

CAPTURADOR DE NOTAS DE DECLARACIONES MAGNÉTICAS

Declaración magnética	Información del vídeo	Verdadero o Falso
Presentar los hechos de un solo lado de una cuestión sin ser transparente sobre el otro lado de la cuestión no es ético.		
Para ser un orador o escritor realmente eficaz, hay que atraer a la audiencia o al lector.		
Puedes convencer a alguien de que te crea con base en tu personalidad, credibilidad y fiabilidad.		
La elección de palabras afecta la respuesta emocional del público.		
Dar razones es el corazón de la persuasión.		
El orador (o escritor) debe desempeñar una función activa en la persuasión.		