

Faça extensão pelo rádio
ASCAR.

Folheto / [entre 1966 e 1969]

Cód. Acervo: 10992

© Emater/RS-Ascar



Disponível em: <http://hdl.handle.net/20.500.12287/10992>

Documento gerado em: 13/02/2019 15:40

O Repositório Institucional (RI) da Extensão Rural Gaúcha é uma realização da Biblioteca Bento Pires Dias, da Emater/RS-Ascar, em parceria com o Centro de Documentação e Acervo Digital da Pesquisa da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (CEDAP/UFRGS) que teve início em 2017 e objetiva a preservação digital, aplicando metodologias específicas, das coleções de documentos publicados pela Emater/RS- Ascar.

Os documentos remontam ao início dos trabalhos de extensão rural no Rio Grande do Sul, a partir da década de 1950. Portanto, salienta-se que estes podem apresentar informações e/ou técnicas desatualizadas ou obsoletas.

1. Os documentos disponibilizados neste RI são provenientes da coleção documental da Biblioteca Eng. Agr. Bento Pires Dias, custodiadora dos acervos institucionais da Emater/RS-Ascar. Sua utilização se enquadra nos termos da Lei de Direito Autoral, nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998.
2. É vetada a reprodução ou reutilização dos documentos disponibilizados neste RI, protegidos por direitos autorais, salvo para uso particular desde que mencionada a fonte, ou com autorização prévia da Emater/RS-Ascar, nos termos da Lei de Direito Autoral, nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998.
3. O usuário deste RI se compromete a respeitar as presentes condições de uso, bem como a legislação em vigor, especialmente em matéria de direitos autorais. O descumprimento dessas disposições implica na aplicação das sanções e penas cabíveis previstas na Lei de Direito Autoral, nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998 e no Código Penal Brasileiro.

Para outras informações entre em contato com a Biblioteca da Emater/RS-Ascar - E-mail: biblioteca@emater.tche.br

faça extensão

pelo rádio

BOLETIM DE EXTENSÃO Nº 1



Traduzido por Sueli W. Franke
Ilustrado por Jorge dos Santos

USO EXCLUSIVO DA ASCAR

ASCAR

DE Faca Extensao pelo Radio

63.001.8:054.195

A811F

62DE-00062

R9-EMATER

97DE/01926

Faça Extensão Pelo Rádio

Boletim de extensão nº 1

Êste manual é uma adaptação do boletim "Making Rádio Work for you", publicado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

Esta é uma publicação do Serviço de Intercâmbio Científico do Instituto Interamericano de Ciências Agrícolas da OEA. Foi preparada como parte dos Serviços de Informação em Agricultura e Economia Doméstica para as Missões de Operações dos Estados Unidos da América Latina, estabelecidos mediante um contrato firmado em 1º de fevereiro de 1955 entre o Instituto e a Administração de Cooperação Internacional (Ponto/Quatro) dos Estados Unidos.

O RÁDIO SE TRANSFORMARÁ EM UM INSTRUMENTO EFICAZ DE EXTENSÃO SE VOCÊ SOUBER:

Ser você mesmo

Falar com as pessoas em tom amistoso
Fazer programas simples porém amenos
Mencionar nomes de pessoas do local
Estar convencido de suas idéias
Ter uma razão para usar o rádio
Por os pés na terra

Considere o rádio, como mais um meio de extensão. Use-o assim como usa as reuniões, visitas a propriedades, cartas circulares, informações escritas, boletins e demonstrações.

Use o rádio para criar interêsse, comunicar notícias, dar avisos e prestar informações necessárias e úteis.

O rádio alcança mais pessoas em menos tempo que qualquer outro meio a sua disposição.

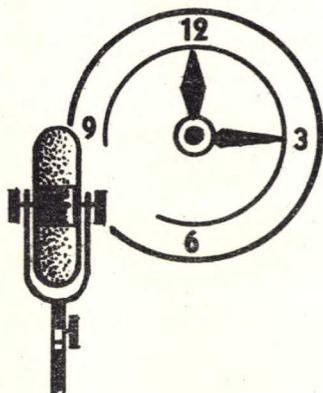
Fale em seu programa como falaria com seus conhecidos que encontrasse na rua. Seus programas tem um caráter especial; quando chamam a atenção de pessoas com certa classe de interêsses. Seu programa está constituído por pessoas como as que se apresentam diariamente em seu escritório ou as que o procuram por telefone para achar resposta a seus problemas agrícolas e de economia doméstica.

Dê informações a seus ouvintes de forma que atraia a atenção e mantenha o interêsse.

Use as perguntas diárias como guia para planejar seus programas.

FAÇA EXTENSÃO PELO RÁDIO

Manual para Agentes de Extensão



Este manual foi escrito com a finalidade de ajudá-lo a obter o máximo de benefícios pelo rádio, como instrumento de extensão. Apresentam-se aqui, algumas idéias sobre a preparação de programas radiofônicos de maneira que você possa chegar a um maior número de pessoas com um mínimo de esforço.

COMO FAZER UM PROGRAMA RADIOFÔNICO

As estações de rádio geralmente dividem seu tempo em períodos de 15 minutos. Possivelmente este tempo é suficiente para os programas diários, ainda que alguns programas dirigidos a propriedade ou lugar se estendam a meia hora. Estes últimos programas geralmente incluem música e outras apresentações que requerem maior preparo e mais habilidade. Alguns agentes preferem elaborar programas de 10 minutos que precedam ou an-

tecedam um noticioso de 5 minutos para as notícias da semana. Outros o preferem reduzir a 5 ou 6 minutos. Qualquer que seja o tempo de seu programa, com um pouco de habilidade você pode despertar o interesse dos ouvintes.

De preferência, para seu programa de extensão agrícola, trate de conseguir espaço radiofônico no horário em que a maioria dos agricultores liguem seus rádios. Em certas zonas isto ocorre ao meio dia. Em outras, a melhor hora é de manhã cedo. Em outras é na hora do café da manhã. Os programas para as donas-de-casa tem maior resultado quando no meio da manhã ou da tarde. O sábado é um bom dia para os programas de clubes agrícolas juvenis ou 4-S, pois evita-se a coincidência com o horário das escolas.

USO EFETIVO DO TEMPO

O uso que se faz do tempo depende da quantidade que do mesmo se disponha e das matérias e pessoas que se deseje incluir. A fim de atrair e manter a atenção de seus ouvintes, você deve oferecer-lhes variedades. Isto se consegue, introduzindo diferentes assuntos, apresentando em forma distinta as secções de seu programa e reduzindo a duração das mesmas. Um dos temas, por exemplo, pode ser introduzido como dissertação, outro em forma de diálogos, e um terceiro em forma de notícias. Os extensionistas com experiência, limitam suas dissertações a uns 5 minutos. A conversação o diálogo e a entrevista, alternados, mantém

por mais tempo o interesse, até 8 ou 10 minutos. Mas de qualquer maneira evite os programas feitos inteiramente de dissertações sobre um mesmo assunto ou tema. Seus programas podem constituir-se do seguinte:

- * Uma abertura que atraia a atenção. Isto é imprescindível.
- * Notícias locais, estaduais ou nacionais sobre agricultura.
- * Um calendário dos acontecimentos locais. A finalidade de uma reunião é tão importante como o conteúdo da agenda.
- * Apresentação de informações técnicas oportunas, tais como experiências da propriedade e do lugar, resultados de experimentações e outras.
- * Informações sobre os preços do mercado e prognósticos do tempo.
- * Perguntas e respostas, ofertas de boletins e outros materiais de interesse.
- * Um encerramento amistoso.
- * Tema musical para a abertura e encerramento, esta música constitui um bom interesse quando sobre tempo ao final do programa.

Uma regra prática para os programas pode ser assim:

- * Uma boa abertura que capte a atenção dos ouvintes.
- * Quatro minutos de assuntos ocorridos no município.
- * Converse sobre o que os agricultores fazem e pensam.

- * Três minutos de "calendário rural": avisos das próximas reuniões, demonstrações, visitas informais, trabalhos no campo, palestras, etc.
- * Diga onde, quando e quem serão os assistentes e porque as pessoas deverão assistir.
- * Cinco minutos sobre o assunto principal. Este é o momento para apresentar materiais técnicos. Entreviste a algum agricultor, uma dona de casa ou algum técnico que esteja visitando a zona.
- * Dois minutos para recordar a audiência sobre as próximas reuniões para responder uma ou duas perguntas, ou para resumir os pontos apresentados antes, durante o programa. Despedida cordial.

As partes de um programa podem apresentar-se em forma de:

- * Dissertações.
- * Entrevistas ou conversação no estúdio com algum agricultor, dona de casa, sócio de Clube 4-S, especialista, etc.
- * Entrevista gravada (Veja "O gravador de fita magnética" na página 24).
- * Discussão em mesa redonda que pode ser no próprio estúdio ou em gravação. Esta tem melhor resultado como apresentação mais longa de uns 15 minutos.
- * Gravações em disco ou em fitas trazidas de alguma outra área distante da sua.

AS SECÇÕES

Há aqui algumas sugestões sobre secções interessantes que se podem utilizar para a confecção de uma ou mais audições completas:

1. Entrevista ou conversação com algum agricultor, dona de casa, membro do Clube 4-S, conversação que pode ser a viva voz ou gravada. As experiências pessoais destas pessoas podem ser muito convincentes para o público e interessá-los a adotar uma idéia. Outras vezes você mesmo pode contar a história de melhor maneira.



2. Está bem que se façam dissertações radiofônicas sobre assuntos técnicos, porém trate de fazê-las curtas, concretas e simples. Apresente informações sobre reuniões; logo em um programa posterior, anuncie o que aconteceu nelas. Isto proporciona uma oportunidade para apresentar os assuntos discutidos durante as reuniões.



3. As gravações que você pode obter do Setor de Informação do Serviço de Extensão podem ajudá-lo a equilibrar o programa. Estas informações podem ser relacionadas de alguma forma por você, com as condições e as atividades locais.



4. As informações sobre suas visitas às propriedades e as perguntas que se estabeleceram, assim como suas respostas, constituem um bom material. Uma revisão em seu caderno de anotações pode sugerir-lhe outras boas idéias. Quando usar nomes de pessoas da localidade, certifique-se de que o assunto ou a idéia é construtivo não que implique críticas sobre determinada pessoa e que esta não faça objeção a que se mencione seu nome. O uso de nomes próprios é em grande parte um assunto de bom gosto e de bom juízo.



5. As notícias sobre agricultura local constituem um bom material. As notícias de caráter estadual ou nacional são de importância se tem relação, com os problemas locais. Não perca nunca de vista esta aplicação ao local se você quer que sua narração tenha maior

significado para os moradores de sua zona.



6. A apresentação aos ouvintes de boletins recém recebidos e que se relacionem com os assuntos tratados durante o programa e que respondam a necessidades locais atuais, não só constituem um bom material para complemento, como também estimulam seus ouvintes a escrever-lhe pedindo boletins.



7. Alguns agentes de extensão oferecem informações sobre mercados e o estado do tempo. Outros preferem que o pessoal da rádio leia tais informações um momento antes e um momento depois do programa de extensão. Isto deixa mais tempo para a informação de sua especialidade. O pessoal da rádio possivelmente apreciará suas sugestões quanto a que se deve incluir nas informações sobre o mercado local.

COMO UNIR AS SECÇÕES DE SEU PROGRAMA

Comece seu programa com algo que faça com que seus ouvintes

desejem escutá-lo. Seria conveniente que você escrevesse esta abertura de antemão, ou que fizesse um bom resumo da mesma. A abertura pode incluir um rápido esboço do programa. Use boas searações entre as diferentes partes. As vezes é difícil ao ouvinte adaptar-se a uma mudança brusca e se é preciso estabelecer um ponto mental para passar de um assunto para outro. Uma observação como a que segue pode ser muito útil: "Isto é tudo que diremos hoje sobre alimentação de aves; passemos agora a um assunto que será de interesse para aqueles entre vocês que tenham hortas familiares".

O encerramento do programa se facilita quando se dispõem de diversos materiais de complemento que lhe ajudem a terminar no devido tempo.

A PERSONALIDADE TAMBÉM CONTA

As pessoas da localidade já o conhecem. Deixe que sua personalidade transpareça através de seu programa mediante notas e referências pessoais de interesse humano. Seja você mesmo e seus programas terão penetração no coração de seus ouvintes habituais.

MATERIAIS E AMPLITUDE DO PROGRAMA

Algumas Fontes de Idéias

Geralmente conta-se com cinco fontes principais de idéias para seus programas de rádio:

1. Acontecimentos atuais
2. Atividades da semana
3. Problemas e informações técnicas oportunas
4. Experiências das pessoas
5. O tempo e o mercado

ACONTECIMENTOS ATUAIS

Ao informar sobre as reuniões, demonstrações, visitas, dias de campo, comidas, etc. você deve:

1. Anunciá-los antes que sucedam
2. Informar sobre eles depois que sucederam, fazendo ressaltar os resultados obtidos.

ATIVIDADES DA SEMANA

Possivelmente a maior parte do que você fez durante a semana lhe proporciona idéias que podem ser usadas em seus programas. A quem visitei? Quais eram seus problemas? Estava realizando um bom trabalho? Quem escreveu esta semana e que perguntas efetuou? Quem visitou-nos no escritório nesta semana? O que observei durante minhas visitas pela zona?

PROBLEMAS E INFORMAÇÕES TÉCNICAS OPORTUNAS

Qual é o problema mais importante que encaram os agricultores de sua zona nesta semana? Por que é um problema e o que pode ser feito para resolvê-lo? Qual o problema que se segue em importância? Que coisas acontecerão na próxima semana nos campos sobre as quais os agricultores necessitam informações em que eles possam confiar?



EXPERIÊNCIAS DAS PESSOAS

Quais as pessoas da zona estão fazendo o melhor trabalho em conservação do solo ? Em alimentação do gado ? Em defesa e higiene dos suínos ? Em contabilidade rural ? Em geral, que coisas fazem os agricultores com bom êxito ? Uma das melhores maneiras para vender as boas práticas agrícolas consiste em contar as experiências pessoais das pessoas que alcançaram satisfação com elas.

O TEMPO E O MERCADO

Algumas vezes as informações meteorológicas e de preços dos produtos agrícolas sugerem magníficas idéias para os programas. De que forma elas afetam as pessoas da localidade ?

QUE OUTRAS FONTES DE IDÉIAS TEM VOCÊ ?

Fale com as pessoas. As idéias, interesses e experiências pessoais dos indivíduos de sua comunidade são grãos para seu moinho.

Leia os jornais, revistas e outras fontes de materiais como folhetos de extensão e outros boletins agrícolas. Verifique o que há de novo. Busque histórias da vida que ilustrem suas idéias. Mantenha um arquivo com materiais como os seguintes: recortes, boletins e circulares, anúncios de ocorrências especiais, histórias familiares, perguntas que você recebe, materiais de promoção, determinadas cartas circulares.



Mantenha-se alerta sôbre os sucessos locais. Informe-se sôbre as notícias nacionais e a forma pela qual se relacionam com sua comunidade. Os nomes das pessoas e as necessidades locais devem sempre ter-se presentes.

Utilize também:

Serviços da Divisão de Informação do Ministério da Agricultura e do Serviço de Extensão.

Resumos sôbre progressos agrícolas recentes.

Resultados de investigações.

Gravações de conferências pronunciadas por técnicos.

Comentários sôbre as notícias de atualidades.

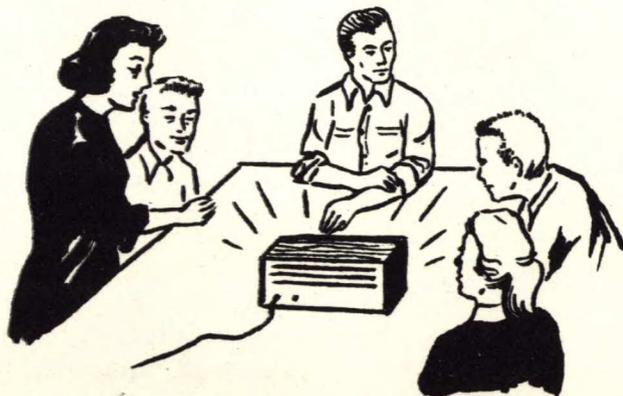
Informações sôbre os sucessos agrícolas, nacionais e estaduais.

SUGESTÕES QUE PAGAM DIVIDENDOS

Apronte seu programa com su

ficiente antecipação. Todos os dias, ou várias vêzes ao dia, anote as coisas a que você deseja se referir, tais como reuniões, condições reinantes em sua zona, novos projetos, sugestões oportunas para os agricultores e recomendações técnicas. Qualquer pergunta recebida por telefone, pessoalmente ou por carta pode sugerir-lhe idéias e tópicos para seu programa. Anote estas sugestões em seu livro de apontamentos ou em um arquivo especial para o rádio. Conforme chega a hora de seu programa, escolha aquilo que necessita para o tempo que dispõe. Escreva um livreto ou guia se assim o desejar, mas trate de fazer seu programa somente com anotações.

Visite as pessoas que em sua zona ou em zonas vizinhas representem o Ministério da Agricultura e outras organizações agrícolas oficiais.



PROGRAMA COMBINADO PARA A PROPRIEDADE E O LAR

As audições dedicadas a tôda família são geralmente mais re-

ais do que as que se dirigem a um só membro da família.

Na maior parte dos países, o agente de extensão agrícola e o agente de economia doméstica de

cada município, trabalham num mesmo escritório e desenvolvem um programa coordenado. Os programas de rádio coordenados ajudam a provar que a extensão assiste a família inteira, incluindo jovens e adultos.

Aqui estão algumas maneiras de combinar os programas da propriedade com o lar.

Forma a - Estabelecer um "programa da propriedade e do lar", incluindo economia doméstica num dia e agricultura no outro, porém com a mesma abertura e o mesmo encerramento.

Forma b - Apresentar o agente agrícola e a agente em economia doméstica em um programa conjunto de 15 minutos.

Forma c - Apresentar programas conjuntos sobre assuntos relacionados com o trabalho de ambos, tais como cultivos de hortas familiares, conservação de alimentos, decoração de interiores, contabilidade da propriedade e do lar, criação de aves e muitos outros assuntos nos quais intervêm tanto o marido, a esposa e os filhos.

PROGRAMAS RADIOFÔNICOS PARA CLUBES

As apresentações sobre os clubes agrícolas juvenis, podem ser feitas como parte do programa da propriedade e do lar, ou separada-

mente. Um nome assim como "O Clube 4-S de Ijuí" poderia atrair a atenção. A maioria das pessoas se interessam pela juventude e suas realizações. O trabalho do Clube se presta para criar espírito de comunidade e para fomentar o interesse dos sócios. A rádio representa um magnífico método para estimular o interesse urbano e rural no trabalho dos clubes juvenis. Você tem, ademais, oportunidade para descobrir e dar reconhecimentos aos líderes voluntários. Apresente a estes jovens líderes e deixe-os descreverem as coisas com suas próprias palavras. De vez em quando, faça com que os pais também participem do programa.

Não se esqueça que os rapazes e moças que "aprendem fazendo" tem sempre algo interessante para dizer. Então (1), diga você o que eles fizeram (2) que eles digam como fizeram e o que foi que aprenderam. Porém, não se esqueça de descrever outras atividades além das realizadas nos projetos, pois não só os campeões têm histórias que contar.

Organize seu programa ao redor dos membros do clube e de suas atividades.

Dê a seus ouvintes variedade; a variedade mantém melhor o interesse dos jovens.

Ensaie um "quadro de notícias" de uns 2 ou 3 minutos que inclua notícias sobre os diversos clubes juvenis.

Dê um tema e um lema característicos a seus programas, por exemplo: "Desta forma continuando, escutaremos um relato dos rapazes e moças que trabalham para

melhorar seu lugar, sua comunidade e seu país", ou então, "Escutaremos agora uma conversa espontânea dos jovens rurais cujo lema é Fazer o Melhor, Melhor".

Uma das seções de seu programa pode consistir em um concurso de perguntas e respostas sobre os clubes agrícolas juvenis, fazendo participar concorrentes dos clubes locais e de clubes de diferentes zonas, encarregando-se você do papel de mestre de cerimônias.

Em fim, há muitas histórias interessantes em relação com os projetos dos Clubes; porém, quando as referir, conte-as como se fosse histórias e não como referências de seu livro de apontamentos. Isto não quer dizer, desde logo, que o material recolhido pelos sócios não constitua algumas vezes um material excelente de interesse humano. Os programas dos clubes devem ser apresentados quando os jovens podem executá-los. Nos Estados Unidos muitos agentes e rádios rurais preferem dedicar os sábados a esta classe de programas.

OUVINTES QUE NÃO VIVEM NAS PROPRIEDADES

Alguns colaboradores potenciais ao movimento dos clubes agrícolas juvenis, não vivem nas propriedades. Algumas dessas pessoas se interessam pela agricultura e pela vida rural e formam parte da audiência de seu programa radiofônico de extensão. Tais assuntos como horticultura e educação do consumidor podem ser de sumo interesse para certa classe de ouvintes.

COMO MEDIR SUA AUDIÊNCIA

Antes de tudo forme uma idéia clara do que vai ser incluído em seu programa. Se seu programa deve ser de 15 minutos, decida quanto tempo irá conceder a cada um dos seguintes pontos:

- Notícias locais
- Informativo sobre o tempo
- Condições do mercado
- Temas de profundidade
- Anúncios
- Vários assuntos.



Uma vez que tenha feito seu programa, atue de acôrdo com seu plano.

Não gaste tempo demasiado em um só assunto. Faça os segmentos curtos e estimulantes.

Trate de interessar a um grande número de ouvintes em cada uma de suas audições.

FALE DE FORMA CLARA

Não gaste tempo preocupando-se com sua voz.

Fale como você o faz quando visita uma família rural.

Não queira imitar aos locutores de rádio profissionais.

Por hipótese isto não quer dizer que você não deve se preocupar um pouco pelo seu modo de atuar diante do microfone. Abaixese ao lado do mesmo se você tem de tossir ou espirrar e trate de evitar uma respiração ruidosa. Porém em geral, seu estilo de conversação corrente, a uma velocidade que torne fácil a compreensão do que você disser, será suficientemente bom. Em fim, ponha um tom sorridente em sua voz e fale com um agradável entusiasmo.

ENSAIE

Para que você se assegure do que irá fazer e do tempo que irá dedicar a cada parte, ensaie sua audição com suficiente antecedência à transmissão. Isto fará com que você possa falar com sentido, em vez de simplesmente "tagarelar" e assim aumentará sua confiança em si mes



mo. Ensaie tanto os programas em que usará livretos como também os improvisados. O ensaio prévio lhe ajudará a calcular quanto tempo toma cada segmento de seu programa; em qualquer momento você sabe onde está e quanto lhe falta para terminar.

SUGESTÕES PARA MELHORAR SUAS ENTREVISTAS

As boas entrevistas e conversações radiofônicas, são boas porque são devidamente planejadas. Existe toda uma técnica para fazer boas entrevistas. Em realidade a pessoa que entrevista tem maior responsabilidade que a entrevistada. Veja aqui algumas coisas que você pode fazer:

Discuta os detalhes de sua audição com a pessoa que você irá entrevistar. Explique-lhe as razões que existem para apresentá-la no programa. Pergunte ao entrevistado:

Que é isto ?

Como fazer isto ?

Explique o que você irá perguntar-lhe. Ensaie suas perguntas antes de desenvolver o programa.

Faça perguntas curtas. Os ouvintes querem escutar seu convidado. Apresente o seu convidado. Explique de que forma ele se relaciona com o seu programa.

Faça-o com brevidade.

AS PERGUNTAS

Faça o tipo de perguntas que comecem com "por que", onde, quem, ou qual". Esta classe de perguntas impedem que seu interlocutor tenha que responder em termos de sim ou não.

Não faça certa classe de perguntas cujas respostas se supõem que você deva saber; por exemplo, perguntas tais como "Qual é a finalidade do serviço de Extensão Agrícola?".

Faça o que fizer, jamais afirmem um feito para logo depois colocar uma pergunta de apêndice; como, por exemplo "Você vive em uma propriedade com sua família, não é verdade?". Esta classe de perguntas não só o colocam na posição de pensar por seu cliente, senão que abre o caminho para um indesejável sim ou não. As perguntas que começam com "Digam-nos algo acerca de..." lhe dão muito pouca direção à entrevista. Ao contrário as perguntas de "como" e "por que" delimitam a matéria.

Tenha cuidado com as perguntas de "Quanto" que a miúdo só se respondem com números.



Mantenha a seu interlocutor mentalmente ocupado com coisas que são do interesse dele, coisas que ele conhece bem em sua propriedade ou em seu lar. Pergunte-lhe sobre o que é feito, donde, como e por que é feito e quais foram os resultados. Faça introduzir o uso de pronomes "seu" e "seus".

Faça um esforço especial para demonstrar a seu interlocutor que você se interessa pelo que ele disse. Olhe-o enquanto fala; repita seu nome de vez em quando para benefício dos que sintonizam tarde. Seja um bom ouvinte.

Você nem sempre precisa fazer perguntas. Pode simplesmente lançar idéias guias que estimulem a pessoa a anexar comentários ao que você disse. Logo você pode acrescentar seus próprios comentários para ressaltar o que seu convidado expressa. Recorde sempre que você está tratando de manter uma conversação natural.

Geralmente as entrevistas espontâneas são as melhores. Faça alguns apontamentos sobre o que irá perguntar, se o desejar, para que o ajudem a abordar os principais pontos da matéria. Escreva brevemente uma abertura e um encerramento para o programa de sorte que você possa apresentar brevemente a seu interlocutor, desenvolver os pontos e terminar em tempo; tudo isto deve-se levar a cabo de maneira fluída e segura.

E finalmente ...

Mantenha a seu interlocutor em terreno para ele conhecido. Não lhe faça perguntas surpresa.

Faça perguntas que provoquem respostas amplas.

Seja você mesmo um bom ouvinte.

E recorde ...

Os bons entrevistadores fazem as boas entrevistas.

As melhores entrevistas radiofônicas são realmente conversações.

FAÇA PUBLICIDADE SOBRE SEU PROGRAMA

Todavia os melhores programas radiofônicos necessitam ser anunciados; quanto maior for sua audiência, tanto maiores são suas possibilidades de obter êxito. Existem muitos métodos para anunciar seus programas; use todos os que possa.

1

1 O mais simples e fácil de todos é simplesmente falar pessoalmente com as pessoas sobre o programa. Comece, pois, por contá-lo resumidamente a seus amigos: na rua, no café, em seu escritório nas reuniões, etc.

2

As reuniões proporcionam boas oportunidades de promoção a qual se pode fazer de maneira breve. Quando tiver oportunidade, anuncie por meio de gravações em fitas magnéticas, pois estas sempre chamam a atenção.

3

Um pequeno cartaz (branco e preto tamanho carta) exibido nas reuniões, janelas de armazéns, etc., podem ser um meio excelente para divulgar seu programa.

4

Você faz uso muito frequente de cartas circulares. Porque não utilizá-las também, para anunciar seus programas?

5

Solicite ao gerente da rádio emissora a inserção de pequenos anúncios sobre seu programa. Estas inserções podem ser de 30 segundos ou 1 minuto, e são mais produtivas se mencionam o tema de fundo sobre o qual versará a próxima audição.

6

O anúncio nos jornais é muito efetivo. Sempre é bom mencionar seu programa nos anúncios que a radiofusora publica nos jornais. Às vezes o diretor do jornal aceita inserir gratuitamente um aviso sobre o programa de rádio de extensão agrícola. Se você está encarregado de uma coluna agrícola diária ou semanal em algum jornal, pode escrever comentários anunciando seu programa de rádio. Os jornais também aceitariam usar boas fotografias sobre seu programa radiofônico e seus efeitos na comunidade.

7

Você pode preparar alguns "slides" que contém detalhes sobre seu programa e usá-los de vez em quando em suas palestras ilustradas.

8

Se o gerente da rádio transmissora que você utiliza se interessa por seus programas êle pode ajudar muito nos anúncios dos mesmos. Convide-o para as reuniões de extensão. Apresente-o. Ajude-o a relacionar-se com os agricultores. Notifique-o pessoalmente ou por escrito sobre as mudanças de reação favoráveis em seus ouvintes, como por exemplo as numerosas solicitações que tenha recebido de um certo boletim que você ofereceu.

Mostre-lhe algumas cartas recebidas de seus ouvintes.

9

As feiras e exposições oferecem outra oportunidade para informar aos agricultores sobre seus programas. Faça considerações para que a rádio transmissora transmita comentários sobre êstes temas, tanto diretamente nas feiras como por meio de gravações. Monte uma exposição simples porém atrativa com fotos e letreiros que incentivem ao público a sintonizar seu programa radiofônico.

10

O comércio local pode constituir grande ajuda fazendo publicidade para seus programas.

CERTIFIQUE-SE QUEM SÃO OS OUVINTES

De que maneira pode você assegurar-se de que as pessoas escutam seu programa ?

A maioria dos Agentes de Extensão desejam saber a resposta a esta pergunta. Existem três meios para averiguar essa resposta:

1. Por meio de pesquisas de opinião
2. Por meio das cartas recebidas
3. Verbalmente

1. PESQUISAS DE OPINIÃO

As pesquisas são geralmente um bom indicador do tamanho do público ouvinte em áreas populosas. Solicite às rádios emissoras qualquer espécie de pesquisa comercial que se tenham feito e que podem servir para conhecer o público. No entanto, as referidas pesquisas não indicam de forma precisa a quantidade de público que corresponde a um determinado programa. O escritório central de Extensão Agrícola pode proporcionar-lhe material de pesquisa que você poderá aplicar a seu programa.

2. CORRESPONDÊNCIA

A correspondência dos aficionados de seus programas não é geralmente muito numerosa. A maior parte dos ouvintes não são muito amigos de escrever cartas.

As ofertas de boletins ao final de suas audições as vezes ajudam a determinar a classe de público, se o material que você oferece é necessário e oportuno. Em realidade, sempre que possível, proporcione boletins, folhas de instrução, planos e outros materiais que complementem a informação que você oferece. Porém, não tome você estas respostas pelo correio como medidas exatas de seu público a menos que a pesquisa se planeje cientificamente.

3. VERBALMENTE

As pessoas que lhe dizem pessoalmente que tem ouvido seu programa, em realidade representam uma audiência muito ampla. Peça aos as-

sistentes de suas reuniões que levantem a mão se costumam escutar seus programas radiofônicos de extensão. Naturalmente as poucas mãos levantadas indicam uma proporção muito maior de ouvintes que não tem assistido à reunião.

O que não se deve esquecer é que com cada audição você chega a



REUNIÕES



GRAVAÇÕES



muito mais pessoas que a que concorre a uma só reunião, e a muitos que jamais assistem às reuniões.

COMO APRESENTAR MATERIAIS TÉCNICOS

Por infelicidade, na rádio geralmente lemos as matérias técnicas. E, claro, elas soam como se fossem lidas.

PERSONIFIQUE - Ao apresentar pelo rádio materiais do tipo "Como fazer", constantemente teremos que falar de coisas em lugar de pessoas. No entanto, lembre-se que o que se faz com coisas é feito por pessoas. Em nossos programas não devemos esquecer-nos de mencionar quem são estas pessoas que fizeram as coisas a que nos referimos.



CARTAZES



JORNAIS

USE VERBOS ATIVOS - Tão logo começamos a deixar fora as pessoas, começam a aparecer furtivamente os verbos mortos. Da frase "José Martinez ordenhou uma vaca" passamos a "Usa-se um processo de ordenha". Ou então "Carlos pintou a parede" passamos a "Depois de aplicar uma demão de tinta", etc. Use verbos de ação direta. A outra classe de verbos matariam seu progrã

ma mais depressa que um microfone mudo.

PALAVRAS SIMPLES - O principal ao apresentar a matéria é usar palavras simples. Ao invés de "baixa produtividade" digamos "produzir a penas para pagar os gastos"; em vez de "Produção Eficiente" diga "Fazer um bom trabalho em sua propriedade", ou algo que se assemelhe. Em fim, trate de evitar as palavras técnicas e de usar expressões que as pessoas não compreendam.

DESCREVA IMAGENS - As estatísticas complicadas não significam nada para as audiências radiofônicas. Arredonde suas cifras, ou ainda melhor, descreva na mente dos ouvintes imagens que as expliquem. Diga por exemplo: "No ano passado cultivamos em Santa Rosa soja suficiente para dar a cada habitante da região um barril cheio todos os dias do ano" ... ou algo parecido.

LOCALIZE O PROBLEMA

Antes de apresentar um tema de fundo faça você mesmo as seguintes perguntas:

- Qual é o problema ou a situação ?
- Por que constitui um problema ?
- Em que implica este problema para os habitantes locais ?
- Que se pode fazer para resolvê-lo ?
- Que resultados se podem esperar ?
- Que podem fazer os habitantes para resolvê-lo ?
- Que exemplos posso utilizar ?
- De que forma poderei introduzir a matéria ? (Faça-o da forma mais simples, como por exemplo: "Gos-

taria de contar-lhes hoje como os agricultores da zona de Carvajal ultrapassaram este ano aos outros da província, na sementeira de novas pastagens...!)

Com a finalidade de localizar uma informação dada pelo Governo, pergunte-se:

De que forma se aplica isto aqui ?
Estamos fazendo algo parecido nesta zona ?

Necessita-se disto aqui ?

Nenhuma informação do Governo pode ser realmente concreta a menos que seja retratada desta maneira a situação local.

E não se esqueça de verificar:

Nomes locais
Propriedades locais

Ao mesmo tempo, os agricultores locais querem saber algo sobre os assuntos estaduais, nacionais ou internacionais que os afectam directa ou indirectamente.

AUXÍLIOS PARA AQUELE QUE IMPROVISA

Os três cartões A, B, C que se mostram aqui, dão um resumo para um programa de 10 minutos. O agente de extensão tomou estes apontamentos ao visitar a propriedade de João da Silva. Logo os dois estudaram o resumo para formar-se uma ideia do tempo que se empregaria. O referido resumo poderia servir ao agente para fazer o programa na sala de transmissão da rádio ou para fazer uma gravação "na própria cena dos fatos".

Associação Comunitária "São João Batista"

João da Silva
Lajeado

1. Lugar da Associação
 - A. Tempo que leva
 - B. Benefícios obtidos
2. Referência para controle de parasitos
 - A. Oportunidade, necessidade
 - B. Primeiro interno, depois externo

3. Campanha da Associação de Controle de Parasitos
 - A. Número de propriedades que se beneficiam
 - B. Cartões
 - (1) Disponíveis no escritório
 - C. Manuseio de Agrupamentos (boletins)
4. Informação
 - A. Fenotiazina
 1. Embebida
 2. Pílulas
 3. Cápsulas

Note-se que se fez ressaltar um fato: o controle de parasitos internos; e logo ao redor desse tema se juntam os outros fatos que o complementam. Leva-se em conta a necessidade da repetição adequada, requisito fundamental em todos os programas sobre métodos específicos da propriedade ou do lar.

5. O Programa da Reunião

A. Embebido

- (1) Proposição
- (2) Uso cooperativo de seringas
- (3) Método

B. Observação do resultado

6. Repetição

- A. Cartões e boletins
- B. Motivo para o tratamento
- C. Associação Melhoramento de Grupos
- D. João da Silva, Lajeado.



PORÉM SE VOCÊ DESEJA ESCREVER UM LIVRETO

Até que você não tenha se acostumado a usar resumos e a concentrar-se a um certo período de tempo, pode ser que lhe convenha preparar um livreto.

Não se esqueça que você es -

creve para ser ouvido e não para ser lido, e que os ouvintes não podem voltar à página para reler o que não entenderam.

Desenvolva uma ou mais idéias em cada secção. Desenvolva-as lentamente e distribua sua informação através de todo o programa. Você escreve para comunicar-se com pessoas que não podem interrompê-lo para pedir-lhe que repita o que já disse.

A fim de melhor esclarecer a idéia central, apresente claramente a introdução, amplie-a logo e resume-a finalmente em sua conclusão.

Escreva de forma como você fala; imagine-se a maneira em que seu escrito "soa". Diga-o em voz alta antes de chegar ao estúdio. Esta prática pode ajudar-lhe a evitar combinações de palavras que oferecem alguma dificuldade na pronúncia "(Três tristes tigres...)". Evite as frases longas que lhe deixam sem fôlego antes de terminá-las de dizer. Combine frases curtas com medianas dando variedade a seu escrito, porém evite as orações longas.

Distribua sua pontuação de forma que torne fácil a leitura. Se for necessário, use linhas inclinadas para indicar os pontos em que deve respirar. As pessoas com experiência na rádio, seguidamente sublinham as palavras que desejam ressaltar. Escreva você seu livreto em papel liso e opaco e não em papel "acetinado" ou "sedinha" que estale através do microfone. Escreva em espaço duplo e evite cortar palavras ou frases na última linha da página. O papel para mimiógrafo

serve para livretos radiofônicos. Es creva de um só lado da página; mantenha as páginas separadas, sem grampeá-las, para deixá-las cair sem ruído à medida que as irá lendo ante o microfone. Procure que suas linhas não passem de umas cinco polegadas de comprimento para a maior facilidade na leitura.

Calcule seu tempo cuidadosamente. Leia seu livreto em voz alta e distribua cuidadosamente seu tempo.

Para um programa de 15 minutos, possivelmente lhe concedam um máximo de 14 minutos. O resto perder-se-á com anúncios de transição feitos pelo locutor da rádio emissora.

EXEMPLO:

O diálogo seguinte entre um agente agrícola e uma agente de economia doméstica servirá para ilustrar alguns pontos de importância:

Locutor da Emissora:

... Pois bem, creio que já falamos bastante sobre agricultura. Agora entremos no lar como quem diz e vejamos o que a senhorita Alda Rodrigues, Agente de Economia Doméstica tem para dizer-nos. Senhorita Alda, sentamo-nos na sala ou vamos diretamente para a cozinha ?

"Introdução pelo Locutor"

Agente de Economia Doméstica:

Diretamente para a cozinha, com muito gosto. Romeu Martinez (o Agente de extensão) e eu podemos discutir o cardápio para o almoço de hoje.

"Apresentação natural dos interlocutores"

R. M. : - já vejo, Alda, que você quer convencer-me a respeitêsse prato de vegetais.

A. R. : - Convencer-lhe ? Já não o convenci quando vínhamos para cá ?

R. M. : - Em realidade parece muito saboroso ...

A. R. : - Não parece muito convencido ainda ...

R. M. : - A prova do mondongo ...

A. R. : - ... sim, está em comê-lo, claro. Estamos de acordo, Romeu, em que um bom prato de verduras tem de sobressair bem, ter bom sabor, e ser suficientemente substancioso para torná-lo satisfeito até a próxima refeição.

R. M. : - Exatamente

A. R. : - Porém, quando a cozinheira apresenta-lhe um belo prato de verduras de cores, alaranjadas, verde, branco e alguns toques de castanho e vermelho não se es

"Sublinhe para dar ênfase"

"Interrupção que ajuda a apresentação do tema"

- A. R. : - queça que isso verdadeiramente requer trabalho.
- R. M. : - Mas trabalho com um bife com salada ?
- A. R. : - É muito possível. Requer mais habilidade para arranjar um bom prato de vegetais e mais conhecimentos sobre os valores dos alimentos, suas cores e sabores, de modo a escolher legumes que harmonizem... E não se esqueça de pôr ovos e queijo.
- R. M. : - A propósito ... Você se deu conta que o repólho ainda está muito barato e se consegue com abundância ?
- A. R. : - Pois muito bem. Pensamos então num prato de verduras à base de repólho ?
- R. M. : - Muito bem, podemos por uma boa cabeça de repólho no centro.
- A. R. : - Isto! Ou também podemos por tomates recheados como um dos vegetais e temperá-los com rabanetes picados ou mostarda e assim teríamos um bom prato de verduras, último modelo ... Ah, e o pão, que havia me esquecido. Preferiria pãezinhos, pães de trigo ... ou pãezinhos de soja ?
- R. M. : - Bom, esses pãezinhos de soja viriam bem e completariam a refeição. Ademais, temos um boletim muito interessante que nossos ouvintes podem conseguir se nos escreverem à nossa rádio na rua Central, nº 14. Os ouvintes podem solicitar ...
- A. R. : - ... o boletim "Como cozinhar com Farinha de Soja" que se distribui gratuitamente.
- R. M. : - E não temos algo que oferecer aos ouvintes sobre como preparar pratos de verduras ?
- A. R. : - Sim, como não, temos diversas receitas que podemos enviar a quem as solicitar, sobre como preparar diversos pratos à base de legumes. Todas essas receitas vem num boletim especial pronto para colocá-lo em um envelope e enviá-lo aos ouvintes.
- R. M. : - Amigos ouvintes do programa "propriedade e lar" não se esqueçam de solicitar-nos alguns dos três folhetos que temos aqui, especialmente para vocês; "Como cozinhar com farinha de Soja", "Receitas a base de vegetais frescos" e "Receitas para pratos a base de vegetais de raiz". Qualquer desses, lhes enviaremos gratuitamente, basta apenas solicitarem à nossa Rádio, rua Central, número 14 - Carvajal.
- A. R. : - E isso é tudo por hoje, amigos rádio ouvintes. Não se esqueçam que a próxima audição do programa "Propriedade e Lar", será transmitida na sexta-feira que vem, a esta mesma hora. Muito obrigada e até sexta!

"Uso efetivo de frase in completa"

"O interlocutor dá alguma informação ele mesmo"

"Ênfase mediante a repetição da palavra repólho"

"Idéia completa. Transição no tema"

"Oferta direta"

"Se repete a oferta ao público"

Exemplo:

No seguinte exemplo se ilustram algumas técnicas usadas em dissertações radiofônicas.

- Locutor: Teremos hoje conosco nosso velho amigo o Agente de Extensão, Romeu Martinez, que nos oferecerá outra de suas palestras sobre a agricultura na zona de Carvajal. Bom dia Romeu, que irá dizer-nos hoje ? "Apresentação informal"
- Agente: Bom dia, senhor Manuel. Bom dia vizinhos da zona de Carvajal. O que tenho que comentar com vocês hoje é algo de interêsse especial para os pecuaristas da zona. "Você e eu"
- ... Porém, algo que, apesar de ser muito importante, às vezes não lhe damos muita atenção. Refiro-me ao simples feno.
- Suponhamos, vocês sabem que, uma vaca deve consumir uma quantidade grande de forragem para produzir muito leite; e a forragem é a forma mais barata de obter uma alta produção leiteira... "Alguma expressão pitoresca"
- Especialmente quando a forragem é de boa qualidade e cultivada por si mesmo. Claro que quando disse que ia me referir ao simples feno, em realidade disse mal. Porque eu queria falar em realidade sobre o bom feno. Por bom feno eu entendo o que contém proteínas em abundância e é bom, verde. No caso da alfafa, trata-se de feno que tem fôlhas em "Ênfase por meio da repetição"

Agente:

abundância. O feno bom e verde tem mais vitamina A. E isso é o que produz leite cremoso e bom. A maior parte da vitamina A está nas folhas. Por isso é que lhes convém a alfafa com muitas folhas.

Quem sabe vocês estejam perguntando nesse momento: "Como faço para conseguir este bom feno? Talvez eu possa encontrar a resposta perguntando-lhes o seguinte: Você já começou a cortar seus pastos?"

Bom, pois Manfredo Rojas já começou a fazê-lo. Manfredo Rojas vive a 10 quilômetros a leste de Carvajal e tem um rebanho de vacas muito bom. Deve ser bom pois seu rebanho está sempre entre os melhores da Associação de Melhoramento do Gado Leiteiro. Pois bem, o senhor Manfredo estava cortando a alfafa ontem, quando o visitei em sua propriedade. Muitos devem pensar que é demasiado cedo para iniciar os cortes, porém, se vocês vissem o verde maravilhoso dessa alfafa e houvessem visto como pendiam as folhas ... estariam de acordo comigo que o Amigo Rojas terá um magnífico alimento para seu gado este verão. Essa alfafa que o senhor Manfredo cortava, estava entre um décimo e um quarto em flor.

Bom, creio que já falamos bastante sobre feno por hoje. Porém, falando de feno e de leite de alta qualidade me recordo do cuidado do próprio leite ...

"Ilustração com exemplo local"

"Transição a um novo assunto"



O GRAVADOR DE FITA MAGNÉTICA: GRANDE AUXILIAR DO HO-MEM DO RÁDIO

Todo o agente de extensão que faça uso da rádio deveria dispôr de um gravador portátil. Praticamente tôdas as estações de rádio possuem hoje, aparelhos gravadores e toca-discos de diversas classes. A fita magnética se converteu no meio mais generalizado de fazer gravações, tendo sobrepujado quase total_{mente} aos antigos métodos.

Por meio de um gravador por_{tátil}, pode alcançar o seguinte:

Obter gravações no próprio lugar on_{de} ocorre os acontecimentos, que de outra maneira seria impossível a_{presentar} ao público.

Registrar dissertações ou conferên_{cias} de especialistas ou outras pessoas que visitam a zona, que logo podem ser reproduzidas em uma da_{ta} posterior em seu programa radio_{fônico}.

Formar programas de diversas par_{tes}, por meio da técnica de colar pe_{daços} de fita magnética.

Preparar programas para certas épocas em que você tenha de ausen_{tar-se} do público ou para horas in_{convenientes} para você.

Melhorar suas próprias transmis_{sões}, escutando-se a você mesmo.

Usar o gravador para certos progra_{mas} não radiofônicos, tais como treinamentos, demonstrações, etc. ou para registrar discursos em forma permanente. Usar a mesma fita em diversas ocasiões, diminuindo assim o custo de operação.

Advertência

Não seja você como o agente de extensão que disse que deveria deixar uma reunião e correr à sua casa a fim de gravar seu programa de rádio.

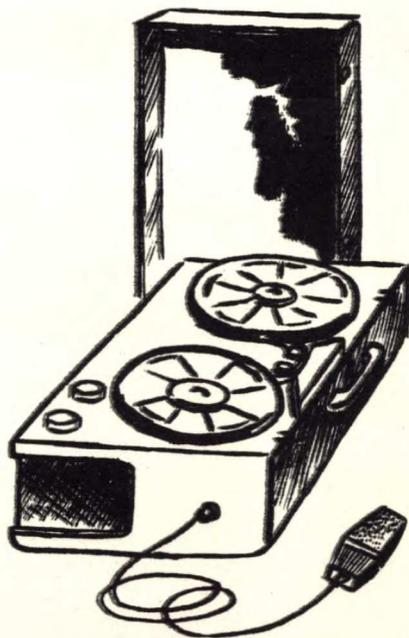
Leve seu gravador às reuniões. Torne-se um gravador oportu_{nista}.

Na propriedade.

No mercado.

No lar.

Onde quer que possa encontrar um assunto que valha a pena gravar.



Antes de comprar um gravador

Consulte a opinião dos técnicos da rádio fusora. De nada serve comprar um gravador se a estação não pode utilizar as fitas que você

gravou. Ademais, depois de haver-se aconselhado o pessoal da estação adotará uma atitude bem melhor em relação com as suas gravações. O especialista de rádio do escritório central de informação do Serviço de Extensão pode ajudá-lo a comprar um gravador com um desconto especial no preço. Solicite as recomendações do especialista.

QUE VOCÊ DEVE CONSIDERAR ANTES DE COMPRAR UM GRAVADOR

"Velocidade da fita". Podem-se obter gravadores com as seguintes velocidades: 15, 7 1/2 e 3 3/4 de polegadas por segundo. Algumas destas máquinas tem dispositivos que permitem funcionar a mais de uma velocidade. É possível que sua estação tenha um equipamento que opere a 7 1/2 polegadas por segundo, porém não se esqueça de certificar-se disto.

A velocidade de 15 polegadas por segundo representa "Alta Fidelidade" na gravação e somente se encontra, geralmente nas máquinas muito caras. A de 3 3/4 por segundo é a que atualmente se utiliza no lar e produz gravações de qualidade muito baixas para serem utilizadas nas radiofusoras.

Além disto as estações em geral não tem gravadoras com velocidade mais lenta. A tabela que se dá na parte inferior desta página indica as diferentes velocidades da fita, tamanhos dos rolos e duração da gravação.

Um ou dois lados? Alguns gravadores possuem uma faixa gravadora de dois lados, a qual duplica o tempo da gravação para cada rolo da fita. Outras, ao contrário, utilizam a largura inteira da fita para um só registro. Algumas máquinas de um só lado podem ser adaptadas para dois lados e vice-versa. As possibilidades de equívocos se reduzem se seu gravador tem o mesmo número de lados que o da estação. Evita-se confusão, separando os rolos que já foram usados. Em geral o sistema de um só lado é preferível.

Fita Gravadora - Tanto para os gravadores de dois lados como para os de um lado só, utiliza-se o mesmo tipo de fita magnética. No mercado se conseguem estas fitas à base de papel ou de uma matéria plástica. A tendência atual é usar as de base plástica. Em caso de você ter de fazer muito remendo, utilize a fita especial de remendar.

Tempo de registro para diferentes velocidades da fita e tamanho dos rolos

Velocidade em polegadas por segundo	Duração total da gravação			
	Lado	Rolo de 3 polegadas; 150 pés	Rolo de 5 polegadas; 600 pés	Rolo de 7 polegadas; 1.200 pés
3 3/4.....	Único	7 1/2 min.	30 min.	1 hora
	Duplo	15 min.	1 hora	2 horas
7 1/2.....	Único	3 3/4 min.	15 min.	30 min.
	Duplo	7 1/2 min.	30 min.	1 hora
15.....	Único	1 7/8 min.	7 1/2 min.	15 min.
	Duplo	3 3/4 min	15 min.	30 min.

Acessórios. Um fio de extensão de 15 a 20 pés (5 a 7 metros) lhe dará mais liberdade ao fazer certo tipo de gravações. As adaptações necessárias podem ser feitas pelo técnico da estação. Ele está capacitado de determinar quanto fio de extensão permite seu gravador.

Para cortar ou unir pedaços de fita, tudo o que você necessita é de um par de tesouras e um rolo de fita gomada especial para fazer os remendos. Esta é uma das vantagens da gravação em fita magnetofônica que se pode reproduzir a gravação depois de feita, algo assim como se faria com uma fita de cinema. As instruções necessárias acompanham geralmente o rôlo.

Alguns agentes de extensão preferem usar fones a fim de controlar a gravação; a maioria das gravadoras tem tomada para esse fim.

Alguns agentes usam transformadores para mudar a corrente contínua de 6 volts do automóvel para corrente alternada de 110 volts de maneira que se possa fazer funcionar o gravador no campo onde não se dispõe de corrente de 110 volts. Verifique preços e especificações.

CUIDADO E MANEJO DO GRAVADOR

O gravador é um instrumento delicado; leve-o consigo no acento do automóvel e não no porta mala ou no chão do carro. Quando as cabeças e cápsulas do aparelho se sujam o resultado é uma má gravação. Deve-se pois, limpar seguidamente com tetracloreto de carbono e um pano macio; porém tenha cuidado de que o líquido tenha se evaporado e que a superfície esteja limpa antes



de começar a usar o aparelho; se não fôr assim, a fita poderá estragar-se. Guarde as fitas em um lugar que não seja demasiadamente seco nem excessivamente úmido. O excesso de calor também as prejudica. Se a fita tiver sido guardada por muito tempo, enrole-a de novo antes de usá-la. Ao fazer a gravação tenha o cuidado de que o volume não esteja demasiado alto. Em ocasiões em que isto acontece, torna-se difícil desgravar a fita para depois tornar a usá-la.

Alguns cabeçotes de gravações precisam ajuste. Uma vez que você tenha que trabalhar especialmente com uma estação, procurem com que os técnicos da mesma adaptem seu gravador de acôrdo com os instrumentos dêles. Leia sempre o livro de instruções da máquina e siga-as cuidadosamente. Em caso de necessidade, consulte ao agente importador, ao pessoal da radiofusora ou aos técnicos de rádio do escritório de Informação do Serviço de Extensão.

FAÇA AMIZADES COM O PESSOAL DAS EMISSORAS

Trate de estabelecer contato e amizade com as pessoas que trabalham nas emissoras que transmitem seus programas de extensão. Dizemos emissoras, no plural, pois mediante o uso de gravadores de fitas magnéticas você pode tirar várias cópias de um mesmo programa e enviá-las a várias estações.

Faça-se amigo não somente do gerente da emissora, senão também dos locutores, técnicos em sons, e até do pessoal menor da es

tação, como porteiros, estafetas, etc. Não se limite a enviar suas fitas gravadoras com os programas que você prepara. Visite pessoalmente as emissoras e cientifique-se de seus detalhes de funcionamento, de seus incentivos e de seus problemas.

Procure ajudar a emissora como ela ajuda a você. Deixe sentir que lhe anima sempre o melhor esprito de cooperação.

Se as circunstâncias o permitem, ingresse como membro das associações ou círculos de jornalistas radiofônicos.

O PATROCÍNIO DE FIRMAS COMERCIAIS

Cabe ao Diretor do Serviço de Extensão e ainda, em certos países, ao Ministério da Agricultura, decidir se um programa radiofônico de extensão agrícola pode ou não ser patrocinado por alguma casa comercial. Que a política de aceitar patrocínio comercial seja lícita ou não dependa muito da medida em que a firma comercial patrocinante trate de fazer propaganda comercial, através do programa de extensão.

Uma boa regra que poderia aplicar-se em termos gerais seria a seguinte: Ninguém patrocina ao trabalhador de extensão. Você deve aparecer como convidado ou porque lhe concederam um espaço de tempo. Se você tem de aparecer em um programa comercial patrocinado, tenha em conta o seguinte:

- Exija unanimidade sobre o princípio de que você tem plena liberdade para apresentar sua informa

- ção livre de alguma influência do patrocinador.
- Não permita anúncios no meio de seu programa.
 - Não recomende certos produtos do patrocinador mesmo sendo direta ou indiretamente.
 - Evite colocar a um de seus convidados na posição de recomendar um produto do patrocinador.
 - Veja que tenha intervalos musicais entre os anúncios comerciais e seu programa.
- Não apareça em programas que por seu conteúdo ou pelos resultados coloquem a Universidade, a o Ministério da Agricultura ou a você mesmo em uma situação embaçosa ou que desdiguem de sua qualidade de servidor do povo em geral.
 - Consulte com seu diretor de Extensão antes de aparecer em um programa patrocinado.

ooo0ooo

E RECORDE

A rádio se converterá em um eficaz instrumento de extensão se você conseguir :

- * Ser você mesmo
- * Falar as pessoas em tom amistoso
- * Fazer programas simples porém amenos
- * Mencionar nomes de pessoas do local
- * Estar convencido de suas idéias
- * Ter uma razão para usar a rádio
- * POR OS PÉS NA TERRA

ÍNDICE

Como fazer um programa radiofônico	3
Materiais e amplitude do programa	6
Como medir sua audiência	11
Faça publicidade sôbre seu programa de rádio	14
Certifique-se quem são os ouvintes	15
Auxílios para aquele que improvisa	18
Porém se você deseja escrever um livreto	19
O gravador de fita é um grande auxílio para o homem no rádio	24
Faça amizades com o pessoal das emissoras	27
O patrocínio de firmas comerciais	27

