

判断を止めていたのは、「販売活動」ではなく 「他人の目」だった

A Case Study of Decision-Making Stopped by Fear of Reactions by Others

01 Executive Summary

本ケースでは、RUMIOS Discoveryにおいて、副業をテーマとした判断プロセスを観察した。

参加者は、長年共感してきた思想を地域へ広げ、
孤独や愚痴ではなく、互いを支え合う温かなコミュニティをつくりたいという明確な目的を持っていた。

一方、活動に商品の紹介や販売が伴うことで、次の不安を繰り返し語った。

「人間関係が壊れるのではないか。」

「噂の対象になるのではないか。」

対話を通じて、本人は次のように振り返っている。

「自分の自信のなさ、他人の目や噂がとても怖いことに依る。」

本ケースは、判断を止めていたのは販売活動そのものではなく、
他人の目や噂を過度に意識し、それを守る基準へ取り込んでいたことである可能性を示唆している。

02 Background

対象

RUMIOS Discovery

テーマ

副業

観察方法

90分間の単発セッションにおける対話、参加者のセッション後提出フォーム、およびファシリテーターによる観察をもとに分析を行った。

03 Key Observations

Key Observation 1

判断を止めていたのは、「販売するかどうか」ではなかった

参加者は長年共感してきた思想を地域へ広げたいという思いを持ち、その活動自体も楽しんでいた。

本業にも好影響が生まれ、自身の成長も実感していた。

一方で、「販売活動を始めると、人間関係が壊れるかもしれない。」

という不安を繰り返し語った。

Interpretation

本ケースで止まっていたのは、販売活動ではない。

大切にしたい人間関係を失うことへの恐れが判断を重くしていた。

Key Observation 2

判断を止めていたのは、「他人の目」だった

参加者は、次のことを繰り返し懸念していた。

- 噂になること
- 偏見を持たれること
- 「また販売している人」と思われること

対話を進める中で、次のフィードバックに対し、参加者自身も強く納得した。

「他人の目に引っ張られやすいですね。」

Interpretation

本ケースで観察されたのは、他人の反応そのものではなく、他人の目を基準に判断していたことである。

本人が判断しているようでいて、実際には周囲の評価を先に想定し、その反応によって自ら判断を止めていた。

Key Observation 3

「自信がない」の正体が言語化された

セッション終盤、参加者は次のように語った。

「自分自身の能力的な自信がないというよりは、他人が怖いから自信がなくなっている。」

さらに提出フォームでは、次のように振り返った。

「自分の自信のなさ、他人の目や噂がとても怖いことに依る。」

Interpretation

本ケースで観察された「自信のなさ」は、能力不足ではなかった。
他人の目や反応への恐れが、自信のなさとして現れていた可能性が観察された。

Key Observation 4

方法を整理すると、新しい選択肢が見え始めた

対話では、次の方法が検討された。

- 公民館でセミナーを行う
- オープンチャットを活用する
- 一人でも二人でも集まる場を作る
- 仲間と一緒に始める

参加者はセッション後、次のように記載した。

「好きなスピリチュアルの実業家さんの教えやサプリを広めるセミナーを行ってみたい。」

Interpretation

変化したのは目的ではない。
目的を実現するための選択肢であった。

04 RUMIOS Decision Structure Analysis

本ケースでは、判断6要素のうち、制約・選択肢・守る基準・捨てる基準に特徴的な状態が観察された。

判断6要素	観察された変化
状態	当初は「販売するかどうか」が判断テーマだと考えていたが、対話を通じて、本当に考えたいテーマは「温かいコミュニティをどう作るか」であることが明確になった。
制約	他人の目や噂、人間関係や信頼を失う可能性を強い制約として捉えていた。特に「噂の対象になりたくない」という認識が判断を止めていた。
目指す状態	商品を販売することではなく、安心できる温かなコミュニティを地域につくることが一貫した目的であった。
選択肢	当初は「販売する・販売しない」という狭い選択肢で考えていたが、セミナー開催、オープンチャット、少人数から始めるなど、目的を実現する複数の方法へ視野が広がった。
守る基準	安心感、人間関係、信頼、温かなコミュニティを守ろうとしていた。一方で、「人間関係や信頼を一切変化させないこと」まで守る基準に含めていた。
捨てる基準	「噂されないこと」「全員に理解されること」を捨てる基準として整理できていなかったため、行動が止まっていた。対話を通

	じて、小さく始めることや、理解してくれる人から始める方向性が見え始めた。
--	--------------------------------------

05 Discussion

本ケースで観察されたのは、「自信がないから行動できない」という現象ではなかった。

判断を止めていたのは、他人の目だった。

制度では届きにくい意思決定の内側

本ケースで観察されたのは、参加者が大切にしていた「安心感」「信頼」「温かなコミュニティ」という
守る基準そのものではない。

それらに加えて、次のものまで守る基準へ取り込んでいたことである。

- 人間関係や信頼を一切変化させないこと
- 噂の対象にならないこと
- 全員に理解され、受け入れられること

その結果、本来目指していた「温かなコミュニティをつくる」という目的よりも、
周囲の反応を避けることが優先され、判断が止まっていた。

対話を通じて、本当に守りたいものと、手放してもよいものが整理されたことで、
判断は「販売するかどうか」から「どう届けるか」へ変化した。

本ケースは、制度だけでは変えられない判断停止が、「守る基準」と「捨てる基準」の再設計によって変化し得る可能性を示したケースである。

06 Implications for Organizations

新しい挑戦を前に立ち止まる人材に対し、組織は能力や経験の不足に目を向けがちである。

しかし本ケースが示したのは、本人が何を守ろうとしているのかを整理することで、
行動が変わりやすくなるということである。

特に、人間関係や信頼を失わないことまで守る基準へ含めてしまうと、
行動可能な選択肢は大きく狭まる。

組織においても、次の問いを対話によって整理することが、新たな挑戦や意思決定を支える一つの方法となる可能性がある。

- 本当に守るべき基準は何か。
- 手放してもよい基準は何か。

07 Limitations

本報告は、一名を対象とした90分間の単発セッションに基づくケーススタディであり、結果を一般化することはできない。

今後は、他者の目や反応が判断へ与える影響について複数事例を比較し、判断6要素のどこに共通する構造が存在するのかを継続的に観察していきたい。

判断を止めていたのは、販売ではなかった。

他人の目を、守る基準へ取り込んでいたことだった。
