



Cartografias da Credibilidade no Radiojornalismo Educativo¹

Edgard Patrício²

Universidade Federal do Ceará e Catavento Comunicação e Educação

Resumo

O rádio sempre foi considerado um meio de comunicação unidirecional. Nele, a comunicação partiria de um emissor até chegar a um determinado receptor. O segundo ficaria a mercê do primeiro, preso às suas determinações. Estudos recentes no campo da comunicação, no entanto, tentam ultrapassar essa abordagem. Colocam esse receptor como um componente ativo. Na intenção de compreender como poderia se potencializar, na interação, o princípio educativo, é que encontramos como processos fundamentais as noções de confiança e credibilidade. E é na tentativa de entendermos como se dá a construção da confiança e da credibilidade do ouvinte de rádio é que chegamos a uma cartografia da credibilidade-confiada, aqui já configurada como uma categoria que une os dois conceitos.

Palavras-chave

Rádio; educação; credibilidade

1 O Programa de Rádio Catavento

O Catavento foi um programa de educação ambiental, veiculado pela Rádio Universitária FM, da Universidade Federal do Ceará. O primeiro programa foi ao ar em março de 1991. À época, o Catavento tinha meia hora de duração e era veiculado aos sábados. O último programa foi ao ar em 1998. O objetivo principal do programa, segundo um prospecto do projeto, era “promover a educação ambiental, trazendo o meio-ambiente para o cotidiano das pessoas”. Sendo assim, toma contornos de educação de caráter informal.

2 O Princípio Educativo no Rádio

Se partirmos do princípio de que todo receptor é ativo, e mais do que isso, que é pelo consumo que se realizam as mediações desse receptor, aqui no caso através dos meios de comunicação de massa, perceberemos que os meios de comunicação carregam, em si, características que apontam para um princípio educativo de suas mensagens.

¹ Trabalho apresentado no GP Rádio e Mídia Sonora do X Encontro dos Grupos de Pesquisa em Comunicação, evento componente do XXXIII Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação.

² Jornalista e doutor em Educação, e-mail edgard@ufc.br.



Princípio educativo entendido aqui como um processo em que uma determinada mensagem é percebida; processo que desloca sentidos, possibilita mediações.

O simples processo de perceber evidencia um deslocamento de sentidos, o estabelecimento de mediações. Inclui-se, aqui, mesmo a comunicação emocional. Amplia-se, a partir de Freire (1988, p. 70), o sentido que possa ter a comunicação. Para ele, a comunicação “implica a compreensão pelos sujeitos interlocutores do conteúdo sobre o qual ou o propósito do qual se estabelece a relação comunicativa”. O caráter fundamental da comunicação emocional seria, assim, a acriticidade. Daí que a comunicação emocional poderia realizar-se tanto entre o sujeito “A” e o sujeito “B”, como, em uma multidão, entre esta e um líder carismático. Mesmo assim sua característica principal seria a acriticidade. Mas quando analisamos a caracterização que fizemos do princípio educativo, percebemos que mesmo a comunicação emocional pode deslocar sentidos, estabelecer mediações. Daí porque também a levamos em consideração no presente estudo.

O problema é que, a partir da incorporação da noção de comunicação emocional, estaríamos compartilhando de uma tese behaviorista para o princípio educativo. Por exemplo, se caracterizamos o princípio educativo como um processo de simples deslocamento de sentidos, estabelecimento de mediações, poderíamos também chegar a dizer que um rato, ao ser adestrado com choques elétricos para realizar determinados movimentos, ao receber esses choques e deslocar sentidos, estaria tomado por um princípio educativo? Não teríamos que qualificar esse deslocamento de sentidos e esse estabelecimento de mediações? Sim, e essa qualificação não recairia apenas sobre o conteúdo ou sobre o propósito da comunicação, como poderia sugerir a fala de Freire. Se relacionarmos princípio educativo ao conteúdo ou ao propósito da comunicação estaremos nos concentrando ou na própria mensagem –conteúdo– ou na ponta da produção da mensagem –seu propósito. E esqueceríamos mais uma vez o papel ativo do receptor dessa mensagem. O princípio educativo poderia ser qualificado pelo uso social que o receptor faz da mensagem, sua apropriação cultural. Deslocar sentidos, estabelecer mediações? Tudo bem! Mas esse deslocamento e esse estabelecimento perpassados pelo uso social e apropriação cultural da mensagem.



3 As Noções de Credibilidade

Utilizando-se do programa “Catavento”, já descrito anteriormente, como base empírica de análise dos processos tratados até aqui de modo teórico, um primeiro questionamento a ser formulado refere-se a como poderia ser percebida essa tensão entre os níveis micro e macro, na construção de sua mensagem e na possibilidade de interação com o receptor? O nível micro, no caso, aparece quando da relação entre a equipe de produção do programa e seu ouvinte. Por sua vez, o nível macro transparece pelo suporte institucional que é dado ao projeto, através da Rádio Universitária FM, emissora que pertence à Universidade Federal do Ceará-UFC.

Esse suporte institucional, pela avaliação da equipe do projeto, é fundamental. Inclusive como forma de sensibilizar os apoiadores financeiros para a execução do programa. A interpretação é que onde aparece a marca UFC, instituição, à época, com 43 anos de existência, junto vem a credibilidade. Essa mesma credibilidade repercute na Rádio Universitária. Embora deficitária em termos de equipamentos e programação, a emissora ainda repercute como formadora de opinião na cidade de Fortaleza. Em que se sustenta essa credibilidade? Esse processo pode ter origem em outra instituição que está por trás da UFC, na qual já falamos, e que interfere decisivamente na interação: a ciência.

Essa mesma credibilidade, verificada a partir da instância macro, no caso o aparato institucional, também tem seu correspondente na instância micro, na relação da equipe de produção do programa com o ouvinte. Nesse aspecto, os relacionamentos individuais que aí acontecem também colaboram na sustentação dessa credibilidade. Isso não quer dizer que essas instâncias não mantenham pontos de acesso entre si. Em si essa é uma relação dialética, onde uma instância se apóia e é apoiada na outra com o intuito de preservar seus objetivos últimos, qual seja o de dar credibilidade ao produto final do trabalho, a mensagem a ser percebida pelo receptor.

A credibilidade da mensagem, depreende-se, seria, assim, a resultante das forças que atuam no seu processo de construção, através das instâncias de interação. Mas credibilidade, a princípio, se constrói, não se cria. Assim, presume-se, antes de instalar-se em definitivo, a credibilidade deve interagir com outros fatores que compartilham da



sua construção. Entre esses fatores encontram-se a confiança e, por mais espantoso que possa parecer, sentimentos de crença e fé. Crença e fé em pessoas ou sistemas. A partir daí, introduz-se as duas instâncias de credibilidade do Catavento. A primeira vinculada às pessoas (locutor, repórter, comentarista) e a segunda ao sistema (a ciência, a UFC).

Um pólo de atração para o estabelecimento de relações de confiança é, segundo Giddens (1991, p. 35), os “sistemas peritos”. Sistemas peritos seriam os sistemas de excelência técnica ou competência profissional que organizam grandes áreas dos ambientes material e social em que vivemos hoje. Giddens ainda fala da grande quantidade de sistemas peritos com os quais se convive numa atividade simples, como estar em casa. Conhece-se muito pouco, como leigos, os códigos de conhecimento usados pelo arquiteto e pelo construtor no projeto e construção da casa, mas não obstante

tenho ‘fé’ no que eles fizeram. Minha ‘fé’ não é tanto neles, embora eu tenha que confiar na sua competência, como na autenticidade do conhecimento perito que eles aplicam - algo que não posso, em geral, conferir exaustivamente por mim mesmo” (IDEM, p. 35).

Os sistemas peritos são sistemas por excelência de desencaixe. Desencaixe, no entender de Giddens, seria o “deslocamento” das relações sociais de contextos locais de interação e sua reestruturação através de extensões indefinidas de tempo-espaço. Devido à improbabilidade de não serem testados a todo momento, quando fazemos uso deles, os sistemas peritos, como mecanismos de desencaixe, implicam, para Giddens, uma atitude de confiança.

De posse de todos os elementos da cadeia de interação,

a confiança pode ser definida como crença na credibilidade de uma pessoa ou sistema, tendo em vista um dado conjunto de resultados ou eventos, em que essa crença expressa uma fé na probidade ou amor de um outro, ou na correção de princípios abstratos (conhecimento técnico)” (IDEM, p. 41).

A confiança, ainda segundo Giddens, não é o mesmo que fé na credibilidade de uma pessoa ou sistema; ela é o que deriva dessa fé. Você não tem confiança apenas por racionalmente construir suas chances de acertos e erros. Disso decorre que a relação de confiança das pessoas “leigas” com os sistemas peritos, ou com outros indivíduos, é



marcada pela ambivalência. Pois só se exige confiança “onde há ignorância - ou das reivindicações de conhecimento de peritos técnicos ou dos pensamentos e intenções de pessoas íntimas com as quais se conta” (IDEM, p. 92).

Por essa concepção, quando se considera a credibilidade, e por conseguinte a confiança, como possível fator desencadeante da interação, esvai-se a idéia da interação construída ocasião após ocasião, através de atitude cognoscível. Embora seja inegável que uma práxis da fé, crença, confiança ou credibilidade imponha uma racionalidade, o modelo dessa racionalidade tende a se afastar da idéia de uma razão interativa, por carregar altos “teores” de instrumentalidade.

Por todas essas considerações, é possível presumir-se a linha tênue que haveria de separar a credibilidade da confiança. Será que, mesmo tênue, existe de fato essa linha divisória? A princípio, desconfia-se que não. Se a confiança decorre de uma crença na credibilidade, para que a primeira exista deve haver necessariamente um processo de alimentação aberto pela segunda. Mas, admitir essa relação coloca um problema, que pode ser resumido na seguinte pergunta: qual o momento em que a credibilidade vai estar suficientemente alicerçada para deslanchar um processo favorável à construção da confiança? Essa pergunta nos induz a pensar que não seja possível separar credibilidade e confiança quando se trata de examinar as suas relações no âmbito do processo interativo que fundamenta a sociabilidade em geral. Nesse caso, poderíamos dizer que existe uma relação de construção/desconstrução entre esses dois conceitos. Relação sem tempo e lugar para acontecer, mas mutuamente dependentes.

Tentando externar essa mútua dependência é que no presente estudo unimos intuitivamente essas duas categorias numa terceira, que passaremos a chamar de “credibilidade-confiada”. Com o auxílio de Giddens, partimos da credibilidade, passamos pela confiança e chegamos a uma “credibilidade-confiada”. Antes de ser uma estratégia para a simplificação das análises, a “credibilidade-confiada” pressupõe uma preocupação com os processos, uma feita que articula credibilidade e confiança numa relação de construção/desconstrução. E que aponta para uma possível racionalidade por aquele que a desenvolve.



Dentro de todo esse quadro, a parceria da nossa dupla dinâmica, credibilidade e confiança, e a relação dessa com a verdade e a perspectiva de interação, a partir dessa relação, torna-se mais clara quando recebo um telefonema de uma ouvinte aflita do Catavento. Ela queria alguns esclarecimentos sobre como acabar com os carrapatos que estavam infestando seus cachorros. Disse que já tinha procurado alguns especialistas, utilizado alguns produtos ... e nada! Depois de explicar toda a situação, a angústia transparecia no relato da Dona Zilma, do bairro Granja Lisboa. Isso por ter tentado várias coisas e nenhuma ter funcionado. A certa altura da conversa, espontaneamente, ela resume: –Eu procurei vocês porque aí é uma coisa mais verdadeira!

4 O Método da Pesquisa

O método construído baseia-se em entrevistas com ouvintes do programa Catavento. Foram escolhidos oito ouvintes, de forma não aleatória. O não-aleatório decorre do fato de trabalharmos a idéia de credibilidade-confiada e instituímos no programa de rádio uma seção de denúncias, em que os ouvintes podiam reclamar, com base no testemunho ou conhecimento de agressões sofridas pelo meio-ambiente. Ora, nada mais natural do que analisar a credibilidade-confiada despertada pelo Catavento a partir dos ouvintes que fizeram denúncias. Alguns fatores que colaboraram nessa escolha: i) a proximidades desses ouvintes com o programa, ii) a perspectiva de que seu problema pudesse ser resolvido e iii) a confiança de que a resolução desse problema pudesse passar pelo Catavento. Assim, foram escolhidos oito ouvintes que fizeram denúncias. Desses, sete participaram efetivamente da pesquisa. Algumas dessas denúncias lograram resolver os problemas; outras, não.

O planejamento de abordagem era o seguinte: o ouvinte faria uma escuta do programa; ao mesmo tempo que ouvia as mensagens que fossem sendo veiculadas, verbalizaria um determinado nível de confiança naquilo que estava sendo ouvido. Foi estabelecida uma escala para esses níveis de confiança. Dá para acreditar nisso que você está ouvindo? Os conceitos estabelecidos, a serem verbalizados durante a análise do programa pelos ouvintes, seriam: dá para acreditar, não dá para acreditar, dá para acreditar mais ou menos. Depois da primeira entrevista, viria uma segunda. Nessa segunda entrevista, o ouvinte iria ser perguntado sobre o porquê de ter atribuído aqueles níveis de confiança no decorrer de todo o programa:



Para se ter o registro mais fiel possível da conexão entre a mensagem escutada e a verbalização da valoração de credibilidade-confiada do ouvinte, utilizamos dois aparelhos de reprodução e gravação sonoros. No primeiro, reproduzíamos o programa para análise. No segundo, e ao mesmo tempo, gravávamos o programa que estava sendo reproduzido, como *back-ground*, e as valorações verbalizadas pelo ouvinte.

5 A Cartografia da Credibilidade Confiada

Os relatos dos ouvintes, apoiados nas valorações verbalizadas na primeira fase da pesquisa, possibilitaram a estruturação de uma tipologia dos processos que são empregadas para tentar entender a construção da credibilidade-confiada no programa Catavento. Através desses relatos, chegamos a um universo de 19 processos de construção da credibilidade-confiada. Antes de tudo, é interessante notar que, e seguindo a própria caracterização do saber, esses processos em muitas ocasiões se inter cruzam. É extremamente difícil encontrar qualquer uma desses processos que não se alimente de outro, ou que não repercuta em outro. Para esse artigo, vamos detalhar um desses processos: a ‘transferência’.

A transferência como processo de construção da credibilidade-confiada estaria associada à velha frase: –Diz-me com quem andas e eu te direi quem és! E essa transferência, ainda cabe salientar mais uma vez, pode se dar entre pessoas, entre pessoas e sistemas e mesmo entre sistemas. No caso da Débora (ouvinte do programa e entrevistada da pesquisa), a transferência da credibilidade-confiada se deu entre pessoas e sistemas. Geovana Cartaxo é apenas mais um dos componentes da produção do Catavento. Mais empresta sua credibilidade-confiada, desenvolvida junto à Débora, a toda a equipe: “Particularmente, por conhecer a Geovana, por saber do trabalho dela – porque eu sei que ela é muito atuante– eu acredito na equipe, eu acredito na equipe.”

Poderíamos dizer que é o todo pela parte. Essa é a configuração que assume os mecanismos de desencaixe e encaixe, em relação aos contatos com-rostos e sem-rostos. E essa compreensão de Débora pode não estar relacionada a atuação do programa em relação à resolução das denúncias de agressão ambiental que chegam ao Catavento –ela disse que não se lembra de uma denúncia que tenha sido resolvida pelo programa.



Eu não vivo com muita maldade. Eu, de certa forma, acredito muito, muito. (...) Eu acredito, sabe, no geral, no programa. As pessoas que vocês levam até ali, lógico que eu não acredito em todas. Eu procuro sempre escutar (...) e analisar. Independente dela ser da Federal, da Unifor, do Ibama, do Splan, do governo, da Prefeitura...

Mas também pode ocorrer o inverso: a transferência de credibilidade-confiada se dá do sistema para a pessoa. Essa interpretação deduz-se a partir de uma fala de Helena (outra ouvinte e participante da pesquisa), quando, durante uma fala do Roberto, outro apresentador do programa, ela emite uma valoração positiva sobre aquilo que está ouvindo. E por que ela acredita no Roberto naquele instante? “Porque, porque ele faz parte de uma equipe, de um programa que tá indo fundo. Então, eu acredito no Roberto como nos demais que eu não conheço”.

Mas, mesmo dentro desse caráter contagiante que possa ter o Catavento, desse lugar de crença, sempre há lugar para o senso crítico, como se observa na fala do seu Dedier (ouvinte e participante da pesquisa), quando lhe proponho a seguinte situação: –E se o presidente Fernando Henrique Cardoso falasse no Catavento? Dava para confiar nele? “Não, não dava pra confiar nele, de maneira alguma. Não confio mais [risos].”

Mas, se eu sou confiável para você, e eu tenho um amigo, você já sai com uma predisposição de ter confiança também no meu amigo. Fico pensando, a partir dessa característica da credibilidade-confiada, se não poderia acontecer o contrário. Ao invés de haver uma transferência de credibilidade-confiada do positivo –que tem credibilidade-confiada– para o negativo, se não ocorreria o contrário. A credibilidade-confiada, ou não-credibilidade-confiada do negativo influenciar a boa credibilidade-confiada desfrutada pelo positivo. Aí também se insinua a característica de repetitividade da credibilidade-confiada –um episódio positivo gerar um retorno de credibilidade-confiada depois de vários episódios negativos.

O problema é que isso não se verifica apenas pelo número de acontecimentos. E sim, também, pela qualidade de tais acontecimentos. Essa discussão toda acontece quando da relação entre dois pólos contrários, um de alta outro de baixa credibilidade-confiada. No caso do amigo em comum, se esse amigo era desconhecido anteriormente, a transferência pode ser imediata: de baixa ou de alta credibilidade-confiada.

O processo de transferência de credibilidade-confiada é perpassada também pela discussão da neutralidade da linguagem jornalística. Como podemos perceber por uma fala de Dorinha (ouvinte e participante da pesquisa). Para um mesmo depoimento do programa, durante sua escuta, ela acredita e não acredita no que a pessoa está falando. Eu perguntei, então, se dá para acreditar numa pessoa num momento e desacreditar da mesma pessoa em outro momento:

Na pessoa que tá falando a gente acredita. Às vezes a gente deixa de desacreditar [eu suponho que ela queria falar ‘deixa de acreditar’] n’aquilo que está sendo falado pela pessoa. Ela está informando. Eu não posso dizer que não acredito nela. Nela eu acredito. (...) O que a gente acredita ou deixa de desacreditar é n’aquilo que está sendo informado, pelo papel que ela está lendo, pela resposta que ela tá pegando de alguém, tá transmitindo.

Outra questão relaciona-se a essa análise da Dorinha. Como o discurso do outro influencia na construção ou desconstrução da credibilidade-confiada? Como fica essa relação entre o jornalista, que informa, e a notícia, que é informada? Dorinha faz uma separação. A partir do seu posicionamento, pode ser até um aspecto da recursividade da confiança o fato da Márcia ter credibilidade-confiada para ela. No entanto, outros fatores podem ser lembrados. No caso, a transferência da credibilidade-confiada do sistema para as pessoas. Se é do Catavento, é confiável. Isso pode ser dito pelo fato de que foi a primeira e única aparição da Márcia, que fazia um comentário, no programa. Ou seja, aquela idéia de que a credibilidade é construída, é um processo, não é tão assim, ou pode não ser tão assim. Nesse caso, a credibilidade-confiada foi mesmo transferida.

Se ocorre uma transferência de credibilidade-confiada para os componentes secundários do sistema, no caso, Márcia, por sua inserção ocasional, que se confundia a uma fonte, ocorre também a transferência da não credibilidade-confiada entre o sistema, o Catavento, e as fontes que não comungam da sua opinião. Mas a opinião do Catavento é explícita? Talvez não. Mas Helena soube identificar seu direcionamento, o direcionamento do programa. No caso, a discussão era sobre um geólogo, encarregado de uma mineração nas dunas, que orientava que nos entulhos para tampar as escavações não fosse utilizado lixo:

Eu senti, nessa entrevista que ele deu aí, que é contra, vai chegando aquela carreta de lixo, aquele ... que só quer entulho, mentira! Ele é um



... que tá mandando tudo. O próprio funcionário falou ali, que ele é o encarregado de tudo. Então, por que não a carreta de lixo e sim a de entulho?

Isso depõe contra o jornalismo que tenta sempre ouvir as duas partes? No caso, ouvir as duas partes não instalaria uma visão dicotômica da realidade, uma divisão entre mocinho e bandido? Atentar para o fato, também, de que, depois que o ouvinte passa a ter credibilidade-confiada no programa, tudo agora é originário dessa relação, e aí residiria o aspecto da fé, da crença. A partir disso, será que a credibilidade-confiada seria mesmo predisposto para a interação? Se você acredita na interação como a construção de um diálogo, existiria diálogo numa relação que se estrutura em termos de fé e crença?

E qual seria, qualitativamente falando, a instância transferidora de maior credibilidade-confiada: as pessoas ou os sistemas? Tento considerar essa perspectiva ao discutir com Francisca (ouvinte e participante da pesquisa) sua credibilidade-confiada no Frei Leonardo Boff. No caso, Boff foi alvo de voto de silêncio por parte da Igreja, por conta de suas idéias. Eu coloco como dúvida para Francisca: em quem ela confiava, nessa situação, no Boff ou na Igreja? “Eu continuava, eu acreditava nele. Eu acreditava nele, porque a igreja, a igreja sempre agiu muito errado. Agora que ela tá, tá tentando consertar alguma coisa.”

Uma passagem em que o sistema perde para as relações pessoais. Isso se aproxima do pensamento de Giddens, que diz que as relações pessoais são mais gratificantes do que as relações com sistemas peritos ou sistemas abstratos.

Tento aprofundar essa discussão com Agnaldo (ouvinte e participante da pesquisa). No programa analisado por ele, discute-se a previsão do inverno. E uma dupla de emboladores trava uma batalha para saber quem tem mais razão na previsão: se os sertanejos, com suas profecias; ou os cientistas, com suas aparelhagens modernas. Agnaldo dá sua opinião sobre quem transmite mais credibilidade-confiada, os sertanejos ou a Ciência? “A Ciência.”



E quais seriam os mais confiáveis, os cientistas ou os sertanejos? “Tem que ter um? Eu não gosto de uma opção. Eu acho que a Ciência, ela tem que levar em consideração também essa observação do sertanejo.”

Pela fala do Agnaldo, é mais fácil confiar nos sistemas. Na primeira pergunta ele fez uma só opção; na segunda, regateou. Daí porque a credibilidade no Catavento, e não nas pessoas que fazem o Catavento, ser mais observada, embora a nomeação das pessoas que fazem o Catavento seja uma constante durante todo o programa. A questão do trabalho em equipe também pode deslocar a credibilidade-confiada das pessoas para o programa.

6 Referências Bibliográficas

FREIRE, Paulo. *Extensão ou comunicação?* 10. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988;

FUKUYAMA, Francis. *Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade*. Rio de Janeiro: Rocco, 1996;

GIDDENS, Anthony. *As conseqüências da modernidade*. São Paulo: Unesp, 1991.