

Ethosargument ska handla om din karaktär då mottagaren blir övertygad av dina kvalifikationer i ämnet. Tala därför om varför vi ska ha förtroende för just dig! Det är bra att lägga ett ethosargument i början av exempelvis ett brev eller tal då ethosargumentet visar din motpart att du vet vad du talar om och att det är värt att fortsätta läsa/lyssna.

Logosargument handlar om nyttan och logiken. Ta därför fram ett argument som är baserat på fakta och lägg det i mitten av argumentationen.

Pathosargument handlar om upplevelsen. Lyft därför fram ett argument där du låter känslorna lysa igenom budskapet! Pathosargument kan vara bra att lägga i slutet av argumentationen då du avslutar med ett känslomässigt avtryck hos mottagarna.