



ORIENTATION

FLAGSHIPの歩き方

FLAGSHIPの歩き方

今回ここでお伝えするのはFLAGSHIPという環境を
120%活かしてもらおうための手引になります。



FLAGSHIPの歩き方

これからお伝えすることはどれも大事なことばかりです。

知っていることはもちろん、「**当然やってるよ**」と言えるくらい完全に自分に落とし込むことを目指してください。



FLAGSHIPの歩き方

中には厳しい話もあるかもしれませんが。

ですが、結果を出している人や
自立している人にとっては当たり前のことです。

必ず、最後までついてきてください。



FLAGSHIPの目的

先に僕（菅又）自身の話をさせていただきます。

FLAGSHIPを通して僕は

- ・ 自分自身の**発信の場**を作りたいと思っています。
- ・ 自分の作った**事業を手伝ってくれる人**を集めたいと思っています。
- ・ **パートナーへの情報共有・スタッフ教育**をしたいと思っています。
- ・ 気の合う、スタンスの合う**仲間作り**をしたいと思っています。
- ・ **情報が集まってくる場所**を作りたいと思っています。



FLAGSHIPの目的

そのために、僕は

- ・ 自分自身の**知識・経験・情報**を積極的に共有していきます。
- ・ FLAGSHIPに所属する**メンバーの悩みを解決**していきます。
- ・ FLAGSHIPで**スタッフを募集**することがあります。
- ・ 所属するメンバー同士の**マッチング（案件仲介）**を手伝います。
- ・ 参加メンバーにとって**刺激的な環境作り**を行っていきます。



FLAGSHIPの目的

これが僕の「FLAGSHIPを運営する目的」になります。

では、次にあなたの話をしましょう。



FLAGSHIPの目的

きっとあなたがFLAGSHIPに参加した理由は
「望んだ成果を出すこと」だと思います。

では、あなたにとって「成果」とは何でしょうか？

あなたはどのような成果を望みますか？



FLAGSHIPの目的

- ・ **仕事を獲得**すること
- ・ 仕事を**いつでも獲得できる能力**を身につけること
- ・ ライティングをはじめとした**仕事を遂行する能力を磨く**こと
- ・ **外注スタッフ**を見つけること
- ・ **仕事のパートナー**を見つけること

きっと色々あると思います。



FLAGSHIPの目的

まずは、今ぼんやりとでもある、「理想の成果」を言語化することからはじめていきましょう。

あなたはどんな成果を出し、どんな人を目指しますか？
(仕事内容、収入面、環境、人間関係、人物像)

思いついたらぜひ教えてください。



FLAGSHIPの文化と価値観

FLAGSHIPという場において大事にしている文化・価値観は

「**思考**すること」

「**自己研鑽**すること」

「**自然体**であること」

「**謙虚に感謝**を忘れないこと」

「**価値提供**を主眼に置くこと」

自立した人生を手に入れるためにどれも重要なことです。



FLAGSHIPの文化と価値観

逆にタブーとなるのは

「裏切ること」「妬むこと」「諦めること」

「言い訳をすること」「悪口を言うこと」「恩を忘れること」

「行動せず文句を言うこと」「慢心すること」「せこいこと」

あくまでイメージですが「**人としてカッコ悪いこと**」です。

常に自分を客観視することを意識してください。



FLAGSHIPのスタンス

FLAGSHIPで伝えることは「**現場学**」です。

実戦で成果を出すための発想や
実戦で致命傷を避けるための技術です。

原則としてムダなことは一切お伝えしません。

得た知識や情報について、**自身で安易に重要度を判断せずに**
「全部自分のモノにする」というスタンスで臨んでください。



FLAGSHIPのスタンス

FLAGSHIPでは「トップ1%になること」を基準としています。

そのため、**あなたがこれまで聞いてきたセオリーとは真逆のことが「ベター」「ベスト」な場合もあるかもしれません。**

決して食わず嫌いせず、一度受け入れてください。



トップ層の脳内

以下は「人並み以上の成果を出す人の特徴」です。

- ・ ゴールからの**逆算思考**
- ・ **環境の力**を有効活用する
- ・ コミュニケーションが**紳士的**
- ・ 仕事に**楽しさを感じる工夫**をする
- ・ 人のせいにせず、**文句を言わない**
- ・ 自らの行動を積極的に報告し、**フィードバック**を求める
- ・ 失敗は全て自己責任で捉え、成功したときは**周囲に感謝**できる



ビジネス下位層の脳内

以下は「永遠に成果を出せない人の特徴」です。

- ・結果が出ないことを他人や環境のせいにする
- ・自分で考えたり調べたりしない
- ・自分の言動が周りに与える影響について考えない
- ・自己責任といわれると焦ったり、アラ探しをする
- ・「できそう・無理そう」の自信ベースで判断する
- ・エゴが強く、我流をしたがる
- ・他人の時間をむやみに奪う
- ・フィードバックを避け、衝動的な行動を繰り返す



FLAGSHIPでの推奨行動



共有の意識を持つ

情報の共有ができる人がこれからの時代、生き残る。

共有とは「与え」「受け取る」こと。

どちらか1つだけでは足りない。

FLAGSHIPという環境を媒体として
提供できる価値を見つけることができれば、
それは**そのままビジネスに繋がります。**



アウトプット（言語化）

自身の能力向上を確かめるための
唯一のアクションがアウトプット（言語化）です。

学んだらアウトプットするクセをつけましょう。

（FBでのコメント、自身のメディアでの発信等）

「人に共有する」前提でのインプットが理想です。

アウトプットなきインプットは無意味といっても
過言ではありません。



成果報告

個人的に**挑戦したことはどんどん僕に教えてください。**

FLAGSHIPでは、僕からあなたのことを紹介したり名前を出したりする機会も作っていきこうと思います。

そのためにはあなた自身のことを知る必要があります。

それがひいては場の活性化＝あなたの利益に繋がります。



僕は「えこひいき」をします

FLAGSHIPではたまに仕事をしてくれる人を募集します。

ですが、それとは別に「以前良い仕事をしてくれた人」などにその人だからこそ依頼したい仕事をお願いする場合があります。

そして、僕は個人的に仲良くなった人には個別に外に出せない（出さない）情報なども提供することもあります。

ですが、これは人間関係として当たり前のことです。



世の中は「ひいき」だらけです。

これはFLAGSHIPに限った話ではありませんが
世の中はひいきで溢れています。

特に**受け身の人**は**積極的な人**に比べると**相対的に損**します。

迎合やゴマすりは一切する必要ありませんが、
自分の実力はしっかり周囲に伝わるように
アピールしておいたほうが絶対に得します。



注意点



成果が出ない思考を捨てる

結果が出ない人は行動パターンが決まっている

→自分で調べない、思い込みで行動する、そもそも行動しない等

結果が出る人は仮説思考

→自分の定義や結論を持つ、やりたいかどうか（可能性）で判断

完璧でなくていいから自分で調べ、結論を出すこと

→それをした上で周りに質問（答え合わせ）をすること



完璧主義を捨てる

完璧主義の人間は**致命的に行動が遅い**。

わからなくなったり、行き詰まったときは
遠慮せずに助けを素直に求めること。時間を有効に使う。
(助けてもらったらしっかりとお礼をすること)

「完璧主義」から「**完了主義**」へ。



邪魔なプライドを捨てる

何かを学ぶときは「**素直に聞いて実践**」を徹底。
結果が出ていない状態で自分の力を過信しないこと。

その道で結果を出している人から学ぶ時は、言われたことを素直に実践することが最短で結果を出す方法であり同時に**相手への礼儀**でもある。

だからこそ「学ぶ相手の選択」は重要であり、自分が学ぶと決めた相手が言うことは素直に聞き入れることが学び方としては最も合理的。



プロ意識を持つ

初心者というセルフイメージを持っている限り
結果が出ることは永遠にありません。

※あるのはラッキーパンチのみ

「～してもらって当然」という考えは捨てましょう。
プロとして生きていきましょう。

自立して、主体的に行動していきましょう。



上手な質問の仕方

質問するときは相手が「はい」「いいえ」で答えられる聞き方をする。

そのためには「自分の考え」＋「その考えに至った経緯」＋「この認識で合っていますか？」という聞き方をする。

知識、技術的なものは調べるクセをつける。

20分問題解決に費やしても答えが出ない場合は人に聞くほうが早い。



「今日」 稼ぐ意識を持つ

多くの人はお金のトラブルに弱いです。

お金は精神安定のために必須です。

普段から先を見通し、備えておきましょう。

いざというときに困らないためにも、

「今日稼ぐ」という意識を持ち続けることはとても重要です。



自己投資の意味

「自己投資」には種類があります。共通しているのは「より効率的に」「より早く」成果を出すための行為だということです。

- ・ **知識（ノウハウなど）**

→誰かがそれを得るのに費やした時間を**お金で買うこと**

- ・ **人脈（情報）**

→情報、人、モノ、あらゆるものが手に入るきっかけとなる

自己投資にお金、労力を使えない人は**人生にスピード感が出ません。**



「人が離れていく人」にならないように

- **自分本位**のネガティブ発言
(愚痴や言い訳、周りのやる気を削ぐこと)
- **ウソ**をつくこと、人を**騙す**こと
- **個人情報**を漏らすこと
- 他人の**時間を許可なく奪う**こと
- 本人に言えない**悪口**は一切NG
- 口だけで**約束を守らない**こと
- **お金**にがめつい、汚い、だらしないこと



「人が離れていく人」にならないように

サル山の大將

→ちょっと結果を出したり、お金を手にしたくらいで態度が変わるのは**小物の特徴**です。とても多いです。

「上には上がいる」という言葉があるように世の中は**モンスターが無限**にいます。

向上心を持ってそういった存在に触れていけば自然に謙虚になれるし、成果を出せたことを周囲に感謝できます。



「人が離れていく人」にならないように

大人としてのモラルや社会常識から逸脱した行為

小さいことに文句を言ったり、
他人へ行った善意を自ら振りかざすのは
正しいかどうかは別にして **「カッコ悪い」** です。

いかなる状況でも「かっこいい大人」で在りましょう。



成果を出すためのヒント



基本となるホウレンソウの話

誰かと仕事をする場合、**報告・連絡・相談は徹底していきましょう。**
社会人として基本と言われますが、できない人が驚く程多いです。

ホウレンソウがしっかりできているだけで
「仕事がデキる人」という印象に繋がります。

最悪なのは、進展・解決に繋がらない「先延ばし・後回し」です。



「時間×集中」を認識する

自分の時間も他人の時間もすべて有限です。

だからこそ、「時間を生む行為・発想・教え」には非常に価値がありますし、お金を持っている人ほどこの価値観を強く持っています。

「集中した時間」を過ごすことを考えていきましょう。

「集中した3日」は「ダラダラした1ヶ月」に勝ります。



実際に会って喋りましょう

FLAGSHIPではコミュニケーションの機会を作っていきます。
(勉強会や、グループコンサルなど)

そういった場にはできるだけ積極的にご参加ください。

僕自身が「**行動した人がリターンが最大化する**」環境作りを
考えているので、受け身状態で得られるものは多くありません。

なので、機会があればぜひ会いに来てください。



実際に会って喋りましょう

また、僕（菅又）をはじめとして、FLAGSHIPには
「仕事を依頼する側」の人が何名も在籍しています。

ぜひ、チャンスがあれば彼らとコミュニケーションを取ってみてください。

そこから仕事に繋がることは十分に考えられますし、
実際にそういったマッチングがこれまで数十件は発生しています。



「長時間働くのが偉い」はNG

いくらビジネスが大事とはいえ。

24時間365日戦い続けることはできません。

疲れたときは**しっかりと休んでください。**

リフレッシュのために遊んでください。

家族のために時間を使ってください。

健康やプライベートをないがしろにするのは本意ではありません。

トータルで充実した人生を目指していきましょう。



大分厳しい話をしましたが…

後半はどうしてもネガティブな話が多くなってしまいましたでしたが
ここまでついてこれたあなたなら大丈夫です。

一緒に頑張っていきましょう！

何か困ったことや疑問点があれば遠慮なく
菅又のメッセージ宛にメッセージください。

