului, ale plătitorului, de cele mai multe ori țin seama doar de interesele proprii, arhitectului îi revine rolul de mediator cu nevoile mai generale ale societății în general, cu ale comunității locale în particular. Cine negociază, ce trebuie negociat, până unde se negociază în arhitectură, când trebuie să înceteze negocierea? sunt doar câteva întrebări ce se ridică și la care trebuie găsite răspunsuri, mai ales în societatea contemporană, când de multe ori arhitectul este pus în situația să acționeze ca un simplu executant, angajat de către client. Astfel, pe lângă calitățile și attributele unui creator de arhitectură de calitate, arhitectul trebuie să fie un bun negociator, un bun cunoscător al discursului comunicațional, să știe să-și prezinte, să-și susțină și să-și argumenteze ideile, ca să aibă succes în relația cu beneficiarul. De aici și ideea implementării unui astfel de proiect, un proiect ce se adresează în special studenților arhitecți, viitorii arhitecți contactați de diverși beneficiari. Organizarea unor serii de traininguri prin care participanții să poată învăța câteva elemente de bază în construirea unui discurs coerent și a unei relații eficiente cu beneficiarul este extrem de importantă. Inițiativa noastră de a demara un astfel de proiect a apărut o dată cu constatarea faptului că, în facultățile de profil din țară, aria curriculară nu acoperă și această parte importantă și esențială în activitatea practică a unui arhitect. De aici și dorința de a încheia parteneriate cu facultățile de arhitectură și urbanism din țară, care sprijină acest demers, considerând un atu posibilitatea participării studenților la un astfel de training în centrele universitare. Preocuparea pentru astfel de activități, pentru învățarea și identificarea celor mai eficiente căi de comunicare cu cei cu care interacționează este foarte vizibilă în alte domenii prin existența unor serii de conferințe, workshopuri sau chiar traininguri pe această temă. În mod surprinzător, în prezent, în domeniul arhitecturii, nu există astfel de preocupări. Ceea ce încercăm să realizăm prin

aceste traininguri este conceperea unor module și a unor materiale informative concepute special pentru domeniul arhitecturii, care se pliază pe cerințele și situațiile specifice din acest domeniu. Ne dorim ca, prin cunoștințele dobândite în urma acestui training, participanții, cunoscători ai metodelor pentru realizarea unei arhitecturi de calitate, coerente să poată să își pună în practică aceste cunoștințe fără a fi constrânși și supuși unor situații de compromis datorită faptului că nu au reușit să-și facă înțelese ideile. Prezența unor astfel de traininguri în centrele universitare vin ca o completare a cunoștințelor dobândite de studenți în facultate și ajută la fructificarea lor în practică. Putem considera că structura acestor traininguri reprezintă un mijloc și oferă tehnici prin care studenții arhitecți participanți la training pot opera în activitatea lor practică. Este o sursă de învățare a modului în care să îți structurezi ideile, să le expui într-un discurs coerent și ușor de perceput pentru a-ți asigura succesul. Este o metodă de întâmpinare a situațiilor în care, datorită unor relații defectuase de comunicare între arhitect și client, se ajunge la un eșec, fie prin întreruperea relației, fie prin ajungerea la o situație în care arhitectul trebuie să facă compromisuri și să se supună necondiționat dorinței clientului. Astfel, prin acest proiect continuăm să susținem și să venim în întâmpinarea studenților arhitecți, de această dată prin aducerea în atenție a unor aspecte ce țin de buna desfășurare a activității lor practice atât prin anumite tehnici de comunicare și negociere cât și prin prezentarea de modalități noi de comunicare cu ajutorul Nemetschek.

Obiective generale și specifice

Obiectiv general: Promovarea necesității unei formări profesionale mai pragmatice a studenților arhitecți prin susținerea trainingului Relația Arhitect-Beneficiar: cum să comunici eficient. Obiective specifice: Realizarea unui training la care să participe maxim 30 de studenți arhitecți din cele 5 orașe, centre universitare. Susținerea modulelor training-ului de cel puțin câte 4 formatori în fiecare dintre orașe. Participarea la fiecare dintre cele 5 orașe a câte un arhitect practician și a unui beneficiar în cadrul training-ului. Realizarea unui număr de 210 exemplare ale ghidului de training pe tema Relația Arhitect – Beneficiar: cum să comunici eficient cu titlul Provocările comunicării: Viziuni negociate.

Grupurile țintă

Grupul țintă vizat este format din toți studenții la arhitectură, arhitecții practicieni și beneficiarii proiectelor de arhitectură. În mod special sunt vizați cei care sunt aparținători ai centrelor culturale din cele 5 orașe participante la acest training (București, Cluj, Iași, Oradea și Timișoara).

Beneficiarii direcți, indirecti

Beneficiarii direcți sunt studenții la arhitectură care vor participa la cele 4 module ale acestui training. Ne dorim ca pentru fiecare oraș să avem un număr de maxim 30 de studenți participanți la training. Considerăm că beneficiarii indirecti reprezintă segmentul cel mai semnificativ, din punct de vedere numeric, dintre beneficiari (mai ales dacă ne referim la impactul pe termen lung al evenimentelor culturale) deoarece este reprezentat de întreaga comunitate academică și arhitecturală (peste 3000 de studenți care vor putea

beneficia de Ghidul de training prezentat fie de profesori formatori, fie descărcat de pe site+ul nostru). De asemenea, beneficiari indirecti sunt și comunitățile locale ale fiecărui oraș în parte, centrele universitare participante și nu numai, formatorii de opinie, profesorii, precum și operatorii economici din zonă (hoteluri, restaurante, firme de transport, etc.).

Organizator:

Fundația Arhitext design

Str Academiei nr 18-20, Sector 1

București

Tel/fax: 021.311.10.12

Tel. 031.104.11.78

arhitext_redactie@b.astral.ro

Detalii si inscriere in concurs:

elena.tarcuta@arhitext.com / 031.104.11.78 / www.arhitext.com

Facebook: Fundatia Arhitext

Proiect finanțat 