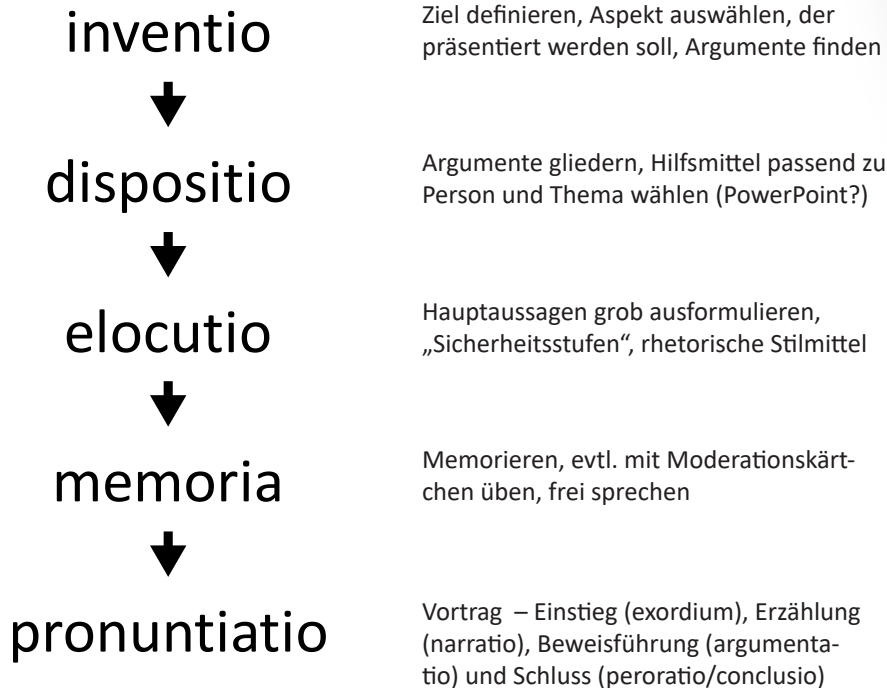
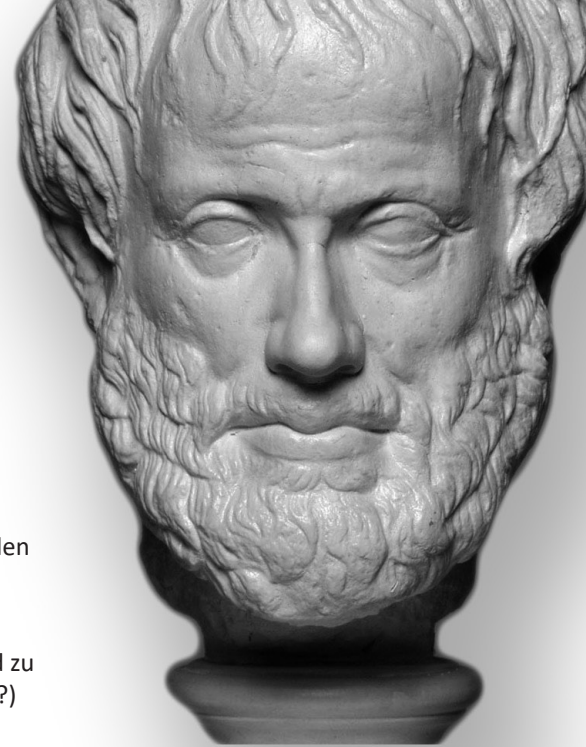


rhetorik

Vorbereitung von Präsentationen



The Golden Circle

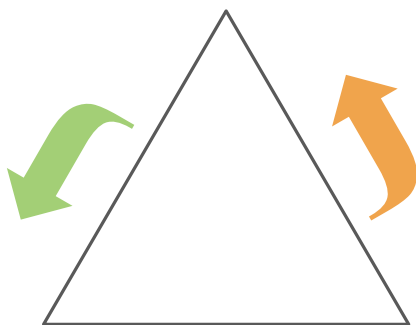
Argumentiere von innen nach außen (Warum-Wie-Was) und nicht umgekehrt.

Das Gleichgewicht der Appelle

passend zu Persönlichkeit, Thema und Ziel

Ethos

die Glaubwürdigkeit des Redners



Logos

das Argument



Pathos

der emotionale Zustand des Publikums

