



## DOCUMENTAL, INFORMACIÓN Y PERSUASIÓN

Una de las modalidades clásicas del cine documental es aquella relacionada con el despliegue argumental encaminado a convencer de algo o a promover una determinada actitud o a defender cualesquiera causa. El "modo persuasivo", en el caso del documental, estaría representado, en primer lugar, por los clásicos documentales de propaganda ([\*El triunfo de la voluntad\*](#) (1935), [\*El fascismo ordinario\*](#) (1965), la serie [\*Why we fight\*](#) (1943) por ejemplo, documentales "de concienciación" ([\*We feed the world\*](#) (2005) o lo que podemos denominar documentales "de batalla" (o incluso "de cruzada") ([\*Bowling for Columbine\*](#)(2002)...

Normalmente las modalidades informativa y persuasiva están hibridadas. Los documentales autodeclarados "informativos" poseen un trasfondo argumental, se posicionan de forma más o menos explícita en defensa de una "causa", aún haciéndolo con discreción y jugando aparentemente el juego de la "objetividad".

Si recordemos la definición de Greimas de "hacer informativo" y "hacer persuasivo", el primero correspondería a la simple transferencia del objeto saber; mientras que el hacer persuasivo buscaría que el destinatario aceptase el contrato enunciativo propuesto con el fin de orientar sus opiniones y actitudes (lo que ulteriormente podría afectar a conductas y acciones) en un determinado sentido.





De acuerdo con los dos tipos de discurso, Paul Rotha distinguía dos grandes categorías de cine documental: "Creo que es evidente que con el film documental de tesis desembocamos en un campo de percepción más amplio que el del film descriptivo, pues la propaganda exige unas exposiciones persuasivas y unas implicaciones susceptibles de penetrar profundamente el campo de la experiencia moderna" (Rotha asociaba "descriptivo" e "informativo").

