

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2026年1月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『パトスが足りない』

ある時、私の話を聞いていた先輩経営者がこう言いました。
「何も伝わってこん。パトスが足りん。
あなたは上手く話そうと思っていて面白くないわ」



パトスとは哲学者アリストテレスが述べた次の「優れた話者の3つの要素」のひとつ。

(1) エトス: 人としての信頼性 (2) **パトス: 情熱・感情移入** (3) ロゴス: 論理

つまり、前述の先輩経営者は私の話には「情熱・感情移入」が足りない…と言ったわけです。

あなたの周りにも理路整然と上手く話しているのだけれど、その人の思いや熱意が全然伝わってこない人はいませんか？ 反対に話の内容は支離滅裂だけれど、その人の思いがガンガン伝わってきて、なんだかこちらもうキウキウしてくる人はいませんか？

もちろん、仕事では理路整然と伝えることが大切なのは間違いありません。でも…言葉は分からなくても海外の音楽に涙し、やる気がでて、勇気がでることもあるし、言葉を言えなくても赤ちゃんの人間としての偉大な生命力を感じることもできるし、言葉を発していなくても笑顔の人に接すると嬉しくなります。

言葉は大切なだけれど、それ以上に大切なこともありますね。
仕事ではわかりやすく、そして常に「**パトス**」を持って、相手に情報を伝えましょう。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の
約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(´▽`)と言われる会社です！