

元美 建筑

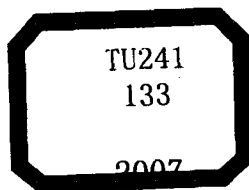
GOOD DEEDS, GOOD DESIGN:
COMMUNITY SERVICE THROUGH ARCHITECTURE

(美) 布莱恩·贝尔 (Bryan Bell) 著
沈实现 江天远 南楠 译

美好社区



中国电力出版社
www.cepp.com.cn



完美建筑 · 美好社区

**GOOD DEEDS, GOOD DESIGN:
COMMUNITY SERVICE THROUGH ARCHITECTURE**

(美) 布莱恩·贝尔 (Bryan Bell) 著
沈实现 江天远 南楠 译



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

本书重点阐述的并非项目本身，而是设计师一种设计态度和价值观，所以这本书不是以读图为主，而是阅文为先，图文并阅。书中的大部分文章都逻辑严密、语言严谨、概念抽象，掺杂了不少经济学、社会学、政治学方面最新的理论和内容。他山之石，可以攻玉，书中的很多实例是一种更广义的设计实践，它向设计师提出了新的要求：不是匠人而是哲人，不是被动的服务者而是锐意进取、不断创新的社会实践家。我们社会主义新农村的建设正是需要这样的平民规划师、建筑师、景观设计师，也需要有巨大智慧和伟大胆识的政府决策者，希望本书中的那些“美丽的石头”能给他们带来参考。本书适用于房地产人员，土地管理部门，社区管理人员，社区规划人员，景观设计师，城市规划师建筑设计师等。

Bryan Bell

Good Deeds, Good Design: Community Service Through Architecture
ISBN1-56898-391-3

© 2004 Bryan Bell

First published in the United States by Princeton Architectural Press.

All rights reserved. No part of this book may be used or reproduced in any manner without written permission from the publisher, except in the context of reviews.

Simplified Chinese translation edition copyright © 2007 by China Electric Power Press.

本书中文简体字翻译版由中国电力出版社出版。未经出版者预先书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号：01-2006-2749

图书在版编目（CIP）数据

完美建筑·美好社区 /（美）贝尔（Bell, B.）著；沈实现译.

—北京：中国电力出版社，2007

书名原文：Good Deeds Good Design

ISBN 978-7-5083-4904-6

I. 完... II. ①贝... ②沈... III. 住宅—建筑设计 IV. TU241

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 118334 号

中国电力出版社出版发行

北京三里河路 6 号 100044 <http://www.cepp.com.cn>

责任编辑：曹巍 责任印制：陈焊彬 责任校对：罗凤贤

北京博图彩色印刷有限公司印刷·各地新华书店经售

2007 年 3 月第 1 版·第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16·14.5 印张·348 千字

定价：29.80 元

版权专有 翻印必究

本书如有印装质量问题，我社发行部负责退换

本社购书热线电话（010-88386685）

前言

为98%的没有建筑师服务的人士而设计

布莱恩·贝尔

布莱恩·贝尔是一家非营利性建筑设计公司的经理，该设计公司成立于1991年，现位于罗利市（美国北卡罗莱那州的首府）。布莱恩·贝尔曾经在3所建筑学校教授社区建筑设计，在这期间他还负责奥本乡村工作室的12个项目。在1995年，贝尔开始启动设计公司奖学金项目，旨在帮助即将毕业的学生为生活水平低下和生活设施简陋的社区进行改良设计。

人们应该尽可能参与那些会决定自己生活方式的决策，而建筑及其环境的设计就是这众多决策中的一个。由于建筑领域的技术特性需要专业的建筑师和规划师，因此他们必须帮助这些人来参与决策。建筑师的最大贡献是给予他人最本质的需要，帮助他人以最基本的途径来重塑生活。

但实际上只有少数人能与设计师一起来建造他们的家园。1995年我在费城咨询调查报上看到一篇文章说，只有2%的新房买家能与建筑师当面对流。这里记录的是我离开史蒂文·霍尔建筑师事务所后的感想，而在这之前我们的设计只为少数人服务，设计的利益不能为多数人所享有。

但如何提高建筑师所服务对象的人数呢？首先，社会必须重新认识建筑师所能提供的服务和收益。一些宣传工作是必要的，因为98%的公众得不到建筑师的直接设计服务，他们也不知道建筑师做什么，所以建筑师有必要向市民阐述设计为什么可以使他们的生活更美好。

当前，许多设计师，从大机构的工作人员到为自己工作的私人事务所，都在积极主动地关注着当地弱势群体的生活。本书为服务于更广大民众的部

门提供了最好的发展新思路和实践方法。帮助更多的人受益于新式的建筑设计服务。本书的每篇文章都列举出特定的社会问题和设计方法，而且每个案例研究都详细地阐明了其中的成功和失败之处。

这些文章是名为“建筑意义”的系列会议的总结成果，描述来自于盈利和非盈利建筑公司、社区设计中心、非盈利组织机构的一些工作。有些例子是重点针对单亲家庭的住房，该类型的建筑允许在一小部分特定个体和设计师之间建立直接的工作关系。但是其他的例子，例如公共建筑设计和室外环境改造却诠释着其他群体的设计利益。

《完美建筑·美好社区》的标题意味着已经选定的项目都被给予同等重视。“完美建筑”并不意味着设计是由建筑师俨然以恩人态度给予社区的礼物。这里所有的项目，都渗透着设计师和客户之间的相互交流。在最好的案例中，设计师和客户双方都受益匪浅。通过参与设计过程，大家对这些利益都能清楚地了解，而且一起努力共同追求它。

《完美建筑·美好社区》证明了一系列更广泛的社区设计方法，通过提供证据和途径，清晰地展示了可供建筑师多样选择的实践。并且，一种鼓励发展和理念共享的精神在文章中得到了清楚的阐述：对未来的最大的希望不是重复这些案例，而是要朝着帮助他人的目标向前迈进，为当前那些面临低服务水平的人士提供优质的设计。

介 绍

建筑学的两个命题

罗伯特·古特曼

罗伯特·古特曼是普林斯顿大学建筑系的讲师，同时也是拉特格斯大学的社会学教授。他曾撰写《一个批判的视野：美国住宅设计和建筑实践》一书。

本书重点关心两个问题：建筑学意义上的社区如何行动才能为低收入群体增加住宅供应数量？建筑师怎样做才能增加他们在建筑设计和住房营建方面的贡献？

低收入群体的住房

先说第一个问题，对我来说，答案是相当清晰明了的。建筑师必须承担和积极拥护这样的角色——超越其日常的专业范畴，积极参与政治活动，支持政府关于扩大低收入人群住宅建造的项目。因为，即使当大多数低收入住房建设都由非盈利组织赞助时，政府的相关基金依然是最基本的资金来源。

对于一些建筑师来说，政治参与被认为是一种正常的职业活动，而对于另外一部分人来说，这是他们偏离传统建筑师角色的行为。早在三、四十年前，就有建筑师倾向于认为政治参与是建筑实践的必要行为。事实上，就目前而言，有些设计师声称这样的设计被适当地展开后，可以增进使用者的政治参与及其政治意识。许多建筑师曾都处于政治活动的前沿，在越战期间更是普遍如此。举个例子，在普林斯顿，当肯特被杀害后，建筑学院成为校园活动的交流中心；哥伦比亚建筑学院的艾弗里大厅里的学生们曾经是当地政治运动的核心。在1968年的巴黎，Ecole 的学生们形成了欧洲激进运动的

中心。

但是建筑师们对政治活动的热情也并非一帆风顺，它过于艰辛，需要稳定的组织机构的领导。

建筑师们的政治意识主要表现在通过采用科学的行为模式使建筑设计成为另一种社会改革方式。他们认为简单的功能主义设计模式不足以实现其雄心抱负，这是因为建筑与人类是如此之复杂以至于难以阐述人们生活行为与空间组织结构之间的关系。

在过去的 30 年中，主流建筑学拒绝政治参与和社会交流，并批判那些支持参与政治的行为。但因此而认为建筑学是一个独立自治的学科体系的想法是错误的，因为人文主义、文艺复兴，它们常常是西方后现代建筑的理念和思想源泉。实际上考虑到美国建筑的实际情况，有必要发起一个大型的正式运动来诠释建筑可以积极参与政治，而且目前的市场环境已经证明了这个看法。我相信这本书就部分反映了上述这些现象。

在当前的建筑师恢复对政治发生兴趣的潮流中，有人担心它会遭遇到潮起潮落，因为早期的正统观念下建造的建筑将会影响投身于该计划的新一代人的决心。实际上我认为这会导致完全相反的结果，富于创新、积极上进的年轻人经常受到这样一种意识的鼓励与支持，那就是他们是崇高的历史传统的一部分，他们的前辈也曾遭遇到同样的斗争，甚至可能是因为同样的原因。所以，它反而会使青年建筑师及其他人能够站在前人的肩上继续前行。

扩大建筑师对住房市场的贡献

贯穿本书一系列文章的第二个问题是：建筑师如何才能扩大其对住房建筑设计和生产的贡献，这个问题的难度更大。营造商为市场提供住房，控制了当前住房的设计和生系统，该系统是将建筑师的智慧置于屈从地位来进行运作的。营造商和市场研究人员的理念主导着住宅生产，但这并不意味着营造商不雇用建筑设计师（实际上他们雇佣），但他们仅仅把建筑师作为画图匠使用，建筑师只是将他们粗糙的想法和说法转换成设计语言。建筑师在这些公司里从来都不是决策者。

美国住房生产系统中让建筑师去影响住房设计的最佳机会出现在低收入和经济适用住房部门，这些房屋既不是由政府机构也不是由非盈利组织所拥有，通常由社区发展公司所拥有。

最大化受益于建筑师服务的两个群体是处于社会体系两个极端的阶层：富人雇用建筑师设计豪华奢侈，一家享有的独栋豪宅；而低收入社会群体通常住在设计师精心设计的复合多样的住宅中，比如罗伯特·文丘里和丹尼斯·斯科特设计的联排住宅，查尔斯·摩尔在新海文南街的项目，弗兰克·盖里在柏林的社会住宅项目。而大多数人（美国中产阶级大众）却不得不凑合着将就建筑营造商提供的房屋设计服务。这不是一件很奇怪的现象吗？

1857年美国建筑师协会（AIA）成立时的目标之一是为中产阶级购房者提供建筑服务，但自19世纪中叶以来，这种服务出现了过剩的局面。70年前，大萧条期间，美国建筑师协会通过小住宅办公署开始致力于为一般大众消费者提供低收费的住房设计服务。最近，专门从事住宅设计的建筑师还尝试其他项目，包括编著书籍说明如何设计住房以及公众何时需要建筑师的专业服务等。这些项目一个接着一个，但大多数已被遗弃，因为没有足够多的拥护者来支持这些与众不同的计划。总而言之，从20世纪70年代直至今日，建筑师一直在积极参与提供住房的社会善行，如为军工厂职工设计住房、设计公共住宅，设计经济适用房等。

为低收入者设计住房

为什么建筑师对低收入阶层的房屋住宅设计有更大的影响呢？我认为有四个原因。首先，大部分负责机构的官员并不知晓住宅产品如何与市场上现有的建筑技术和材料相匹配，他们别无选择只能寻求专家帮助。

第二，营建商集中精力生产单一的家庭住房，不管是独栋的还是连续成排形式的。在这种情况下，设计所面临的问题比较简单，一旦解决，便可重复使用。大多数低收入家庭住房涉及多样化设计，无论从建筑角度还是从规划角度都涌现了许多比较复杂的问题，它需要有大量专业知识的建筑师来处理这些问题。

第三，设计多样化的经济适应住房比设计其他类型的住房要更加复杂，

因为它面临着由政府部门、社区组织、所提出的特殊要求。例如拟建这些住宅的场地条件都十分恶劣，地形不规则，充斥污染物，与周围区域的建筑不协调等等。解决这些问题，需要巨大的智慧和伟大的胆识，惟有接受过专业技能训练的建筑师可以胜任。

最后，许多非营利机构相信，如果有建筑师的出谋划策，他们开展的一系列工作更容易获得当地民众的认可。因为过去 50 多年来的历史实践表明建筑师一直在社会中拥有比较高的声望，公众倾向于认为建筑师在住宅生产过程中可以担当起客观负责的主人翁角色。

低收入经济适用住房市场如此之大，而且与中产阶层住房市场相比较，建筑师所处地位也更加重要，这也足以说明为什么我们要集中精力去服务于这些低收入人士，尤其是这个市场挑战还充满了重重挑战。近年来只有不超过 5% 的新住房是经济适用房，我们每年仍然拆除更多低收入人群的危房来进行重建，但我们所提供的 HOPE VI 和家园（HOME）项目却远远满足不了。HOPE VI 项目（为各地的人们提供住宅所有权和机会）——一直是个政府项目，旨在修复和重建公共住房；HOME 项目旨在支持地方机构修建和购置经济住房出售或出租给低收入群体。尽管，从 1991 年至 1997 年美国共涌现出 37.2 万个经济适用住房单元，但据住房和城市发展部估计，我们还差 600 万个单元——我再说一次，600 万——经济适用住房单元。在我看来，我们应该将我们的精力集中运用于此。

针对大量私人住房市场

我们关注那些欧洲建筑师们一直所称道的“社会住房”领域并不意味着要忽视大量的私人住宅市场。建筑专业通过有效的途径渗透到这个市场之中，虽然我们曾经并且继续会遇到困难，但有迹象表明传统的国内住房实践可能正在开始改变。我为之而深受鼓舞，例如，新城市主义的经验。在过去关于新城市主义的争辩中，其理念最重要的部分常常被忽视——即他们是几十年来的建筑运动中第一次开始关注公众的建筑思潮。

但是，现在这些新城市主义的理念被广泛的客户所接受，从中上层市场的开发商到 HOPE VI 项目的管理者，这是一项不小的成就，尽管许多建筑

师和评论家仍保留着一些他们自己的想法。这个巨大的成功预示着一个非常重要事实——当地、当局以及每个州的规划标准正在被提升。在这种情况下，就可以看出建筑师的贡献，他们可以扮演更重要的角色：作为政府机构和营建商的顾问，作为新理念的宣传者，作为政治决策过程的参与者。

但要使这些美好的理念真的成为现实，我仍然认为这需要我们拓宽建筑视野，更加注重社会行动。建筑师必须做出主张，即使只是对自己的能力和想法做出主张。借用女权运动推广的主旨（女权主义者认为，个人生活没有私人领域就是政治没有个人观点，而没有政治观点的人也最终不是一个真正的个人）来说，建筑，对于我们大多数人而言，是我们个人的生命。因此，我们应该认识到建筑总有一定的政治含意，体现其政治主张的办法之一就是本书所提倡的住房供给途径。

目 录

前言

介绍

01 / 变革的工具.....	1
发现客户.....	2
可重装系统.....	11
与你面对面.....	16
参与策略：参与者在社区设计中的角色.....	24
让课题研究真正实施.....	32
02 / 模式之变.....	39
社区设计中心.....	40
71 “人道主义社区”的设计.....	49
辛酸的重负，沦丧的道德：设计——营造的教训.....	55
NIRMITHI KENDRA：印度通向低耗资住宅之路.....	64
罗伯特·扬的红色羽毛发展小组.....	72
03 / 建造一个社区.....	79
港湾镇重建规划：社区规划作为社会变革催化剂.....	80
民主设计的实践探索.....	88
“梦想之树”项目：建立社区关系.....	94
移动工作室.....	104
拓展建筑师的角色.....	113
交流.....	121
04 / 把社会的需求融入设计.....	129
平民建筑师的角色.....	130

可持续发展的社区规划：以魁北克省卡那维克 印第安人自治区为例	136
公共住房中低收入住户的住宅所有权	145
建筑作为人工产品：为流动的农业工人建造的房屋	155
“光”事务所	163
05 / 建筑设计过程中的深入调查	171
6 个方形集合的住宅	172
建筑工作组	182
小镇中心	188
堪萨斯州立大学 804 工作组	196
超越训练营	205
后记	211
他山之石，可以攻玉（代译后记）	216

01

变革的工具



发现客户

布莱恩·贝尔

一般情况下，当客户理解建筑是什么，并且知道他们需要从中得到什么时，便会开始主动联系建筑师，于是建筑师和客户开始建立工作关系。但是，当建筑作为一种社区服务形式时，建筑师就应主动去发现客户的需求。



布莱恩·贝尔是一家非营利性建筑设计公司的经理，该设计公司成立于1991年，现位于罗利市（美国北卡罗莱那州的首府）。布莱恩·贝尔曾经在3所建筑学校教授社区建筑设计，在这期间还负责奥本乡村工作室的12个项目。在1995年，贝尔开始启动设计公司奖学金项目，旨在帮助即将毕业的学生为生活水平和生活设施较差的社区进行改良设计。

以下介绍的是发现客户的实例，它为那些需要设计服务的客户和能提供设计服务的建筑师建立联系提供了多种方法和途径。这些介绍并不是完美无缺的，但我们也许能借鉴、参考而有所收获。

个人途径

在乡村工作室的第一幢房子即将竣工之际，主管塞缪尔·桑伯·莫克比便开始寻找下一个业主家庭，以便让他的学生能够设计营建新房子。莫克比告诉我们这样一个故事：“我来到一所外观简陋的住所，当我敲响房门时，安德森·哈里斯便应声而出。我问他是否愿意让我们为他建设新房屋，他却回答道‘谢谢你，目前还不行’。这种情况让我有了推销员挨家挨户推销受挫的感觉。”

当我们认为建筑师能提供给广大公众非凡的服务价值时，这个故事却给了我们一个警示。难道我们真的就像是那些挨家挨户上门推销的销售员？销售的商品仅仅是少数人需要而大多数不愿意接受？一般大众，也就是将近98%的人没有接触过建筑师，常常不能理解我们建筑师能做什么以及能为他们做什么。正如莫克比所言，建筑师被束之高阁，非常人所能及。

但是莫克比却强调说，哈里斯和他的妻子如今已住在“蝴蝶之家”，这幢房子正是乡村工作室的第二项成果。更有意思的是，哈里斯如今是我们设计的支持者和拥护者（尽管他有时候对雨水会飘进走廊有点抱怨），很难想象他以前是持有截然不同的观点的。当有参观者走近房子参观时，总会从走廊深处传来安德森响亮的声音：“快进来，快进来”，他非常欣喜地欢迎大家进来参观。哈里斯与其他教授、学生一样，如今已成为乡村工作室的一员，并将继续维持着他们家与工作室项目的关系。

那些设计师，也就是还没有从事过为低收入社区居民设计住房的设计师，常被批评成麻木不仁或是傲慢十足。这是个值得引起重视的批评，因为设计师在任何情况下，都掌握一定的权力并主导决策的进程。上文的案例也许并不能证明什么，但我们却能从中看到，在乡村工作室与哈里斯这样的居民之间存在着相互的尊重、共同的利益和长期的合作关系，这是大多数建筑

师和他们的客户所不能及的。事实上，许多为另外那 2% 的社会群体服务的建筑师也可以从乡村工作室设计过程中所强调的“相互尊重”里学到很多知识。

为参与设计建立标准

在哈里斯房子建好之后，乡村工作室通过一种与众不同的方法与其客户家庭建立了合作伙伴关系。黑尔村人力资源部门（DHR）是一个州立社会服务机构，致力于在需要住房的家庭和能够提供设计服务的项目之间建立最好的沟通纽带。DHR 是一种典型的存在于各个乡村，基于社区服务的机构，对基层群众和社区居民的问题及其个体需求有着明确的了解。DHR 以中介的角色为乡村工作室的项目推荐了数个需要服务的家庭，伴随这些推荐，还会开展名为“认知你的需要”的会谈。当达成共识后，工作室的学生们便和客户一起开始着手进行那些项目。

1999 年，我和指导教师斯蒂芬·霍夫曼，基于以往课程经验和项目客户的家庭状况及其实际需求，制定了与目标相匹配的标准。我们首先要求乡村工作室的学生拟定一个目录名单，帮我们在新房子设计建设过程中找到最佳的合作伙伴，确保我们的服务将为客户家庭所用，并且让他们同意参与这个项目。接着，学生们和客户家庭之间通过二次会议开展相互评估。在第一次会议上各个家庭要介绍他们的家庭状况和目前的住房需求，接着，学生们根据美国住宅和城市发展部（HUD）的最低财产标准，检查评估这些家庭的物质需求。第二次会议被形容为“寻求诗意”，学生们被要求去尝试了解各个家庭的问题，这些问题需要尽可能地被阐述得清晰明了，因为设计是作为最后解决问题的具体方式。

对于乡村工作室的第 5 个项目，DHR 推荐了 7 个家庭，他们被告知这项活动以及相关删选程序，而且他们表示十分愿意参与该项活动。学生们从头至尾参加了与这 7 个家庭的第一次会议。基于那次面谈，他们选择了 4 个家庭进入下一轮挑选，最后选择了两家。在最需要和最有利的这两个家庭中必须做出一个艰难的选择：第一家住房条件最差，新房子未必能满足他们的需要，还可能使问题进一步严重化，例如一个不求上进的男生可能会被新

房吸引而继续呆在家里；第二个家庭，是一个从事福利工作的单身母亲，她十分需要改善居住条件，她认为她们目前居住的房子（HUD 的信贷项目）对她以及她孩子的健康与安全构成威胁。最后，学生们一致决定选择第二个家庭，因为复杂的社会问题和寻求解决这些问题的设计将为大家提供宝贵的学习机会。



乡村工作室的学生们采取三步删选法为设计营建项目选择一个合作的家庭。

选择研究对象

另一种发现客户的方法是对特定的社区的问题或现象进行调查研究，它们可以揭示社区建设需要解决的社会问题，这是在学期之初超越训练营（奥本大学乡村工作室的一个衍生项目）最紧急的任务。这个为期 10 周的暑假项目伊始，学生们就面临着一个挑战：在梅森湾这个小社区（乡村工作室在此已建设多个项目）寻找一个项目并使之满足社区需求。

学生们决定尝试做以前没有做过的事情：敲响梅森湾社区每户人家的大门与他们进行讨论并认真聆听，他们调查了小镇的每栋房子、每户人家，一共是 23 户 112 人。梅森湾社区由 3 个核心家族组成：布赖恩特、哈里斯和菲尔德。前两个家族已经从乡村工作室学生们设计营建的项目中受益，这也可以理解为什么菲尔德家族对自己未曾被邀请参与表示不满。而事实上，菲尔德家族与布赖恩特家族在土地所有权方面存在纠纷，并且还曾经影响了工作室过去的一个项目。超越训练营的小组成员希望与菲尔德家族合作项目可以有效缓解这个不断恶化的问题，但是当时情形下的交流显得十分困难，挨