

Presentar los hechos de un solo lado de una cuestión sin ser transparente sobre el otro lado de la cuestión no es ético.

DECLARACIONES MAGNÉTICAS DE PERSUASIÓN

**Para ser un orador o escritor
realmente eficaz, hay que
atraer a la audiencia o al
lector.**

DECLARACIONES MAGNÉTICAS DE PERSUASIÓN

Puedes convencer a alguien de que te crea con base en tu personalidad, credibilidad y fiabilidad.

DECLARACIONES MAGNÉTICAS DE PERSUASIÓN

**La elección de palabras afecta
la respuesta emocional del
público.**

DECLARACIONES MAGNÉTICAS DE PERSUASIÓN

**Dar razones es el corazón de la
persuasión.**

DECLARACIONES MAGNÉTICAS DE PERSUASIÓN

El orador (o escritor) debe desempeñar una función activa en la persuasión.