

商品を出そうとして止まっている状態

準備は整っている。だが、指が動かない。

- 出品直前で手が止まる
- 売りたいのに怖くなる感覚
- 価格設定で迷い続ける
- 出した後の反応を想像して動けない
- 最初の一件がまだない

原因の特定

行動停止の本質は「心理的ブレーキ」

- 売れない不安ではなく「売れた後の不安」
- 評価される側に立つ恐怖
- 責任発生への抵抗感
- 自分の価値が値段化されることへの忌避
- 準備不足という名前の「覚悟の未完了」

誤認の破壊

「安心」してから動くことはできない

- × 準備が整えば出せるという前提
- × 自信がついてから売るという順序
- × 完璧な状態で出すべきという認識
- × ノウハウ収集で解決するという思考
- × 実力不足が原因という解釈

行動前に安心を求める姿勢が、永遠の停滞を作る。

基本構造の提示

「震えたまま出す」ことを設計に組み込む

- 最初の一件を経験することだけを目標にする
- 未完成でも出すという経営判断
- 価格は「仮決め」が良い
- 完璧より実行を優先する
- 出すことで「立場」が強制的に変わる
- 行動が先で、思考は後から整う

変化の実感

「発信者」から「提供者」への脱皮

- 売れた瞬間に、世界の見え方が変わる
- 信頼を「受け取る側」への移行
- 言葉選びにプロとしての慎重さが宿る
- 相手視点で考える頻度が自然に増加する
- 適当な発信ができなくなる（健全な責任）
- 行動基準が内側から書き換わる

最小アクション

本日完了させるワーク

1. 出品ページをひとまず完成させる
2. 価格を一つ、えいやで決める
3. 完璧を待たず「公開」ボタンを押す
4. 最初の一件を受け取る

- 反応を一つ確認する
- 受け取った言葉を記録する
- 次の改善点を一つだけ修正する

資料の使い方

— 準備過多を止める「非常ブレーキ」 —

- 最初の一件前に戻るべき基準
- 行動停止時の再起動装置
- 覚悟不足を見抜くための指標
- 出すか迷ったときの判断軸
- 売る側に移行するための設計図
- 繰り返し確認し、迷いを断ち切る

次の行動選択

開始タイミングは、常に「今」

- 未完成のまま出す選択
- 最初の一件を先にする選択
- 震えたまま進む選択
- 必要な人だけ進めばいい
- このまま準備を続ける選択（保留）