

**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.**