

建設マネジメント力の評価シート

[建設コンサルタント]

5つの能力要素	建設マネジメント力の能力要素の細目と具体的な発現事例
<p>1 目的意識力</p> <p>現場に向き合い、より良い方法でよりよいものを造ろうとする意欲、日頃の取り組み姿勢</p>	<p>①幅広い視野(たこつぼ型にならない) 自分の立場(発注者、設計者、施工者)や担当業務の範囲か否かにかかわらず、事業全体の目的や意義、そして課題は何かを常に意識してきた。</p> <p>②高品質への意欲(よりよいものづくりへの使命感) 事業、業務、工事等(以下、「プロジェクト」という。)の効果的な推進のため、自らの責任範囲にかかわらず、実施手法等について積極的な提案を行ってきた。</p> <p>③新取の姿勢(新技術導入等への積極性) 新工法、調査、計画等の新技術、新しい事業手法の導入等について、プロジェクトの効果的な実施のため実績が乏しいものであっても積極的に採用してきた。</p> <p>④現場主義(現場を重視する姿勢) 自らが取り組むプロジェクトの現場はもとより、他の参考になる現場に積極的に足を運び、自らの目で実際に起こっていることを確かめるようにしてきた。</p> <p>⑤自己研さん(知識・技術の習得意欲) プロジェクトを適切に実施するため、学会誌、専門誌等から参考となる論文や報告を読んだり、事例報告会に参加したり、先輩等からアドバイスを聞いたりしてきた。</p> <p>⑥技術継承(技術の伝搬、継承への意欲) 経験を生かして組織内外での各種の指針作り(見直し)や、論文、レポート等の発表、後輩たちへの伝承などに積極的に取り組んできた。</p>
<p>2 主体的に判断する力(エンジニアリングジャッジメント)</p> <p>状況分析、対応策の選択等にあたって、物事の多面性を考慮し総合的な観点から主体性をもって判断をすることができる。(マニュアル等に拘束されず、活用し、その目的を実現する。)</p>	<p>①総合的判断力(多面的、総合的なリスク分析力) 契約上は組み込まれていないが、業務を実施する上で追加業務が発生することが確実視されたため、あらかじめその実施体制を用意しておいた。</p> <p>②技術的判断力(技術提案、技術評価、VE) (ソフト)追加調査に難色を示す発注者を説得するため、手戻りやトラブル回避などの具体的なポイントを考え整理した。 (ハード)多数の工法が提示され、発注者が選定に苦慮していたため、コスト、安全性、施工性、維持管理法などのポイントを設定し、長短所を整理した。</p> <p>③主体的判断力(マニュアルなどに拘束されない) (ソフト)既往の方法では解決が無理だと思われる調査業務で、新手法の採用を躊躇する発注者を説得するための、具体的なポイントを考え整理した。 (ハード)指針やマニュアル、事例集にない特殊な設計業務に対して、性能照査型の設計を導入し、従来の仕様規定型より合理的となる設計・照査を行った。</p>
<p>3 タイムリーに決断する力</p> <p>時間制約やリスクの下で、タイミングを失することなく、責任を持って方針決定を行うことができる。(ジレンマの中での選択)</p>	<p>①洞察力ある決断力(状況に即した実施方法の選択、導入) 新分野への発注者の要請を先取りし、正式な要請があつてからでは間に合わないため、受注リスクをおして技術開発の体制整備を先行させた。</p> <p>②臨機応変な決断力(状況の変化に対し柔軟に対応) 発注者の示した業務実施方針ではうまくいかないことが判明し、業務規模の縮小につながったが、より確実な方法へと業務内容の変更を提案した。</p> <p>③危機管理決断力(不測の事態に対し現実に即した臨機の対応) 発注者から緊急調査(設計)業務を切実に求められたが、業務内容等について確認、検討を行った結果、業務内容に実現性が乏しいことから断ることとした。</p>
<p>4 組織を牽引し実践する力(リーダーシップ)</p> <p>構成員を目標に向かって動機づけ、実行に移す能力。</p>	<p>①目標設定力(組織の取り組み目標や課題を設定) 社内に新分野への進出を尻込みする雰囲気が蔓延していたが、その分野の将来性と成功へのシナリオを熱く語り、配下社員の意識を変えた。</p> <p>②説明力(業務実施の意義、効果等を説得力をもって説く) (ソフト)当初は能力的に対応が無理と考えられた調査案件に対して、受注することの意義等を粘り強く説き、体制の整備、連帯感の醸成を行った。 (ハード)地味な構造設計の仕事で社員の士気の低下が危ぶまれたが、プロジェクトの全体像や構造設計の位置づけ等を語り、やる気と連帯感を高めた。</p> <p>③率先力(自ら進んで進行管理の徹底、適切な軌道修正) 構造形式の変更など、不測の事態が生じたが、業務のクリティカルパスを正確に把握し、人員やコストの再構成を図った。</p>
<p>5 対外的なコミュニケーション力(発信、共感力)</p> <p>利害関係者、建設生産システムの他のプレイヤー、内部組織の中での情報発信し、また他者の情報に共感できる能力</p>	<p>①対社会(ステークホルダー、社会と積極的な対話、情報発信) 関係機関、住民との関係が厳しい事業において、合意形成の妥結点を探り、代替案を提示することによって、発注者支援に貢献した。</p> <p>②対プレーヤー間(発注者、施工者等のチーム間での対話充実) 発注者との対話や質疑応酬の面倒をいわず新技術の採用や従来とは異なる設計・照査を提案し、発注者に粘り強く説明し採択にこぎつけた。</p> <p>③対内部組織(コミュニケーションのための場づくり、ツールの導入等) 作業や工程の細分化・複雑化が著しかったため、プロジェクト・マネジメント・システム(PMS)などのツールを駆使して各関係者の情報を迅速に集約し、事業全体の情報共有を図った。</p>