

## KONKURRERENDE FORESTILLINGER OM KONKURRENCER

At have idealiserede forestillinger om hvordan tingene fungerer og ser ud, hører sikkert med til at leve i et samfund, og kollektivt forsøger vi at forme os selv og vores omgivelser med udgangspunkt i sådanne forestillinger. Det lykkes sjældent at gøre forestillingerne til virkelighed, og heldigvis for det, fordi virkeligheden – i al dens ufuldkommenhed og sammensathed – har en række kvaliteter som de idealiserede forestillinger mangler. Denne påstand vil jeg forsøge at illustrere ved at sammenligne vores generelle forestillinger om konkurrence med arkitektkonkurrencers konkrete praksis.

Med gode kollegaer har jeg brugt nogle år på at dokumentere og forstå en konkret arkitektkonkurrence.<sup>1</sup> Det er en konkurrence som i sidste ende førte til et bygværk som har fået den ene anerkendelse efter den anden. Det er uden for diskussion at denne konkurrence førte til en god arkitektonisk løsning på opgaven, og derfor må konkurrencen siges at være en succes. Vi kan på den baggrund let slippe af sted med at hylde konkurrencer som institution, og vil på underforstået vis kunne bekræfte hinanden om hvad der må være foregået i konkurrencen for at producere et så godt resultat. Men hvis vi undersøger hvad der rent faktisk foregik, vil vi blive både overraskede og klogere.

### **KONKURRENCE ER ALTING**

I det moderne, markedsøkonomiske samfund har konkurrence fået status som en nærmest guddommelig mekanisme. "Konkurrence er alting", hævdede den amerikanske telefongigant Sprint i en kampagne. "Den er den faste hånd i ryggen på

os, som skubber os i retning af det hurtigere, bedre, smartere, simplere, lettere, tyndere, lækrere". Samfundet er gennemsyret af troen på at konkurrence fører til effektivitet, og økonomerne vil forklare hvorfor det er tilfældet. Det er gennem konkurrence at samfundets knappe ressourcer kanaliseres til dem der er de bedste, de mest effektive, de dygtigste, de vigtigste. Det er i kappestriden med andre at man motiveres (og tvinges) til at gøre sit yderste, og det er i kappestriden at nogle viser sig andre overlegne. Udfaldet af en konkurrence udgør den uomtvistelige evidens for hvem der er den bedste, og hvorfor det er legitimt og rigtigt at satse på og belønne dem.

En så guddommelig mekanisme vil i konkurrencen med andre mekanismer naturligvis brede sig til andre sfærer, og samfundet vil i egen interesse forsøge at slippe den løs. 'Konkurrenceudsættelse' er da også blevet et moderne mantra som lover os alle disse herlige effekter, bare vi tager os sammen til at gøre det. Men der ligger jo åbenlyst en opgave i at udsætte noget for konkurrence. Opgaven består i at *organisere*, *iscenesætte*, *designe* konkurrencerne! De ønskede effekter kommer ikke af sig selv. De er et resultat af konkrete handlinger og interaktioner som den valgte organisering af konkurrencen betinger. Hvis vi vil forstå konkurrencer som empirisk fænomen, må vi forstå den opgave det er at organisere dem, og den konkrete praksis som kendetegner dem.

## **DEN FULDKOMNE KONKURRENCE SOM IDEAL OG ILLUSION**

Det er den manglende interesse for praksis der gør vores kollektive forestillinger om konkurrencer naive. Forudsætningen for at resultatet af en konkurrence kan bruges som evidens for hvem eller hvad der er bedst, er at verden fungerer nogenlunde som

det økonomerne benævner som *fuldkommen konkurrence*. Det er en konkurrence som kun handler om én ting – i økonomernes verden om prisen, i atletikkens verden om at komme først, nå højest, kaste længst osv. Organiseringen af konkurrencen handler om at neutralisere alle andre faktorer. Også fra sportens verden ved vi at det er en næsten umulig opgave, men vi ved også af erfaring at vi er villige til at gå endog meget langt for at nærme os dette ideal. Det viser den famøse EU-beslutning om hvor krum en agurk må være for at måtte konkurrere som agurk. Det viser også tvangsflytningen af alle landets postkasser ud i vejskel for at gøre postudbringningen nemmere at definere. Kun når en agurk er en agurk, og et leveret brev er et leveret brev, ved vi at prisen er evidens for hvad eller hvem der er bedst.

Hvis man organiserer sig på en sådan måde at det der konkurreres om er ensartet, nærmer konkurrencen sig det fuldkomne. Men ensartethed er jo en omkostning på alle de områder hvor vi sætter pris på kreativitet og kvalitet. At tilføje nye dimensioner til produktet eller ydelsen så man gør tingene forskellige fra hinanden, er en hurtig måde at forstå kreativitet og kvalitet på. Hvis det var det der var ambitionen, skulle konkurrencerne organiseres på en anden måde, og det er her arkitektkonkurrencer bliver et lærerigt eksempel.

## **HVAD ARKITEKTKONKURRENCER KAN FORTÆLLE OS**

Vi har kendt til arkitektkonkurrencer i mere end 2.500 år, og der eksperimenteres fortsat med deres form. Når samfundets normer og rammer ændrer sig, ændrer konkurrencerne sig naturligvis også. I 1418 kunne man organisere en konkurrence om den senere så berømte Brunelleschi-kuppel på domkirken i Firenze i en enkelt sætning ved at invitere "Enhver, der måtte ønske at udarbejde en model eller tegning" af

kuplen til at gøre det inden en bestemt dato.<sup>2</sup> I dag er man langt mere restriktiv med hvem der får lov til at konkurrere, og et moderne konkurrenceprogram fylder mange hundrede sider med beskrivelser af opgaven. Organiseringen af arkitektkonkurrencer er blevet en særdeles omfattende opgave for både dem der udbyder, og dem der deltager.

Men selvom opgaven beskrives i detaljer, er vi meget langt fra den fuldkomne konkurrence. Hele ideen med at lave en arkitektkonkurrence er at fremelske *kreativitet*. Hvad enten der er tale om en kuppel, en skole, et firmadomicil eller en familiebolig, er det ikke en effektiv løsning på en konkret, velstruktureret opgave der konkurreres om, men i lige så høj grad *fortolkningen* af opgaven. Det er *forskellige* forslag til hvordan bygværket kan tænkes og tegnes der skal være resultatet af konkurrencen. Selvom konkurrenceprogrammet afgrænser et større eller mindre løsningsrum for forslagene, så er hele meningen med konkurrencen fortsat at få *forskellige* bud på en løsning. Hvis man vidste på forhånd hvad man vil have, og hvad man kan få, så var der næppe nogen begrundelse for at udskrive en arkitektkonkurrence.

En mangfoldighed af tolkninger af opgaven og deres udmøntninger i konkrete designforslag er selve succeskriteriet for arkitektkonkurrencen. Men det er også det der skaber udfordringerne når der skal udpeges en vinder. Vi kender nemlig ingen rationel måde at rangordne ting der adskiller sig på mere end én dimension. Det er idealet om rationelle valg som gør os så forhippede på at gøre alting ensartet, så selv agurkerne må holde for. Men når tingene adskiller sig på mange dimensioner, må vi ty til andet end rationelle valg for at afgøre hvad der er bedst og skal vinde. Det bliver en opgave i sig selv at *gøre* forslagene sammenlignelige. Det er ikke en opgave som vi

normalt ville betragte som en legitim del af konkurrencen, men det er en nødvendig opgave at løse, og den kan løses med større eller mindre legitimitet og kvalitet.

Det vil virke provokerende, men er blot ment som en konstatering af en nødvendighed, når jeg hævder at de forskellige forslag gøres sammenlignelige ved *først* at udpege vinderen. Vinderen fremkommer ikke som resultat af sammenligningen, men er en forudsætning for den! Det er først når man ved hvilket forslag der er det bedste, vi kan slå fast hvor (dvs. på hvilke dimensioner) det overgår alle de andre forslag. Det er først bagefter man bliver i stand til at lave begrundelsen, dvs. den formelle bedømmelse. Rangordningen af usammenlignelige alternativer er nødvendigvis en *efterrationalisering* som gør alternativerne sammenlignelige med udgangspunkt i vinderforslaget. Men det betyder ikke – som den konkrete arkitektkonkurrence beviser – at udfaldet bliver dårligt eller urimeligt. Der er mange grunde til at tro at et fagligt skøn (eller intuition og mavefornemmelser) ofte vil føre til bedre resultater end rationelle procedurer.<sup>3</sup>

## **ORGANISERINGEN AF DET FAGLIGE SKØN**

Når man konkurrerer på indhold og kvalitet, ikke bare på pris, betyder det at 100-meterløberne løber i hver deres retning og bliver bedømt på hvor interessante steder de havner. En sådan konkurrence kan ikke afgøres med målfoto! Det må nødvendigvis indebære et skøn. Vi har vist at dette skøn kan være fagligt og lede til både gode og legitime afgørelser. Men det rummer jo også muligheden af at skønnet kan være fordomsfuldt eller på anden vis opportunistisk. Det vil være svært at afgøre hvad der ligger til grund for et skøn, og dette bringer potentielt konkurrencens legitimitet i fare. At skabe legitimitet om en konkurrence som fundamentalt afgøres ved et skøn, er et

vigtigt hensyn i organiseringen af den. Når arkitektkonkurrencen har overlevet i mange hundrede år, må den have fundet en måde at tilgodese dette hensyn på.

For arkitektkonkurrencerne går bestræbelser på at skabe legitimitet i mindst to forskellige retninger. For det første gøres der mere og mere ud af at specificere tildelingskriterierne i konkurrenceprogrammet. Man opstiller regneformler som vægter fx arkitektonisk kvalitet, honorarkrav og arkitektens erfaring og kompetence. Sådanne formler skal bistå med at finde vinderen gennem en rationel kalkulation, men de hjælper først og fremmest til at sløre nødvendigheden af et skøn som grundlag for afgørelsen. Opgaven er ikke at kalkulere sig til vinderen, men at få regnestykket til at pege på den rigtige vinder. For det andet sikrer man sig at der sidder et vist antal fagdommere med i den komite der udvælger vinderen. De har en vigtig rolle i udfærdigelsen af dommerbetænkningen som er en gennemgang af de enkelte forslags kvaliteter og mangler – og en skriftlig, offentligt tilgængelig begrundelse for udpegningen af vinderen. At skulle stå til ansvar for disse bedømmelser over for sine fagfæller er et vigtigt incitament til at bestræbe sig på at lave faglige og saglige skøn. Der er professionelle normer for hvad der er en legitim argumentation for udfaldet, hvilket ikke betyder at der skal være absolut enighed om afgørelsen. Hvis der er mange gode forslag at tage stilling til, kan man let forestille sig at der kunne gennemføres legitime argumentationer for flere af dem. Selvom argumentationerne er efterrationaliserede, så er der fortsat krav om at afgørelsen skal kunne argumenteres fagligt og sagligt!

En offentlig dommerbetænkning er langt fra alle steder en del af konkurrencernes organisering. Mange offentlige forskningsmidler i Danmark er konkurrenceudsatte, men de fordeles uden offentlig argumentation. Mangfoldigheden af de indsendte

ansøgninger er enorm, fagligt såvel som tematisk. Der er stor konkurrence om de knappe bevillinger, og de enkelte ansøgninger bedømmes af højt kvalificerede forskere med større eller mindre indsigt i den enkelte ansøgnings område. Selvom bedømmelsen af den enkelte ansøgning sikkert er kvalificeret, kan bevillingsbeslutningerne ikke være rationelle. Derfor ved vi at bevillingerne ikke entydigt afspejler "forskningshøjden" som det hedder i den jargon. Vi ved først at en ansøgning er mere original, metodemæssigt stærk og samfundsmæssigt relevant end de andre, når vi kender bevillingsbeslutningen. Vi ved hvilke ansøgninger der bevilges, men vi ved ingenting om de nødvendige skøn der gemmer sig bag beslutningen, fordi ingen af de involverede beslutningstagere er forpligtet til at efterrationalisere udfaldene offentligt. Kollektivt skaber vi troværdighed om konkurrencen ved at tale om den som effektiv, åben og rationel. At vi let kan indse at konkurrence ikke kan fungere på den måde, medfører ikke at dens udfald, dvs. fordelingen af bevillingerne, er illegitimt og kritisabelt. Der er blot ikke – som i arkitektkonkurrencens tilfælde – indbygget en tilskyndelse til udelukkende at foretage faglige og saglige skøn.

## **KONKLUSION**

De færreste har interesseret sig for arkitektkonkurrencer som andet end et internt anliggende i byggeriet. Men de tilbyder os en generel og essentiel indsigt i hvor fjollede idealer vi hylder, og hvor paradoksalt vi indretter os i det moderne samfund. De er samtidigt et levende bevis på at det kunne være anderledes!

Når rationelle valg og fuldkommen konkurrence bliver et ideal som vi investerer enorme ressourcer og megen fantasi i at realisere, bliver resultaterne fjollede fordi

fuldkommen konkurrence kun handler om fuldkommen ligegyldige ting! I karikatur er økonomen en ekspert der kan beregne omkostningerne ved alting men ikke kan se værdien i nogen ting. I disse år gør vi værdi til fraværet af omkostninger, og vi gør på den måde samfundet og livet fattigere.

Med mange hundrede år på bagen som institution viser arkitektkonkurrencerne os at man kan lave legitime og effektive konkurrencer som også handler om indhold og kvalitet. Vi dyrker idealet om et nemt og kalkuleret valg, men vi burde ønske os svære valg, fordi valget først bliver svært når der er mange forskellige, værdifulde og interessante alternativer at vælge imellem. Hvis vi organiserer os på den rette måde, vil konkurrencer som afgøres mere på skøn end på kalkulation kunne føre til både attraktive og legitime udfald.

Naturligvis er der en indbygget risiko for at nepotisme og opportunisme får frit løb når konkurrencerne ikke kan afgøres ved kalkulation og rationelle procedurer. Men recepten overfor denne risiko er ikke at reducere verden til det der kan vælges rationelt. Recepten er derimod at organisere konkurrencen på en sådan måde at skønnet skal efterrationaliseres – ikke for at legitimere selve valget mellem alternativer, men for at sandsynliggøre at det valgte alternativ kan legitimeres på basis af sine mange former for kvalitet. Det er sjældent en kvalitet i sig selv at være ensartet og retlinet – ikke for en agurk, ikke for arkitektur og heller ikke for forståelsen af hvordan konkurrencer fungerer.

**Kristian Kreiner**



<sup>1</sup> Kristian Kreiner og Peter Holm Jacobsen (2012). *Dialog og konkurrence: Eksperimenter med nye arkitektkonkurrenceformer*. København: Nyt fra Samfundsvidenskaberne.

<sup>2</sup> Ross King (2008). *Brunelleschis kuppel - en genial bygmester & domkirken i Firenze*. Aarhus: Klim.

<sup>3</sup> Gerd Gigerenzer (2007). *Gut Feelings. Short Cuts to Better Decision Making*. London: Penguin Books.