

CAPÍTULO CINCO



A entrevista de investigação

Objectivos de aprendizagem

Quando tiver terminado o estudo deste capítulo, deverá ser capaz de:

- Descrever as diferenças entre a entrevista comum e a entrevista de investigação em termos de abordagem, estratégias e técnicas para formulação de perguntas
- Compreender os factores que podem tornar as relações durante uma entrevista antagónicas e como lidar com essas situações
- Identificar e empregar técnicas apropriadas para lidar com ludíbrio e manipulação da verdade durante as entrevistas
- Identificar e empregar técnicas apropriadas para lidar com trauma, relutância e medo durante as entrevistas
- Discutir os riscos que os jornalistas enfrentam quando realizam entrevistas investigativas e as táticas a serem usadas para lidar com a questão
- Fazer uma lista das convenções que regem a entrevista de investigação e discutir a utilidade dessas convenções.

Este capítulo apresenta, também, um 'mapa' dos capítulos que se seguem, e oferece alguns dos instrumentos e terminologia que será usada em todo o livro.

Se quiser rever os aspectos básicos sobre o planeamento da reportagem e sobre como lidar com as fontes antes de se lançar nestes outros tópicos, recomendamos-lhe que leia, ou releia, os Capítulos 3 e 4.

Recomendamos vivamente que leia o presente capítulo juntamente com o Capítulo 8 que trata dos principais aspectos jurídicos e deontológicos.

- Para obter orientações sobre ferramentas de investigação úteis no planeamento de entrevistas, ou para confirmar informação, consulte o Capítulo 6.
- Para obter orientações sobre como incluir os resultados da entrevista na notícia ou reportagem, consulte o Capítulo 7.

 Konrad
Adenauer
Stiftung

 INVESTIGATIVE
JOURNALISM
WORKSHOP

 Fair
FORUM for
AFRICAN
INVESTIGATIVE
REPORTERS

 cij

Gideon Rufaro tinha acabado de ingressar na equipa de investigação de um semanário de um país da África Central. A revista estava a investigar a questão de processos de licitação corruptos para a substituição da frota de veículos do governo. Alegava-se que o vendedor de carros envolvido tinha conseguido o contrato sem sequer ter concorrido, e que os preços eram muito inflacionados. Gideon tinha sido incumbido de entrevistar o ministro de serviços públicos, cujo departamento era responsável pelos contratos e concursos públicos. Tinha ouvido rumores de várias fontes e números bastante específicos relativamente aos preços excessivos dos carros. Segue-se a entrevista:

Gideon: Bom dia, Sr. Ministro. Muito obrigado por ter aceitado receber-me. O Sr. Ministro disse à televisão estatal que não houve “nada de incorrecto” no contrato atribuído à Sirdar Motors para substituição da frota de veículos do governo. No entanto, fontes nossas dizem-nos que o Sr. Ministro avaliou apenas a licitação da Sirdar, muito embora os preços por ela cotados fossem muito altos. Gostaria de comentar?

Ministro: Quem são essas fontes? Nomeie uma!

Gideon: Como deve compreender, não podemos revelar o nome das nossas fontes. Mas eu vi, pessoalmente, nalguns stands, a limusina oficial que o senhor vai comprar a preços 30% abaixo dos preços que a Sirdar está a cobrar pelo veículo ...

Ministro: Se está a insinuar que estou a mentir, não vale a pena continuarmos com a entrevista. Os veículos do governo têm vários extras – por motivos de segurança, como sabe. Mas diga-me uma coisa, o que é que o seu jornal pensa que está a fazer, a enviar um rapazinho para entrevistar uma pessoa da minha posição?

Gideon: Sr. Ministro! Não sei se sabe que fiz um mestrado em jornalismo pela Universidade de Columbia.

Ministro: Ora aí está! Um laçao do imperialismo americano! Não admira que me esteja a tentar apanhar!

Gideon: Voltando ao assunto desta entrevista ... Poderia dizer-me se o governo vai, pelo menos, investigar as alegações? Os processos de concurso estipulados pelo governo exigem que se considerem três licitações. Face a isto, como é que pode tomar esta decisão sem ter aberto um concurso público?

Ministro: Posso garantir-lhe que não nos deixamos influenciar por boatos maliciosos. Todos os passos do processo foram seguidos à letra.

Gideon: Nesse caso, quem ...

Ministro: Não me interrompa. Quanto mais não seja, tenha um mínimo de modos, seu abutre!

Gideon: Ministro, o senhor, a mim, não está a mostrar o mínimo de cortesia aceitável...

Ministro: Como se atreve! Em todo o caso, deveriam tê-lo informado que só tínhamos cinco minutos e os cinco minutos já passaram. O meu tempo é precioso demais para ser desperdiçado com este tipo de disparates. (O Ministro toca a campainha) A minha secretária irá acompanhá-lo.

Gideon: Mas Ministro...!

- **Pobre Gideon. Não teve grande sucesso com esta entrevista e sabe que o redactor vai ficar aborrecido.**
- **Será que ele poderia ter agido de uma forma diferente e melhor?**

No fim do capítulo voltaremos a examinar esta entrevista.

Princípios básicos

As entrevistas, como todos os actos de comunicação, são processos de duas vias. Os resultados dependem tanto do entrevistador como do entrevistado. Incluímos aqui alguns pontos gerais sobre como conduzir uma entrevista, mas se é relativamente inexperiente neste aspecto do seu trabalho de jornalista, ou se precisa de fazer uma revisão sobre o tema, recomendamos que consulte os capítulos dedicados às técnicas de entrevista num livro de introdução ao jornalismo.

Uma boa entrevista soa como uma conversa, embora não o seja. Tudo o que o jornalista faz ou diz faz parte de uma estratégia planeada para obter as respostas de que precisa.

A entrevista de investigação: **antes da entrevista**

Vale a pena dedicar tempo, mesmo quando não está a trabalhar num projecto, para desenvolver os seguintes aspectos:

- Estabelecer redes de contacto com pessoas que encontre em seminários, reuniões ou conferências a que tenha assistido. Se o cartão-de-visita da pessoa não indica claramente a sua área de especialização, escreva-a no verso do cartão.
- Organizar bem o seu livro de contactos. Quer este seja electrónico, quer em papel, uma salgalhada de nomes exige que leia toda a lista de cada vez que precisa de localizar uma pessoa. A organização alfabética é apropriada se a sua memória lhe permite lembrar-se dos apelidos de todos os seus contactos (a maior parte das pessoas não se lembra). Uma sugestão é organizar os contactos por ordem alfabética dentro de diferentes tópicos (ex.: Educação, Ambiente, Saúde, Governo) porque isto simplificará as buscas.
- Registe e arquive os contactos assim que os receber, e de vez em quando leia as suas listas ou os ficheiros com os cartões-de-visita para os limpar de contactos que se tornaram irrelevantes. Quanto maior a pilha de cartões não arquivados, tanto mais trabalho terá em os organizar e mais difícil será fazê-lo.
- Os contactos profissionais (já falámos sobre isto noutros capítulos) para garantir um relacionamento bom e dinâmico.

Lembre-se – o seu livro de contactos também é muito útil para as redacções rivais e para os serviços de segurança. Por isso, guarde-o num lugar seguro e mantenha-o confidencial – e tenha bem presente que alguns nomes só podem ser anotados na sua memória.

Esteja preparado – a investigação é crucial.

Por vezes, com eventos imediatos, há pouco tempo para investigar a notícia, mas isto nunca deve acontecer com uma reportagem de investigação importante. Antes da entrevista, investigue a pessoa, a questão e o contexto; poderá ter apenas uma oportunidade para entrevistar o indivíduo e não vai querer omitir ângulos importantes. Tente recolher tantos documentos primários quanto possível antes de realizar uma entrevista-chave. Saberá exactamente o que quer perguntar e, se a pessoa que está a entrevistar trabalhar para a instituição onde obteve os documentos (e se não for hostil), ela poderá explicar-lhe o seu significado. O contexto e os antecedentes (ver o Capítulo 6 sobre antecedentes paralelos) geralmente dão pistas para a formulação de perguntas pertinentes que a investigação directa do indivíduo não produz: servem também para destacar contradições importantes.

Recolha dos documentos

O jornalista zimbabueano Charles Rukuni investigou o caso de um promotor imobiliário que andava a enganar os compradores dos terrenos e das casas que construía que eram de qualidade medíocre. A investigação ainda está em curso. Rukuni observa: “A investigação inicial levou cerca de três semanas. O aspecto mais moroso foi descobrir quem era o homem, o que é que ele estava a fazer, como é que se tornou promotor imobiliário, quantas casas tinha construído, e recolher a documentação que provava que ele tinha enganado alguns dos clientes.”

As pessoas que vai entrevistar e os locais onde os vai entrevistar devem ser variados

Visite o local onde se passam os problemas e planeie entrevistas com várias pessoas. Caso contrário, corre o risco de se tornar dependente de pessoas importantes, de fontes com posições altas em gabinetes citadinos, ou dos frequentadores de bares. Conseguirá mais informação sobre senhorios cruéis nos lugares onde os lavradores estão a ser despejados, do que no gabinete citadino de uma ONG que trabalha nesse campo. Faça o mapeamento de dados para comparar a informação que recolheu na visita ao terreno, com aquilo que os documentos definidores de políticas dizem, com as promessas que têm sido feitas, com os orçamentos, e com as informações que as fontes lhe deram. Compare a informação por si recolhida com aquilo que aconteceu em lugares semelhantes com problemas semelhantes, e até mesmo noutros momentos históricos.

Conseguir que as pessoas falem

Um bom exercício é falar com várias pessoas num hotel cheio de gente, ou quando assiste a uma festa ou cerimónia, e levar as pessoas a falarem do seu trabalho. Se tiver uma ideia das pessoas que estarão presentes, e onde trabalham ou com quem têm

ligações, prepare um **plano para cultivar a pessoa** e faça uma lista das questões que gostaria de discutir com ela. Por outras palavras, procure uma maneira de transformar a pessoa numa fonte que poderá contactar mais tarde. Que interesses poderá a pessoa ter? Como poderá fazer que fale sobre questões interessantes ou debates que têm lugar no trabalho? Empregará abordagens diferentes para conversar com um funcionário público, ou com um empregado de bar? Como? (Nunca subestime a inteligência de pessoas que fazem trabalhos aparentemente rotineiros!) Em que ponto da conversa lhes diria que é jornalista? Em que circunstâncias encobriria a sua profissão e fingiria ser outra coisa (ex.: representante de vendas)? O que faria para ser convincente sobre a profissão inventada?

Planeie as perguntas com antecedência

Existe uma estrutura que lhe garante conseguir obter alguma informação, mesmo de entrevistas que são um desastre:

1. Conversa inicial para descontraír (uns momentos para criar uma relação humana)
2. Informação básica, incluindo a confirmação de factos conhecidos
3. Perguntas 'suaves'
4. Perguntas 'difíceis'

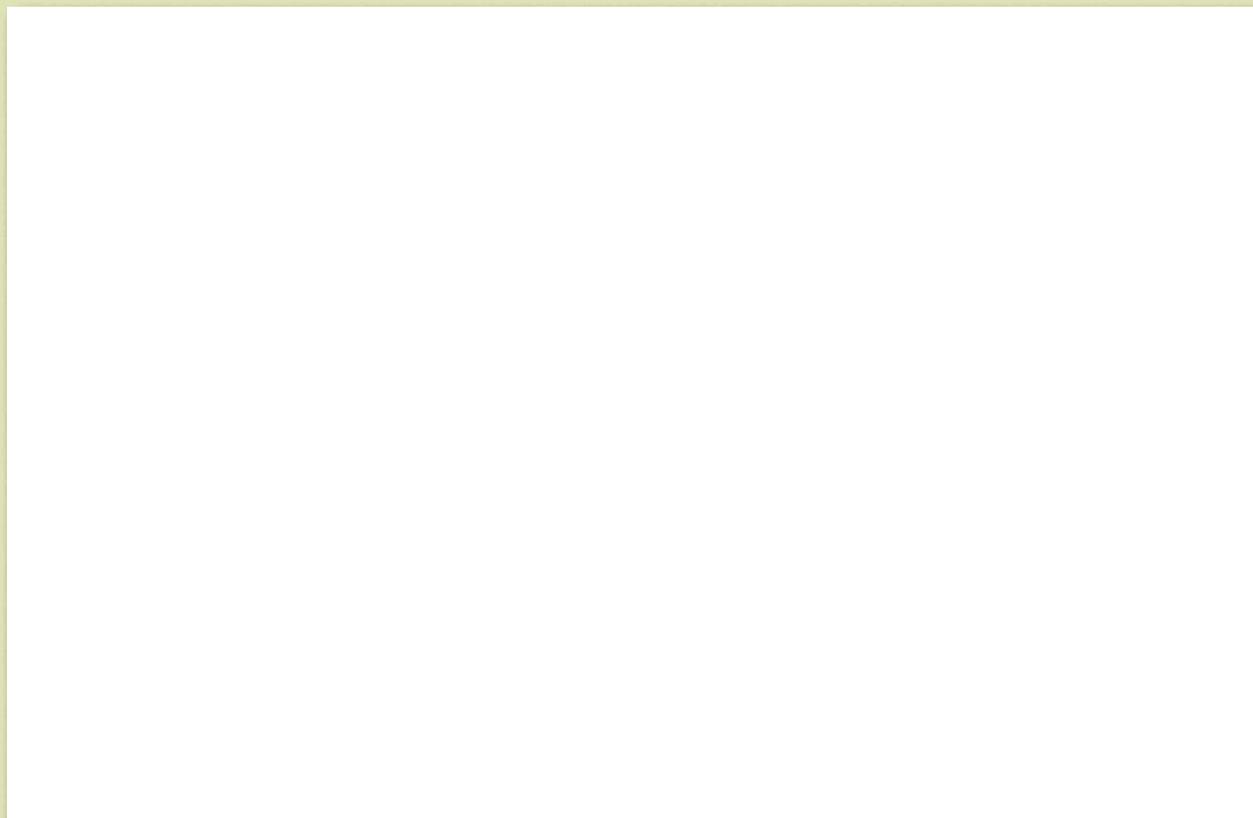
Contudo, em circunstâncias onde a relação entre o entrevistador e o entrevistado é tensa, mesmo antes de a entrevista ter sido iniciada, mantenha a primeira fase da entrevista curta e compacta – mas compatível com as exigências culturais em termos de cortesia – e vá directo à questão. Assegure-se de seguir uma estrutura lógica, obtendo primeiro a informação necessária para colocar perguntas mais difíceis depois.

As perguntas devem ser fáceis de compreender, devem ser claras, e devem ser directas. Pratique antes da entrevista. Um grupo de perguntas curtas que se seguem logicamente são melhores do que uma pergunta longa que leva o entrevistado a perder-se. Evite perguntas de muitas partes que requerem respostas diferentes: "Ministro, gostaria de saber se o senhor tem conhecimento que houve irregularidades no processo de licitação, se o senhor fiscalizou o processo, e porque motivo o contrato foi adjudicado à Sirdar?" (Só vai obter resposta a uma parte – geralmente à parte que o entrevistado prefere responder.) Esteja ciente da diferença entre perguntas fechadas (as perguntas que requerem uma resposta sim ou não) e as perguntas abertas (as que encorajam a pessoa a desenvolver as ideias). Misture as perguntas abertas e fechada, e use perguntas fechadas deliberadamente para atingir um objectivo específico (ver a secção **Perguntas contraditórias e forenses** nas páginas 5-10 infra).

Exercício 1

Como planeiar as perguntas

Dedique 5-10 minutos para preparar o tipo e a sequência das perguntas que faria se tivesse de entrevistar um alto funcionário do estado sobre um processo de licitação suspeito.



Esperamos que tenha incluído perguntas sobre

- Quais são as condições que regulam os concursos públicos
- Que mecanismos de fiscalização existem para garantir que as exigências regulamentares foram cumpridas
- Qual é a função do entrevistado dentro deste processo
- Se as circunstâncias em torno da licitação sob exame foram 'normais'
- Se todos os passos do processo foram seguidos no caso da presente licitação
- Se houve desvios em relação às normas – e porquê?

Por outras palavras, passa da área relativamente 'confortável' de regulamentos oficiais para perguntas mais difíceis de responder sobre as regras que não foram cumpridas...

Verifique se o material de gravação e para escrever estão a funcionar

Tenha sempre sobresselentes (esferográficas, pilhas, etc.). Se precisa que o entrevistado assine uma declaração autorizando o jornalista a usar a informação obtida na entrevista, tenha a declaração pronta. Esta declaração é particularmente importante no caso de entrevistas longas, que precisarão de ser cortadas para difusão radiofónica ou televisiva. Esta declaração não é necessária quando se entrevistam porta-vozes políticos ou empresariais – os seus cargos são para isso mesmo, e eles, por definição, concordaram com a entrevista e dão autorização para que o jornalista use a informação como desejar. No entanto, têm o direito de se queixar se não gostarem da forma como a informação foi usada.

A entrevista de investigação: como preparar a entrevista**Use um método apropriado**

Isto irá depender do propósito e circunstâncias em torno da investigação.

- Poderá simplesmente ter de aparecer (embora as pessoas achem isto falta de educação) ou telefonar para a pessoa que tenha algo para contar.
- Se for consistentemente impedido de ver a pessoa, pode tentar vigiar os movimentos da pessoa para se aproximar dela quando surgir uma oportunidade; rondar o gabinete da pessoa, esperar no salão de entrada de um edifício ou na sala de espera, ou durante um evento público onde saiba que a pessoa estará presente. Mas isto pode dar mau resultado e é importante que não se porte como se estivesse a fazer-lhes uma emboscada; apresente-se com toda a delicadeza e diga-lhes que gostaria muito de ter uma oportunidade para falar com a pessoa.
- No caso de um caso que vai levar algum tempo a investigar, pode escrever para as pessoas que pretende entrevistar, por carta ou por correio electrónico (mas veja o que dizemos adiante).
- Nos casos em que não sabe quem serão as suas fontes, poderá colocar anúncios ("Se tomou o medicamento X durante a gravidez ...").
- No caso de haver desconfianças, poderá precisar de um 'abridor de portas' intermediário que faça parte da rede de contactos da pessoa que pretende entrevistar.
- Qualquer pedido de entrevista dirigido a uma companhia, organização, governo, organismo paraestatal exigirá um pedido formal, geralmente por intermédio do serviço de imprensa.

Em todos os casos, seja delicado e claro sobre quem você é, e aquilo que, em termos gerais, deseja discutir. (Tente não dar informação a mais.) Poderá ser útil ensaiar as palavras que vai usar para se apresentar, incluindo todos os aspectos principais, antes de telefonar. Por exemplo: "Bom dia, chamo-me Gideon Rufaro, e trabalho para a *Company Week*, uma revista financeira sediada na capital. Estou a investigar um caso sobre as frotas de veículos oficiais e gostaria de saber se seria possível marcar uma entrevista com o Sr. X para falarmos deste assunto?"

Seja realista no pedido que fizer – 15 minutos é muito tempo para um Ministro; por outro lado, uma pessoa traumatizada poderá precisar de um dia inteiro até se abrir.

Tente fugir com delicadeza a exigências antecipadas

Se uma das condições para que a entrevista lhe seja concedida é que deve enviar as perguntas, terá de o fazer, embora isto não seja boa ideia. Se puder, procure antes mandar um apanhado geral dos tópicos que gostaria de discutir. As perguntas enviadas com antecedência resultam numa entrevista artificial. Uma excepção é quando um perito precisa das perguntas para poder recolher o material necessário para responder. Reserve sempre o direito de fazer perguntas complementares.

Resista qualquer exigência feita pela fonte para ler o texto antes de ser publicado

Deixe bem claro que qualquer alteração à reportagem tem de ser negociada com o redactor e não consigo. (Uma excepção são as entrevistas destinadas a obter informação técnica especializada: o jornalista precisa de verificar se compreendeu bem a questão e se a explicou correctamente. Mas deixe bem claro que o envio do artigo é apenas para verificação da informação técnica.)

Escolha um local apropriado

A casa da pessoa, ou o seu gabinete, confere ao entrevistado uma pequena vantagem psicológica – está ‘em casa’ – mas também o pode pôr mais à vontade e permite ao jornalista vê-lo em contexto. O gabinete do jornalista dá-lhe a você a vantagem psicológica, mas pode ser muito exposto, e não inspirar segurança ao entrevistado. Pense se quer que a entrevista tenha lugar num lugar público, ou num lugar discreto; pense no tom que quer criar; pense, também, nos ruídos circundantes que poderão tornar a gravação inaudível. Obtenha indicações precisas de como chegar ao local, mesmo que pense que o conhece, e informe-se sobre o estacionamento, etc.

Confirma sempre o que foi combinado

Confirma sempre o que foi combinado, com excepção das entrevistas informais, com um telefonema, uma mensagem electrónica, um fax, para que o entrevistado não possa alegar ter-se esquecido. O correio electrónico é mais útil para este fim do que para os primeiros contactos (os endereços electrónicos mudam com frequência e é fácil ignorar uma mensagem electrónica). Não fique à espera de secretárias que lhe prometem que entrarão em contacto consigo mais tarde. Espere o tempo que for razoável, e depois volte a telefonar. Seja persistente mas não seja uma peste.

Deve realizar a entrevista sozinho ou acompanhado?

- O senso comum dita que, se queremos que alguém fale à vontade sobre um assunto confidencial, quantas menos testemunhas houver, melhor. Uma entrevista realizada de acordo com os princípios fundamentais do respeito: o entrevistador e o entrevistado, frente a frente, num lugar onde ambos sabem que não podem ser escutados ou filmados, constitui o cenário que mais segurança oferece e mais conducente é a tranquilizar o entrevistado.
- Mas há alturas em que o perigo e a pressão da entrevista não recaem no entrevistado, mas no entrevistador, ou seja, recaem em você, o jornalista. E nessas circunstâncias, é melhor ter o respaldo de uma testemunha. O jornalista da Costa do Marfim Eric Mwamba descreve com foi salvo de uma armadilha que tinha por objectivo intimidá-lo:

“Foi em 1995, era eu ainda muito jovem, quando completei a minha primeira reportagem de investigação. Era uma investigação que tinha por cenário a cidade de Kananga, na República Democrática do Congo. O governador da província, Malengela N’Gueji, e o presidente da câmara, Tshibuyi Kayembe, tinham feito um ‘negócio’ segundo o qual dividiam e vendiam as lojas no mercado central a um grande desconto, para lucro pessoal.

“O edifício tinha sido construído pelos colonialistas em 1950. Era motivo de orgulho para todos devido à sua beleza arquitectónica, para além de ser uma fonte de rendimentos para muitas famílias. A investigação revelou que o negócio rendeu uma pequena fortuna aos predadores: cerca de US\$400 por metro quadrado vendido. O que pior ainda foi a declaração dos arquitectos de que as obras de readaptação do local não tinham sido precedidas de um estudo de viabilidade. Como resultado, o velho edifício (1950-1995) estava em risco de desabar sobre os ocupantes, punha em risco um marco histórico, e poderia causar a morte de muitas pessoas e a perda de mercadorias valiosas.

“Depois da publicação da reportagem, as pessoas saíram às ruas em protesto, e marcharam a exigir a demissão das duas figuras públicas.

“Subsequentemente, o governador convidou-me a visitá-lo no seu gabinete para ‘responder às minhas alegações como lhe assistia o direito.’ Mas este encontro tornou-se em pouco tempo num ‘duelo’ entre um jovem jornalista e um velho e astucioso político pronto a esmagar fosse quem fosse que lhe levantasse obstáculos. Com uma cópia da revista que continha ‘o artigo acusatório’ numa mão, e a outra mão num punho cerrado, de rosto muito sério, o governador fez-me todo o tipo de ameaças na presença do director do seu gabinete e do adido de imprensa.

“Foi apenas a presença inesperada, e (para eles) inconveniente de uma testemunha – Franck Citende, presidente da Liga dos Direitos Humanos, que tinha vindo para pedir uma audiência relativa a outro assunto – que me protegeu da armadilha que me tinham preparado.”

A entrevista de investigação: **durante a entrevista**

1 Descontraia-se

Os jornalistas muitas vezes tornam-se vítimas da sua má fama. Dizem de nós que somos metediços, que gostamos de sensacionalismo, que o nosso interesse é destruir a reputação das pessoas, que trabalhamos para a oposição, que impedimos pessoas trabalhadoras de fazerem o seu trabalho, que somos desrespeitadores, etc. Há casos em que estas acusações são fundamentadas. Se alguém nos importunasse da forma como nós por vezes importunamos os outros, também nos irritaríamos. O melhor modo de combater esta imagem negativa é comportando-nos com decoro e de uma forma ética. Não sermos descorteses e não exigirmos coisas pouco razoáveis.

Quanto mais nos comportarmos de uma forma que parece dizer “Posso telefonar-lhe a qualquer hora do dia ou da noite, e você tem de me dar o que eu quero” tanto mais encorajamos hostilidade por parte do resto da sociedade. A maior parte das pessoas gostam de pensar que são boas e honestas. Por isso, por que não começar a sua relação com os entrevistados a partir desta base? Geralmente, quando as perguntas são formuladas com delicadeza, conseguem-se bons resultados. Por exemplo: “Eu gostava

muito de compreender como é que isto funciona”, ou “Agradecia muito que me explicasse o problema, pois isto será para bem da comunidade”, “Ficar-lhe-ia muito grata se pudesse colaborar comigo porque esta poluição está a causar a morte de muitas crianças”. Em muitos casos, o indivíduo prestará assistência ao jornalista se estiver convencido de que o esclarecimento do caso servirá o bem público.

Este aspecto não é apenas uma questão de estratégia. Não obstante os rótulos grandiosos de ‘Quarto Estado’ que nos são atribuídos, nenhum jornalista foi eleito democraticamente para fiscalizar fosse quem fosse – trabalhamos simplesmente como jornalistas. Fazemos parte da sociedade civil, pelo que partilhamos a responsabilidade de tentar garantir que o estado serve os cidadãos, e temos acesso privilegiado aos canais de comunicação de massa, como jornais ou estações radiofónicas e televisivas. Este facto deveria tornar-nos menos arrogantes, e não o contrário. Sobretudo quando trabalhamos para expor organismos hostis, com métodos que contornam a lei, ou até a infringem, como gravações clandestinas, é importante provarmos a nossa honestidade e a sinceridade das nossas intenções através de métodos de trabalho agradáveis, sinceros e transparentes (ou pelo menos o mais transparentes possível).

Para garantir que não ultrapassa os limites do que é aceitável, pergunte-se sempre: E se eu fosse a pessoa que estou a investigar? Como é que eu veria o mundo, como é que eu veria o papel do jornalista? Pergunte-se também: Até que ponto sou uma pessoa responsável? Será que eu iria sucumbir às mesmas tentações que estou a investigar contra outros? O que é que me impediria de o fazer? Onde é que estão os **meus** mecanismos de controlo de comportamentos errados?

2 **Chegue a tempo**

Se chegar atrasado, vai alienar o entrevistado, vai perder tempo, vai ter de pedir desculpas, e vai passar os primeiros momentos sem fôlego e incapaz de se concentrar.

3 **Vista-se de maneira apropriada**

Muito embora as regras de indumentária sejam menos prescritivas do que antigamente, não deve alienar o entrevistado logo à primeira impressão. Vista-se de forma apropriada ao contexto, mostre respeito, e seja suficientemente neutro para não passar mensagens sobre o seu estilo de vida ou as suas opiniões.

4 **Escolha o lugar onde se vai sentar**

Se necessário, use o gravador como desculpa (“Apanha melhor o som aqui ...”). Precisa de estar numa posição onde possa manter contacto ocular, mas sentar-se frente a frente pode criar um clima de agressividade e confronto. Sente-se ao mesmo nível, do lado oposto ao entrevistado, mas a um pequeno ângulo. Evite obstáculos entre os dois, como pilhas de livros ou a tampa de um computador aberto. Um sofá macio dificulta a escrita e facilita a perda de concentração.

5 **Comece sempre com uma conversa geral**

Trata-se de uma questão de boas maneiras (você é hóspede do entrevistado) além de que lhe permitirá, a si, descontrair-se e arrumar as ideias, e poderá ajudar o entrevistado a vê-lo como um ser humano e não apenas como um jornalista importuno. Mas mantenha o tempo para esta introdução e o seu formato apropriados às circunstâncias da entrevista.

6 **Mantenha contacto ocular apropriado**

Poderá haver considerações culturais sobre ‘respeito’ ligadas à questão do contacto ocular, mas é sempre mais fácil conversar com alguém quando conseguimos ver-lhes os olhos e a expressão. Poderá ser difícil manter contacto ocular quanto está a fazer apontamentos, mas lembre-se de levantar os olhos de vez em quando, e olhe para o seu interlocutor sempre que lhe faz uma pergunta. Se se limitar a ler as perguntas, o entrevistado pensará que não se sente confiante, ou poderá interpretar a sua atitude como insolência ou hostilidade.

7 **Esteja atento à linguagem corporal**

Esteja atento à linguagem corporal (a sua e a do entrevistado). Vários gestos defensivos e a postura do indivíduo podem indicar evasão e dão-lhe uma boa pista para saber quando deve pressionar mais uma questão. Veja também se a pessoa parece magoada, aliviada, divertida, zangada ou maçada para aproveitar esses sinais ou para neutralizar os sentimentos que revelam.

8 **Defina, à partida, as regras que vão ser usadas**

Confirma se a entrevista é confidencial ou não e o tempo disponível; assegure-se de que obteve consentimento esclarecido para publicar artigos sobre tópicos delicados. Se a entrevista for informal, escolha o momento apropriado para tirar o caderno de apontamentos ou o gravador, e diga: “Não se importa que grave a nossa conversa/que faça apontamentos sobre a nossa conversa?” Se for uma entrevista formal, faça isto logo no início.

9 **Lembre-se que algumas pessoas se sentem intimidadas quando o vêem fazer apontamentos ou se sabem que estão a ser gravadas**

Não esconda o gravador, mas tente tirar os apontamentos ou fazer as gravações de uma forma discreta, e se parecerem nervosos, ou se lhe perguntarem explique a razão para registar a entrevista (“Assim será mais difícil fazer erros”).

10 Tire sempre apontamentos, mesmo quando grava a entrevista

Ao tirar apontamentos, mantém-se concentrado e pode registar aspectos que o gravador não capta (gestos, ambiente, expressões). Além disso, é uma segurança no caso de a gravação não sair. Seja muito exacto com os apontamentos, e distinga as citações, das suas observações ou análises pessoais.

11 Inclua perguntas para confirmação de factos (aqueles para os quais já sabe a resposta)

Trata-se de perguntas sobre questões que já sabe. Estas perguntas ajudam a quebrar o gelo e a cobrir os aspectos básicos, e pode descobrir que afinal não tinha toda a informação que pensava ter. Se o entrevistado se mostrar admirado pela simplicidade das perguntas, não se deixe ofender. Não precisa de o fazer, mas pode explicar – “Os leitores querem ler esta informação nas palavras que você vai usar, e não na forma como eu a poderia redigir.”

12 Não se disperse

Não se ponha com divagações (as respostas do entrevistado são mais importantes do que os seus monólogos) e não interrompa. Se as respostas não forem fáceis de compreender, reformule a pergunta e tente de novo. Alguns entrevistados precisam de organizar os pensamentos e não se importam de tentar de novo. Escute a resposta com cuidado – será que responde de facto à pergunta? Se não, deve tentar de novo. Se quer ter a certeza de que de facto compreendeu, reformule a resposta para confirmar (“Está então a dizer que ...?”)

13 Mantenha-se calmo

A entrevista não é sobre si. Não se torne agressivo, mesmo se a entrevista não estiver a correr como desejaria ou esperava, e mesmo que o entrevistado seja descortês. Numa entrevista mais informal, resista à tentação de falar de si mesmo, e seja compassivo, mas não condescendente, se lhe falarem das dificuldades que têm.

14 Faça muitas perguntas aparentemente neutras e abertas

Use esta dica dos psicólogos. Evite perguntas que revelem aquilo que pensa sobre a resposta que lhe acabaram de dar – “Não acha que isto foi um abuso de autoridade deplorável?” – e pergunte antes: “O que sente quanto ao uso da sua autoridade desta forma?” Pode querer que o entrevistado lhe dê os motivos e o raciocínio que guiam a sua forma de actuar, mas o uso da palavra “Porquê?” pode soar como uma acusação ou como incredulidade. Por isso, quando precisa de perguntar “porquê?” faça-o de forma indirecta: não pergunte “Por que é que as reportagens na imprensa o irritaram?” mas antes, “Disse que as reportagens na imprensa o irritaram. Podia falar-me um pouco mais sobre esse aspecto?”

15 O silêncio não é algo mau

Deixe o entrevistado acabar de falar. Depois de uma pausa, apresente a pergunta seguinte. Não precisa de preencher os silêncios. Se o entrevistado precisar de tempo para pensar sobre uma resposta, dê-lhe esse tempo; se precisar de tempo para recuperar emocionalmente, espere em silêncio, e quando achar conveniente, pergunte, “Podemos prosseguir?”

16 Mostre-se interessado; esteja deveras interessado

Mostre-se permanentemente interessado e envolvido por aquilo que está a ouvir; anote as suas reacções nos seus apontamentos e use-as para formular perguntas adicionais. É esta a resposta que eu quero? Estou a compreender bem? Como poderei usar esta informação? Quando a entrevista tiver terminado, poderá ser difícil conseguir uma segunda. Se fez a investigação necessária e, para seu espanto, não está a ouvir aquilo que esperava ouvir, não entre em pânico, não desista nem mude de assunto – continue. Reaja a aspectos que são novos para si à medida que forem surgindo e faça perguntas complementares. Não tente forçar a entrevista a tomar contornos por si preconcebidos. A surpresa que sente poderá resultar numa reportagem melhor e mais interessante; caso contrário pode escolher um momento oportuno para regressar ao tema original.

17 Respeite o tempo

Mantenha-se atento às horas, espace bem as perguntas, e quando tiver esgotado o tempo previamente acordado, pergunte: “Temos tempo para mais X perguntas?”

18 No fim, confirme com o entrevistado o que se passará depois

“Esta reportagem vai ser publicada na quinta-feira.” “O fotógrafo vai-lhe telefonar para marcar uma hora.” Não faça promessas que não pode cumprir.

19 Nunca se esqueça de agradecer

Isto é importante, mesmo que você tenha sido obstruído e insultado. Tente parecer sincero no agradecimento.

20 Verifique e clarifique os seus apontamentos imediatamente a seguir à entrevista

Nesta altura, a memória de curto prazo ainda lhe pode servir; se deixar os apontamentos até ao dia seguinte, poderá não ser capaz de reconstruir uns rabiscos mal feitos, ou lembrar-se do que era que precisava de verificar com a máxima urgência.

21 Seja verdadeiro e respeite a realidade da entrevista

Os bons jornalistas usam o material com honestidade. Claro que não pode mentir sobre aquilo que lhe foi dito. Mas também não pode alterar o sentido de uma pergunta ou de uma resposta depois de terminada a entrevista: é isso que significa 'citar fora de contexto'. (Tenha especial cuidado quando precisar de tirar as respostas da sequência em que apareciam na entrevista original; nestes casos, é muito fácil distorcer a verdade acidentalmente ao justapor citações de forma descuidada.) Conte a sua versão da história e apresente também a reacção dos protagonistas da mesma. O público é inteligente e sabe avaliar onde reside a verdade. Não precisa de lhe dizer que você é que tem razão.

A entrevista de investigação:**como é que a entrevista de investigação difere das outras?**

Os princípios básicos de planeamento, preparação e formulação de perguntas flexíveis e assentes em conhecimentos que resumimos anteriormente, aplicam-se a todas as entrevistas. Mas um projecto de jornalismo investigativo exige mais de si, das suas capacidades e requer uma ênfase diferente na abordagem a seguir. A escolha do momento certo é criticamente importante: não pense apenas sobre quem vai entrevistar, mas qual o melhor momento da entrevista para o fazer. O contexto é diferente: nestas situações, existem muitas mais possibilidades de defrontar comportamentos hostis, defensivos, renitência ou evasivas das personagens que pretende entrevistar pois os tópicos tendem a ser mais importantes e de natureza mais delicada. Por este motivo, deverá usar uma estratégia diferente e a técnica que usar na entrevista terá objectivos diferentes.

1 Cronologia diferente: quando confrontar os manda-chuvas?

A principal questão que se coloca é: "Qual o momento apropriado para confrontar os protagonistas da investigação?" Cedo demais, e eles são alertados e podem escapar (ou interpor uma providência cautelar) antes de você publicar o artigo; tarde demais e eles podem já ter fugido, ou ter preparado respostas pouco convincentes e evasivas judiciais para as suas perguntas.

Pode ser uma experiência assustadora pedir a um destes indivíduos que comentem as alegações feitas contra eles. Não se trata de recear que as suas hipóteses estejam erradas, e que, depois de ouvir as explicações plausíveis do objecto da sua investigação o artigo se evapore. Claro que essa possibilidade existe sempre e temos de a aceitar.

Quando as suas suspeitas estão correctas, a experiência é aterradora. Mesmo que os factos não estejam completos ou totalmente correctos, você descobriu que têm fundamento. Pois nessa altura, os seus pedidos para que os suspeitos comentem as alegações, alertam as instituições ou os indivíduos poderosos e influentes que estão a ser por si investigados, e eles concluem que você é um problema incómodo.

Face a isto, a reacção dos suspeitos pode variar. Uma simples refutação da parte deles é o caso mais simples para si: continua com as suas investigações. Mas existe uma alta probabilidade de que você venha a sofrer ameaças: ameaças físicas directas e ameaças judiciais, ou formas mais subtis de intimidação através de terceiros (geralmente o redactor para quem trabalha), e processos judiciais mesmo antes da publicação do artigo. A palavra 'difamação' ou 'calúnia' fará parte de todas estas situações quando na realidade é raro que estes indivíduos movam de facto um processo por difamação e calúnia, pois irem a tribunal significa que as provas serão apresentadas em público; os indivíduos poderosos envolvidos geralmente estão mais interessados em travar a publicação do artigo do que em se vingarem depois do mesmo ter sido publicado.

O confronto com VIPs**Vejam os que aconteceu à jornalista Evelyn Groenink sediada na África do Sul, quando tentou obter comentários de indivíduos muito poderosos cujo papel num negócio de armas corrupto estava a investigar, e no contexto do qual tinha havido assassinatos.**

"Qual é a melhor maneira de abordar uma pessoa sobre alegações feitas, ou um conjunto de circunstâncias, que parecem ligar essa pessoa a crime de morte, para lhe pedir que comente sobre o caso? O que complicava ainda mais o meu problema, era que não tinha declarações claras de outras pessoas a acusarem estes indivíduos. Neste tipo de negócios internacionais mafiosos, que envolvem indivíduos poderosos, é raro conseguir-se um denunciante corajoso que dê informações não confidenciais. Toda a informação que tinha, tinha sido obtida com base naquilo que se sabia das vítimas, todas elas pessoas que se tinham mostrado renitentes relativamente ao negócio que envolvia mega milhões de dólares. Eu tinha cotejado esta informação com os perfis de empresários e políticos envolvidos no negócio, os seus interesses financeiros na altura, as suas ligações com os serviços secretos, as suas relações com as vítimas, os boatos que corriam, e declarações de algumas pessoas que me pediram encarecidamente que não divulgasse os seus nomes.

Escrevi cartas pedindo aos suspeitos que comentassem, porque não queria ir sozinha tocar à campainha das suas casas. A opção das cartas parecia-me ser cortês para eles, pois dava-lhes oportunidade de comentarem e refutarem as alegações,

O confronto com VIPs (cont.)

e relativamente seguro para mim. Para ser meticulosamente justa para com os indivíduos, que podiam estar inocentes, incluí toda a informação desconcertante e toda a evidência circunstancial que parecia torná-los suspeitos, e pedi-lhes, delicadamente, que me esclarecessem na medida do possível.

Claro que estava à espera de problemas, mas nunca imaginei a enormidade dos mesmos. Para começar, nenhuma das pessoas para quem escrevi me respondeu, nem com comentários, nem com refutações. Eu, e o meu redactor ainda mais do que eu, fomos soterrados com insultos, angústia e ameaças. Um político fazia-nos chamadas telefónicas constantes, tendo sempre o cuidado de não poder ser acusado de nos ter ameaçado, mas na realidade aquilo que fazia, nada mais era que ameaças veladas: dizia-nos que tínhamos mentes criminosas e que teria de se 'defender' contra os 'nossos' crimes. Disse também ao redactor, pessoalmente, 'que o mundo era um lugar perigoso'. Um agente dos serviços secretos que eu tinha identificado ameaçou vir ao gabinete do redactor e 'espancar-nos'. Um advogado a quem tinha escrito porque parecia ter representado alguns dos indivíduos por mim identificados, ameaçou a editora de que a levaria à falência com um processo por difamação e calúnia, e isto quando ainda nada tinha sido publicado. Na opinião deste advogado, um processo por difamação justificava-se porque eu 'já o tinha caluniado' ao enviar o fax com as perguntas, que revelavam as minhas suspeitas, para o gabinete dele.

Tudo isto foi demais para o redactor. Não conseguiu aguentar a pressão e o meu livro não foi publicado. As outras editoras, provavelmente receosas do mesmo tipo de retaliação, também se recusaram a associar-se à investigação.

Como resultado, os homicídios que investiguei ainda estão registados nos arquivos públicos como crimes de ódio individuais. A ligação destas mortes com o negócio das armas, provavelmente só será revelada daqui a muitos anos.

Significa isto que não devemos investigar crimes graves que envolvem indivíduos poderosos, porque temos de falar com culpados muito poderosos? Muitas pessoas bem estabelecidas na comunicação social receiam esse tipo de investigações porque sabem que as probabilidades de sucesso são mínimas. O primeiro redactor para quem trabalhei, há muitos anos, disse-me: "Não investigues crimes de estado que envolvam os serviços secretos e grandes quantias de dinheiro. Não temos os meios necessários para lidar com essas coisas."

Por outro lado, penso que poderia ter lidado com a questão de uma forma diferente. Poderia ter tentado compreender verdadeiramente o negócio das armas, estabelecendo lentamente contactos nas companhias envolvidas. Poderia ter realizado muitas entrevistas com os indivíduos envolvidos em todos os contratos, sem ter tocado nos assassinios por trás do negócio. Esta estratégia ter-me-ia permitido distinguir entre os grandes e os pequenos actores, entre os simples negociadores de armas e os indivíduos que vão ao ponto de matar pessoas que os estorvam e impedem de obter os contratos. Poderia, de seguida, ter-me voltado para o principal manda-chuva com mais conhecimento e certeza dos factos. Poderia ter cultivado um denunciante entre os indivíduos não implicados nos homicídios mas que sabiam quem eram os homicidas.

Claro que esta estratégia seria extremamente arriscada. No ano 2000, o jornalista moçambicano, Carlos Cardoso, foi morto depois de ter investigado fraude bancária por parte de indivíduos poderosos no país. Ele optou, precisamente, por seguir a rota de procurar compreender como funciona a fraude bancária, foi abordando pessoas nos bancos pedindo-lhes que lhe explicassem aspectos financeiros complexos. Por fim, estava tão próximo de compreender exactamente o que se passava, que os culpados sentiram que a única maneira de escaparem era eliminando-o.

Talvez a única forma de lidar com este tipo de investigação seja em equipa. Seria muito difícil, mesmo para criminosos muito influentes, assassinar um grupo de jornalistas. Algumas redes de jornalismo investigativo já começaram a pôr em prática esta ideia, entregando investigações de alto risco a uma equipa. O caso mais conhecido foi o "projecto Arizona" organizado pela entidade americana de jornalismo investigativo, IRE (*Investigative Reporters and Editors*). O projecto recebeu este nome depois de um repórter do jornal *Arizona Republic* ter sido assassinado ao investigar um caso. A IRE organizou dezenas de jornalistas que se congregaram no local onde a investigação tinha sido realizada, e levaram a cabo o trabalho iniciado pelo jornalista assassinado. A mensagem aos culpados foi: vocês podem matar um jornalista, mas não podem matar os factos.

2 Contexto diferente

A reportagem de investigação procura desvendar aquilo que não é conhecido, e que pode ser resultado de mentiras deliberadas ou de um consenso de silêncio: um ministro que mentiu no parlamento, ou a sociedade que opta por não ver ou discutir o tráfico de raparigas pobres que ocorre no seu seio. Os resultados são geralmente espantosos e, por vezes, chocantes. Por isso, determinadas tarefas como a preparação da entrevista têm de ser tratadas com muito tacto. Se revelar logo de início aquilo que está a investigar, as pessoas provavelmente recusar-se-ão a falar consigo; se escolher um local para a entrevista demasiado público, poderá pôr em risco o seu entrevistado.

Pense duas vezes antes de decidir armar uma emboscada ao entrevistado – como, por exemplo, pedir uma audiência para discutir um assunto e depois levantar outro assunto diferente, ou tentar entrevistar um director executivo à saída de casa ou do escritório, sem ele contar. Pode parecer uma excelente ideia quando vê um programa televisivo que mostra essa tática, mas pode correr extremamente mal para si. Uma figura pública astuta saberá esquivar-se à pergunta inesperada, ou fazê-lo passar por um rufião grosseiro e todos os seus esforços e preparação serão desperdiçados.

3 Estratégia diferente

Existem três possíveis estratégias para a realização de uma entrevista. No caso de uma entrevista informal ou destinada a obter informações de fundo ou factos básicos, as perguntas mantêm-se ao mesmo nível de intensidade do princípio ao fim. Não se tornam mais importantes, ou mais difíceis à medida que a entrevista avança.

Nas entrevistas destinadas a construir um perfil biográfico, as perguntas começam com um foco muito restrito, centrando-se no indivíduo. Que escola frequentou? Com quem se casou, e porquê? Como e quando começou a escrever poesia? Estas perguntas são, por vezes, perguntas fechadas, destinadas a revelar factos importantes da vida da personagem. Mas os seus leitores também estão interessados nos pontos de vista do indivíduo. Por isso, a entrevista vai alargando o seu foco: o que pensa das formas do romance contemporâneo? É a favor dos prémios literários? O que pensa dos escritores que foram nomeados este ano para o prémio x? Este tipo de entrevista tem o formato de um clarim: as perguntas a princípio são estreitas, mas vão-se alargando e tornam-se cada vez mais amplas e abertas.

Uma entrevista de investigação geralmente tem o formato oposto. Começa com perguntas mais alargadas, mais gerais: quais são as regras comuns que regulam a adjudicação de contratos públicos? É um processo aceitável? Como é que o governo faz o controlo do processo? À medida que a entrevista vai prosseguindo, as perguntas tornam-se mais estreitas e focalizadas. As últimas perguntas, e as mais difíceis, geralmente são perguntas fechadas e até mesmo capciosas: “O senhor não respeitou o processo de adjudicação de contratos relativamente a esta licitação?”; “Porque motivo não levou em conta os processos que regulam a adjudicação de contratos públicos neste caso?” A razão para isto é que você precisa – embora a maior parte das vezes não consiga obter – uma resposta sim/não para encerrar o caso, ou apanhar o entrevistado a mentir descaradamente. Estas perguntas ficam para o fim porque esta é a altura quando poderá ser expulso do gabinete. Este tipo de entrevista é como um funil: começa larga e acaba estreita.

4 Diferentes técnicas de fazer perguntas

Duas palavras muito usadas no contexto da entrevista de investigação são “forense” e “contraditória”, termos tirados do mundo do crime e dos tribunais. O seu artigo foi mapeado, as provas foram reunidas, as contradições que detectou deixam-no convencido de que o suspeito é de facto culpado. Nesta altura, precisa de poder resumir com exactidão aquilo que a pessoa ou instituição fez, ou deixou de fazer, tal como um advogado de acusação faria num tribunal. O termo “forense” significa simplesmente “relativo aos tribunais e à justiça.” “Contraditório” significa que está “contra” a pessoa, com o propósito de revelar os delitos de que é culpada.

Por isso, chegados a este ponto, o jornalista precisa de poder dizer “No dia 12 de Setembro o senhor concordou com a seguinte decisão” ou “O seu nome está aqui nesta lista de accionistas.” Se não puder fazer isto, a personagem sob investigação poderá facilmente evadir-se com refutações vagas, explicações verbosas sobre questões secundárias, ou um simples “Não comento”.

5 Perguntas contraditórias e forenses: como detectar uma burla

Como já vimos, esta situação é muito diferente da tarefa mais neutra de entrevistar alguém sobre a sua experiência pessoal ou área de especialização. A entrevista contraditória, tal como as perguntas de um advogado de acusação no tribunal, tem por objectivo obter evidência sobre os delitos do eventual transgressor. Sendo um confronto de rivais, quando o entrevistador conhece os factos essenciais e tem um conhecimento profundo da matéria, a maior parte dos entrevistados tem dificuldades em gerir a situação. Mas não interprete mal a palavra ‘contraditória’ – não significa que o jornalista deve ser agressivo.

Para bem do bom jornalismo (da justiça e imparcialidade), a pessoa ou instituição contra quem tem alegações espera ter uma oportunidade para provar a sua inocência ou negar as acusações levantadas. Um bom jornalista quer ser visto a dar essa oportunidade.

Além disso, existem razões psicológicas importantes para não se apresentar como detective insensível, que arremessa perguntas intimidadoras uma atrás da outra. Se perguntar persuasivamente: “Peço desculpa, mas tenho de lhe fazer esta pergunta, pois estou confuso” a sua atitude discreta poderá resultar numa resposta mais detalhada. E os detalhes podem ser verificados.

Temos tendência a deixar-nos impressionar por jornalistas da televisão que realizam entrevistas tipo interrogatório a eventuais prevaricadores, e imaginar que deve ser esta a postura de todos os profissionais. Mas, muitas vezes, esta técnica é adoptada em resposta às exigências do meio de comunicação. Uma confrontação cara a cara tem muito valor televisivo. Mas nem sempre produz as provas necessárias e, por vezes, as duas partes (sobretudo quando o entrevistado está ciente dos efeitos da comunicação social) estão ambas a ‘fazer um espectáculo para as câmaras’ e não a debater verdadeiramente o assunto.

IER**A preparação para a entrevista contraditória****responder**

Gaste meia hora para identificar um indivíduo importante na sua comunidade ou na cidade onde vive, e faça um mapeamento de dados sobre ele. Reúna tudo o que é conhecido sobre o indivíduo, e os pontos de vista e declarações que tem feito e que são do conhecimento público. Examine, também, boatos que correm sobre o indivíduo e a reputação de que goza.

Não escolha uma pessoa muito conhecida como o Presidente do país: existe demasiada informação sobre ele que dificultará o exercício que nos propomos aqui fazer.

Agora, tente identificar as lacunas e as contradições. (Talvez o indivíduo seja, actualmente, um sustentáculo da sua igreja, mas durante o exílio, em Paris, gozava da reputação de beber em excesso e ser mulherengo. Ou então, o indivíduo, quando em público defende os direitos da mulher, mas proíbe a esposa de trabalhar fora de casa.) Transforme estas lacunas e contradições em perguntas que obriguem o indivíduo a dar respostas claras e precisas, que sejam respondidas com um facto simples, ou com um sim ou não.

Claro que o indivíduo poderá ser um cidadão honesto e excepcional. Se não conseguir encontrar uma única lacuna ou contradição no historial do indivíduo, talvez seja por isso – ou então, é possível que tenha uma equipa de manipuladores da verdade muito talentosos! O objectivo deste exercício é descobrir formas de formular perguntas a que o entrevistado não possa fugir.

As seguintes estruturas provavelmente aparecem nalgumas das perguntas que formulou:

- “É verdade que ...?”
- “O senhor [fez/disse/outro verbo] ... não foi?” (Esta é uma pergunta capciosa, mas uma refutação é tão útil quanto uma confissão)
- “Onde estava quando ...?”
- “Aconteceu de facto X?”

Em certas situações, quando você contacta a pessoa ou organização, é a primeira vez que se apercebem que existem suspeitas a seu respeito. Alguns indivíduos seguem o conselho dos conselheiros de relações públicas e recusam-se simplesmente a conceder-lhe uma entrevista. O mais provável é que lhe permitam entrevistar o ‘porta-voz’ ou o adido de imprensa e não a pessoa no topo, nem a pessoa que você quer questionar. Na próxima secção vamos falar sobre como entrevistar os manipuladores da verdade.

Antes da entrevista contraditória

- ✓ Prepare uma lista das principais perguntas, com base num mapa de dados o mais pormenorizado possível. Pense nas respostas que espera obter, e na forma como irá reagir às diferentes respostas possíveis. Essencialmente, estará a fazer o exercício acima mas para um caso real.
- ✓ Se necessário, ensaie a entrevista com um colega. Isto poderá ajudá-lo a organizar as perguntas e a planear a maneira como deve reagir se a personagem lhe der respostas evasivas. Se o seu colega também estiver preparado, poderá pensar no tipo de resposta evasiva ou obscura para a qual você precisa de estar preparado.
- ✓ Organize as suas perguntas de forma a começar com as mais 'suaves' e avançar progressivamente para as mais difíceis, e a avançar das mais gerais para as mais focalizadas que lhe permitem obrigar o entrevistado a ser específico na resposta. Algumas perguntas 'suaves' no início criam um ambiente mais ameno, tanto para si como para o entrevistado, mas nestes casos a estratégia de quebra-gelo pode ser interpretada como hipocrisia. Por isso, mantenha um tom sério. Comece por confirmar o título correcto e o nome do entrevistado, o nome que gostaria que fosse usado durante a entrevista, a forma como se escreve, qual é o seu título profissional, e outros aspectos rotineiros, neutros e factuais. E depois, vá directo ao ponto. Os políticos ou empresários experientes não se deixam suavizar por palavras amáveis.
- ✓ Lembre-se de incluir perguntas confirmadoras para que as respostas do entrevistado sejam confirmadas pelas suas próprias palavras.
- ✓ Formule as perguntas de forma muito precisa. Uma entrevista difícil pode ser totalmente minada por uma pergunta vaga ou ambígua.
- ✓ Evite perguntas com muitas partes: divida-as em diferentes perguntas, uma para cada aspecto que deseja esclarecer.
- ✓ Evite as duplas negativas – podem ser confusas. A resposta a uma pergunta como “Não é verdade que não devolveu o dinheiro?” tanto se pode referir à verdade da declaração como à devolução do dinheiro. “É verdade que não devolveu o dinheiro?” é uma reformulação mais simples e mais clara; “Devolveu o dinheiro?” é muito melhor.
- ✓ Evite usar uma linguagem com carga emocional nas perguntas. Não use palavras que revelem as suas opiniões – o que significa que não pode usar muitos adjectivos.

A personagem que pretende entrevistar poderá recusar-se a encontrar-se consigo, mas pode aceitar mandar-lhe uma declaração. Terá de avaliar junto com o redactor qual a maneira mais apropriada de lidar com este aspecto na sua reportagem. A CIJ sugere que se use a fórmula da BBC: “Solicitámos uma entrevista mas não havia ninguém disponível, embora a seguinte declaração nos tenha sido enviada,” seguida da declaração por inteiro.

Durante a entrevista de investigação

1 A título confidencial ou não?

Isto depende do propósito da entrevista. Se lhe disserem que a entrevista tem por finalidade dar-lhe apenas uma panorâmica geral, então essa entrevista será necessariamente a título confidencial (*off the record*). Mas tenha o gravador e o bloco de notas à mão e peça autorização para que um determinado aspecto que acha importante fique registado (*on the record*). Respeite, porém, a vontade da fonte se esta se recusar.

Da mesma forma, se tinham combinado que a entrevista não seria confidencial e o entrevistado a certo momento pede que seja a título confidencial, deve registar este pedido ou marcar claramente no material gravado o que é confidencial, e respeitar o pedido.

Informação dada a título confidencial quer dizer que pode usar a informação, mas que a informação não pode ser facilmente atribuída à fonte. Depois de ouvir o comentário ou a informação *off the record* poderá tentar persuadir o entrevistado para permitir que algumas informações sejam divulgadas, ou até mesmo o conteúdo de toda a entrevista. Poderá então fazer uma pergunta apropriada para obter uma resposta sobre o aspecto que quer divulgar. Ou poderá usar a informação como “não atribuível” – quer dizer, o entrevistado passa a ser uma fonte anónima. Se não respeita o anonimato da fonte, poderá adquirir a reputação de repórter em quem não se pode confiar, e corre o risco de perder o emprego, ser preso, ou ser assassinado. A Um artigo sobre uma entrevista com o Ministro das Finanças em que aparece uma citação dizendo que “fontes próximas do ministério” é uma forma muito ineficaz de encobrir a verdadeira fonte e qualquer leitor inteligente vê isso. Além disso, há certo tipo de informação a que apenas uma fonte pode ter acesso; se a usar, está a anunciar a quem quiser ver, que falou com essa fonte.

Os comentários *off the record* poderão servir para colocar uma pergunta a outra fonte, embora não possa revelar a fonte original.

Numa entrevista longa, pode reconfirmar o aspecto da confidencialidade mais do que uma vez: “Ainda estamos a falar *off the record*, ou *on the record*?” O risco da entrevista atribuível à fonte é que pode alertar a fonte para a necessidade de ser discreto precisamente quando começa a sentir-se à vontade. Por outro lado, à medida que a entrevista vai avançando, um entrevistado que

tinha indicado que daria as informações a título confidencial pode decidir que você é merecedor de confiança e permitir que as informações lhe sejam atribuídas.

2 Não tenha um comportamento emocional

O seu objectivo é obter as informações para o artigo, e não 'ganhar'. Tenha uma postura calma e serena, e leve o tempo que for necessário. O objectivo da entrevista é obter respostas – as suas perguntas são o meio para atingir esse fim. Qualquer sinal de emoção que emita – uma sobrancelha levantada, um encolher de ombros, um sorriso – será captado pelo entrevistado. Você é humano e este gesto pode trair os seus pensamentos. E na televisão, uma cara de pau não é agradável. Mas tenha cuidado e esteja ciente dos limites: uma explosão da sua parte, e o entrevistado lembra-se que está a ser 'julgado' e torna-se mais retraído; a provocação poderá resultar numa grande briga e na retirada do entrevistado; a sua agressividade pode parecer tão despropositada que você é que fica mal visto. Tente manter as suas reacções deliberadas e não espontâneas. Lembre-se, o provocador que o conseguir arrastar para uma discussão, não terá de responder às suas perguntas.

3 Vá directo ao ponto

Um político ou um empresário experiente já passou por estas situações muitas vezes; considera o seu próprio tempo precioso e se quer evitar uma questão, evita-a. Está bem ciente que se você conseguir expor qualquer fraude, o seu prestígio, a posição de que goza, o dinheiro que acumulou e talvez tudo seja perdido. Leia a situação e a pessoa e ser vir que a sua tentativa de apresentar a questão branda ou indirectamente não está a dar resultado, vá directamente à questão.

4 Obtenha uma resposta completa

Palavras como "recentemente", "alguns", "muitos", ou "acção decisiva" não servem. Esclareça: "Quando?"; "Dê-nos os números exactos"; e "Que acção vai implementar?"

5 Siga as perguntas fechadas com perguntas abertas

As palavras "Sim" ou "Não" podem ser usadas pelo entrevistado para tentar pôr fim às perguntas. Cabe-lhe a si voltar a abrir o diálogo:

"Assinou o contrato?"

"Sim."

"Importava-se de explicar porque motivo?"

6 Analise todas as respostas ante de apresentar a pergunta seguinte

Um entrevistado hábil pode dar-lhe uma resposta que parece ser aquilo que queria ouvir, e só quando voltar a ler os seus apontamentos, ou a ouvir a gravação, é que vê como ele fugiu à pergunta de forma ardilosa.

Você pergunta: "Mandou medicamentos para o hospital no distrito X?"

O entrevistado responde: "Claro que todos os procedimentos apropriados relativos a esse hospital foram seguidos."

Parece que está a dizer que 'sim', mas não. Tem de seguir esta resposta com outras perguntas:

"Quais foram os medicamentos que foram enviados?"; "Em que dia?"; "Que tipo de confirmação recebeu de que foram enviados?";

"Recebeu confirmação de que foram enviados?"

Boas perguntas para obter informações exactas são:

- O que é que quer dizer com isso?
- Sejamos mais específicos. Está a dizer que..?
- Para recapitular, quer com isso dizer que..?
- Podia dar-me um exemplo?
- Exactamente quanto?
- Melhor do que o quê?
- Pior do que o quê?
- O que é que quer dizer com o termo 'potenciamento'?
- Este mês?
- Quanto menos?
- Exactamente quanto dinheiro?
- Quem será responsável?
- Quando é que vai ser implementado?
- Como é que vai ser implementado?
- Para onde vai o dinheiro?
- Como vai fiscalizar esse processo?

7 Se não compreendeu a resposta, diga

É melhor do que fingir que compreendeu por uma questão de vergonha. Pode dizer "Os nossos leitores /telespectadores

talvez não compreendam o que quis dizer. Importa-se de explicar de novo, de uma forma mais simples?" Ou então, use a técnica da reformulação: "Se compreendi bem, o Sr. Ministro está a dizer que Correcto?"

- 8 Não interrompa a não ser que o entrevistado se tenha lançado em divagações incoerentes, infundáveis e irrelevantes**
Aponte que precisa de tornar a fazer a pergunta e, se necessário, diga explicitamente que gostaria de ter uma resposta mais curta e mais directa. Diga: "Estou a ouvir a sua explicação, mas talvez pudesse reformular a sua resposta. Não quero ser eu a resumir as suas palavras."
- 9 Não se deixe levar pela lisonja**
Isto é uma entrevista e não uma conversa entre amigos. Está ali para descortinar informação e não para ser tratado de forma condescendente. Quando alguém lhe diz: "Essa é uma pergunta muito perspicaz," não o está a elogiar mas a comprar tempo para pensar na resposta.

Depois da entrevista de investigação

- **As últimas perguntas.** Pergunte sempre: "Há alguma coisa mais que eu lhe devia ter perguntado?" ou "Gostaria de acrescentar alguma coisa?" Dá ao entrevistado a oportunidade de descarregar a sua irritação e, por estranho que pareça, muitas vezes serve para esclarecer certas questões. Depois pergunte se o entrevistado lhe quer colocar uma pergunta a si, pois é uma questão de cortesia e dá-lhe oportunidade de você explicar como e quando a informação que ele lhe deu vai ser usada.
- **Cuidado para não ser apanhado desprevenido!** Os entrevistados experientes em lidar com a comunicação social poderão aproveitar-se destes últimos momentos para o emboscar e obterem uma promessa da sua parte que você não quer fazer – "Tinha dito que me deixava ver o artigo antes de ser publicado, não foi?" Não esteja tão distraído a arrumar as suas coisas que concorde. Pare e explique claramente como se processam as coisas: "Não, o que eu disse foi que teria de contactar o meu redactor se quiser falar sobre esses aspectos. Posso dar-lhe o contacto novamente."
- **Trabalho de secretária e recomendações.** Certifique-se de que tem cópias de todos os comunicados de imprensa, documentos, estudos ou fotografias que são referidos na entrevista. Se a entrevista for para apresentação da panorâmica geral, ou tiver sido realizada num tom amigável, pergunte ao entrevistado se poderia sugerir outras fontes que possam acrescentar mais pormenores e esclarecimentos. O uso do nome desta pessoa como recomendação poderá abrir-lhe portas.
- **Não descure as últimas observações do entrevistado.** Existe um momento no fim da entrevista, quando a atitude de defesa do entrevistado cai. Neste momento, poderá dizer alguma coisa inesperada. Mantenha o gravador ligado e o seu cérebro activo. A conversa ainda está a ser a título não confidencial, se foi esse o acordo. Se for apropriado, peça autorização para fazer mais uma pergunta de esclarecimento.
- **Não se esqueça das pequenas cortesias de encerramentos.** Agradeça ao entrevistado pelo tempo despendido. Se não verificou no início da entrevista a forma de escrever o nome, faça-o agora. Verifique todos os termos, títulos, nomes que foram mencionados durante a entrevista. Peça sempre o correio electrónico e um número de telefone onde possa contactar o entrevistado, caso precise de algum esclarecimento, e dê-lhe os seus contactos ou um cartão-de-visita.
- **Verifique os apontamentos assim que sair.** Preencha as lacunas e anote os aspectos que irão requerer entrevistas complementares ou confirmação, enquanto a entrevista está fresca na memória.

A entrevista de investigação:

eliminar as manipulações da verdade

- 1 Como compreender a atitude dos manipuladores da verdade**
Os manipuladores da verdade (porta-vozes oficiais e funcionários das relações públicas) desempenham um papel cada vez mais importante na interacção entre os jornalistas e as figuras públicas. Por vezes, até estão presentes durante a entrevista e/ou apresentam antes da entrevista uma lista dos tópicos que não podem ser abordados.
Um porta-voz do governo britânico (que, como não é de admirar, preferiu manter-se anónimo!) deu os seguintes esclarecimentos sobre a posição dos manipuladores da verdade a Dennis Barker, um antigo repórter do jornal britânico *Guardian*:
 - Muitas vezes, a autoridade que você está a entrevistar poderá estar a obedecer a ordens superiores, poderá não ter tido acesso a determinada informação, ou poderá não ter autorização para revelar certas coisas. (Por outras palavras, as desculpas que dão podem ser verdade. Mas não deixam de ser desculpas e você tem o direito de os confrontar: "Se o senhor não me pode dar esta resposta, quem é que pode?" é uma boa pergunta nestes casos.)
 - Os governos não podem deixar-se ser criticados, mesmo quando estão em falta, salvo raras excepções. (Por outras palavras, quando me recuso a falar e defendo a entidade, estou apenas a fazer o meu trabalho.) Mas esse problema é do porta-voz, e não seu.
 - Dê ao porta-voz a oportunidade de dar uma resposta positiva a par da negativa, e terá mais probabilidades de ele se abrir nesta ou em ocasiões futuras. (É aqui que a pergunta "Há alguma coisa que gostaria de acrescentar ou de me dizer?" se torna útil.)
 - As prioridades do repórter podem não ser as prioridades do governo. As preocupações do governo são mais vastas e profundas. (Claro que esta desculpa em termos da proporção das preocupações é uma cortina de fumo. O repórter preocupa-se com questões que a sociedade civil considera importantes. Se não são importantes para o governo, isto é uma razão legítima para

o jornalista e a sociedade civil se preocuparam. Pergunte: “Porque é que não pode discutir esta questão?”; “Porque é que o governo não está preocupado com este assunto?”)

- O que mais incómodo causa a um porta-voz são perguntas sobre ‘minúcias’; o trabalho deles é evitar as ‘minudências’. (Veja os pontos acima sobre perguntas complementares.)
- Os porta-vozes esperam que os repórteres não tenham os conhecimentos necessários para prosseguir com o assunto e que se sintam satisfeitos com afirmações gerais. Os repórteres bombásticos e menos bem informados são mais fáceis de satisfazer do que os jornalistas bem informados e mais comedidos. (Veja os pontos acima sobre investigação e mapeamento de dados.)
- “Assim que eles pensarem: ‘Este artigo não dá para parangonas’, o interesse deles desvanece-se.” (Por outras palavras, uma técnica importante na manipulação da verdade é minimizar a importância dos eventos para desviar a atenção de jornalistas que andam à caça de sensacionalismo. Os repórteres que se concentram na investigação e persistem mesmo quando os factos não parecem muito interessantes, poderão bem acabar com um bom furo.)

2 Se lhe disserem que a informação que tem está incorrecta, não acredite necessariamente

Esteja preparado: “Se estou errada, peço desculpa mas...” e faça a pergunta complementar, incorporando os factos que sustentam a afirmação que fez.

3 Se não lhe responderem, volte a perguntar

Alguns manipuladores da verdade fugirão a responder à sua pergunta colocando-lhe eles uma pergunta a si:

“É verdade que o Ministro ainda está casado com as duas mulheres?”

“Porque é que vocês, os jornalistas, estão tão obcecados com a questão da poligamia?”

“Senhor Porta-voz, como deve saber, ninguém se interessa pelas opiniões dos jornalistas. A minha função é colocar-lhe as perguntas que os nossos leitores querem ver respondidas. E estamos a ser inundados com cartas sobre o estado civil do Ministro. Poderia então...?”

4 Se sente que a sua pergunta não foi respondida, persista

- Não sei se respondeu plenamente à pergunta que lhe coloquei? (É uma forma delicada de dizer que não respondeu.)
- Não compreendi bem a sua resposta. Podia explicar de novo?
- Prefere não responder a essa pergunta?
- O que é que o impede de responder a essa pergunta?
- O que poderia acontecer se me dissesse a verdade?
- Quem é que me pode responder a essa pergunta?

5 Pense em formas diferentes de abordar uma pergunta difícil

Por vezes, a melhor maneira de fazer uma pergunta difícil é pura e simplesmente fazê-la. Mas se estiver a esgrimir contra um porta-voz hábil, uma abordagem mais subtil poderá dar melhores resultados do que uma pergunta directa que seria simplesmente ignorada. Aqui tem algumas sugestões:

Avise-o e dê-lhe uma plataforma para falar:

- Ajude-me a esclarecer as coisas ... (tem sido tão usado que raramente resulta hoje em dia)
- Eu sei que esta questão é desagradável, mas os leitores esperam que eu a levante ...
- Talvez tenha lido as reportagens que aventam que Sabia/Fez ...?
- No parlamento, a oposição afirmou que o senhor... Importava-se de comentar?

Distancie a controvérsia:

- Muitos governos se têm envolvido na capitulação de terroristas. Como é que nós lidamos com esta questão ...?
- As minhas entrevistas, até à data, têm resultado em informações contraditórias sobre..?
- O meu redactor insistiu que eu não podia voltar à redacção sem lhe ter perguntado se..?

‘Abane a árvore’ (mas não minta, nem identifique outras fontes):

- Talvez tenha interesse em saber que uma fonte me disse que o viu ...
- Corre um boato de que o senhor ... mas todos sabemos que não podemos confiar nos boatos. O que propõe relativamente a ...?

6 Incorpore a recusa em falar na reportagem

Se o entrevistado não estiver disposto a falar, e o afirma, você deveria estar preparado (e ter ensaiado) o que dizer em tal situação. Numa gravação para a televisão ou rádio, a recusa feita, seja ela directa ou indirectamente, será ouvida e pode ser cuidadosamente usada ao fazer-se a montagem da notícia. Num artigo, escreva: “Fulano de tal recusou-se a responder a perguntas que foram colocadas sobre isto e aquilo.” Aquilo que escrever não deve apresentar uma interpretação sobre a recusa, mas limitar-se a apresentar os factos. Cabe ao seu público decifrar o significado da recusa.

Uma recusa categórica em responder a perguntas legítimas poderá levar o jornalista a abandonar a entrevista. Esta atitude por vezes dá resultado:

“Lamento imenso, Sr. Ministro. Não previ que o senhor não me iria dar a sua opinião sobre estas questões que constituem o âmago da história que estou a investigar. Quer dizer que me restam apenas as minhas observações e os comentários dos peritos e das testemunhas para finalizar o meu trabalho. Quanto à sua opinião, digo apenas que o senhor prefere não comentar?”

(Face a isto, um interlocutor inteligente poderá decidir que é melhor dizer qualquer coisa do que ficar excluído.) Se tiver que retirar-se faça-o, mas educadamente: nunca manifeste a sua irritação com o entrevistado afastando-se com maus modos.

Se lhe tiverem dito anteriormente que algumas perguntas não serão respondidas, é melhor colocar à mesma todas as perguntas que acha pertinentes, e deixar bem claro, desde o início, que é isso que vai fazer. Este aspecto é especialmente importante na rádio e teledifusão. Tanto o entrevistado como o público sabem que você pelo menos tentou obter esclarecimentos. Se não colocar as perguntas, corre o risco de ser acusado de não ter feito as perguntas mais importantes e o entrevistado poderá dizer mais tarde que teria respondido se a pergunta lhe tivesse sido feita. E quem fica mal visto é você, o jornalista.

7 A sua rede de contactos poderá ser a ferramenta mais útil que tem

Guardar o seu ‘furo’ só para si e não confiar nos seus colegas que poderão ‘roubar-lhe a história’ é, geralmente, contraproducente. Neste mundo, existem matérias de investigação mais do que suficientes para todos os jornalistas. Um colega que roube com regularidade as ideias dos outros em pouco tempo estará isolado e sem colegas dispostos a ajudá-lo; as perdas advindas de confiar nos seus colegas são pequenas e temporárias. E são riscos que vale a pena correr. Nos casos em que os ‘manipuladores da verdade’ (estejam eles ligados a companhias farmacêuticas, comandantes da polícia ou agentes de partidos políticos) tentam manipular os jornalistas, as redes de contacto que tem e a troca de impressões e de informação com os colegas poderão ser a única forma de expor e pôr fim a essas práticas.

A entrevista de investigação: **como lidar com a relutância e o medo**

Os entrevistados têm muitas razões para se oporem às suas perguntas. Já falámos anteriormente sobre a manipulação da verdade defensiva – mas muitas vezes, as pessoas têm razões reais e sólidas para recuar falar com a imprensa. Em muitos países, a comunicação social é apelidada de ‘desleal’ e os seus informantes enfrentam perseguições e outras represálias ainda piores. Além disso, os indivíduos que o jornalista quer entrevistar podem ter sofrido traumas terríveis, que não querem reviver, ou podem recuar serem estigmatizados pelas comunidades a que pertencem por aquilo que disseram ao jornalista.

Se for persistente mas brando, poderá conseguir os resultados que quer – mas muitas vezes, a melhor maneira de persuadir uma fonte relutante a encontrar-se consigo, é através de um ‘abridor de portas’: uma pessoa na comunidade, ou uma pessoa do mesmo nível da fonte que pretende ver, que conheça o jornalista e possa garantir à fonte que você é uma pessoa ética e sincera. É por isso que vale a pena construir uma vasta rede de contactos, e ter um comportamento irrepreensível com todas as pessoas com quem lida.

● **Tenha uma conversa explícita sobre medidas de segurança, protecção e identificação**

Descubra quais são os receios da fonte e tente tranquilizá-la. Isto poderá exigir que confirme com o seu redactor as medidas de segurança que serão tomadas antes da entrevista – porque não deve fazer promessas que não possa cumprir.

● **Obtenha consentimento esclarecido para a publicação das informações**

O ‘consentimento esclarecido’ não significa que se limite a perguntar “Importa-se que publiquemos as suas revelações?” Significa que o entrevistado compreende as consequências que poderão resultar da publicação do material, os riscos, e as medidas de segurança que podem (ou não) ser instituídas, e que concorda com a publicação **depois de estar cabalmente informado e esclarecido sobre todos estes aspectos**. Não assuste as pessoas, mas não encubra, também, possíveis consequências. A sua reportagem será tanto mais credível, quantas mais pessoas revelarem informação desconhecida do público; estas conversas permitem-lhe cimentar as suas relações com as suas fontes e ter diálogos genuínos em que a fonte fala a verdade mesmo se, no fim, tiver de encobrir a identidade de algumas.

● **Seja compassivo sem ser condescendente**

Comentários do tipo: “Que horror, coitadinho!” fazem a pessoa sentir-se incapaz, e sentir-se novamente fraca e indefesa. Prepare um espaço seguro para o entrevistado contar a sua história; escute a fonte com uma atitude neutra e aberta, e dê-lhe tempo para organizar as ideias ou se recompor emocionalmente sempre que necessário. Mantenha o diálogo vivo, com respostas encorajadoras: acene que sim com a cabeça, diga, “Sim”, “Podia continuar?” ou “Conte-me mais”. Se for culturalmente apropriado, pode tocar no braço da pessoa para a confortar. Deixe-se guiar pelos seus instintos humanos.

● **Pare de escrever**

Por vezes, a consciência que o entrevistado tem de que o jornalista está a escrever tudo o que diz, é oprimente. Se as perguntas o estiverem a conduzir para áreas muito delicadas, limite-se a escutar. Poderá escrever os seus apontamentos mais tarde.

- **Seja respeitador**

Não se mostre apressado e não explore as respostas para criar sensacionalismo. Se fizer uma pergunta que não gostaria que outra pessoa lhe fizesse a si, sabe que foi longe demais. E não faça perguntas estúpidas. Se pensar durante um segundo, saberá bem que uma pergunta como “Diga-me como se sentiu quando os soldados a violaram” é desrespeitadora e estúpida.

- **Mas seja rigoroso**

Não obstante o que dissemos acima, não pode deixar de fazer perguntas difíceis. Só porque alguém afirma que foi vítima de tortura não significa que isto seja verdade. Cuidado com pessoas que exageram. Deixe bem claro que não os vai poder ajudar se não tiver a certeza de que aquilo que lhe estão a contar é verdade, e não se esqueça de apurar a verdade como faria com outras entrevistas.

- **Esteja ciente da possibilidade de negação**

Há pessoas que mentem ou dizem meias verdades – por razões diferentes, não necessariamente maliciosas. A negação é um estado reconhecido em psicologia e acontece quando as pessoas empurram para o subconsciente uma verdade sobre si mesmas porque é duro demais enfrentá-la. Por isso, uma pessoa em estado de negação poderá ser incapaz de lhe dizer que foi violada e que viu outras pessoas a serem violadas. Pergunte-se a si mesmo que provas tem relativamente àquilo que a pessoa lhe está a dizer. Imagine contar esta mesma história quando chegar a casa ou ao escritório – o que é que os seus ouvintes lhe vão perguntar? Acha que vão acreditar facilmente que aquilo que estão a ouvir é verdade? Que aspectos poderiam desvalorizar a história se só vierem a ser descobertos mais tarde?

Compreender as consequências

Durante o regime do *apartheid*, os jornalistas do *Rand Daily Mail* na África do Sul, publicaram uma série de artigos que denunciavam o mau tratamento a que os prisioneiros negros eram sujeitos nas cadeias. Muita da informação foi obtida em entrevistas com Harold Jock Strachan, um antigo prisioneiro político. Não obstante a compaixão que Strachan merecia e o trauma que tinha sofrido, a informação por ele relatada não podia ser aceite sem verificação. Raymond Louw, que estava a investigar o caso, recorda que, antes de usar o testemunho de Strachan: “[Um advogado especializado em comunicação social, Kelsey Stewart, disse que] a única forma de verificação consistia em ele [o advogado] contra-interrogar Strachan como se estivesse no banco das testemunhas, fazendo-lhe todas as perguntas possíveis e imagináveis, para tentar esgotá-lo mentalmente, e assim ver se o seu relato era fiável ou não.”

A entrevista de investigação:

como lidar com ameaças e intimidação

Se o seu réu for uma pessoa poderosa e perigosa, terá de evitar uma confrontação pessoal, em cujo caso poderá optar por mandar perguntas por fax para o escritório do indivíduo. Será melhor não penetrar no território dele, ou permitir que os seus brigões vejam o seu rosto. A qualidade da entrevista sofrerá, mas você continuará vivo para escrever a reportagem.

Antes de investigar esse tipo de caso, informe-se junto à sua redacção e a organizações de jornalistas, sobre o tipo de apoio com que poderá contar. Se trabalha por conta própria, deve pessoalmente criar algumas estruturas de apoio.

Por vezes, quando se pede a uma pessoa ou entidade poderosa para comentar sobre questões graves, o resultado são ameaças físicas e judiciais. As ameaças judiciais poderão ter por objectivo fazer o redactor do jornal abandonar a investigação, o que por vezes acontece. Mas se tem factos sólidos, tente convencê-lo que os vilões geralmente não abrem processos por calúnia e difamação conforme ameaçam. Em primeiro lugar, porque logo à partida têm uma má reputação, o que enfraquece uma possível queixa em tribunal (isto aplica-se, por exemplo, a companhias envolvidas no tráfico de armamentos) e, em segundo lugar, um caso no tribunal poderia trazer a lume, num contexto privilegiado que permite ao jornalista difundir a informação na imprensa, todas as provas que eles querem ocultar.

Ameaças e intimidação

Adriaan Basson e Carien du Plessis tiveram de enfrentar múltiplas ameaças e intimidação quando começaram a investigar uma série de casos importantes sobre corrupção nos processos de licitação nas prisões. Como resultados das reportagens finais, os dois jornalistas foram galardoados com o prémio “Taco Kuiper Award” da África do Sul para jornalismo investigativo. Os dois comentam: “Conseguimos finalizar as reportagens porque convencemos as pessoas a falar pois era para o bem público ... e também não desistimos de procurar as provas mesmo depois de termos sido acusados de sermos mentirosos, de estarmos a trabalhar com intenções ideológicas e até mesmo de sermos racistas (isto tudo aconteceu) pelos protagonistas sob investigação.”

Ameaças e intimidação (cont.)

O jornalista congolês independente, Eric Mwamba, e alguns colegas começaram a investigar a enorme riqueza pessoal acumulada pelos políticos do país. “Depois da publicação, o jornal *Le Rebond* que publicou a reportagem foi acusado de ‘insultar um Chefe de Estado’ pelo promotor geral, tendo também sido alvo de uma acusação cível de difamação por parte de um membro do parlamento muito ligado à família presidencial. A própria primeira-dama apareceu junto ao queixoso na altura da acusação... A maior parte das pessoas que têm em sua posse documentos importantes e informação em primeira-mão recomendaram-nos que ‘recordássemos a nossa obrigação de tratar a informação com cuidado ... em tempo de guerra.’ Mas sentimos que tínhamos de prosseguir com a investigação ...”

Contudo, a arma da litigação pré-publicação está a ser cada vez mais usada para levar os jornais a tribunal mesmo antes de o artigo ter sido publicado. É um processo dispendioso e complexo e muitos redactores preferem abandonar a investigação a ter de sofrer os problemas que o processo levanta. Como jornalista, terá de se manter firme nas suas convicções e nos seus direitos e pedir a organizações profissionais e defensoras da liberdade de imprensa que lhe prestem assistência, incluindo com fundos.

- O FAIR tem conseguido a publicação de artigos noutros países quando o país onde o jornalista trabalha não permitiu a publicação.
- O Comité para a Protecção de Jornalistas cobre muitas vezes as despesas legais.
- O Instituto de Comunicação Social da África Austral (MISA) também tem fundos para defesa da comunicação social.

A entrevista de investigação: **entrevistas encobertas**

A maioria das redacções tem regras rigorosas sobre a gravação encoberta, sendo esta ilegal ao abrigo dos códigos penais de alguns países. No entanto, por vezes pode ser a única forma de se obter a prova de que se necessita. Ver mais uma vez o que referimos sobre o ‘entrar na clandestinidade’ no Capítulo 2, e sobre a ética que deve existir quando se toma esta decisão no Capítulo 8.

A prática é crucial – se tiver uma máquina fotográfica secreta presa ao peito, as fotografias obtidas não terão muita utilidade se apenas se descortinar o céu ou o pavimento. Se o som estiver abafado e for inaudível, desperdiçaram-se estes recursos.

As entrevistas encobertas não são de todo tão fáceis quanto os dramas policiais televisivos querem fazer parecer. Além de uma grande experiência técnica, é necessário um estilo de interpelação que encoraje as pessoas com quem se fala a expressarem as palavras necessárias, o que pode soar tão afectado e artificial que irá revelar a estratégia utilizada.

Se o sujeito suspeitar que está a ser gravado secretamente e lhe colocar essa questão sem rodeios, provavelmente você ficará obrigado a dizer que não para se proteger. Mas isso levará a dificuldades na utilização do material. Se responder que não, do ponto de vista jurídico poderá considerar-se que ‘induziu’ a pessoa a continuar a falar, acreditando esta que não haveria qualquer gravação da conversa. Os advogados britânicos especialistas em comunicação social teriam relutância em chegar a acordo quanto à utilização do material, a não ser que existisse um interesse público superior; os advogados especialistas na matéria de muitos outros países concordariam com esta posição.

A gravação de chamadas telefónicas é uma zona incerta. O Capítulo 8 poderá dar-lhe orientações sobre a questão da ética a este respeito.

Estudos de caso

Estudo de caso:

“O uso de TARV para combater estômagos vazios” por Joyce Mulama

Joyce Mulama, repórter queniana, descobriu uma situação muito sensível no decurso da sua investigação sobre notícias relacionadas com a Sida. A notícia não teria tido sucesso se ela não tivesse conseguido entrevistar eficazmente tanto as fontes especializadas como os pobres, que se mostravam relutantes em se identificarem porque vendiam os seus medicamentos. Note-se a forma como ela convenceu as suas fontes de que era digna de confiança. O artigo foi publicado no dia 2 de Junho de 2006 pela agência noticiosa *Inter Press Services*.

Queira fazer o favor de nos dar as linhas gerais da notícia:

“O uso de TARV para Encher Estômagos Vazios” trouxe para primeiro plano uma grande lacuna na luta contra o VIH/Sida no Quênia. Embora o governo tenha conseguido algum progresso na administração de TARV gratuitos a quenianos que deles precisam com urgência, a nutrição, elemento crucial para garantir a eficácia do tratamento, tem sido negligenciada. A minha notícia expôs a grande indignidade da pobreza que obriga pessoas doentes a trocarem os seus importantíssimos medicamentos por uma simples refeição.

Como é que a notícia começou?

A notícia seguiu uma dica proveniente de uma das minhas fontes que trabalhava na área do VIH/Sida. No meio de uma conversa sobre um outro assunto, notei a preocupação expressa pela minha fonte, conselheira para o VIH/Sida, sobre uma nova característica no combate contra a Sida, de acordo com a qual alguns pacientes em tratamento antiretroviral estavam a recorrer à venda dos seus medicamentos para arranjar dinheiro para comida. Fiquei logo alerta e pedi encarecidamente à fonte que me levasse aos lugares onde esta situação era frequente.

O meu contacto confirmou ainda que alguns membros do seu grupo de apoio se tinham registado em mais do que um centro hospitalar para poderem obter medicamentos num centro e vender os medicamentos obtidos no segundo centro para comprarem alimentos. Além disso, a minha fonte deparou-se com pacientes que lhe mentiam, dizendo terem perdido a sua medicação, ou então que os sacos que continham os medicamentos tinham sido roubados por assaltantes. Quando insisti nas suas indagações, os pacientes confessaram que tinham vendido os medicamentos, e precisavam de mais medicação. Senti uma profunda convicção que se tratava de uma questão que justificava investigações adicionais e extensa cobertura.

Que peritos e autoridades entrevistou?

Consultei organizações não governamentais envolvidas activamente na defesa dos direitos das pessoas que vivem com VIH/Sida. As minhas investigações levaram-me a falar com o Dr. Omu Anzala, perito com grande experiência no Departamento de Microbiologia Médica da Faculdade de Medicina da Universidade de Nairobi. A sua intuição e vasta pesquisa no campo do VIH/Sida acrescentaram um grande valor à minha notícia. Falou com eloquência sobre o perigo de indivíduos doentes interferirem na sua própria medicação, o que poderia levar à aquisição de estirpes de infecção resistentes e complicar ainda mais o tratamento. Também entrevistei funcionários governamentais, instando-os a prestarem informações sobre as diligências existentes ou, pelo menos, planeadas no sentido de assegurar que a nutrição acompanhasse o TARV.

Que dificuldades encontrou e como é que lidou com elas?

Fazer com que as pessoas confessassem que estavam a trocar os seus medicamentos por comida constituiu o maior desafio. Foi necessário tacto para conquistar a confiança destas pessoas e até mesmo identificá-las à entrada do centro de saúde onde estão registadas para tratamento. Tive de ser muito convincente. Registou-se um avanço quando conquistei a confiança de um guarda, que depois se tornou instrumental para me pôr em contacto com o “comerciante”. Tive de prometer ao comerciante que ocultaria a sua identidade no artigo. Consentiu duas coisas: ou apareceria sob anonimato na reportagem, ou então eu teria de lhe dar um nome diferente. Escolhi esta última opção.

Que reacções provocou a notícia?

Recebi correspondência de organizações e indivíduos de diferentes regiões do mundo exprimindo choque e compaixão pela terrível situação que os pacientes de VIH/Sida no país enfrentam. Num país onde uma grande percentagem da população de 30 milhões vive na pobreza, e onde cerca de dois milhões de pessoas estão infectados com a doença, a perspectiva de impedir a venda de medicamentos em troca de comida é pouco provável. Alguns dos leitores contactaram comigo, pedindo-me que identificasse

algumas das pessoas que viviam na pobreza extrema e os pusesse em contacto com essas pessoas para que lhes pudessem enviar ajuda humanitária e outros materiais.

A notícia também reavivou campanhas de organizações que combatem a Sida e ainda de activistas dos direitos humanos, que instaram as autoridades a incluir a nutrição como componente chave no pacote de cuidados abrangente orientado para o VIH/Sida. As campanhas continuam. Além disso, a 29 de Novembro de 2007, a notícia conquistou um prémio: O Prémio Red Ribbon para a Comunicação Social de 2007. O prémio foi organizado em conjunto pela UNESCO e pelo Conselho Nacional de Controlo da Sida (Quénia).



Quanto tempo duraram as investigações?

Demorei mais de um mês a efectuar as investigações e a compor a notícia. A parte mais demorada das investigações foi a localização e identificação dos “comerciantes” dos medicamentos. Desloquei-me inúmeras vezes aos centros de saúde para me encontrar com pessoas que estavam dispostas a confessar que o comércio de ‘ARVs-por-comida’ era uma realidade.



Que notícias complementares relacionadas com esta investigação foram redigidas?

Desde essa altura que não vi qualquer notícia complementar. Contudo, está no meu interesse acompanhar de perto a situação e saber se existem alguns esforços relevantes das autoridades no sentido de proporcionar uma nutrição básica, juntamente com o TARV, a pessoas que deles precisem com urgência. Penso que terei de reexaminar a questão.



Que lições tirou da elaboração do artigo e que conselhos daria a outros jornalistas?

Compensa estar sempre em contacto com as fontes. No caso desta notícia, uma conversa casual com o simples propósito de pôr em dia outros assuntos originou esta extraordinária notícia. Confraternizar com pessoas detentoras de informação é uma função necessária do jornalismo de investigação. Muitas vezes, durante conversas casuais surgem pistas para este tipo de notícias.

A outra lição a retirar desta notícia é a importância da paciência, assim como a capacidade de fazer amigos e persuadir as pessoas que podem ter a chave para qualquer informação crucial. Estou convencida que, se não tivesse criado laços de amizade com o guarda referido na notícia, não teria conseguido identificar e convencer um “comerciante” a falar comigo.

Elementos principais deste capítulo

Vamos examinar mais uma vez a entrevista de Gideon Rufaro com o Ministro dos Serviços Públicos. Certamente que já fez alguns dos comentários abaixo mediante os conselhos apresentados ao longo deste capítulo.

Apreciação da entrevista de Gideon Rufaro com o Ministro

Gideon: Bom dia, Sr. Ministro. Muito obrigado por ter aceitado receber-me. O Sr. Ministro disse à televisão estatal que não houve “nada de incorrecto” no contrato atribuído à Sirdar Motors para substituição da frota de veículos do governo. No entanto, fontes nossas dizem-nos que o Sr Ministro avaliou apenas a licitação da Sirdar, muito embora os preços por ela cotados fossem muito altos. Gostaria de comentar?

(Não houve aqui qualquer tentativa de estabelecer uma relação cordial e descontraída, de criar as regras de base, de confirmar os detalhes conhecidos – tais como nomes – ou de, qualquer outra forma, tentar estabelecer uma relação humana com o Ministro. Mesmo quando o tempo é pouco, e o entrevistado é irascível, a impressão criada é de falta de cortesia: o homem ocupa uma posição muito elevada e um tratamento respeitoso poderia tê-lo tornado um pouco mais acessível. E Gideon começou com uma pergunta que deveria ter deixado para o fim, na altura apropriada para tentar obter uma declaração clara e precisa do ministro.)

Ministro: Quem são essas fontes? Nomeie uma!

Gideon: Como deve compreender, não podemos revelar o nome das nossas fontes. Mas eu vi, pessoalmente, nalguns stands, a limusina oficial que o senhor vai comprar a preços 30% abaixo dos preços que a Sirdar está a cobrar pelo veículo ...

Ministro: Se está a insinuar que estou a mentir, não vale a pena continuarmos com a entrevista. Os veículos do governo têm vários extras – por motivos de segurança, como sabe. Mas diga-me uma coisa, o que é que o seu jornal pensa que está a fazer, a enviar um rapazinho para entrevistar uma pessoa da minha posição?

Gideon: Sr. Ministro! Não sei se sabe que fiz um mestrado em jornalismo pela Universidade de Columbia.

Apreciação da entrevista de Gideon Rufaro com o Ministro (cont.)

(Gideon mordeu a isca do ministro – que provavelmente foi propositada. Uma resposta neutra, como: “O meu jornal incumbiu-me de realizar esta entrevista, Sr. Ministro. Se não se importasse, poderíamos prosseguir ...” teria sido melhor. Com a resposta que deu, só exacerbou a paranóia do Ministro.)

Ministro: Ora aí está! Um lacaio do imperialismo americano! Não admira que me esteja a tentar apanhar!

Gideon: Voltando ao assunto desta entrevista ... Poderia dizer-me se o governo vai, pelo menos, investigar as alegações? Os processos de concurso estipulados pelo governo exigem que se considerem três licitações. Face a isto, como é que pode tomar esta decisão sem ter aberto um concurso público?

(Gideon apercebe-se que não deve responder ao insulto e ignora-o, mas aquilo que diz a seguir demonstra falta de estratégia. Estas perguntas deviam ter sido abordadas no início da entrevista. E agora, ao apresentá-las todas de uma vez, Gideon dá ao Ministro a oportunidade de responder àquilo que quer e ignorar o resto.)

Ministro: Posso garantir-lhe que não nos deixamos influenciar por boatos maliciosos. Todos os passos do processo foram seguidos à letra.

Gideon: Nesse caso, quem ...

(Aqui, Gideon foi incorrecto ao interromper o Ministro. O Ministro quase que não teve oportunidade de começar as suas divagações. Além disso, a pergunta apropriada neste caso não é “quem?” mas “como?” Visto não ter determinado no início da entrevista quais são os procedimentos que regulam os concursos públicos, Gideon precisava de voltar a trás e cobrir estes aspectos neutros que poderiam amenizar o ambiente – pois não têm a ver directamente com o Ministro – e talvez lhe tivessem comprado mais tempo.)

Ministro: Não me interrompa. Quanto mais não seja, tenha um mínimo de modos, seu abutre!

Gideon: Ministro, o senhor, a mim, não me está a mostrar o mínimo de cortesia aceitável...

(Gideon volta a cair na armadilha. O Ministro está claramente a tentar pôr fim à entrevista e apercebeu-se que a sensibilidade de Gideon lhe dá a oportunidade de que precisa. E tem razão em se ressentir por ter sido interrompido. Gideon deveria ter pedido desculpas. Deveria também ter ignorado o insulto e dizer: “Desculpe, Sr. Ministro, estou preocupado por causa do tempo limitado que temos. Pode continuar.”)

Ministro: Como se atreve! Em todo o caso, deveriam tê-lo informado que só tínhamos cinco minutos e os cinco minutos já passaram. O meu tempo é precioso demais para ser desperdiçado com este tipo de disparates. (O Ministro toca a campanha) A minha secretária irá acompanhá-lo.

Gideon: Mas Ministro...!

(É claro que esta conclusão era previsível. O Ministro provavelmente não teria dado muita informação a Gideon fosse como fosse que ele realizasse a entrevista, mas uma abordagem mais estratégica e menos sensibilidade aos insultos do Ministro, ter-lhe-iam permitido uma entrevista mais longa e um obter um pouco mais de informação.)

- ✓ **A preparação da entrevista é crucial. Devote todo o tempo que puder à investigação, recolha de documentos primários, planeamento das perguntas e ao ensaio da entrevista.**
- ✓ **Organize a entrevista numa forma apropriada à investigação e às circunstâncias.**
- ✓ **Crie um bom ambiente. Mesmo no caso de entrevistas que se possam tornar contraditórias, uma postura calma e neutra, e a apresentação de perguntas no mesmo tom, terá melhores resultados.**
- ✓ **Tenha uma estratégia para toda a entrevista. Da apresentação passe para a formulação de perguntas gerais e menos ameaçadoras, avançando depois para perguntas mais precisas e focalizadas que lhe permitirão obrigar o entrevistado a fazer uma declaração clara e precisa sobre determinados aspectos fundamentais do caso.**
- ✓ **Use técnicas de mapeamento de dados a fim de identificar com exactidão as áreas em que lhe falta informação ou em que existem contradições e que precisará de esclarecer durante a entrevista.**
- ✓ **Formule perguntas claras, simples e directas.**

- ✓ Defina as regras básicas (ex.: a título confidencial ou não) e confirme informações básicas no início da entrevista.
- ✓ Dê seguimento à pergunta, coloque a questão de forma diferente ou repita a resposta que lhe foi dada a fim de obter respostas claras e directas.
- ✓ Não esteja com pressa e não tenha medo de momentos de silêncio.
- ✓ Compreenda os motivos dos manipuladores da verdade e prepare estratégias para lidar com eles.
- ✓ Seja amável e atencioso para com entrevistados relutantes ou assustados – mas não deixe de lhes colocar as perguntas necessárias.
- ✓ Organize estruturas e estratégias de apoio que o ajudem a lidar com ameaças e intimidação.
- ✓ Empregue técnicas de entrevista encoberta ou clandestina só depois de ter ponderado cuidadosamente a questão, levando em consideração os aspectos deontológicos – e esteja certo de que tem as aptidões necessárias para o fazer com sucesso.
- ✓ Nunca descontextualize as respostas do entrevistado.

Glossário

- **Entrevista contraditória** – entrevista em que a natureza do caso coloca o entrevistador e o entrevistado em lados opostos. Não quer dizer que o jornalista tenha de ser agressivo, embora por vezes seja necessário.
- **Apenas pano de fundo** – convenção que rege as entrevistas jornalísticas. Se for isto que foi acordado, a informação serve apenas mas estar mais bem informado; não pode usar esta informação na notícia nem fazer perguntas sobre o assunto a outros entrevistados
- **Linguagem corporal** – expressões, gestos, postura, tom de voz, olhar, a distância entre os interlocutores: todos os sinais não verbais que surgem durante uma conversa
- **Pergunta fechada** – pergunta que requer uma resposta sim ou não ou de apenas uma palavra
- **Livro de contactos** – não precisa de ser um livro mas trata-se da lista que tem onde guarda os seus contactos passados, presente e possíveis para uma altura futura
- **Plano de cultivo** – a estratégia usada para tornar uma pessoa que se conheceu numa fonte segura e de confiança
- **Entrevista forense** – entrevista nos moldes de um tribunal, centrada em detalhes e com perguntas cada vez mais focalizadas de modo a conseguir a admissão pretendida
- **Quarto Estado** – na França pré-revolucionária, os aristocratas, a igreja, a pequena burguesia e os letrados, etc. eram apelidados de ‘Estados’ e tinham três lugares fixos com representantes na Assembleia. ‘Estado’ significava posição social. Alguns comentadores têm sugerido que a comunicação social é tão importante na sociedade contemporânea que num sistema semelhante ao francês de então, seria ‘o Quarto Estado’ – por outras palavras, isto quer dizer que a comunicação social desempenha um papel na governação.
- **Pergunta ‘dura’** – pergunta que vai ao cerne da questão
- **Pergunta capciosa** – pergunta que sugere o que se pretende ouvir na resposta, como por exemplo “É a favor da pena de morte, não é?”
- **Pergunta de muitas partes** – pergunta que combina várias perguntas diferentes e mais curtas num só enunciado
- **A título confidencial (“Off the record”)** – convenção relativa às entrevistas: o jornalista pode usar a informação mas não pode atribuí-la à fonte que a prestou. O oposto é informação não confidencial (‘on the record’), ou seja, informações atribuíveis à fonte.
- **Pergunta aberta** – pergunta que suscita uma resposta ampla
- Pergunta ‘suave’ – pergunta que não provoca nem confronto
- **Citar fora de contexto** – usar uma resposta ao redigir o artigo de tal forma que não reflecte o verdadeiro sentido da resposta que foi dada, ou justapor a resposta com outras informações que criam um efeito incorrecto.
- **Conversa inicial para descontrair** – fase inicial de uma entrevista com um pouco de conversa social para deixar o entrevistado à vontade e estabelecer uma relação de harmonia.

Leitura adicional

- Ler o artigo integral de Joyce Mulama sobre a venda de TARVs para compra de alimentos:
<http://acw-food.blogspot.com/2006/06/kenya-using-arvs-to-fill-empty.html>
- Para uma introdução geral e básica sobre todos os aspectos ligados às competências necessárias para realizar entrevistas (incluindo as entrevistas investigativas), consultar *Introduction to Journalism* 3rd edition de Gwen Ansell (Jacana 2007)
- O melhor livro recentemente publicado sobre como entrevistar é *The Art of the Interview* de Martin Perlich (Los Angeles: Silman-James, 2007). Embora não seja especificamente voltado para a investigação, oferece uma vasta gama de conselhos sobre vários tipos de entrevistas e sobre os perigos que se enfrentam ao lidar com os profissionais de relações públicas.