

Trabajo Final

Juan Ignacio Elosegui

Expresión Oral y Escrita

Universidad Torcuato Di Tella

Análisis del discurso de Amy Cuddy: "El lenguaje corporal moldea nuestra identidad"

Amy Cuddy presenta su discurso en la plataforma TED. No es la idea describir solamente qué es lo que nos quiere comunicar a su audiencia, o bien, a los oyentes como yo; sino que busco también analizar su discurso en el sentido de eficiencia de la comunicación - ir más allá de sólo lo que dice, sino cómo.

Voy a usar varias herramientas aprendidas durante la cursada, sumada a una incorporación de conceptos del libro *"The Art of Public Speaking"*, de Stephen Lucas y del libro *"Convince y vencerás"* de Antonio Fabregat Marianini, Francisco Valiente Martínez, en pos de fundamentar cuál es mi apreciación sobre el discurso de Amy Cuddy.

En el capítulo 4 del libro *"The Art of Public Speaking"*, el orador tiene la tarea imperiosa de comenzar identificándole a sus oyentes cuál es el objetivo del discurso y con qué propósito lo hace. Amy Cuddy tiene como propósito informar, pero también quiere motivar a la audiencia de algún modo. Su objetivo es demostrar cómo el lenguaje corporal no sólo influye en cómo la gente percibe a quienes lo usan (bien o mal), sino que también en cómo nos percibimos a nosotros mismos usando la técnica del *"power posing"* como herramienta para fortalecer la autoconfianza.

Amy Cuddy se dirige a una audiencia amplia, no especializada, por lo que adapta su discurso para que sea accesible a personas de diversos orígenes. En ese sentido, la adecuación del contenido al público objetivo es coherente con las recomendaciones de Lucas sobre la selección del tema y el enfoque: elegir algo que no solo sea relevante, sino que también tenga un beneficio potencial para quienes lo escuchen. No es descabellado pensar que el mensaje hacia un público especializado debería ser distinto que el mensaje hacia un público no especializado como este. Siento que, incluso, el objetivo de la motivación al público es algo casi típico de una charla TED: *"Ideas worth sharing"*.

Análisis

Organización del discurso

El discurso de Amy Cuddy está estructurado de una manera clara y correcta, a mi parecer. Stephen Lucas dice, en el capítulo 8, que la estructura del discurso es clave para garantizar que el mensaje sea comprendido, recordado y apreciado por la audiencia. Esto es algo muy valioso que aprendí a lo largo de la cursada, que no tenía tan presente antes de cursarla.

Amy usa una estructura partida en tres: comienza con una introducción provocadora, seguida de una exposición argumentativa con datos científicos, y finaliza con una historia personal para que le de el sello emocional a la audiencia y para fortalecer su convicción de transmitir la idea correctamente. Esta secuencia permite una progresión lógica que va de lo conceptual a lo vivencial, y de lo general a lo personal, aumentando el impacto emocional del cierre.

Comienza diciendo que nuestra postura física puede influir en quiénes somos. Este es un comentario que puede chocar o llamarle la atención a la gente acerca de lo que se viene, y creo que lo logra eficazmente, al menos hablando desde mi punto de vista. Este tipo de apertura es eficaz para captar la atención, según se explica en el capítulo 10 del mismo manual, donde se destaca la importancia de una introducción que suscite interés y oriente al oyente sobre lo que vendrá.

A lo largo de la presentación, ella mantiene la coherencia temática y el hilo argumentativo, utilizando transiciones claras que facilitan la comprensión. Su conclusión, por otro lado,

retoma la hipótesis inicial y la refrenda con su experiencia personal, lo que contribuye a un cierre lógico, acertado y satisfactorio.

Apoyos discursivos/storytelling

Uno de los recursos más eficaces del discurso es la inclusión de historias personales. Según “*Convince y vencerás*” (pp. 187–189), la gestión de apoyos al discurso no debe limitarse al uso de datos, sino que debe integrar elementos emocionales que fortalezcan el vínculo con la audiencia. En este caso, Cuddy relata cómo un accidente la dejó con secuelas cognitivas, haciéndola sentir una impostora en entornos académicos. La resolución de esa historia —cuando dice “ya no finjas hasta lograrlo, hacelo hasta serlo”— aporta un elemento esperanzador y persuasivo que moviliza a la audiencia.

Desde el punto de vista argumentativo, este uso del storytelling cumple varias funciones: aporta credibilidad (ethos), genera empatía (pathos), y conecta la evidencia científica con la experiencia humana. El uso de testimonios personales es particularmente valioso cuando el discurso busca no solo informar, sino también transformar actitudes. La historia de Cuddy refuerza su autoridad no solo como investigadora, sino también como alguien que ha vivido en carne propia el problema que intenta abordar.

Recursos visuales y performativos

Aunque el discurso no se apoya en presentaciones multimedia ni gráficos proyectados, se destaca por el uso inteligente del cuerpo como recurso visual. Es la mejor forma posible de mantener la atención del público sobre este tema, como es el uso del cuerpo para moldear la identidad. En el capítulo 13 de “*The Art of Public Speaking*”, Lucas enfatiza que las ayudas visuales deben ser pertinentes y contribuir al objetivo del discurso, sin distraer. En este caso, el cuerpo de Amy Cuddy se convierte en una ayuda visual en sí mismo: ejemplifica posturas cerradas y abiertas, se mueve con seguridad, y demuestra físicamente aquello que explica verbalmente. Esta coherencia entre contenido e incrementa la credibilidad del mensaje.

La entonación, el ritmo, las pausas y los gestos están cuidadosamente controlados, lo que demuestra preparación y dominio escénico. Según Stephen Lucas, un orador eficaz es consciente de su lenguaje no verbal, y lo utiliza para reforzar el contenido del discurso. La presentadora logra esto con soltura y sin rigidez, lo que refuerza la naturalidad y la cercanía con el público.

Estilo comunicativo y accesibilidad

Otro de los aciertos del discurso es su estilo claro, concreto y sencillo. El capítulo 14 del manual señala que un discurso informativo debe evitar la jerga técnica, definir conceptos cuando es necesario, y ejemplificar para facilitar la comprensión. Entre más conciso, mejor. Amy Cuddy cumple con esto, porque traduce términos que no todos podemos tener tan incorporados, como “cortisol” o “testosterona”. Además, ilustra sus efectos con situaciones familiares como entrevistas de trabajo o presentaciones académicas.

Siento incluso que la proporción de afirmaciones y pruebas es correcta. Ella no hace afirmaciones absolutas y no generaliza sin mostrar una base de datos obtenidos en estudios controlados, pero sin profundizarse tanto en ello. Esto podría ser criticado desde una

perspectiva académica estricta, en el contexto de una charla TED (cuyo objetivo es divulgar, no revisar en profundidad), la estrategia parece adecuada.

Ética discursiva y uso de fuentes

En el apartado “*Plagiarism*” de “*The Art of Public Speaking*” (pp. 36-41), el autor destaca la importancia de la integridad intelectual del orador. Es muy importante que el presentador reconozca las fuentes de la información y tratar de no apropiarse de ideas ajenas. Amy Cuddy no nombra autores específicos durante la charla, pero sí dice que presenta resultados de investigaciones científicas, las cuales son de ella en su gran parte. Investigué, incluso, qué tanto tenía esto de cierto, y, efectivamente, tiene varias publicaciones académicas donde aparece como coautora. En este sentido, si bien el formato TED permite mayor flexibilidad en la cita de fuentes, el discurso mantiene un estándar aceptable de ética comunicacional a mi parecer. Además, al incorporar su propia experiencia, la presentadora le da al discurso una voz original que combina rigor y subjetividad, sin caer en la apropiación indebida de ideas.

Adaptación, uso del tiempo

El discurso también demuestra una buena comprensión del medio en el que se desarrolla. En TED Talks hay un límite de tiempo estricto, que es de 20 minutos. En ese lapso de tiempo, Amy puede desarrollar la hipótesis, fundamentarlo con estudios científicos, ejemplificar y generarle algo a la audiencia con una historia personal.

Conclusión final

El discurso de Amy Cuddy se presenta como un modelo de exposición eficaz, en gran medida por su habilidad para integrar recursos reales y emocionales en un marco bien estructurado. La combinación de claridad expositiva, narrativa personal, control performativo y coherencia temática le permite alcanzar sus objetivos con éxito a mi parecer. Si bien podría mencionar algunas debilidades —como la falta de visuales tradicionales o una exposición más detallada de los métodos científicos—, estas no empañan el resultado general, que es altamente persuasivo y memorable. Estaría bueno si los hubiera usado para algún que otro oyente que no esté prestando atención al cien por ciento.

Desde el enfoque de “*The Art of Public Speaking*”, el discurso cumple con los requisitos fundamentales de un acto comunicativo eficaz: propósito claro, contenido adecuado al público, organización coherente, estilo accesible, apoyo ético, y ejecución performativa convincente. A su vez, desde la perspectiva de “*Convince y vencerás*”, el discurso gestiona con inteligencia los apoyos emocionales, apelando a la empatía del público sin caer en el melodrama ni en el simplismo. En definitiva, se trata de una exposición cuidadosamente diseñada, que logra combinar ciencia, emoción y autenticidad.

Bibliografía usada

Fabregat Marianini, A., & Valiente Martínez, F. (s.f.). *Convence y vencerás* (pp. 187–189). Editorial Planeta.

Lucas, S. E. (s.f.). *The Art of Public Speaking* (12.^a ed.). McGraw-Hill Education.

- Capítulo 4: Selecting a topic and a purpose.
- Capítulo 8: Organizing the body of the speech.
- Capítulo 10: Outlining the speech.
- Capítulo 13: Using visual aids (incluye apéndice: Using PowerPoint).
- Capítulo 14: Speaking to inform.
- “Plagiarism” (pp. 36–41).