

職場の環境を今より良くするヒントって  
実はそれぞれの職場の中にあることご存知ですか？



従業員  
アンケートから  
理想の職場を作る  
評価システム  
特許取得

## 以下のことでお悩みの方へ

- 研修を実施しているが職場に変化が現れない
- 社員が主体的に働いてくれない
- 人間関係（コミュニケーション）に課題があるが、解決ができない
- 社員の思いや希望、不満がなかなか吸い上げられない
- 社員間のモチベーションの温度差をなくしたい

**ECM (Effective Company Method) とは、  
社内の問題を社員自らが、解決するための考え方と  
仕組み作りを学べるプログラムです。**



現代の職場が抱える問題は変化しています。「手順」や「仕組み」「やり方」を変える事ではもはや対応出来ません。

解決不能と思われていた社員のあり方や人間関係の改善も、ECMを導入することにより、社員自らが問題と向き合い、解決に導きます。

社員の本音、あふれ出る「想い」「理想」「願い」が鍵となります。

**こんな時代だからこそ、社員がイキイキと働き  
パフォーマンスをあげる理想の職場作りをしませんか**

## 第2回 理想の職場作りプランナー養成塾 全3回

### 1 未定 10:00 ~ 17:00

第1回は、  
ECMの成り立ちと理論、現場での事例、実施方法  
ECMと兄弟組織診断ツールICMの学び  
理想の組織作りの基礎を学びます。

### 2 未定 13:00 ~ 17:00

第2回は、理想の職場を作る為のECMの具体的な手法と  
現場での展開方法の学びを深めます。

### 3 未定 13:00 ~ 17:00

第3回は、ECMの評価と検証方法  
ご提案する際の企画方法について学びます。

#### 原田教育研究所の組織診断プログラム

- ICM (Ideal Company Method®)  
組織のリーダーが理想の職場にするための  
アプローチプログラム
- ECM (Effective Company Method®)  
社員自らが理想の職場にするための  
アプローチプログラム

#### 会場

オンラインZOOM開催  
(コロナの状況により東京会場開催あり)

#### 受講料

165,000円（税込）※テキスト・資料代込

#### 定員

20名 ※申し込み先着順

#### お申込みフォーム

<https://forms.gle/zx7Lbk3skWhSa43s8>

上記リンクより、専用お申込みフォームに必要事項をご入力のうえお申込みください。

お申込みいただいたメールアドレスへ詳細のメールをお届けします。

\*3営業日を過ぎても返信がない場合は、

お手数ですが下記メールアドレスまでお問い合わせください。

●お問い合わせメールアドレス [info@harada-educate.jp](mailto:info@harada-educate.jp)

## 講師



原田 隆史

Takashi Harada

株式会社原田教育研究所  
代表取締役社長

大学卒業後、大阪市内の公立中学校に20年間勤務。勤務3校目の陸上競技部では、7年間で13度の日本一を育成。問題を抱える学校現場を自ら開発した教育手法「原田メソッド」で立て直す。「自立」をキーワードに、企業・学校・家庭・プロスポーツや芸術分野から「人材育成のカリスマ」として活躍中。

理想の組織を作るプログラムICM・ECMは、横浜インターハイネンタルホテル、キリンビール、八芳園、武田薬品工業、幼保育園（長崎県、大分県）、ゴルフ場、美容クリニック、他500社3万人に実施された。

本塾は、原田隆史が多く組織と関わる中で編み出した組織改善手法を伝授。職場が抱える問題を、社員自らが自分たちと向き合い、あり方や人間関係を自ら改善できるようになります。「理想の組織・職場づくり」を学び実践する全3回の研修です。

特許を取得したICMとECM教育、アンケートはまさに目からうろこの学びです。

社員からアンケートを取り、社員自らが理想の職場にするための行動を計画し、実行します。ECMプログラムを実施する事で、やらされ意識の社員を、自らが生き生きと行動し、パフォーマンスを上げる社員へと変貌させます。

Effective Company Method [判定表]

問題	ECM結果					ECM診断				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
① 営業のツバツバを導入し、お客様の話をよくよくアフレイブで伺い、わかりやすくする。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
② 買戻説を聞きこやすやすく、お客様の立場で理解し、対応を行う。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
③ 手元もしくは写真など見せながら、お話しを進めたり、お話しを進めるときに机に向ける。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
④ 個人の名前を頻繁に...、状況を評議するインセンティブ制度、人材育成制度の確立。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
⑤ 会議を頻繁に、お客様からある意味で意識せず。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
⑥ 目標達成は、今だけ働く。せんせーない、昔の昔的な考え方を基準に譲る。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
⑦ 連絡頻度、連絡内容が評議される際は我慢せられない。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
⑧ 大声を出したりしたいたいことを貴様主とお会いせりやう。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
⑨ 営業、販売、社務室、事務所など部署と連絡・連絡・連絡。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△
⑩ 各部門の目標設定、達成をめざし、目標達成に対するおもかみを引き出せる。	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△

実践項目

回答状況 ECM評価

## 公式メールマガジン

原田隆史のコラムや  
最新の講演・セミナー情報を  
お届けします（登録無料）

