



i3 business academy

SAP2

i3BASICコース講義



PROFILE プロフィール

Tsubasa Unno

海野 翼

株式会社 i3experience 代表取締役社長

大学卒業後、カー用品店シェア No. 1の上場企業で 約9年サラリーマンを経験。
その中で働いている人達の雰囲気や経済的な不安から、雇われていることに対する違和感を感じ始め、
27歳から副業という形でビジネススタート。
MLM・転売・アフィリエイト・投資あらゆる物にチャレンジし失敗を繰り返していたが、
結果が出る見込みもない中、覚悟を決め 30歳で脱サラ。
その後、起業を目指しフルコミッションの営業を開始。原理・原則に基づいた営業ノウハウを学び、
営業に苦手意識がある中、半年でトップセールスマンになる。
組織構築に目を向け、教育、マネジメントに力を入れ、脱サラ 10ヶ月で法人登記し、法人 1期目で売上1
億円、2期目で2億円を達成。
現在はi3 business academyを通じ「大人が夢を持てる世の中を創る」を理念に、
日本の教育の問題点を解消に取り組んでいる。

著書

2019 キャリアリテラシー
～新時代を生き抜く88の教え～

2023 図解でわかるキャリアデザイン
上中下3部作



INDEX

目次

- 01 SAPとは？
- 02 反応パターン
- 03 意思決定の傾向
- 04 言語認識・表現の傾向
- 05 行動の原動力
- 06 能力を発揮しやすい立場



1. SAPとは？



01 SAP (Self analyze program) とは？

- **先天的・後天的視点から自分の理解を深めるプログラム**
ほとんどの人は自分を理解できていない
強みは？弱みは？自分はどんな人間で何を求めている？
自分の知らない自分を知る(認識)することにより
自分の可能性を圧倒的に広げて行くことが出来る

02 先天的視点から

-

SAP2では生まれ持った
先天的要素から自分を知っていく



2. 反応パターン



01 情報に対する反応パターン

-

情報をインプットした際の反応パターンを 2タイプに分類し



02 アクションタイプ(クロヒョウ、ヒツジ、サル、コアラ、チーター、ゾウ)

- **反応パターン**⇒情報を見聞きした際に、まず体を動かし対処する
特徴⇒興味のあるところはすぐに試す
行動特性⇒情報にすぐ反応し、まず体を動かす
ストレス⇒早く行動したい時に考えることを強いられる
弱み⇒同じミスを繰り返すことがある

03

マインドタイプ(コジカ、タヌキ、オオカミ、トラ、ペガサス、ライオン)

■
反応パターン⇒情報を見聞きした際に、まず考え最小限の行動量にする

特徴⇒後方から人を動かす

行動特性⇒情報に対して、まず考える

ストレス⇒じっくり考える時間を確保できない

弱み⇒考えることを優先してすぐに動かない

3. 意思決定の傾向



01 意思決定における傾向

-

意思決定における傾向を 2つタイプに分類する

02 ホープタイプ(クロヒヨウ、コジカ、サル、オオカミ、チーター、ペガサス)

■
意思決定基準⇒チャンスをつかむことを優先する

特徴⇒可能性を追求する

意思決定要素⇒可能性が広がるか

ストレス⇒決断した後にリスクを伝えられる

弱み⇒過剰に期待しやすい

03 ケアタイプ(ヒツジ、タヌキ、コアラ、トラ、ゾウ、ライオン)

■
意思決定基準⇒リスクを回避することを優先する

特徴⇒失敗しない手堅い選択をする

意思決定要素⇒失敗しないか

ストレス⇒「ま、いっか」「何とかなる」「大丈夫」と言われる

弱み⇒リスクヘッジを優先させチャンスを逃すことがある

4. 言語認識・表現の傾向



01 言語認識・言語表現における傾向

-

言語認識・言語表現の傾向を 2タイプに分類する

02 フィックスタイプ(クロヒョウ、ヒツジ、サル、コアラ、オオカミ、トラ)

■
言語認識パターン⇒相手が発した言葉から連想する自分なりのイメージと結びつけて解釈する

特徴⇒物事をより明確に、具体的にピンポイントで捉える

コミュニケーション⇒本音、建前の区別が明確で、距離感で使い分ける

目的達成方法⇒目標を明確に設定することで具現化しやすい状態にする

ストレス⇒目標や期限が明確にならない

弱み⇒目標達成に固執し、状況の変化を見落とすことがある

03

フレックスタイプ(コジカ、タヌキ、チータ、ゾウ、ペガサス、ライオン)

■
言語認識パターン⇒相手が発した言葉だけでなく背景や状況、表情やニュアンスなどから話の真意を探りながら解釈する

特徴⇒物事の解釈を限定せず、各々の関連性や繋がりを考える

コミュニケーション⇒本音、建前を明確に区別しない

目的達成方法⇒目標は大枠の方向性のみ定め、固定化しない

ストレス⇒不確定要素がある状態で期限を設定される

弱み⇒スタート時点で明確なゴール設定をすることが苦手

5. 行動の原動力



01 行動を起こす際の原動力

-

モチベーションや興味・関心、行動を起こす原動力を 6タイプに分類する



02 スキルアップタイプ(クロヒョウ、ヒツジ)

■

精神性⇒成長したい、高まりたい

原動力⇒新しい情報を掴むことで刺激を得る

ストレス⇒欲しい情報が入手できない

弱み⇒自分の気持ちを理解しない相手に苦手意識を持ち距離を取る

03 セーフティータイプ(コジカ、タヌキ)

■

精神性⇒安心したい、環境を整えたい

原動力⇒信頼できる仲間に囲まれ安心する

ストレス⇒信頼されず試される

弱み⇒信頼できる相手かどうか試すことがある

04 コンペティションタイプ(サル、コアラ)

■
精神性⇒勝ちたい、利益で勝負したい

原動力⇒切磋琢磨できるライバルがいる

ストレス⇒自分の強みが通用しない

弱み⇒辛いことや嫌なことから逃げ、好きなことだけすることがある

05 OWNマインドタイプ(オオカミ、トラ)

■
精神性⇒負けたくない、納得したい

原動力⇒周りに左右されない自分の世界を築く

ストレス⇒進捗報告がなく状況を把握できない

弱み⇒自分が正しいと思いつまむことがある

06 パワータイプ(チータ、ゾウ)

■

精神性⇒大きくなりたい

原動力⇒様々な分野で自分の可能性を追求する

ストレス⇒一気に進めたい時に細かいことを確認される

弱み⇒成果の質がその時のテンションに影響されやすい

07 ステータスタイプ(ペガサス、ライオン)

■
精神性⇒威厳を保ちたい

原動力⇒万人から尊敬されるレベルの高い人物を目指す

ストレス⇒専門外の人に自分の取り組みを批判される

弱み⇒緊急時でも周りを頼らず何でも自分で抱え込むことがある

6. 能力を発揮しやすい立場



01 能力を発揮しやすい立場

-

能力や資質を発揮しやすい立場や役割を 4タイプに分類する



02 クイックタイプ(クロヒョウ、サル、チータ)

■

特徴⇒現場の第一線で先頭を切る、特攻隊長的役割

得意分野⇒新規分野の開拓

ストレス⇒他の人に先頭を切られ、後から追いかける状況になる

弱み⇒想定外の状況に直面すると、頭が真っ白になることがある

03 アジャストタイプ(ヒツジ、コアラ、ゾウ)

■

特徴⇒現場で自らの体を武器に帳尻を合わせる前線部隊的役割

得意分野⇒帳尻合わせ

ストレス⇒言行不一致

弱み⇒期限が迫らないとやる気が起きないことがある

04 ブレインタイプ(コジカ、オオカミ、ペガサス)

■

特徴⇒戦略や戦術を練り、人材やモノを運用する参謀的役割

得意分野⇒戦略、戦術の立案

ストレス⇒自分の話を途中で遮られる

弱み⇒考えてばかりで行動が伴わないと思われることがある



05 ディレクトタイプ(タヌキ、トラ、ライオン)

■

特徴⇒組織をまとめる指揮官的役割

得意分野⇒守りを固める

ストレス⇒全体像や周囲の影響を考えず、相談もせずにかられる

弱み⇒問題が起きた時に、すぐに自分の意見を言わないことがある

LAST MESSAGE

ラストメッセージ

自分が知らない『自分』を知り
自分の成功法則を見つけよう

Last Message

