

プロモーションアフィリエイトが盛んに叫ばれるようになって、
とたんにニョキニョキと出てきたのが、「チーム運営」という手法。

「この商材を買ってくれたらこのチームに入れます」

という感じで、スカイプのグループチャットや、
チャットワークなどを使って人を集めていくという企画で、
商材を売っていく人が続出しました。

で、実際に起きた事例をいくつか。

まず、私がサポートしている方で、Kさんという方。

チームに入れるんなら、ということで、
教材を買って入ってみたチームが、
全員、むちゃくちゃ初心者さんばかり。

これは別に初心者さんだからとかはあんまり問題じゃないんだ。
真の問題は、そこで繰り広げられた残念なやり取り。

「今日もみんなでがんばろうねー！！」

「え！？もうメルマガはじめたんですか？すごいですねー！

私も**再来月**までには何とかしたいなあ・・・」

という、全くもって学びのない会話が延々繰り広げられてて、

チームに所属して何かを向上させる、というより、
仲良し幼稚園児のようになってしまってたんですね。

で、徐々に助けを求めるメールもらって事情を聞いたら、
**「そういうチームに入ってみんなもっとゆるい感じだったから
私もそれでいいんじゃないかと思ってゆるめてしまった結果、
媒体が枯れかけて全く反応しなくなった」**とのこと。

実は、私自身、こういうチーム運営で行き詰ったこともあり、
今すごくチーム運営に関しては慎重な立場をとっています。

これは新世界アフィリエイトの「ファネル理論」を意識して欲しいんですが、
「階層」が大事なんですよね。

RPG、あ、ダンジョンRPGみたいなもの、かな。MMOとかそうかも。
最初はスライムくらいしか出てこないから、
こんぼうとか竹のやりとか、素手でも倒せてしまうレベル。

さほどゲームに対する知識も要らないし、
チュートリアルも充実してて、
このゲームが面白いかどうか分からないって人でも、
ゲーム自体は進行できちゃう。

でも、どんどん階層がすすんでいくと、
一定のレベル、一定の装備、一定のパーティーメンバーがいなきゃ、
前に進めなくなるじゃない？

ここで、「このゲームつまんない」って思えば、
さっさと別のゲームを始めたりもするけど、

その段階までレベルをあげたり、
装備を整えたり、ストーリーを進めたりしていくうち、
ゲーム自体が面白くなってきて、
もっと先に進みたいって思えてくる。

だから、もっとレベル上げたり、いい装備を揃えたり、
職業の組み合わせを工夫したりしていくよね？

で、階層の一番深いところ、
もう、ラスボスも近いつてあたりになってくると、
ゲームがむちゃくちゃ楽しくなってきて、
睡眠時間を削ってでもゲームを進めずにはいられなくなっていくじゃない？

こういう、**ゲームをする人の心理状態の「階層」**ってのを、
あんまり意識せずにいきなり「プロモーションアフィリで企画やります！」って
スライムくらいしか倒せないレベルの人を大量に集めても、

そもそも、このレベルの人は、このゲームを面白いかどうか、さえ、

判断していないケースだって多いんだよね。

ゲーム自体が分かっていない、
面白さをまだ感じていない、

そういう段階の人を集めてチーム運営をする難しさ、というのかしら。

で、誤解しないで欲しいんだけど、
初心者だからって排除せよ、って意味じゃないんだよ？

このゲームが**どんなゲームかちゃんと理解してて、**
このゲームに面白さを感じてくれているかどうかが**問題**なのであって、
参加者のスキルやレベルの問題なんかじゃないんだ。

もし、参加してはみたけど、
自分が一体何を目指すチームに参加しているのかも理解していない、
当然、チームに所属する意味や意義も感じてない、
そんな参加者ばかりなら、チーム運営は至難の業だよな。

階層なきチーム運営のモロさって、そういうことなんだ。

もう、このゲームを進めずにはいられないっていう、
濃い濃いファンばかりが集まれば、
当然、話も弾むし方向性だって合うし向上しあうことだってできるよね？

そのゲームのマニアたちが集まって開くオフ会みたいな感じ。
みんなそのゲームが大好きで、真剣にそのゲームについて何時間でも語れるような。

チーム運営ってのは、そういう、
階層の一番奥深いところに集まってくれている人たちのためのコミュニティ、
であるはずなんだよ。

そういう、階層の一番奥でゲームにアツくなってくれているファンが
すごくイキイキ盛り上がっているのをみて、
周りの人たちが「参加したい」って強く思ってくれて、

徐々に綿菓子膨らんでいくような感じで周りの人を巻き込んでいく、
こういう図式ってのが、本来の「ファネル理論」であり、
そのファネルを作っていくうえで仕掛けるのが「プロモーション」なんだ。

「買ってくれたらもれなくチームに入れます」という企画、
このモロさにどうしてもどうしても危機感を覚えてしまうのです。

「買ってくれたら」という段階は、階層で言えばまだ入り口に近いんです。
スライムレベルのモンスターしか出ないような、浅い場所。

そこから、濃いファンを育てながら、
階層を進んでくれた真の勇者たち（！？）を見極めて、

そこではじめてチームを作るんです。

その勇者たちと志を同じくして盛り上がっていくところを、
後続の勇者候補たちに見せてあげながら、
引っ張りあげてあげるイメージですね。

ここの教育が機能しない限り、
チーム運営は危険だという危機意識が、私の中に強くあるんですよ。

ハンパなチームで逆ブランディングするくらいなら、
濃い勇者たちを育て上げるまでチームは待とうってね。

じゃあ、スライムレベルの初心者勇者はどうしたら？って話だよな？

それは、チームを運営するリーダーたる

あなた自身の**リーダーシップ**にかかってくるんだよね。

ここは、以前メインブログでも書いたんだけど、
[理由が伝わらないの考えるチカラがないのは違うよね](#)

この記事を読んでもらえれば、
ここに書いたんだけど、

本当に初心者さんを相手にする場合にとるべき

リーダーシップスタイルは『**指示型**』なんですよ。

つまり、チームという『**参加型**双方向コミュニケーション』ではなく、
一方的に指示する手順とともに「そうする理由」を示すこと。

要するに、チーム活動という参加型のコミュニティを作るなら、
参加する相手が十分、意義を理解してて、帰属意識が備わっていることが大事。

なのに、自分で考えられるだけの引き出しも持たない相手に、
「さあ、みんなで考えよう！」って、無茶ブリしちゃっているんだよね。

これが、たくさんのチームが出来てはみたけど
中途半端に立ち枯れてしまった真の原因だと思う。

逆に、「買ってくれたばかり」という状態の人に必要なのは、

『**チュートリアル**』でしょ？

一方的にナビゲートしながらトップダウンで導く、
「指示型」のリーダーシップスタイルなんだよね。

キメ細やかに指示を出しながら何が何でも相手を動かし

一定レベルまで引き上げてあげることがまずは第一。

そうするうちに頭の中に情報の引き出しができ、
自分で組み立てられるようになり、
いずれ積極的に参加できるようになってくる。

そのタイミングを見定めてチームに参加させてあげれば、
最も効果的なチーム運営が可能、でしょ？

その相手の成長度合いを見定めながら、
とるべきリーダーシップスタイルを変化させていく。

この使い分け、がキモなんですよ、リーダーは。

つまりだ。
チームとか、プロモーションとか、
読者と密接に付き合っていくようなスタイルが稼げる、
という時代がもうちょっと続くんだけど、

そうなったときに、

いいリーダーシップが取れるかどうか

という、**あなた自身の資質**が問われることになってくるんだよね。

いいリーダーシップを発揮して、
ちゃんとコミュニティを運営できるアフィリエイトは、
わずかな労力で莫大な稼ぎを生み出していく一方で、

そういうコミュニティの「階層」を意識せず、
稼いでいる人の手法をうわべだけ真似してスライム勇者ばかり集めてしまうような、
残念なリーダーシップスタイルしか発揮できない人は、
稼ぐどころか悪い評判がたってしまっ枯れ果てていく。

もちろん、「こんな商品ありますよ」って紹介されるよりも、
「このチームに入ることができてこんな成果をあげられますよ」とか、
「個別徹底指導しますよ」みたいなことを謳ったほうが、
お客さんだって嬉しいしそっちから買いたくなるんだよね。

レビューアフィリエイトより、
プロモーションアフィリエイトの方が強いに決まっているんだ。

なかでも「チームを作ってその中に所属して直接指導を受けられる」ことが、
どれほどの魅力かはもう言うまでもないんだよ。

2013年は、そういう**コミュニティ形成力**が問われる時代。
だからこそ、リーダーシップスタイルについて、軽んじないで欲しいんだよ。

※ 無断転載、無断配布はダメですぜ by もりりん