

UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

MARCIO DE ANDRADE NOGUEIRA

DIALÉTICA DA DISSUAÇÃO: A MUDANÇA DE PARADIGMA

NITERÓI – RJ

2008

MARCIO DE ANDRADE NOGUEIRA

DIALÉTICA DA DISSUASÃO: A MUDANÇA DE PARADIGMA

Dissertação apresentada como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Ciência Política, área de concentração Estudos Estratégicos do Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da Universidade Federal Fluminense.

Orientador: Prof. Dr. Vagner Camilo Alves

NITERÓI – RJ

2008

Nogueira, Márcio de Andrade.
N689d Dialética da dissuasão: a mudança de paradigma / Márcio de Andrade
Nogueira – Niterói, 2008.
132 p. : 30 cm.

Orientador: Dr. Vagner Camilo Alves.

Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Universidade Federal
Fluminense, 2008.

Bibliografias: f. 130 - 132.

1. Estratégia 2. Dissuasão. 3. Violência de Estado. I. Dialética da
dissuasão.

CDD 22.ed. – 355.02



UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE
CENTRO DE ESTUDOS GERAIS
INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E FILOSOFIA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA



ATA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO

Aos oito dias do mês de julho de dois mil e oito, às quatorze horas e trinta minutos, na sala quinhentos e vinte e oito, do Bloco O, do Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, da Universidade Federal Fluminense, reuniu-se a Comissão Examinadora designada para argüir a Dissertação de Mestrado em Ciência Política de **Márcio de Andrade Nogueira**, sob o título "**Dialética da Dissuasão: a mudança de paradigma**", sendo a referida Comissão constituída pelos Professores(as) Doutores(as): Thomas Heye (UFF), Sabrina Medeiros (UFRJ), Vágner Camilo Alves (orientador), suplentes: Eurico de Lima Figueiredo (UFF) e Adriano Freixo (CEFET-RJ). A banca Examinadora, em sessão secreta, deliberou pela APROVAÇÃO do candidato com a seguinte nota: 9,5 (NOVA E MIO).

Niterói, 08 de julho de 2008.

Prof Dr Vágner Camilo Alves _____

CPF: 024.434.017-76

(orientador)

Prof Dr Thomas Heye _____

CPF: 965829107-44

Profª Drª Sabrina Medeiros _____

CPF: 041017517-50

Dedico esse trabalho a meus pais: a Almir (*In memoriam*), farol que iluminou meus passos até seu último suspiro e (creio) ainda zela por mim; dele tive a maior lição de vida: não esmorecer, e a Verônica, que a cada dia me ampara e atenua os momentos difíceis de minha vida.

A eles, minha eterna gratidão.

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Vagner Camilo Alves, mais que orientador, um amigo, que soube me conduzir pelos meandros da pesquisa científica sem ferir minhas idiossincrasias, mas desconstruindo minha forma castrense de pensar e reconstruindo um livre pensador já em avançados anos. Ao Prof. Dr. Thomas Ferdinand Heye, que me abriu novos horizontes na moderna Metodologia Científica. Ambos foram meu esteio intelectual. Espero ter absorvido conhecimentos suficientes para estar à altura do que foi em mim realizado.

À Prof^a. Maria Emilia Cardoso Manso, Pedagoga da Escola de Guerra Naval pelo apoio nos momentos de maior ansiedade e dúvidas existenciais, à Prof^a. Raquel da Costa Apolaro, Estagiária de Biblioteconomia na Biblioteca da Escola de Guerra Naval pelo auxílio na montagem final do documento e ao jovem Fábio dos Santos Nascimento, pela digitação de minhas anotações e fichamentos. Com eles pude dar forma ao meu trabalho.

Aos meus amigos, Cláudio Marin, Cláudio Rogério, Hartz, Killian e Roth, pelas reflexões críticas e sugestões que recebi.

Analysis of policies that failed indicates that many crucial errors occur not because decision-makers arrive at the wrong answer, but because they ask the wrong questions.

Robert Jervis

RESUMO

O conceito de dissuasão sempre existiu. Como mecanismo de auferir vantagem sobre terceiros mediante o emprego da ameaça é de fácil compreensão. No entanto, ainda é um assunto pouco trabalhado na língua portuguesa. O presente trabalho, com foco na dissuasão, tem por propósito identificar os conceitos que envolvem o emprego da violência pelo Estado e comparar os conceitos identificados que autores da literatura ocidental do século XX empregam. Para alcançar esse objetivo, responde à seguinte questão: “Como são entendidos os conceitos da literatura ocidental do século XX que respaldam o emprego da violência pelo Estado?”.

A utilização do método dialético permite chegar aos fenômenos abstraindo fatos históricos. Dessa forma, é possível vincular conhecimentos aos conceitos mediante o emprego de termos levantados por elementos teóricos. Ao realizá-lo, surge o quadro de referências da Ciência Política mediante o emprego de metodologia que adota três níveis de abstração do discurso: o físico (onde se encontra o fato), o conceitual (onde se encontra o entendimento) e o lingüístico (onde se encontra a comunicação). É a conjugação desses três elementos que permite tratar cientificamente uma ciência inexata, que não possui fórmulas ou teoremas.

A metodologia adotada busca responder as seguintes questões de estudo: que conceitos existentes na literatura envolvem o emprego da violência pelo Estado; como os principais autores de estudos estratégicos os entendem e definem; e como eles estão expressos na literatura ocidental do século XX.

Após prévio levantamento bibliográfico, identificam-se os termos que permitem entender o fenômeno da guerra como fato político: poder, potência, violência, ameaça e convencimento – derivado de influência. Posteriormente, com a realização do estudo etimológico dos termos, se analisam os níveis de violência: persuasão, dissuasão e coerção (com sua variante força bruta). Com a identificação dos constructos – conceitos mais elaborados – que permeiam os estudos estratégicos, ampliam-se os conhecimentos de segurança, defesa e estratégia, além de estabelecer a relação entre os elementos que constituem os níveis de violência aplicáveis pelo Estado. Desse conjunto de conhecimentos surge o espectro da violência.

A análise dos trabalhos de treze renomados escritores ocidentais que tratam de estudos estratégicos permite entender como a dissuasão operou durante o período abordado. As visões do problema, as soluções ou propostas individuais são discutidas e em alguns momentos comparadas.

Na conclusão, uma breve revisão dos pontos relevantes ressalta os motivos e os elementos que levaram à mudança de paradigma no modelo clausewitziano sobre vencer as guerras. Ao final, realiza-se a síntese do termo dissuasão.

Palavras-chave: Estratégia – Dissuasão – Violência de Estado.

ABSTRACT

The concept of dissuasion has always existed. It is easily understood in the context of a mechanism used to gain advantages over others through the use of a threat. However, there has been little work done on the subject in the Portuguese literature. The purpose of this work is to identify the concepts of deterrence that involve the use of violence by the State and compare these identified concepts that western authors from the XX century employ. To achieve this objective, the following question must be answered: "What is there in the XX century western literature that supports the use of State's violence?"

The use of dialectic method allows one to abstract phenomena from historic facts. In this way, it is possible to link knowledge to concepts through the use of terms from theoretical elements. To achieve this, one must reference political science with its use of methodology that adopts three levels of abstract discussion: the physical (the actual fact), the conceptual (understanding) and the linguistic (communication). It is the conjugation of these three elements that allows a scientific study of an inexact science without formulas or theories.

The adopted methodology attempts to respond to the following question of study: what concepts present in the literature involve the use of State's violence; how do the principle authors of strategic studies understand and define these concepts, and how are these concepts expressed in western XX century literature.

After producing a previous bibliography, it is possible the identification of terms that permit an understanding of the phenomena of war as a politic fact: power, violence, threat and convincing – derived from influence. Following the etymologic study of the terms it is possible an analysis of the levels of violence: persuasion, deterrence and coercion (brute force as a variant). With the identification of constructs – more elaborated concepts – that permeate strategic studies, knowledge of security, defense and strategy is broadened and the relationship within the elements that constitute the levels of violence applied by the State is established. Within the context of this knowledge arises the spectrum of violence.

An analysis of the works of thirteen renowned western authors in strategic studies permits an understanding how deterrence operated during the period of study. The visions of the problem, individual solutions and proposals are discussed and at times compared.

In the conclusion, a brief review of the relevant points underlines the motives and the elements that lead to a change in the paradigm in the "clausewitzian" model on winning wars. And finally it is held the synthesis by the term 'deterrence'.

Key words: Strategy – Deterrence – State's violence

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Nº.	Pág.	Observação
Fig. 1	34	Gráfico das curvas de ameaça.
Fig. 2	39	Relação entes níveis de violência e elementos de violência
Fig. 3	48	O espectro de violência
Fig. 4	56	Emprego político do Poder Naval

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS E METODOLÓGICAS E CONCEITUAIS	15
2.1	Considerações teóricas e metodológicas	16
2.2	Considerações conceituais	21
2.3	Identificação dos conceitos	25
2.3.1	Poder	26
2.3.2	Poder e potência	28
2.3.2.1	Violência	31
2.3.2.2	Ameaça	32
2.3.2.3	Convencimento	34
2.3.3	O poder do Estado	35
2.3.4	Os níveis de violência	38
2.3.4.1	Persuasão	39
2.3.4.2	Dissuasão	41
2.3.4.3	Coerção	45
2.3.5	Identificação dos constructos	48
2.3.5.1	Segurança	48
2.3.5.2	Defesa	49
2.3.5.3	Estratégia	49
2.4	O espectro da violência	52
2.4.1	Persuasão	53
2.4.2	Dissuasão	56
2.4.3	Coerção	58
3	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA: a mudança de paradigma	62
3.1	Liddell Hart e o início do ‘Breve Século XX’	66
3.2	Bernard Brodie e a arma absoluta	69
3.3	Kissinger e a diplomacia	74
3.4	Herman Kahn e o processo de escalada	81
3.5	Dissuasão e a estratégia total de Beaufre	85
3.6	Thomas Schelling e a Administração de riscos	89
3.7	Edward Luttwak e a “armed suasion”	93
3.8	Robert Jervis e as percepções do decisor	96
3.9	John Mearscheimer e a dissuasão convencional	100
3.10	Colin Gray e a Geopolítica na Segunda Era Nuclear	102
3.11	Robert Pape e a coerção militar	105
3.12	Byman & Waxman e a dinâmica da coerção	108
3.13	Lawrence Freedman e o futuro da dissuasão	111
4	CONCLUSÃO	118
4.1	A Psicologia da ameaça	119
4.2	A evolução do processo de tomada de decisão	120
4.3	O papel da RAND Corporation	125
4.4	DISSUASÃO: uma síntese	126
5	REFERÊNCIAS	130

1 INTRODUÇÃO

O interesse no tema da dissuasão surgiu de forma progressiva, decorrente de leituras sobre Estudos Estratégicos. Desde as primeiras leituras ficou patente que havia entendimentos diferentes para o termo, em que pese a idéia central ser basicamente coerente. Foco principal do trabalho, o conceito de dissuasão é o elemento central do espectro dos conflitos, do uso da força e dos meios à disposição dos atores estatais – políticos, diplomatas, economistas e militares – para resolver as questões que envolvem a preservação do Estado. Além do estudo dialético do conceito, da sua vinculação com a imposição da vontade e da aceitação (ou não) dessa imposição, serão analisados os componentes da ameaça e dos riscos existentes para o caso de a dissuasão vir a falhar. Nesse contexto, a Teoria dos Jogos representa uma importante ferramenta, bem como a influência da Psicologia, que vem ganhando importância nas discussões sobre as formas de atuação da dissuasão no processo de tomada de decisão nas relações internacionais. Como se pode perceber, o campo é vasto e diversificado, mas essencialmente instigante.

Nos dias de hoje, a mídia expõe de forma crua os problemas que levam o estadista a ter que conviver com um elevado nível de exposição, sujeito a críticas constantes (tanto interna como externamente ao seu campo de atuação). Essa exposição interfere no seu modo de proceder, quando tem que decidir nas questões internacionais ao mesmo tempo em que precisa atender demandas internas de seu Estado. Em decorrência, suas decisões são tomadas em função de fatores que interagem com os sistemas político e econômico, com a eficácia e o prestígio tanto das forças armadas como de seus diplomatas e com a sua personalidade, que em última instância sustentará as posições por ele assumidas em nome do Estado.

Para entender a relação entre potência e poder, pode-se considerar que agir no sistema internacional requer potência, ou seja, a existência de uma quantidade tal de recursos – uma capacidade – que permita ao estadista exercer influência nas decisões de outro Estado. Ao dispor dessa potência, ele está em condições de exercer o poder – uma ação – que aquela lhe confere, dando caráter político a todos os seus atos, sejam eles retóricos ou efetivos, e sofrendo as conseqüências também políticas deles advindos. Em termos práticos, essas ações são concretizações da última fase de complexos processos de tomada de decisão que serão abordados de forma mais completa posteriormente.

A observação do cotidiano nas relações internacionais demonstra que o exercício do poder normalmente vem vinculado ao emprego da ameaça como forma de se obter vantagem, o que pressupõe algumas condições teóricas.

Tema atual e relevante, o conceito de dissuasão é muito pouco trabalhado na língua portuguesa¹. Assim, o estudo dos termos empregados que o envolvem não só em Português como em outros idiomas permitirão o seu pleno entendimento. Para desenvolvê-lo, foram inicialmente identificados na literatura ocidental do que o historiador inglês Hobsbawm² denominou ‘O Breve Século XX’ os termos e conceitos necessários para que se possa entender o que ocorreu no mais sangrento período da História da Humanidade até os dias atuais.

Por ser um trabalho eminentemente teórico, tem por objetivo reunir o conjunto de entendimentos que permitem refletir sobre as idéias, os conceitos e os constructos que permeiam os estudos estratégicos e seus escritos, realizado pelo pensamento da literatura ocidental da segunda metade do século XX.

A Seção 2 tem como propósito apresentar as linhas de conduta teóricas e metodológicas adotadas no desenvolvimento do trabalho, a forma de entendimento do

que são conceitos, como eles vêm expressos no sistema teórico e como são vinculados ao quadro de referências da Ciência Política³. Desprovida de ferramentas semelhantes às ciências exatas, são necessários três níveis de abstração no discurso que o pesquisador deve realizar: o físico, o conceitual e o lingüístico. No primeiro, encontra-se o fato, a realidade, aquilo que se estuda e deve ser comunicado; no segundo, encontra-se o entendimento, a compreensão, o conhecimento; no terceiro, a transmissão, a comunicação.

Os textos de estudos estratégicos em português nem sempre apresentam a transição entre os três níveis de abstração de forma coerente. Em sua maioria, são traduções, de onde provém boa parte do arcabouço teórico disponível no Brasil. O estudo que se pretende realizar permeia a matéria para eleger os conceitos que tratam da violência nas relações internacionais expressa nos textos em discussão, enquanto encontra o entendimento no equilíbrio daqueles três níveis de abstração. No caso de idéias com construções mentais mais complexas, o processo de percepção da realidade vem construído a partir da reunião dos fatos e dos conceitos mais simples, escolhidos pelo pesquisador, que os ordena por meio da linguagem científica, dando corpo ao conjunto – conceitos e constructos que compõem a Ciência Política.

Como escolha metodológica, o método dialético permite chegar aos fenômenos em discussão abstraindo os fatos históricos. Com a dialética é possível realizar o vínculo entre conhecimento e conceito por elementos teóricos de forma a alcançar a gênese das idéias que permeiam os estudos estratégicos em língua portuguesa. Como se pode perceber, em contraposição ao método causal (quando as relações entre causa e efeitos levam a uma seqüência de conclusões concatenadas), na dialética, o que se busca são os conflitos entre os elementos de discussão de modo a explicar a nova situação decorrente desse conflito. O presente trabalho, no entanto,

tem por propósito atingir um objetivo diferente, pois busca internalizar na língua portuguesa os reais valores dos termos, conceitos e constructos empregados para identificar, descrever, narrar e comentar fatos e circunstâncias que envolvem aqueles estudos. Assim, não se pretende discutir estudos estratégicos, mas aqueles termos e conceitos que permeiam seus textos com origem na língua portuguesa ou não.

Dissuasão como um mecanismo de auferir vantagem sobre terceiros mediante o emprego da ameaça é um conceito de fácil compreensão. Avaliar desdobramentos na medida em que o ameaçado aceita ou não a imposição do outro torna a questão mais delicada. Ao se realizar em ambiente internacional sob a ameaça nuclear, a questão torna-se quase dramática, razão pela qual o estudo se justifica, mesmo para o caso de Estado que não possua tal armamento. A sua credibilidade estará sempre em jogo, dependendo da capacidade de resistir ou não às pressões que se apresentam. Assim, três situações se colocam: dissuasão em ambiente nuclear global, dissuasão nuclear em guerra limitada e finalmente dissuasão convencional. Como tratar desses assuntos é um dos temas do presente texto.

São ainda identificados os termos e conceitos empregados nos estudos estratégicos. Para isso, além da identificação daqueles mais expressivos e gerais, como: poder, potência e poder do Estado, surgem outros não menos complexos, como: força, meios, violência, ameaça e convencimento. Cada um deles terá seu entendimento explicitado, de forma a garantir o sentido do que se pretende discutir: o conceito de dissuasão. Ao partir da noção de que poder e potência são elemento da mesma natureza, inicia-se a construção da idéia dos níveis de violência que compõem o espectro dos conflitos, passíveis de serem empregados nas relações internacionais: persuasão, dissuasão, coerção e força bruta, quatro níveis que podem fazer uso ou não de elementos militares. Ainda na fase de identificação de termos,

foram selecionados três outros: segurança, defesa e estratégia, muito empregados, mas nem sempre adequadamente entendidos. Por isso, foi realizado um estudo etimológico dos termos persuasão, dissuasão e coerção de forma a dirimir quaisquer dúvidas quanto aos níveis de violência e como eles aparecem relacionados com o espectro dos conflitos.

A seção 3 é uma revisão bibliográfica que apresenta a essência do pensamento de diversos autores ocidentais sobre a dissuasão e a dissuasão nuclear. Uma breve apresentação de dados biográficos coloca os autores no contexto do tema. Por consequência da superposição de épocas, tornou-se impossível uma perfeita cronologia dos diferentes enfoques dados por eles aos seus trabalhos.

Finalmente na Conclusão, é feita uma síntese do estudo. Nela são realçados alguns aspectos como o papel dos think tanks⁴ – dos quais a RAND Corporation é o exemplo marcante – no desenvolvimento do pensamento estratégico dos EUA durante a Guerra Fria. O trabalho desenvolvido nessas instituições permitiu a evolução no processo de tomada de decisão e da incorporação da Psicologia na discussão do tema, levantando a discussão sobre o ator racional que encerra-se com a síntese do termo dissuasão.

NOTAS DE FIM DE CAPÍTULO

¹ Para se ter idéia da ausência de títulos, foi realizada uma pesquisa com base no terno “dissuasão nuclear” em uma biblioteca especializada em Estudos Estratégicos com acervo de cerca de 17.000 volumes. O resultado apresentou sete (7) livros e mais sete (7) artigos publicados em revistas indexadas ou não. A pesquisa foi realizada utilizando o sistema Pergamum do Serviço de Documentação da Marinha. Acesso em 28/abr./2008.

² Ver Eric J. Hobsbawm: “Era dos Extremos: o Breve Século XX: 1914 – 1991”.

³ Desenvolvido originalmente para o estudo de História, o método facilita a utilização de conceitos em ciências que não dispõem de regras e normas rígidas de tratamento e transmissão do conhecimento, como no caso das ciências exatas.

⁴ Trata-se de instituições surgidas a partir do início do século XX que se propõem a pensar profissionalmente a política norte-americana, despolitizando o processo decisório pelo estímulo à formação de especialistas das mais variadas atividades intelectuais. Ver Tatiana Teixeira: “Os think tanks e a sua influência na política externa dos EUA”.

2 CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS E METODOLÓGICAS E CONCEITUAIS

Inicialmente é apresentada a forma de entendimento do que são conceitos, como eles vêm expressos no sistema teórico e como são vinculados ao quadro de referências de Ciência Política. Por trabalhar com fatos, o pesquisador necessita ligar o elemento físico (os fatos) ao elemento transmitido (o conhecimento), o que só pode ser realizado se existir uma forma lógica de realização de um vínculo entre um e outro. O elemento que permite a realização desse vínculo é a linguagem (o conceito), a forma de se fazer entender por aqueles que tomam contato com sua obra.

Mendonça (1983) realizou interessante trabalho ao tratar de como utilizar conceitos em ciências que não dispõem de regras e normas rígidas de tratamento e transmissão do conhecimento. Com um trabalho desenvolvido originalmente para o estudo de História, na verdade estabeleceu na língua portuguesa a clara junção teórica entre a realização e a divulgação do conhecimento nas Ciências Sociais, inexactas por natureza.

Como escolha metodológica para o trabalho, optou-se pelo método dialético, uma vez que possibilita a chegada aos fenômenos em discussão abstraindo os fatos históricos, tão comuns em obras de estudos estratégicos. Com ele, se pretende realizar o vínculo entre conhecimento e conceito por meio de elementos teóricos de forma a alcançar a gênese das idéias que permeiam os estudos estratégicos em língua portuguesa. Assim, ao evitar as ligações causais, se busca o *aufheben*¹ – a decomposição e investigação racional dos conceitos.

O tema dissuasão surgiu de forma progressiva ao ser pesquisada a violência de Estado. Foco principal do trabalho, ele é o elemento central do espectro da violência, do uso da força por meios diplomáticos, econômicos ou militares. Além do

estudo do fenômeno em si, da sua vinculação com a imposição da vontade e da aceitação (ou não) dessa imposição, serão analisados os componentes da ameaça e dos riscos existentes para o caso de a dissuasão vir a falhar.

2.1 Considerações teóricas e metodológicas

Cada Ciência possui um sistema teórico próprio de conceitos, por meio dos quais procura representar e comunicar os fenômenos e os efeitos que a realidade – operada pelos fatos – exerce sobre eles. A este conjunto de representações e fatos podemos denominar sistema conceitual, cuja função é “refletir, através de conceitos, o que ocorre no mundo dos fenômenos existenciais e simplificar o pensamento ao dispor alguns acontecimentos sob um mesmo título geral” (MENDONÇA, 1983, p.17). Assim, conceitos são palavras que sintetizam abstrações, generalizações a partir de particularidades, e sua função é simplificar o pensamento, por meio da ordenação de acontecimentos, de forma a atender a um conjunto de requisitos que os relacione com a realidade empírica.

Por serem construções lógicas vinculadas a um dado quadro de referências, eles só adquirem significado dentro do esquema de pensamento onde foram gerados. Cada ciência possui seu sistema conceitual capaz de apresentar os fenômenos da realidade, “representação resumida de um conjunto de fatos” (MENDONÇA, 1983, p. 17). Eles compõem o referencial teórico e dão sustentação à interpretação dos fenômenos e seus fatos correlatos.

Ao realizar o conhecimento, o pesquisador deve interpretar os fatos e somente depois comunicar seu entendimento por intermédio da linguagem à luz dos elementos conceituais de que dispõe. Para se evitar falhas no processo (elas podem ocorrer tanto na fase da interpretação como na da divulgação), é necessário um cui-

dadoso trato dos conceitos tanto na fase de manuseio² como na fase de interpretação. Mendonça identifica três níveis de abstração no discurso que o pesquisador deve realizar: o físico, o conceitual e o lingüístico. No primeiro, encontra-se o fato, a realidade, aquilo que se estuda e deve ser comunicado; no segundo, encontra-se o entendimento, a compreensão, o conhecimento; no terceiro, a transmissão, a comunicação. Como se pode imaginar, nem sempre o trânsito entre os diferentes níveis é fácil e alguma vez chega mesmo a distorcer o que se pretende transmitir: “a comunicação se faz através dos conceitos, para se representar uma dada realidade, utilizando-se dos termos” (MENDONÇA, 1983, p. 15), enquanto a “compreensão e a interpretação do comunicado (...) também passam pelos mesmos níveis, mas sempre estando em contato primeiro com o termo e não com o conceito” (MENDONÇA, 1983, p. 15). Assim, a relação entre o que é fato com o que é linguagem carece de cuidados para se evitar toda forma de distorções que possam ser introduzidas no conhecimento. Enquanto a linguagem deve atender ao rigor científico, compondo com clareza as idéias e procedimentos da ciência em apreço, manuseados pelo pesquisador, o fato deve ser de toda forma preservado de qualquer distorção.

No caso de textos de estudos estratégicos em português, nem sempre a transição entre os três níveis de abstração tem sido feita de forma coerente. Esta dificuldade se concretiza na existência de pouca literatura gerada em língua portuguesa que trate do assunto. Em sua maioria, são traduções de obras escritas em inglês ou francês, de onde provém boa parte do arcabouço teórico disponível ao meio acadêmico. Essa realidade cria uma dificuldade inicial para se entender a partir de que elementos os termos e conceitos espelham o mundo dos fatos e como eles vêm representados na literatura especializada sobre o assunto. O estudo que se pretende realizar sobre as idéias que permeiam a matéria vem eleger os conceitos que tratam

da violência existente nas relações interestatais expressa nos textos ocidentais realistas da segunda metade do século XX, enquanto encontra o entendimento existente no equilíbrio daqueles três níveis de abstração.

Quando um conceito pode ser facilmente relacionado com o fenômeno que representa, não surgem dificuldades maiores. Mas quando essa correlação não é explícita, torna-se necessário fazer uso de inferências com o propósito de, deliberada e conscientemente, inventar ou adotar uma representação conceitual, uma vez que a relação entre o conceito e a realidade física – o fenômeno que vai representado – é complexa. Essas invenções são denominadas construções conceituais – os constructos – e são realizadas “a partir de conceitos de nível inferior de abstração” (MENDONÇA, 1983, p.17).

Por serem invenções, os constructos permitem interpretações, o que gera o risco de se obter diferentes conhecimentos de uma mesma realidade, pois ao comunicar certo conhecimento, o pesquisador entrega ao leitor sua interpretação da realidade, o que é feito pelos termos – as palavras. O leitor por sua vez, também realiza a passagem pelos três diferentes níveis de abstração, mas a realiza no sentido inverso: seu primeiro contato é com o termo, seguindo-se o entendimento do constructo (o que é uma interpretação) e finalmente a constatação da realidade – o seu entendimento do fato. Como se pode perceber, a seqüência de transposições eleva enormemente o risco de falhas de entendimento. Assim, o processo de percepção da realidade vem construído a partir da reunião dos fatos e dos conceitos criteriosamente escolhidos pelo pesquisador. Ele os ordena por meio da linguagem científica, enquanto dá corpo ao seu conjunto – conceitos e constructos que compõem a ciência – com uma “lógica interna com significações que lhe conferem sua clareza e sua inteligibilidade” (MENDONÇA, 1983, p. 19). Quanto ao leitor, o que se espera é que

seja capaz de, por meio da leitura dos termos, entender os conceitos e constructos, chegando ao conhecimento com a menor distorção possível.

O método em discussão foi desenvolvido originalmente para realização de investigação histórica, que permitisse o uso adequado e preciso dos conceitos e constructos nela existentes. Diferentemente de outras ciências, a História – assim como as Ciências Sociais³ – não dispõe de um sistema de símbolos universal, que independa do idioma pelo qual é transmitida, fazendo com que o conhecimento seja transmitido por meio dos termos da língua nacional do historiador. Uma vez que o processo se opera com o pesquisador tendo que passar “de um, para outro dos níveis físico, conceitual e lingüístico” (MENDONÇA, 1983, p.15), a relação entre o conceitual e o físico exige a representação de uma dada realidade pelo acurado levantamento dos termos empregados. Como se pode perceber trata-se de situação semelhante ao que ocorre com a ciência política. Para sanar essa dificuldade, o presente estudo centra-se nos termos e no uso dos conceitos (e constructos) que eles representam. Assim, se pretende buscar um instrumento de aplicação que possibilite um maior aprofundamento nos conceitos e constructos adotados nos estudos estratégicos sem a perda do vínculo com o nível lingüístico (MENDONÇA, 1983, p.17-19).

A opção do método dialético⁴ de investigação é outro fator que requer uma prévia elucidação, tendo em vista as outras possibilidades de adoção. Por chegar ao “mundo dos fenômenos através de sua ação recíproca, da contradição inerente ao fenômeno e da mudança dialética que ocorre na natureza e na sociedade” (LAKATOS, 2005, p. 106), prescinde dos fatos. Como a busca que se pretende realizar passa pelo entendimento de termos vinculados aos conceitos de segurança e de defesa, os métodos indutivo, dedutivo e hipotético-dedutivo levariam à necessidade de utilização de elementos históricos para permitir o entendimento de como os fatos

corroboram ou não os elementos teóricos de discussão. Dessa forma, o que se pretende realizar é o pleno exaurir dos conceitos e constructos que existem nos estudos estratégicos, de forma a encontrar a gênese das idéias que permeiam esses estudos no idioma Português e como eles estão expressos nos diferentes documentos da literatura ocidental da segunda metade do século XX. Por isso a escolha do método dialético de pesquisa para a realização do presente trabalho.

Partindo-se da concepção platônica de que a dialética é o método mais eficiente e eficaz de aproximação entre idéias particulares e idéias universais ou puras, quando se pode perguntar, responder e refutar, se pode atingir o verdadeiro conhecimento, pois partindo do mundo sensível se chega ao mundo das idéias. Nela, a arte do diálogo, da contraposição de idéias, torna possível demonstrar uma tese com base puramente na argumentação que leva à definição claramente distinta dos conceitos envolvidos na discussão.

Aristóteles considera que a dialética é a lógica do provável, do processo racional que não pode ser demonstrado. A fórmula posteriormente veio a ser resgatada por Kant, que definiu dialética como a lógica da aparência, que se baseia em princípios subjetivos. Também a definição hegeliana corrobora a afirmação de que a seqüência de seus três elementos constitutivos – tese, antítese e síntese⁵ – são reflexões acerca da realidade, são reflexos da natureza das coisas.

Como se pode perceber, em contraposição com o método causal (quando as relações entre causa e efeitos levam a uma seqüência de conclusões concatenadas), na dialética, o que se busca são os conflitos entre os elementos de discussão de modo a explicar a nova situação decorrente desse conflito. É pela decomposição e investigação racional dos conceitos – o *aufheben* hegeliano – que se consegue alcançar a síntese, uma nova hipótese que será dissecada na busca da verdade.

Para Hegel, a dialética trata das contradições do pensamento, indo da afirmação à negação por meio da oposição dos contrários⁶.

O contato com as obras que tratam do tema mostra que o uso da História e da Historiografia Militar é questão quase obrigatória quando se trata de estudos estratégicos. A esmagadora maioria de obras pesquisadas confirma essa afirmação, embora em alguns casos os fatos históricos não sejam utilizados para demonstrar a tese dos seus autores, mas para trazer a um contexto específico de interesse no assunto em discussão. O presente trabalho, no entanto, tem por propósito atingir um objetivo diferente, na medida em que busca internalizar na língua portuguesa os reais valores dos termos, conceitos e constructos empregados para identificar, descrever, narrar e comentar fatos e circunstâncias que envolvem aqueles estudos. Assim é que não se pretende discutir estudos estratégicos, mas aqueles termos e conceitos que permeiam seus textos sejam eles originários na língua portuguesa ou não.

2.2 Considerações conceituais

Na conceituação são identificados os termos e conceitos encontrados nos estudos estratégicos que demandam estudo para entendimento do que seja a dissuasão. Para entendimento do que se pretende alcançar, serão analisados: poder, a conjugação de poder e potência e o poder do Estado. Ao analisar o binômio poder e potência, serão estabelecidas as duas formas que os Estados empregam nas relações internacionais em função da quantidade de violência que pretendem imprimir em suas relações: forças e meios. Posteriormente serão analisados os termos violência, ameaça e convencimento, que permitem compor o espectro da violência, representado por seus quatro níveis de violência: persuasão, dissuasão, coerção e força bruta; breve estudo da etimologia destas palavras e um conjunto de definições

úteis ao entendimento do assunto complementam o assunto. Com o estudo da etimologia dos termos persuasão, dissuasão e coerção tornam-se possível estabelecer os níveis de violência que o Estado pode adotar nas suas relações de poder nas relações internacionais.

Tendo em vista a necessidade de avaliar com profundidade como e em que medida os termos em estudo permeiam os textos de autores selecionados (mesmo aqueles traduzidos para o idioma português), partiu-se do sentido das palavras em português⁷. Quando necessário, foram introduzidas novas aplicações ou versões oriundas da leitura realizada. Alguns termos têm origem, entendimento específico ou emprego no idioma inglês, o que obriga a, sempre que oportuno, fazer considerações quanto à sua aceção naquele idioma, não apenas traduzindo, mas buscando realçar o entendimento de cada um deles em português. Foram também identificados alguns constructos que compõem o conjunto de idéias necessárias ao entendimento dos estudos estratégicos: segurança, defesa e estratégia.

O conceito de dissuasão sempre existiu. A ocorrência pura e simples de uma ameaça – representada pelo risco da punição – faz com que o ameaçado possa vir a desistir de praticar a ação, seja ela boa ou má: a antevisão da consequência demove a consumação do ato, assim como reverte uma ação já iniciada. A dissuasão é fruto do conhecimento das consequências que um ato pode ter e funciona sempre que alguém decide não realizá-lo por medo das consequências ou da punição dele advindas. Portanto, mais do que na ameaça, no risco da punição ou na consequência do ato, a base do argumento da existência da dissuasão está no sentimento do ameaçado. É ele quem decide se aceitará ou não a imposição que lhe é feita.

Esse mecanismo pode ser disparado entre integrantes de um grupo, entre grupos ou entre Estados, sempre que um ator ou conjunto de atores tiver a capaci-

dade de impor a outro uma escolha. Mesmo no caso em que um deles (seja pessoa ou Estado) não pretenda impor a sua vontade, mas resiste à imposição da vontade de outros sobre si – ele não aceita ingerência em seus assuntos –, estará exercendo certo grau de dissuasão, enquanto falha a dissuasão do ameaçador.

No campo em questão, a dissuasão existe no ambiente das relações internacionais, onde os Estados exercem influência uns sobre os outros, uma vez que no sistema internacional subsiste a anarquia e as decisões são tomadas por estadistas de forma unilateral. Assim, para realizar a dissuasão, um Estado depende da capacidade de influenciar a conduta de outras unidades estatais. Em outras palavras, ele precisa ser suficientemente forte e possuir credibilidade nas suas intenções quanto a impor sua vontade pela violência. Precisa também ter o costume⁸ de assim proceder, pois o hábito é a única forma de estabelecer a credibilidade de sua conduta quando confrontado com os desafios a que é submetido na arena das relações internacionais.

Agir nesse ambiente anárquico de Estados-nação requer potência, ou seja, a existência de uma quantidade tal de recursos que lhe permita exercer influência nas decisões de outro Estado. Tal potência vem investida no estadista, aquele que personifica a potência do Estado, o único representante legal e legítimo para exercer o seu poder [do Estado], o “homem de potência” (ARON, 1979, *passim*). Ao dispor da potência, o estadista está em condições de exercer o poder que ela lhe confere, dando caráter político a todas as suas ações, sejam elas retóricas ou efetivas, e sofrendo as conseqüências também políticas delas advindas. Em termos práticos, essas ações são concretizações da última fase de complexos processos de tomada de decisão.

Nos dias de hoje, esses processos estão expostos à mídia e levam o estadis-

ta a ter que conviver com um elevado nível de observação, sujeito a críticas constantes (tanto internas como externas ao seu campo de atuação). Essa exposição interfere no seu modo de proceder quando tem que decidir como empregar soldados ou diplomatas nas questões internacionais. Em decorrência, suas decisões serão tomadas em função de fatores que interagem com os sistemas político e econômico, com a eficácia e o prestígio tanto das forças armadas como de seus diplomatas e com a sua personalidade, que em última instância sustentará as posições por ele assumidas em nome do Estado.

A História apresenta fatos que demonstram serem essas decisões políticas na maioria das vezes permeadas de violência, posto que o fenômeno da guerra sempre fez parte da existência social. Se a base da argumentação clausewitziana existia na análise da essência da guerra – o que ela é e como analisá-la –, com o advento da arma nuclear amplificou-se em muito essa essência e a abrangência de seus estudos, pois a nova arma tornava realizável a guerra absoluta. Como a realidade que Clausewitz estudou não era abstrata, buscou os componentes verdadeiros da essência da guerra na existência política e militar. Assim, os componentes teóricos que ele formulou davam corpo a um conjunto de idéias que, aplicadas ao fenômeno da guerra, sustentavam suas considerações reais: a guerra real.

Retornando ao conceito de dissuasão, em que a ameaça é fator preponderante na sua eficácia no ambiente anárquico dos Estados, duas situações são possíveis sempre que se está de frente para um compromisso internacional: ou ele é cumprido pelos atores internacionais ou surgem motivos que levam uma das partes a não cumpri-lo. Jon Hovi (1988) estabelece três contextos para o surgimento de problemas de compromissos em relações internacionais que levam pelo menos uma das partes a não cumpri-lo: falta de credibilidade das ameaças, barganha⁹ entre atores,

ou obrigações fruto de tratados.

Em sua obra “Games, Threats and Treaties”, Hovi discute a natureza desses três tipos de compromissos e o processo pelo qual cada um deles é tratado pelos atores internacionais. No primeiro caso, surge a falta de credibilidade das ameaças, como na questão da dissuasão nuclear e o dilema de transmitir credibilidade em face da possibilidade de iniciar um processo que levaria à destruição da espécie humana. No segundo, que trata do processo de barganha, se busca estabelecer a impossibilidade de acatar novas demandas apresentadas por um dos atores à contraparte; como o processo não pode ser interrompido, novas propostas devem ser formuladas de forma a alcançar a solução que atenda aos interesses de todos os participantes. Finalmente, quando a alegação de um dos atores traz à negociação alguma obrigação firmada em acordos ou tratados com terceiros, o que se busca é evitar que uma das partes de um tratado trapaceie em busca de vantagens.

2.3 Identificação dos conceitos

Como já mencionado na seção precedente, existem três níveis de entendimento nas Ciências Sociais: o físico, o conceitual e o de conhecimento. Por ser a leitura uma das formas que permite tomar-se contato com o fato (nível físico), a base de pesquisa realizada partiu da identificação dos termos existentes na literatura em apreço – textos sobre estudos estratégicos de escritores realistas ocidentais da segunda metade do século XX – que expressam os conceitos que se pretende estudar.

A avaliação de textos de ciência política exige um sistema próprio classificatório de análise que garanta a estabilidade e precisão¹⁰ dos termos por ela empregados. Esses termos fazem parte dos textos que tratam das Relações Internacionais, dos Estudos Estratégicos, da História e da Historiografia Militar e têm aplicação di-

versificada, algumas vezes até contraditória, dependendo do contexto em que se apresentam. Para evitar falha de entendimento, eles precisam ser cuidadosamente estabelecidos, uma vez que, empregados de forma imprópria, podem expressar conceitos difusos ou de entendimento diverso dos adotados em Ciência Política.

2.3.1 Poder

Poder como substantivo é o direito de deliberar, agir e mandar; é vigor, potência; domínio, influência, força; capacidade, aptidão; como verbo, é ter a faculdade de; ter a possibilidade de; ter força para; ter força de ânimo, energia de vontade; dispor de força ou autoridade; ter grande influência. O exercício do poder é um fenômeno social fruto da relação entre pessoas e se manifesta na atitude dos que obedecem ou que se comportam segundo os desejos de um dos seus membros, ou de alguns deles.

Como se pode perceber, o termo pressupõe a ascendência de um (ou poucos) sobre os demais, que acatam naturalmente ou não a aptidão para o mando daquele que o exerce. Assim, trata-se de uma relação biunívoca entre quem exerce o poder e quem sofre suas conseqüências: dominador e dominado; algo inerente, que pode ter duas formas, dependendo do grau de aceitação do dominado. Se o poder for imposto, é sempre passível de contestação, enquanto não existe contestação se ele for acatado. Neste último caso, o dominado reconhece no dominador os atributos daquele que exerce o direito de mando e aceita como sua a posição apresentada pelo outro.

Além da relação biunívoca entre dominador e dominado, outra dimensão do poder como fenômeno social é a esfera do poder. Para Stoppino (1991), “não basta especificar a pessoa ou grupo que o detém e a pessoa ou grupo que a ele está su-

jeito: ocorre determinar também a esfera de atividade à qual o poder se refere"¹¹ (PODER. In: BOBBIO, N. et al., STOPPINO, 1991). Neste sentido, pessoas e grupos podem estar sujeitos a diferentes tipos de poder em diferentes campos da atividade humana, como nas relações políticas, econômicas e diplomáticas, que envolvem a transmissão de conhecimentos ou da violência entre Estados.

Nesse último caso especificamente, dependendo da forma escolhida para solução de controvérsias entre Estados, o nível da violência presente no conflito exercerá papel preponderante, criando relações de poder entre os atores¹² das relações internacionais. Assim, existe um espectro de violência nas relações entre Estados no sistema internacional, onde o poder é exercido entre os atores e os mais potentes impõem sua vontade¹³. A consequência é o surgimento de diferenças entre atores e a criação de uma hierarquia entre eles que atende prioritariamente ao requisito de potência de cada um. É a potência acumulada em cada ator que regula o poder que ele exerce sobre os demais.

Nos estudos estratégicos, essa esfera do poder está presente nas relações de alianças, tratados e acordos, bem como na solução de conflitos envolvendo os Estados, mesmo que haja a imposição da vontade por parte de um dominador. Para Raymond Aron (1979), essas relações são manifestações realizadas por dois símbolos: o diplomata e o soldado¹⁴. O primeiro fala em nome do Estado, enquanto o segundo mata o seu semelhante em nome dele sem problema de consciência.

Com base no argumento de que a guerra pertence ao domínio da existência social, Clausewitz estabelece o limite para ela: "é um conflito de grandes interesses resolvido pelo derramamento de sangue, e somente nisto difere dos outros tipos de conflito" (CLAUSEWITZ *apud* ARON, 1979, p.43). Continuando a citação: "ela se aproxima ainda mais¹⁵ da política, que pode ser considerada por sua vez, pelo me-

nos em parte, uma espécie de comércio em larga escala. [...], a política é a matéria na qual a guerra se desenvolve" (CLAUSEWITZ *apud* ARON, 1979, p.43).

Pode-se considerar que para exercer poder e agir, é necessário ter capacidade, aptidão. Neste sentido, é necessário possuir potência (qualidade de potente, poder; autoridade, domínio; capacidade de realizar) para exercer o poder. Como se percebe, poder e potência, embora da mesma natureza¹⁶, não são sinônimos, ou seja: não são exatamente a mesma coisa. Poder é uma relação entre semelhantes (pessoas ou Estados), enquanto potência é a capacidade de agir, uma qualidade: tem poder aquele que é potente. Para o pleno entendimento dos termos, deve-se ainda acrescentar o tipo de poder que é exercido de um sobre outro, assim como que tipo de potência permite tal exercício, configurando a esfera do poder. Fica assim entendido que poder e potência são elementos da mesma espécie: o primeiro é uma relação entre atores, portanto voltado para fora; a segunda é uma capacidade de cada ator, portanto realizada por dentro. Quanto à esfera de poder (a sua terceira dimensão), entende-se que pela abordagem adotada, ela ocorre nos campos diplomático e militar e está diretamente vinculada à violência – o emprego da força entre os Estados.

2.3.2 Poder e potência¹⁷

C. J. Friedrich, citado por Raymond Aron, define poder como “a relação entre pessoas que se manifesta na conduta dos que seguem (ou obedecem)” (ARON, 1980, p. 169) ou ainda: “quando o comportamento de um certo grupo se ajusta aos desejos de um dos seus membros, ou de alguns deles, essa relação será conhecida como poder de L sobre A, B, ou C”¹⁸.

Outra definição do Sociólogo holandês J. A. A. Van Doorn¹⁹ estabelece que

“poder é a possibilidade, por parte de um grupo ou pessoas, de limitar as opções de comportamento de outros grupos ou pessoas, visando a objetivos próprios” (VAN DOORN *apud* ARON, 1980, p. 3-47).

Independentemente das diferenças apontadas por Aron em sua análise quanto à questão da ‘consciência’ e ‘vontade’ no primeiro caso ou da referência aos objetivos próprios de quem detém o poder sobre o outro, ele constata que

a sociedade, tal como a observamos, comporta relações múltiplas de comando/obediência; o mesmo indivíduo ora comanda ora obedece, não só em razão da hierarquia própria das organizações complexas, mas também por causa da multiplicidade dos sistemas sociais a que cada um pertence (ARON, 1980, p. 170).

Como se pode perceber, nas definições acima há relação entre dominador e dominado, ou de comando/obediência. Portanto, todas são relações sociais e estão condicionadas à interação entre atores, assim como representam valores relativos e, portanto equações de potência. Como poder e potência têm a mesma origem, o verbo latino *posse* (ser capaz de, ter força para), a diferença entre os dois conceitos surge porque na origem dos termos, poder “é o infinitivo e denota simplesmente a ação, enquanto potência designa algo de durável, de permanente” (ARON, 1980, p. 171), ou seja: capacidade.

No entanto, uma dificuldade surge no emprego da palavra inglesa *power*, que pode significar tanto poder como potência, dependendo da circunstância em que é mencionada, tornando necessário distinguir cada acepção. Uma vez que a potência só é conhecida por meio de atos (ações ou decisões), o dominante tem poder e demonstra sua potência quando exerce seu domínio sobre o dominado. É sua potência que lhe dá condições de ser dominante; ao se estabilizar, a relação de poder permite que ele comande aqueles que são o alvo desse poder: ela lhe dá a segurança do direito “de exigir e obter obediência” (ARON, 1980, p. 171-173). Na língua portu-
gue-

sa, além de aplicável aos indivíduos e grupos, o termo 'poder' é atribuível aos atores internacionais – os Estados – enquanto potência é normalmente empregada quando se trata de indivíduos ou grupos. Assim, é comum seu emprego apenas em expressões do tipo 'grande potência' ou 'potência emergente' ao se referir ao termo Estado; geralmente são decorrentes de traduções do idioma inglês.

Identificados e estabelecidos os níveis de entendimento (físico, conceitual e de conhecimento) existentes entre os termos potência e poder, a partir desse ponto se passa a considerar de que forma os Estados se relacionam empregando esses dois conceitos.

Por ser mais geral, a Ciência Política possui nas Relações Internacionais uma parcela de seu conteúdo, enquanto os Estudos Estratégicos representam uma parte dessas relações, sendo, portanto um subgrupo daquelas, exatamente a parte que concentra as relações que envolvem a violência em suas mais diversas modalidades. Estudos estratégicos são relações de poder. Essas relações ocorrem no sistema internacional, onde os Estados são atores soberanos, sujeitos ao poder exercido entre si em um ambiente anárquico no qual o nível de violência é o fator que rege aquelas relações. Assim, se há conflito e a violência ocorre, qual o seu nível e normas de atuação são decisões de Estado, que regulam a forma de funcionamento do sistema internacional.

Se as 'relações de poder' entre Estados são reguladas pela capacidade (potência) de cada um que lhe permite influenciar os demais, é lícito considerar que dois elementos respondem pelo nível de violência – o que significa dizer 'poder' – que cada Estado soberano está disposto e em condições de exercer sobre outros Estados: as **forças** (termo aqui empregado no sentido de potência como proposto por Raymond Aron) e os **meios**, os elementos de toda ordem à disposição do Esta-

do²⁰ (capazes de exercer 'poder' nas relações internacionais). Como se percebe esses dois elementos na verdade são as formas possíveis de concretizar o poder e servirão para graduar o nível da violência que cada Estado imprime nas relações internacionais. É o conjunto de composições possíveis desses elementos que possibilita estabelecer aqueles níveis.

Dentro do entendimento das relações racionais que permeiam o sistema internacional, três são os conceitos básicos que balizam os estudos estratégicos: persuasão, dissuasão e coerção²¹. Esses conceitos compõem uma tipologia com diferentes níveis de violência e serão abordados com maiores detalhes posteriormente. É por meio deles que Estados influenciam, mediante o emprego de diferentes graus e tipos de ameaça, outros Estados nas relações internacionais. Pela escolha do nível de violência que um Estado pretende aplicar em suas relações que se poderão identificar detalhes do espectro de violência que levam à aceitação dos argumentos do outro.

Para estabelecer o entendimento dos três conceitos básicos de níveis de violência, é necessário o entendimento prévio dos termos que os representam na literatura: violência, ameaça e convencimento, cuja composição – níveis de violência, graus de ameaça e convencimento²² – identifica a faixa do espectro de violência em que se está operando.

2.3.2.1 Violência

Trata do constrangimento físico ou moral; é o uso da força, coação; tem a ver com o conceito de poder; é o grau de ação psicológica ou física que um Estado exerce sobre outro de forma a impor a ele sua vontade, convencendo-o a acatar seus argumentos.

Considerando que o poder de ferir nas relações internacionais é uma atribuição militar e responsável pela violência, a guerra é a última instância do exercício desse poder, empregado depois de exauridas fases anteriores de convencimento e negociações. Ou seja, o poder da diplomacia, o poder da barganha – a diplomacia viciosa, mas diplomacia – o único propósito está em interferir na vontade de alguém, em influenciar na sua decisão ou escolha e a violência é a forma de alcançar o objetivo previamente estabelecido. Assim, o poder de ferir do ameaçador está no campo da barganha e sujeito à negociação, mas terá o nível de violência estabelecido em função do efeito desejado e da capacidade de alcançá-lo, podendo chegar ao seu nível máximo: a guerra.

A ação de impor a vontade é expressa pelo verbo *compelir* (*to compel* em inglês). Em português, esta ação de *compelir* não tem seu substantivo correspondente – que seria *compelência*, o ato de *compelir*, oriundo do latim *compellere* –; o termo, no entanto possui seu correspondente em inglês, sendo corrente nos textos da literatura realista, e significa causar ou exercer pressão esmagadora, incitar irresistivelmente. Como se percebe, não se trata de influenciar ou forçar, deixando ao outro alguma alternativa de não realizar o que se quer ou mesmo propor uma outra solução, mas de impor às últimas conseqüências a vontade de um Estado sobre outro.

2.3.2.2 Ameaça

Possui duas definições segundo Jon Hovi (1988). A primeira considera que ameaça é uma afirmação contingente que assinala uma intenção de ferir alguém – fisicamente, economicamente ou de outra forma – a menos que este alguém aja da forma prescrita pelo ameaçador (HOVI, 1998, p. 11). A segunda, de autoria de Thomas Schelling, considera que “o caráter nítido de uma ameaça é que alguém afirma

que fará, em uma contingência, o que ele manifestamente preferiria não fazer se a contingência ocorresse, sendo ela governada pela vontade do segundo partido” (SCHELLING *apud* HOVI, 1998, p. 11). Na definição de Schelling, há necessidade de se conhecer a verdadeira intenção do ameaçador antes que se possa determinar se uma afirmação é uma ameaça ou não. Assim, há necessidade de se confirmar se ela é crível na medida em que o alvo acredite que uma transgressão levará o ameaçador a realizar a ameaça. Se ambos os partidos são racionais, com capacidades e preferências conhecidas, a definição é reduzida a uma questão de saber se o ameaçador prefere ou não levar a efeito a ameaça após a transgressão ter sido realizada.

Uma ameaça é um compromisso condicional que será posto em ação apenas se o alvo não concordar com as demandas do ameaçador (HOVI, 1998, p. 13). No entanto, uma distinção deve ser feita entre ameaças que detêm (preservam o *status quo*) e ameaças que impõem – *compel* no original (modificam o *status quo*), pois segundo Schelling²³, modificar o *status quo* é mais complexo do que preservá-lo.

Uma ameaça é efetiva se causa no alvo uma mudança na sua vontade de acordo com os desejos do ameaçador, mas seu emprego como forma de obter algo pressupõe algumas condições teóricas. Para ser efetiva (eficaz), deve atender a cinco requisitos: ser relevante²⁴, ser suficientemente severa²⁵, ser crível²⁶, ser completa²⁷ e ser clara²⁸. Desses cinco requisitos, três podem ser considerados excludentes, pois nos casos de ameaças irrelevantes, dúbias ou incompletas, pouco se pode avaliar quanto à sua aplicação para alcançar a dissuasão. Nesses casos, pode-se dizer que houve falha na mensagem; o ameaçado não responde de forma previsível, enquanto o ameaçador não consegue entender as causas da falha na comunicação. A credibilidade e severidade, no entanto, são critérios importantíssimos para avaliação da efetividade da dissuasão. Sua funcionalidade é identificada por meio de jogos

que consideram os tomadores de decisão como racionais e possuidores de conhecimento sobre as possibilidades do oponente. Por meio deles, é possível avaliar com razoável probabilidade de acerto as possibilidades de condução de processos de tomada de decisão.

2.3.2.3 Convencimento²⁹

Trata-se do ato ou efeito de convencer (ou convencer-se) adquirir certeza, de exercer influência nos termos apresentados pela visão relativista de Robert Dahl, entendido neste texto como a aceitação por parte de um Estado dos argumentos de outro Estado, que acata sua opinião – ou seja: o grau de influência que um Estado exerce sobre o processo decisório de outro Estado.

A relação entre os níveis de violência e convencimento que um Estado exerce sobre outro pode ser expressa em uma curva de ameaça que demonstra que os níveis de violência são inversamente proporcionais aos de convencimento.

Assim, quanto maior for o nível de convencimento de um Estado sobre o outro, menor será o grau de violência que ele precisa aplicar para ter suas opiniões aceitas pelo outro Estado, conforme demonstra a Fig. 1.

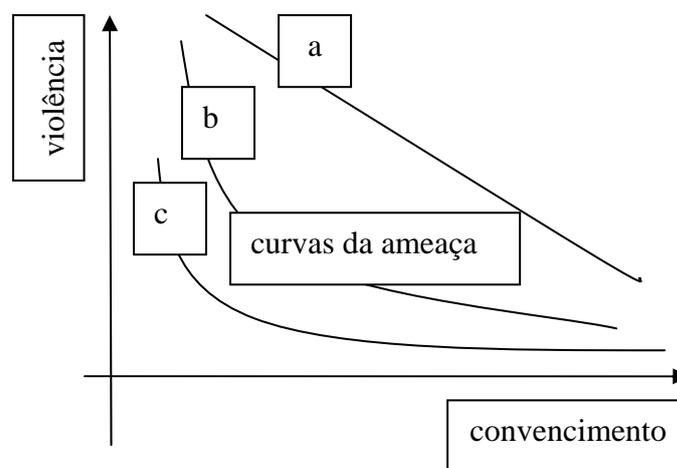


Fig. 1

As curvas representadas na Fig. 1 representam momentos diferentes das curvas de ameaça que podem existir entre dois atores internacionais como se pode perceber a seleção de cada uma delas dependerá dos fatores de poder e potência que interagem nas relações entre os atores. Assim, a curva (a) representa um nível de relacionamento em que as forças diplomáticas atuam pouco, pois existe uma resposta quase imediata na relação entre os parâmetros. No caso da curva (b), existe um certo grau de flexibilidade, pois a violência só aumenta com uma considerável redução no grau de convencimento entre os atores. Finalmente na curva (c), existe uma razoável margem de manobra para negociações, assim como o nível máximo de violência é bem menor do que nos exemplos anteriores. Como se pode concluir essas curvas tanto podem representar momentos diferentes das relações entre dois atores como pode representar em um dado momento as relações de diferentes pares de atores que se encontram envolvidos em uma disputa.

2.3.3 O poder do Estado

Para Bobbio (2003), diferenciar as esferas da política e do Estado é essencial para que se possa realizar o adequado ordenamento político, separando-o do tratamento dos temas do Estado. Isso porque o “tratamento dos temas do Estado continua a aparecer sob o nome de ‘política’, originalmente derivado daquela particular forma de ordenamento que é a *polis*” (BOBBIO, 2003, p. 76). Para evitar mal entendidos, surgiu recentemente uma tendência nos estudos dos fenômenos políticos: o emprego da expressão ‘sistema político’ no lugar de Estado, o que, segundo Bobbio, traz a vantagem do sentido axiologicamente mais neutro³⁰ do termo.

Feita essa digressão sobre a necessidade de entendimento das diferenças entre política e sistema político – o Estado –, pode-se discutir o que existe de inter-

cambiável entre os dois conceitos: o fenômeno do poder. Definido como o portador da *summa potestas*, o Estado vem representado pelo estadista – o soberano –, aquele que congrega seus diversos poderes. Nesse contexto, a filosofia política considera três aspectos que distinguem as correspondentes teorias do poder: a substancialista, a subjetivista e a relacional. No contexto substancialista, o poder é algo que se possui e pode ser usado como qualquer outro bem. Assim é a concepção hobesiana, na qual “o poder de um homem (...) consiste nos meios de que presentemente dispõe para obter qualquer visível bem futuro” (HOBBS, *apud* BOBBIO, 2003, p. 77). Ampliando a definição apresentada por Bertrand Russel, que considera que o poder consiste na ‘produção dos efeitos desejados’ (RUSSEL, *apud* BOBBIO, 2003, p. 77), Bobbio considera que ele

pode assumir enquanto tal três formas: poder físico e constrictivo, que tem sua expressão concreta mais visível no poder militar; poder psicológico à base de ameaças de punição ou de promessas de recompensas, em que consiste o domínio econômico; poder mental, que se exerce através da persuasão e da dissuasão e tem a sua forma elementar, presente em todas as sociedades, na educação (BOBBIO, 2003, p. 77).

No subjetivismo, Locke apresenta uma definição na qual poder não é a coisa que serve para se alcançar o objetivo, mas a capacidade que o sujeito deve ter para obter certo efeito. Dessa forma, o estadista tem o poder de fazer as leis e com elas influir na conduta dos súditos.

Finalmente no contexto relativista, a definição adequada é de Robert Dahl: “a influência [conceito mais amplo, no qual se insere o de poder] é uma relação entre atores, na qual o ator induz outros atores a agirem de um modo que, em caso contrário, não agiriam” (DAHL, *apud* BOBBIO, 2003, p. 78). Neste caso, poder – expresso pelo termo ‘influência’ – se liga ao conceito de liberdade, visto que ao induzir um comportamento que não seria realizado pelos outros, há imposição da vontade de um dos atores sobre os demais, com perda da liberdade de escolha por parte dos

atores influenciados.

É com Hobbes que o poder político adota a configuração que persiste até os dias atuais, pois o tema da exclusividade do uso da força marca a passagem do estado de natureza – em que a situação é de todos contra todos – para o que hoje se concentra no Estado, quando apenas o estadista detém essa capacidade. Ampliando o conceito de Estado, Weber o define “como o detentor do monopólio da coação física legítima” (WEBER *apud* BOBBIO, 2003, p. 82). Assim, ao acatar que o poder político detém o monopólio legítimo da violência – o uso da força –, fica evidente considerar que ele detém o sumo poder. Como tal, qualquer outro poder está a ele submetido, fazendo com que o primado da política se torne realidade. Derivado da noção do primado da política surge a razão de estado, a independência do juízo político em relação ao juízo moral. Com ela,

o Estado, e mais concretamente o homem político, é livre para perseguir os próprios objetivos sem ser obrigado a levar em consideração os preceitos morais que condicionam o indivíduo singular nas relações com os outros indivíduos (BOBBIO, 2003, p. 85).

Ao tratar dos Estados no sistema internacional, Bobbio apresenta os limites que regem as relações de convivência, derivados de costumes internacionais e de acordos entre eles. Nesse contexto,

a soberania tem duas faces, uma voltada para o interior, outra voltada para o exterior. Correspondentemente, vai ao encontro a dois tipos de limites: os que derivam das relações entre governantes e governados, e são os limites internos, e os que derivam das relações entre os Estados, e são os limites externos (BOBBIO, 2003, p.101).

Outro argumento de capital importância quando se trata de relações de poder entre Estados é a condição de equilíbrio de poder. Nas relações internacionais, essa condição é essencial para prevenir o surgimento da violência. Raymond Aron adota o termo pluripolar ao invés de equilíbrio de poder (*balance of power*) para tratar da situação onde os atores principais são relativamente numerosos³¹. Para ele, os dois

modelos típicos de equilíbrio político no sistema internacional são: pluripolar e bipolar. No primeiro caso, a busca do equilíbrio pressupõe que o Estado mais forte precisa limitar suas ambições de forma a não sofrer uma reação concentrada de todos os antagonismos, fruto da hostilidade natural dos demais Estados. Caso assim não haja, passará a ser visto pelos demais como candidato a hegemônico³². No caso do sistema bipolar, a maior parte dos Estados faz uma escolha entre duas possibilidades, constituída pelos dois Estados mais fortes, formando duas coalizões. Esses por sua vez, passam a concentrar o total de poder das forças que estão com eles alinhadas. Nesse modelo, cada coalizão busca evitar que a outra a ultrapasse na aquisição de meios, enquanto o líder de cada uma delas preocupa-se também com a manutenção da coerência da própria coalizão. Para realizar essa segunda tarefa, o líder pode optar por duas alternativas: proteger ou punir, na medida em que podem gerar vantagens ou sanções aos aliados e neutros.

2.3.4 Os níveis de violência

No presente trabalho, o espectro de violência é composto por níveis crescentes: persuasão, dissuasão, coerção e sua derivada força bruta. Como anteriormente apresentado, esses níveis de violência são o resultado da composição dos elementos à disposição do Estado que respondem pela violência: forças e meios e estão expressos em função do efeito desejado³³ que se pretenda obter. São eles os elementos capazes de realizar no sistema internacional as 'relações de poder' entre Estados, pois representam suas capacidades (potência) e realizam suas ações (poder), influenciando os demais. Assim, é lícito considerar que ambos respondem pelo nível de violência que cada Estado está disposto e em condições de exercer. É importante reafirmar que as **forças** e os **meios** são os elementos de toda ordem à disposição do Estado. São formas possíveis de concretizar o poder e para graduar o

nível da violência que cada Estado imprime nas relações internacionais, de acordo com o conjunto de composições possíveis desses elementos.

No menor nível, quando o Estado emprega suas forças, busca persuadir seus pares no sistema internacional, respeitando-os como iguais, independentemente das possíveis diferenças de potência existentes entre eles. No caso em que seus pleitos não sejam atendidos, um Estado de maior potência pode optar por impor uma solução a outro Estado ou mesmo negar-lhe que uma ação venha a se realizar. Para isso, conta com seus meios para dissuadir o oponente.

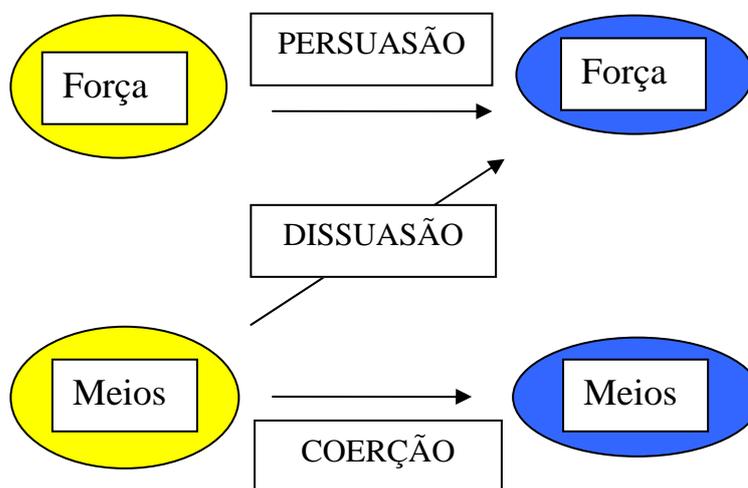


Fig. 2

Finalmente, não tendo sido atendido em suas reivindicações em função da falha na dissuasão, empregando os meios necessários, o Estado de maior potência impõe sua vontade por meio da coerção.

2.3.4.1 Persuasão

Persuasão tem origem no latim *persuasione*, ato ou efeito de persuadir; é convicção, certeza. Persuadir, com origem no latim *persuadere*, por sua vez significa levar a crer, aceitar, aconselhar, fazer adquirir certeza, determinar a vontade de, mostrar a conveniência de, levar o convencimento ao ânimo de alguém. Como parti-

cípio passado de *persuadere* – o verbo em latim –, encontramos o termo *persuasus*, adjetivo que significa: que persuade e gera os termos persuasor, suasivo, suasório.

O termo *persuasion* vem entendido como uma opinião obtida com completa confiança (em inglês, *an opinion held with complete assurance*). *Persuade* por sua vez, é verbo que significa mover por argumentos, apelo ou debate a um curso de ação. Ao analisar o entendimento da palavra inglesa *force*³⁴, encontra-se uma referência vinculada ao termo persuadir (*persuade* em inglês). Nela, tem-se: “*force: capacity to persuade or convince <the force of the argument>*”³⁵. Como se pode perceber pelo exemplo, mesmo nesse caso persiste a idéia central de convencer, pois é o argumento que possui a força.

Dos diversos entendimentos encontrados para a palavra persuadir, apenas um possuía antônimo, apresentado como dissuadir, que, nesse caso, significa estar ciente, formar juízo, tomar conhecimento. Como se percebe esse entendimento não se enquadra dentro das idéias formuladas no campo dos estudos estratégicos. Dessa forma, é lícito deixar de considerar essa possibilidade, não reconhecendo a palavra dissuadir como antônimo de persuadir. É também aceitável considerar que, nas relações entre Estados, a palavra persuasão é entendida como o ato ou efeito de um Estado levar o convencimento ao ânimo de outro Estado. Com ela, ficam reconhecidos seus derivados: persuadir, persuasor, persuadido e persuasivo.

Assim, o termo persuasão, identificado nos estudos estratégicos, vem empregado e entendido no presente trabalho como a capacidade que um Estado tem de convencer outro Estado mediante os argumentos representados pela sua força (a sua potência). Assim, é o ato ou efeito de persuadir, de levar a crer ou a aceitar; de mostrar a conveniência de, aconselhar; de convencer. Por considerar menor o nível de violência, o seu contexto é eminentemente colaborativo, sem que haja imposição

por parte daquele Estado que exerce influência sobre o outro. No entanto, o conceito não prescinde do emprego das forças armadas, já que, nas relações internacionais, o simbolismo por elas exercido contribui de forma incisiva no campo diplomático onde essas ações se desenvolvem.

2.3.4.2 Dissuasão

Dissuasão tem origem no latim *dissuasione*, substantivo feminino que significa despersuasão ou deterrência. Está vinculada à idéia que decorre do medo, receio ou temor das conseqüências de se cometer um ato que possa gerar represália muito violenta. Deterrência por sua vez, vem do latim *detertere*, desviar de, dissuadir, com influência do inglês *deterrence*. É substantivo feminino que significa o “ato ou efeito de impedir o ataque de um possível agressor mediante intimidação ou ameaça de retaliação, dissuasão”³⁶.

Dissuadir, originário do verbo latino *dissuadere*, significa tirar de um propósito, despersuadir, desaconselhar. Com um segundo entendimento como verbo pronominal (dissuadir-se), significa desistir, despersuadir-se, o que leva a considerar como seu antônimo persuadir. Por questão de lógica, o antônimo também deve ser um verbo pronominal, portanto persuadir-se. Como verbo pronominal, dissuadir-se é uma ação auto imposta: ou seja, trata-se de algo que alguém faz a si mesmo, sem a interveniência de terceiros. Dessa forma, não é adequado ao contexto que se pretende discutir, sendo, portanto, descartado.

Voltando ao significado original e em conseqüência do que foi apresentado, dissuasão é entendida como o ato de impedir o ataque de um possível agressor por meio da ameaça de retaliação. No entanto, também decorre do medo, receio ou temor das conseqüências de se cometer um ato que possa gerar represália muito vio-

lenta. Como se pode perceber, essas duas possibilidades não são exatamente iguais, posto que a primeira remeta o ator à condição de dissuasor – aquele que dissuade – enquanto a segunda o coloca na situação de dissuadido, uma vez que não realiza a ação por medo, receio ou temor das conseqüências; nessa circunstância encontra-se como alvo de uma ameaça.

Como decorrência do que foi até o momento apresentado, ficam aceitos os adjetivos: dissuasivo (do que é próprio para dissuadir); dissuasor (aquele que dissuade, deterrente); dissuasório (dissuasivo) e deterrente (aquele que exerce deterrência, dissuasor).

‘*Deterrence*’ por sua vez, é explicado como a manutenção de poder militar com o propósito de desencorajar um ataque³⁷. Sua origem está no Latin *detertere*, *de+terrere* cujo significado é assustar mais pelo terror³⁸; tem como significado geral: afastar, desencorajar, prevenir da ação (*prevent from acting*); inibir. Daí a necessidade de imputar o terror no oponente. A idéia original era fazer com que o outro sentisse terror da possibilidade de ser atacado com armas atômicas, desistindo da ação de atacar. Como se pode perceber da etimologia na origem latina da palavra, surge o elemento *assustar até o terror*. Assim, o verbo *to deter* contém embutida em seu entendimento uma idéia de levar ao limite do terror, o que dá a entender o conceito de deterrência como: ato ou processo de assustar até o terror. É lícito considerar que o termo deterrência esteja vinculado, mesmo que de forma um tanto desproporcional – visto que leva o ameaçado ao limite do terror – com as demais possibilidades até o momento consideradas, com “a inibição da vontade criminosa pelo medo especialmente da punição; a manutenção de poder militar com o propósito de desencorajar ataques”, uma tradução do que vem apresentado naquele dicionário.

Fato interessante ao buscar os termos *dissuasion* e *dissuade* em inglês, foi

perceber que não há relação com os termos *deterrence* ou *deterrent*. O verbo em inglês significa advertir (uma pessoa) contra algo (*to advise [a person] against something*), afastar de alguma coisa por persuasão (*to turn from something by persuasion*). Como se percebe, não há na origem das palavras o entendimento hodierno dos estudos estratégicos.

A palavra dissuadir, do latim *dissuadere*, significa “tirar de um propósito”, “desaconselhar”. Vem também associada ao antônimo de persuadir, *despersuadir* e seu substantivo correspondente, *dissuasão* [do latim *dissuasione*], possui duas acepções: *despersuasão* e *deterrência*. A primeira delas está diretamente vinculada à raiz latina, mas a segunda traz um novo elemento cuja origem latina é *deterrere* de significado “desviar de” e possui correspondente em língua inglesa *deterrence*. *Deterrência* significa “ato ou efeito de impedir o ataque de um possível agressor mediante intimidação ou ameaça de retaliação; *dissuasão*” (Novo Aurélio, 2003, *passim*).

Assim, o termo *dissuasão* é entendido e empregado no presente texto como a capacidade que um Estado tem de impor sua vontade sobre outro (ou resistir à vontade do outro) pela ameaça do emprego de meios. Por trazer do idioma inglês a noção de ameaça pelo terror oriundo do surgimento da arma nuclear, há necessidade de estabelecer-se um outro termo para tradução de *deterrence*. Nesse caso, optou-se pela expressão *dissuasão nuclear*, ou seja, *dissuasão* com o emprego de armas nucleares. Apresenta duas acepções: *despersuasão* e *deterrência*. No primeiro caso, é entendida como o ato de dissuadir; tirar de um propósito, desaconselhar, enquanto no segundo é o ato ou efeito de impedir o ataque de um possível agressor mediante a intimidação ou ameaça de retaliação. Ela envolve a capacidade que um Estado tem de empregar seus meios para induzir um comportamento que lhe seja interessante (ou desejado) por parte de outro Estado – entre dissuasor e dissuadido

existe uma relação de oponente. Nessas circunstâncias, são empregadas relações do campo militar além das demais já empregadas e paira sobre o alvo da ação uma ameaça. Neste caso, o processo gera risco para o Estado que sofre a ação, que, como dissuadido, sofrerá as conseqüências caso não venha a agir dentro das expectativas do dissuasor. A dissuasão “decorre do medo, receio ou temor das conseqüências de se cometer um ato que possa gerar represália muito violenta”³⁹. Como se percebe, o processo deixou de ser colaborativo para tornar-se impositivo na medida em que há uma ameaça que gera medo, receio ou temor das conseqüências. Nesse caso, mesmo que não haja o efetivo emprego das forças armadas, elas são as responsáveis por exercer a aludida ameaça.

Em termos essenciais, a dissuasão possui dois aspectos: ela é psicológica, posto que visa interferir na vontade do outro, mas é também técnica, pois impõe a existência de real capacidade de concretização da ameaça. Assim, surge um dilema quando a concretização da ameaça busca um objetivo que vai de encontro aos interesses de quem ameaça (ARON, 1979, p.392). Nesse caso, o criterioso estabelecimento do objeto da ameaça condiciona a efetividade da dissuasão, ou seja, a capacidade de impor uma vontade.

Para Raymond Aron, essa capacidade de se fazer respeitar denomina-se *potência de dissuasão*, e, como potência, sustenta as relações de poder que o Estado realiza nas relações internacionais. Assim, está voltada para o exterior, na medida em que representa a capacidade de ação no cenário internacional, ou seja, ‘poder’. Ela é a capacidade de um ator impor suas vontades ou resistir às vontades de outros atores. Quando resiste à vontade de outro, exerce sua *potência defensiva*; quando impõe a outro sua vontade, exerce sua *potência ofensiva* (ARON, 1979, p. 79). Por estar voltada para o exterior, a potência de dissuasão que sustenta a deci-

são do Estado é relativa, pois depende diretamente das relações de força e dos meios dos antagonistas, ou seja: o poder de cada Estado em influir no outro. Portanto, essas relações são frutos da comparação de poderes que cada ator faz entre seu próprio poder e o poder do seu oponente. O vínculo entre poder (a capacidade de agir sobre outro ator) e sua potência (que existe dentro de cada autor) é perceptível quando um ator se torna capaz de se contrapor ao outro (ARON, 1979, p.81).

2.3.4.3 Coerção

Coerção tem origem no latim *coertione*, substantivo feminino que significa ato de coagir, coação; repressão, coibição ou na acepção jurídica, força que emana da soberania do Estado e é capaz de impor o respeito à norma legal. Coagir, no entanto deriva de coação – com origem latina em *coactione*, ato de coagir, coerção –; é verbo que significa constranger, forçar. Coercitivo por sua vez, é adjetivo originário do latim *coercitus*, particípio passado do verbo *coercere*, que significa comprimir, reprimir, controlar, obrigar. Como se percebe, esse adjetivo tem a mesma origem que coerção. Outro adjetivo interessante é coercivo, da mesma origem que coercitivo, aquele que pode exercer coerção. Finalmente temos o adjetivo coativo, cujo significado é referente à coação, “que tem o direito ou a possibilidade de impor obediência”⁴⁰.

Do que foi apresentado, é lícito considerar que coerção é o ato de um Estado constranger pela força outro Estado, impondo-lhe obediência. Ao Estado que exerce o poder de coerção é dada a possibilidade de impor a outro Estado realizar algo que não é do seu interesse.

Ao analisar o termo em língua inglesa, *coercion* sugere o ato de vencer, dominar, superar resistência ou má vontade por meio de ameaça real de violência ou

pressão. Está diretamente vinculado aos termos: *to force* (forçar – obrigar por meios físicos, morais ou intelectuais, alcançar ou vencer pela resistência na luta ou violência); *to compel* (compelir, obrigar – superar resistência ou má vontade com emprego de uma força irresistível); *constrain* (é o efeito de uma força ou circunstância que limita a liberdade de ação ou de escolha) e *to oblige* (obrigar, forçar por necessidade, pela lei ou por dever).

Como se pode perceber, *coercion* envolve elementos que levam às últimas conseqüências as relações entre Estados, pois trata do emprego da violência, da imposição de uma vontade sobre a outra sem retorno ou possibilidade de ajustes. Nela a ameaça real do uso da violência é o fator preponderante, pois não há limite para seu emprego, visto que é impositivo não dar liberdade de escolha ao oponente. Em decorrência da análise realizada, ficam aceitos os termos decorrentes ou derivados: coercibilidade, a qualidade de coercível (que pode ser coagido, reprimido) e coercitividade, a qualidade de coercitivo ou coercivo (que pode exercer coerção). Como se pode perceber, as relações de poder são intrinsecamente ligadas ao grau de coercibilidade e coercitividade existente entre Estados. É por meio delas que eles se relacionam em presença um do outro no sistema internacional, quando um Estado lança seus meios contra os meios do oponente e o subjuga, impondo-lhe a sua vontade. A coerção por sua vez só é plausível se a violência for antecipada, o que significa dizer que ela deve ser do conhecimento prévio do ameaçado, que, ao não anuir com a imposição do ameaçador, passa a estar sob as conseqüências da ameaça que lhe foi imposta.

De maneira geral, o emprego da coerção é realizado em decorrência de falha na dissuasão, ou seja, a tentativa de convencer o oponente passa por uma fase prévia de negociação, quando se evita o emprego dos meios. Mesmo nos casos em

que há ataque com surpresa, a coerção é a fase mais adiantada de uma disputa em que o nível de violência cresce em função da exacerbação do discurso na busca dos interesses nacionais.

Em uma situação de falha da dissuasão, é exequível surgir a possibilidade de um ataque *preemptivo* (trata-se de neologismo ainda não perfeitamente traduzido, visto que a tradução mais próxima seria 'preventivo', inadequado ao que se pretende transmitir), definido como um “ataque desferido em antecipação ao golpe que se tem a expectativa de receber” (ARON, 1979, p. 369). Para Aron, esta situação não corresponde à situação de um ataque preventivo, cuja decisão é tomada com antecedência e certo grau de premeditação. Assim, o ataque *preemptivo* seria diferente do ataque preventivo quando se leva em consideração o fator temporal e as circunstâncias em que cada um deles é desfechado. Por ser uma resposta antecipada a uma ação iminente a ser realizada pelo oponente, o ataque *preemptivo* pode ser assemelhado a um ‘ataque defensivo’. Também Michael Walzer (2003) corrobora a opinião de Aron, quando afirma como justa a legítima defesa como um ato reflexo, pois não é provável que um agressor (mesmo o mais presunçoso), espere que sua vítima aguarde o desfechar do primeiro golpe (WALZER, 2003, p. 125).

No espectro da violência, o nível mais elevado do emprego da força é representado pela força bruta. Para diferenciar coerção da força bruta é necessário discernir entre intenção e instrumento. A primeira é fruto da ação de convencer alguém de que deve agir de certa forma que é do interesse do ameaçador. Nesse sentido, o foco está na intenção de que o ameaçado entenda a mensagem que lhe é imposta pela ação violenta, pois ela está vinculada ao entendimento do emprego do poder de ferir. No caso da força bruta, a violência ocorre sem um propósito preconcebido: única e exclusivamente instrumento de si mesma⁴¹.

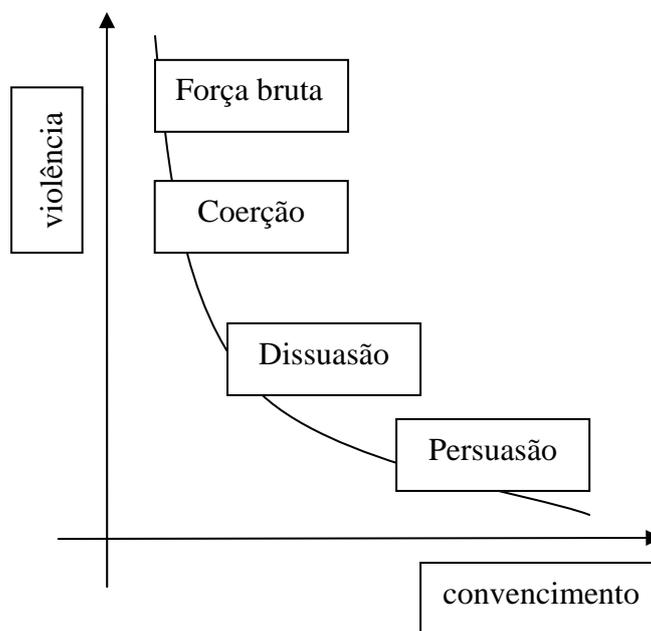


Fig. 3

2.3.5 Identificação dos constructos

Três constructos – conceitos mais elaborados – são necessários (mas não os únicos) para se entender os estudos estratégicos: segurança, defesa e estratégia. Para o autor, esses são os mais importantes – essenciais para o entendimento da matéria – razão pela qual foram escolhidos.

2.3.5.1 Segurança

É um estado, uma qualidade ou condição de seguro; condição daquele ou daquilo em que se pode confiar; é a “situação de estabilidade do sistema institucional e de desenvolvimento ordenado da coletividade nacional” (SEGURANÇA. In: BOBBIO, N. et.al., VERGOTTINI, 1991). É, portanto, uma sensação, algo intangível que se torna fruto de alguma coisa que a garanta. Envolve a capacidade de sentir-se protegido de ameaças, seguro, livre de riscos. Como se pode perceber trata-se de algo que depende de uma outra idéia que a sustente; algo que não tem seu enten-

dimento ou valor contido em si mesmo.

2.3.5.2 Defesa

Originário do latim *defensa*, é um ato ou forma de repelir um ataque, resistência; aquilo que serve para defender; ato de defender ou de defender-se; resguardo, proteção. Como se percebe, ao contrário de segurança, que é uma condição, defesa é um ato. É na verdade a atividade da qual resulta a segurança, sendo geralmente vinculada às forças armadas. Portanto, pressupõe ação, mesmo sem ser um verbo, em razão de seu “significado estritamente instrumental” (DEFESA. In: BOBBIO, N. et. al., VERGOTTINI, 1991).

Os dois constructos segurança e defesa estão intimamente ligados, já que o segundo serve para gerar a sensação necessária do primeiro. Por esse motivo, nos estudos estratégicos, ambos vêm usados como expressão do efeito desejado: é por meio da defesa que se alcança a sensação de segurança. Quando alcança esse efeito, o Estado realiza a função pública da sua autoconservação.

2.3.5.3 Estratégia

Termo de origem grega *strqtegia*, transferida ao Latim *stretegia*, trata-se de substantivo feminino cujo significado atual é “arte militar de planejar e executar movimentos e operações de tropas, navios e/ou aviões, (...)”. (ESTRATÉGIA. In; Novo Dicionário Aurélio). Embora tenha nascido diretamente vinculado ao emprego militar do poder do Estado, mais recentemente a palavra foi adotada por outros campos do conhecimento, sendo considerada hoje como “a arte de aplicar os meios disponíveis com vista à consecução de objetivos específicos”⁴².

O termo ressurgiu nos idos do século XVIII e trouxe para a literatura militar o conceito da ‘arte do general’, em conseqüência de condições como:

a força das fortificações em comparação com a artilharia; o desenvolvimento dos exércitos profissionais de custo, treinamento e armamento mais ou menos uniformes; o fato que a guerra eram dirigidas por decisores astuciosamente racionais e autocráticos⁴³ e não por democracias passionais; e a indivisibilidade dos exércitos, que normalmente se moviam e lutavam como um único corpo (LIDDELL HART, 1933, p. 94).

Dessa realidade surgiu um equilíbrio no teatro de guerra e no campo de batalha, somente quebrado quando em presença de um estratagema⁴⁴ realizado por uma das partes. Com a Revolução Francesa e as guerras Napoleônicas, o termo ampliou seu sentido, já que o fracionamento do exército em divisões permitiu a aceleração e ampliação das manobras estratégicas por ele realizadas. Assim, o termo assimilou a idéia de que “a capacidade de regular e coordenar os movimentos de um grande número de colunas separadas para um objetivo comum era uma tarefa que ampliou o poder do generalato e das demandas feitas sobre a atenção do general” (LIDDELL HART, 1933, p. 94-5). Com Clausewitz, o termo sofreu nova ampliação, quando ele o definiu como:

A arte do emprego das batalhas como forma de ganhar o objeto da guerra. Em outras palavras, estratégia forma o plano da guerra, mapeia o curso proposto das diferentes campanhas que compõem a guerra e regula as batalhas a serem nela vencidas (CLAUSEWITZ apud LIDDELL HART, 1933, p. 95).

Liddell Hart considerava que a definição acima trazia a noção de política para a discussão, na medida em que extrapolava o ambiente puramente militar quando nela integrava o objeto da guerra, de responsabilidade do poder político. Observava também que ela estreitou o significado da palavra estratégia ao emprego da batalha, como se fosse a única forma de se alcançar o fim estratégico. Com essa interpretação, não foi difícil aos clausewitzianos chegar à conclusão de “que na guerra todos os outros interesses e considerações deveriam estar subordinados ao propósito de lutar uma batalha decisiva” (LIDDELL HART, 1933, p. 95). Até meados do século XIX a afirmação encontrou algum respaldo, com alguns raros exemplos de decisores-soldados. A conseqüência foi a transgressão tanto de generais que tentaram

submeter a política à estratégia como de homens de estado que invadiram a fronteira das operações militares.

Em sua obra “*Strategy: the logic of war and peace*” Edward Luttwak (1987) estabeleceu a lógica da estratégia com base no ditado romano “*Si vis pacem, para bellum*”⁴⁵. Embora paradoxal, trata-se de importante argumento a ser empregado no caso da ameaça da guerra, controlada pela dissuasão. Assim, “para defender, precisamos estar prontos para atacar a qualquer tempo” (LUTTWAK, 1987, p. 4). Em consequência, é importante nunca usar a arma para que se possam auferir seus benefícios: estar pronto para atacar e não fazê-lo é a evidência de que se almeja a paz, assim como preparar defesas significa ameaça ou no mínimo provocação. O que se pretende argüir é que em se tratando de guerra, mesmo um paradoxo pode ser considerado uma estratégia válida e mais, “todo o domínio da estratégia está impregnado de uma lógica paradoxal inerente a ela mesma” (LUTTWAK, 1987, p. 4), em contraposição à lógica linear na qual vivemos. Assim, na esfera da estratégia a lógica é outra, pois tende a gerar condições que se contrapõem à lógica linear ordinária na qual vivemos (LUTTWAK, 1987, *passim*).

Modernamente, Estratégia é a “arte militar de planejar e executar movimentos de tropas, navios e/ou aviões, visando a alcançar ou manter posições favoráveis a futuras ações [...] sobre determinados objetivos; arte militar de escolher onde, quando e com que travar um combate ou uma batalha”⁴⁶. Ela é “ao mesmo tempo, uma arte, enquanto prática do estrategista, e uma ciência (no sentido mais amplo) no que se refere ao saber do estrategista” (COUTAU-BÉGARIE, 2006, p. 21). Quando o chefe militar impõe sua vontade, exerce sua autoridade estratégica. O emprego dessa autoridade pelo gênio militar é instintivo, mas cada dia é mais difícil encontrar

quem seja capaz de exercitá-la sem se dedicar aos estudos estratégicos (COUTAUBÉGARIE, 2006, p.23).

2.4 O espectro da violência

Quando Raymond Aron (1986) identificou as três antíteses⁴⁷ estabelecidas por Clausewitz, chamou a atenção daquela que representa a essência da violência, conseqüência da abstração da origem e do fim da guerra, ou seja, a luta em si mesma: 'defesa-ataque'. Dela "não resta nada senão o choque das vontades cada qual querendo impor sua lei à outra através da violência" (ARON, 1986. p.14). Embora a guerra implique no combate para impor a vontade de um sobre o outro, "as modalidades concretas do combate variam segundo as épocas. A guerra é um camaleão em dois sentidos: diversa em si própria por causa da estranha trindade, diversa em suas expressões" (ARON, 1986, p. 144). Em decorrência da evolução na arte da guerra com o advento da arma nuclear, a guerra (a violência) sofreu profunda modificação, uma vez que se tornou impensável a luta nos moldes como existira até então. A verdadeira revolução no pensamento estratégico que representou essa mudança deslocou o foco dos conflitos; o choque de vontades a que se referiu Aron transferiu-se da guerra – a violência em si –, para a ameaça de seu emprego, o que significou uma redução no seu valor, mas não sua ausência. A conseqüência inevitável foi a transposição do conceito de violência para o topo da discussão sobre o exercício do poder. Nessa nova realidade, em que um erro de avaliação ou uma falha de sistema poderia levar ao extermínio da espécie humana em decorrência de uma guerra termonuclear, a gradação da violência tornou-se o argumento essencial para se evitar a guerra. Como se percebe, não se trata de tempo de paz, mas de não-guerra. A este período convencionou-se chamar Guerra Fria.

Nesse novo contexto, as antíteses clausewitzianas do moral-físico e do meio-fim precisam ser repensadas, visto que não mais se aplicam à guerra, mas à violência em um espectro que vai da violência mínima à violência máxima⁴⁸. Para atender à primeira delas, está o conjunto das ações do campo interno do Estado-nação representadas pelas suas forças – aquilo que Raymond Aron considera potências – compostas pelas capacidades psicológicas e materiais do Estado. Quanto ao meio-fim, encontramos as ações do campo externo representadas pelos meios de toda ordem à disposição do Estado para exercer influência no cenário internacional. Essas duas antíteses compõem o poder do Estado soberano – a sua expressão nas relações internacionais.

2.4.1 Persuasão

Em nível de menor intensidade no emprego da violência, o conceito de persuasão diz respeito à influência que um Estado busca exercer sobre outro empregando suas capacidades internas – suas forças. São pressões de toda ordem, principalmente dos campos político, econômico e psico-social, que buscam influir no processo de tomada de decisão do oponente. Trata-se de um contexto eminentemente colaborativo, sem que haja qualquer tipo de imposição por parte do Estado que exerce influência sobre o outro. Assim, persuasão não prescinde do emprego explícito das Forças Armadas, já que nas relações internacionais essas ações se desenvolvem no campo psicológico. Pela peculiar característica de se mover pelos mares sem ameaçar e ter a capacidade de permanecer em águas internacionais, cabe à Marinha desempenhar um importante papel no jogo de influências que envolvem a relação entre Estados.

No menor nível de violência, por transmitir mensagens subjacentes em suas

ações, o emprego de unidades navais leva o oponente a perceber a situação em função do que vê. Com isso age de acordo com sentimentos de cortesia e admiração que as unidades navais bem cuidadas e eficientes durante os exercícios representam como capacidade de um Poder Naval estruturado, que transmite sensação de poder. Ao participar de exercícios no mar ou visitando portos em festividades e datas nacionais, a Marinha que realiza a ação de persuasão atua impressionando. O que caracteriza a persuasão nesse caso é a ausência da ameaça: o que conta é a representatividade das unidades navais. Dentro dessa forma de atuar, o Estado que possui capacidade de realizar tais ações possui um importante instrumento político.

Luttwak (1974) considera que persuasão, por operar através de filtros da percepção do oponente, é intrinsecamente imprevisível em seus resultados. O seu exercício não impede o uso da violência, visto que ela é simbólica e o termo “tempo de paz” significa apenas ausência de hostilidades em alto nível (LUTTWAK, 1974, p. 8). Por tratar-se de uma particularidade, foi por ele adotado o termo *suasion* em inglês que será traduzido como persuasão⁴⁹, visto que os adjetivos *suasivo*, *suasório* existem no idioma português com sentido de persuasivo.

No campo da persuasão as forças armadas podem ser empregadas das formas mais variadas, enquanto realizam dois tipos específicos de ação: presença e interposição. A primeira delas significa mais do que simplesmente estar presente. No contexto da persuasão é uma forma de transmitir uma mensagem onde nada existe, pois o que se busca é transmitir ao ator que se pretende atingir (o alvo da ação) uma sensação. Assim, presença “implica visibilidade física onde pode não existir nada. Mais importante, sugere passividade onde nada pode ser desejado – ou percebido” (LUTTWAK, 1974, p.2). Ela é realizada quando unidades navais visitam portos estrangeiros ou operam em águas próximas à costa do Estado que se pretende persu-

adir, de forma a serem vistas. Dependendo do tipo de operação ou exercício realizado, o alvo da ação terá diferentes percepções. Interposição por sua vez significa instâncias de efetivo bloqueio, sem a explícita intenção de negar ao alvo da ação o propósito de impedir seu acesso ou trânsito em determinada área. No caso de atuação no campo da persuasão, ela busca transmitir ao alvo da ação uma mensagem implícita de dissuasão, pois evita que a manobra do outro aumente o nível de ameaça sobre o ator ou coisa que está sendo “protegido”. Como se pode perceber existe uma ameaça. No entanto, trata-se de ação velada, realizada de forma indireta sem que o ameaçador exponha suas reais intenções. É a percepção do alvo que permite a persuasão, pois a manobra de interposição faz com que ele deduza a mensagem que se pretende transmitir.

Luttwak identifica diferentes possibilidades de persuasão latente em um quadro de dissuasão estratégica (*deterrence* em inglês). Elas possuem variados níveis de intensidades e podem ser classificadas em função da percepção que o alvo tem das capacidades da Força Naval, visto que elas representam a vontade (*the will* em inglês) do ator. Um segundo efeito também latente, é de apoio e não de dissuasão estratégica, quando permite que um aliado ou um terceiro ator exerça pressão sobre outro.

Em sua forma mais tênue, persuasão (*suasion*) funciona como um seguro, uma garantia pela presença das unidades navais de que um ataque não ocorrerá. Com isso, o alvo abre mão de pressionar o aliado da força que exerce persuasão sobre ele. Finalmente, é importante ressaltar que: o que faz uma aplicação do poder naval ser identificada como ativa não é a movimentação de unidades navais, nem a sua presença em região específica, mas a característica de envolver demandas do ator e não de aliados ou de terceiros partidos.

Independentemente de ser ativa ou latente, coercitiva ou de apoio, coerção positiva ou negativa, a persuasão se manifesta na reação do alvo, fazendo com que o conceito geral esteja nos efeitos daquela reação. Assim, ela funciona por meio de um sistema de filtros de percepção no alvo, o que lhe dá um caráter intrinsecamente imprevisível quanto aos resultados (LUTTWAK, 1974, p. 6).

Emprego político do Poder Naval

(TIPOLOGIA)

PEERSUASÃO EM GERAL (Todos os tipos; todos os modos; todos os níveis de intensidade)				
PERSUASÃO NAVAL (específica para forças baseadas ou relacionadas com o mar)				
Persuasão naval latente (reações evocadas por rotinas e/ou desdobramentos indiretos)			Persuasão naval ativa (reações evocadas por qualquer ação deliberada ou sinal)	
Modo deterrente	Modo de apoio	De apoio (reação: alvo é tranqüilizado)	Coercitivo	
xxx	xxx	xxx	Positiva (<i>compellence</i>)	Negativa (<i>deterrence</i>)

Fonte: The political use of sea power (LUTTWAK, 1974, p. 7)

Fig.4

O quadro sintetiza as diferentes possibilidades de atuação do poder naval na persuasão. Como se pode perceber, não há emprego de meios de forma direta, mas sua presença pode exacerbar o sentimento de ameaça no oponente, levando-o a agir em acordo com os interesses do ator que emprega seus meios dessa forma.

2.4.2 Dissuasão

Como já comentado, dissuasão se baseia na ameaça de punição, que inibe a prática da ação, seja ela boa ou má. É a visão (ou a antevisão) da consequência que remove a consumação do ato. Portanto, sua base é a ameaça, o risco da punição ou a consequência do ato. Deve-se considerar também que a ameaça pode ser infringida diretamente sobre o ameaçado ou sobre um terceiro que lhe seja caro.

Um terceiro elemento da ameaça (foram apresentadas as condições de contingência e credibilidade) é a possibilidade de ser positiva, quando o ameaçador impõe a realização de uma ação, ou negativa, quando ele impede uma ação ou faz retornar o *status quo ante*. No primeiro caso, o que se busca é a alteração da situação, quando o ameaçador compele o ameaçado a realizar algo que não seria de seu interesse. Trata-se da situação identificada na língua inglesa pelo verbo *to compel*, que sugere a “superação da resistência ou da falta de boa vontade por uma força irresistível”⁵⁰. No segundo caso, pretende-se manter a situação, ou seja, deter a ação do ameaçado. Na língua inglesa, o verbo empregado é *to deter*, cujos significados são: “desviar de, desencorajar ou impedir de agir; inibir” (DETER. In: Merriam-Webster, 2000).

O fato de a palavra deterrência conter o elemento “limite do terror”⁵¹ gerou alguma dificuldade no momento de estabelecer sua utilização pelas Forças Armadas brasileiras. É provável que dois motivos tenham interferido na aceitação do termo neste caso: o fato de a palavra em inglês estar diretamente associada ao advento do armamento nuclear e a própria dificuldade de possuir forças capazes de gerar terror em terceiros Estados, totalmente desvinculado da realidade brasileira. Para essa situação foi estabelecido o termo dissuasão nuclear, ou seja, um grau exacerbado de dissuasão decorrente da existência de armas nucleares como opção. Assim, é no conceito latino de *deterreere*, deterrência, que se sustenta a concepção realista da dissuasão, adotada a partir do advento do artefato nuclear.

O efeito prático dessa discussão gerou dois níveis de dissuasão: dissuasão nuclear⁵² – que considera o emprego de armamento nuclear – e a dissuasão dita convencional, que prescindia daquele armamento. O termo deterrência, em que pese toda a argumentação linguística e sua existência como palavra dicionarizada, não

vem empregado na documentação brasileira. Por esta razão, no presente texto sempre que for empregado o termo dissuasão, está excluído o emprego de armamento nuclear ou a ameaça dele decorrente.

2.4.3 Coerção

Ao contrário da dissuasão, coerção possibilita o emprego do poder militar de forma a interromper uma ação iniciada pelo oponente ou para forçá-lo a realizar algo que ainda não foi iniciado. Schelling, (*apud* ART, 1993) considera que coerção “envolve iniciar uma ação (...) que pode cessar, ou tornar-se inócua, somente se o oponente reagir”, criando condições que retiram a justificativa de coagir. Como se pode perceber, neste caso há a possibilidade de impor pressão no oponente com o emprego dos meios de toda ordem à disposição do Estado. A ação pode impor pressão psicológica em outros campos do poder e não apenas o militar, enquanto a ação coercitiva dos meios militares realiza as alterações necessárias para que o ator que sofre a coerção acate a posição daquele que a realiza.

De qualquer forma, em ambos os casos o efeito desejado será sempre impor uma atitude que atenda aos interesses do ator que exerce a coação. Se ambos os termos tratam do emprego da força e de meios, como diferenciá-los? Em termos gerais, a distinção deve ser realizada em função do uso positivo ou negativo da força. No uso positivo, há ação para que algo ocorra, enquanto no negativo, se demonstra porque algo não ocorreu. Desta forma, a dissuasão está funcionando enquanto não for necessário empregar os meios, caracterizando o seu uso negativo. Em contrapartida, a coerção funciona quando, após o oponente ter iniciado uma ação adversa, a nossa reação (seja ela militar ou não) faz com que ele deixe de realizá-la. O emprego dos meios que reverte a situação é a reação da parte do ator que

realiza o uso positivo dos meios.

* * *

Como foi abordado, o estudo teórico do espectro da violência sob a ótica dos efeitos desejados e não da forma tradicional de apresentação das ações possíveis de serem realizadas trouxe uma nova ótica para o desenvolvimento da matéria.

Neste caso, o estabelecimento dos níveis de violência à disposição do Estado independe dos tipos de forças e meios por ele empregados para fazer valer seus interesses nas Relações Internacionais. Em decorrência, as capacidades – que representam a potência de cada ator individual – e o poder que os diferentes atores exercem uns sobre os outros em suas relações fizeram que, com o advento da arma nuclear, diversos conceitos e constructos precisassem ser repensados. A capacidade de ferir o oponente havia tomado rumos tão absurdos que a realidade surgida em 1945 mudou substancialmente os resultados da guerra bem como os motivos que as justificariam. A segunda metade do século XX viu e viveu sob a ameaça da guerra termonuclear. Cabem agora as perguntas. Foi a dissuasão que funcionou? É plausível colocar tanto poder de destruição nas mãos de poucos homens de governo? O que teria ocorrido se a dissuasão tivesse falhado?

NOTAS DE FIM DE CAPÍTULO

¹ Em alemão *aufheben* significa supressão e ao mesmo tempo manutenção da coisa suprimida. O reprimido ou negado permanece dentro da totalidade. Esta contradição não é apenas do pensamento, mas da realidade, já que ser e pensamento são idênticos.

² O termo *manuseio* está empregado com o sentido de sintetizar a observação da realidade, a seleção dos fatos e sua interpretação com a criação de vínculos com os conceitos.

³ A obra de Nadir Domingues Mendonça na realidade destina-se aos interessados em Ciências Humanas com necessidades de uma perspectiva histórica, com objetivo de iniciação no trabalho intelectual fecundo com rigor científico.

⁴ Segundo Lakatos, quatro são os métodos científicos de investigação: dedutivo, indutivo, hipotético-dedutivo e dialético. Deles, apenas o dialético não contempla a utilização de fatos que corroborem os elementos de discussão, razão pela qual foi o escolhido para desenvolvimento do trabalho.

⁵ Os elementos do esquema básico do método dialético são: a tese, a antítese e a síntese. A tese é uma afirmação ou situação inicialmente dada. A antítese é uma oposição à tese. Do conflito entre tese e antítese surge a síntese,

que é uma situação nova que carrega dentro de si elementos resultantes desse embate. A síntese, então, torna-se uma nova tese, que contrasta com uma nova antítese gerando uma nova síntese, em um processo em cadeia infinito.

⁶ Esta é a proposição da dialética como método a partir de Hegel.

⁷ A menos que dito em contrário, a fonte dos entendimentos e das palavras em português é o Dicionário Novo Aurélio Século XXI, 3.ed.

⁸ Na apresentação do livro *Paz e Guerra entre as Nações* de Raymond Aron o Prof. Vamireh Chacon comenta como o costume estabelece a conduta do estadista e cita que “a conduta estratégico-diplomática é consuetudinária”. Ver Op. Cit. p. 11.

⁹ O termo barganha introduzido por Thomas Schelling será discutido posteriormente no Cap. 3.

¹⁰ Entende-se por ‘estabilidade e precisão’ de um termo a condição de ser entendido da mesma forma por todos no idioma que o possui. Quando essa condição não é cumprida, surgem interpretações diversas, o que gera confusão no seu emprego.

¹¹ Mario Stoppino denomina as três dimensões do poder como uma “relação triádica”. Ver Dicionário de Política, verbete PODER.

¹² O termo *atores* aqui empregado tem a conotação adotada por Jon Hovi em sua obra *Games, Threats & Treaties*. Trata-se de nomenclatura largamente reconhecida em obras de Teoria dos Jogos, tomada de decisão ou de Relações Internacionais. Ver op. cit. pág. 136-7.

¹³ As relações entre poder e potência serão detalhadas posteriormente, quando ficarão mais claras.

¹⁴ As figuras do diplomata e do soldado como lídimos representantes do Estado nas relações internacionais foram apresentadas por Raymond Aron em seu livro *Paz e Guerra entre as Nações*. Segundo o autor, diplomatas não são apenas os funcionários dos governos acreditados em outros países, mas também homens de Estado em representação oficial.

¹⁵ A alocação *ainda mais* se justifica em virtude de comparação (não transcrita no presente texto) anteriormente feita por Clausewitz que compara guerra ao comércio.

¹⁶ Considera-se que poder e potência são da mesma natureza porque possuem diversos significados coincidentes, como: vigor, força, autoridade, faculdade, capacidade de realizar, obtenção de certo efeito. Ver Dicionário Novo Aurélio.

¹⁷ Os termos poder e potência não consideram no presente texto os entendimentos adotados em ciências exatas como a Física ou Química.

¹⁸ Ver Aron, Raymond. *Man and his government*. New York, 1963, p. 161.

¹⁹ Ver Van Doorn, J.A.A. *Sociology and the Problem of Power* – Sociologia Neerlandica, I (1962-63). p. 3-47.

²⁰ A escolha dos termos não é aleatória, mas até o presente momento da argumentação estão desprovidos de consistência. Mais adiante ela se tornará mais clara, quiçá evidente.

²¹ O conceito de força bruta será detalhado posteriormente por tratar-se de uma situação particular do emprego da força.

²² Aqui entendido como o grau de influência que um Estado exerce sobre outro.

²³ Citação de Thomas Schelling, (1966).

²⁴ O alvo tem liberdade para mudar sua política na direção indicada pelo ameaçador, mas não deseja realizar esta mudança.

²⁵ O alvo precisa preferir aceitar as exigências do ameaçador a desafiá-las e ter a ameaça realizada; nesse caso, o grau de severidade depende não só da dimensão da punição, mas também do caráter da demanda efetuada pelo ameaçador.

²⁶ O alvo precisa acreditar que ela será realizada caso a transgressão ocorra. A credibilidade de uma ameaça é normalmente função dos incentivos do ameaçador e a probabilidade de que o ameaçador realizará a ameaça dado que a transgressão ocorra é zero ou um (no caso de um ambiente puramente racional). Há exceção, podendo ser uma fração somente no caso de informações parciais ou quando o ameaçador não é puramente racional.

²⁷ O alvo acredita que se ceder à vontade do ameaçador, então a ameaça não se concretizará.

²⁸ O alvo deve entender perfeitamente a mensagem que o ameaçador deseja transmitir, assim como as consequências que vai sofrer caso recuse a aceitar.

²⁹ O termo foi alterado de influência para convencimento unicamente para deixar no ator que ameaça a atitude de realizá-la. Conforme apresentado, o termo convencimento está embutido no conceito de violência, pois, sendo inversamente proporcional a ela, permite que o ameaçador gradue o seu nível de forma que seja alcançado o efeito desejado. É o nível de convencimento necessário que gradua o valor da violência a ser empregada na busca dos objetivos estabelecidos.

³⁰ No presente texto ambos os termos serão utilizados indistintamente, desde que não criem dúvidas.

³¹ A expressão ‘relativamente numerosos’ embora ambígua, foi utilizada pelo próprio Aron; nesse caso, entende-se que o número de atores é maior do que dois, sem ser excessivamente grande, como dez ou quinze.

³² Por considerar apenas as condições existentes até o fim da guerra fria, deixarão de ser tratadas condições de hegemonia presentes na nova ordem mundial.

³³ De maneira geral, quando criam esse tipo de representação, os autores as estabelecem apresentando as ações que podem ser tomadas pelos atores. No caso es estudo, a representação vem expressa pelas atitudes possíveis que se espera do ator ameaçado: colaboração, resistência ou negação.

³⁴ A menos que dito em contrário, a fonte dos entendimentos e das palavras em inglês é o dicionário 2000 Merriant-Webster, Incorporated.

³⁵ *Id.*

³⁶ Ver dicionário Novo Aurélio Século XXI, 3.ed.

³⁷ Ao ampliar o conceito na língua inglesa, no Dicionário Merriam-Webster (2000) encontra-se o substantivo *deterrence*, “the act or process of deterring: as a: the inhibition of criminal behavior by fear especially of punishment b: the maintenance of military power for the purpose of discouraging attack”.

³⁸ Ampliando o conceito, encontra-se o verbo *to deter* (*deterring*), cuja etimologia é: “Latin deterr*re, from de+terr*re to frighten more at TERROR” (Merriam-Webster, 2000).

³⁹ Ver dicionário Novo Aurélio Século XXI, 3.ed.

⁴⁰ Ver dicionário 2000 Merriant-Webster, Incorporated.

⁴¹ Schelling apresenta um interessante exemplo das estratégias alternativas adotadas por Gengis Khan que ilustram a diferença em discussão. No início de suas conquistas, considerava que conquistados não podem ser amigos de conquistadores, razão pela qual executava todos os inimigos por medida de segurança. Posteriormente, percebeu que poderia tirar vantagem de prisioneiros valiosos, usando-os como reféns à frente de suas forças – como escudos humanos. Como se pode perceber, inicialmente adotava a força bruta em suas batalhas, mas posteriormente passou a utilizar a coerção, pois quando estavam sob ataque, as primeiras vítimas eram exatamente os entes queridos dos atacantes. (SHELLING, 1970, p. 5-6).

⁴² *Id.*

⁴³ A tradução foi ajustada. No original em inglês Liddell Hart se refere a “*shrewdly reasoning autocratic rulers*”.

⁴⁴ O termo é entendido como um ardil empregado na guerra para iludir o inimigo. Ver dicionário Novo Aurélio Século XXI.

⁴⁵ Ainda muito utilizado até os dias de hoje, significa: “Se queres a paz, prepara a guerra”. O argumento se baseia que a dissuasão é consequência da potência do mais forte, reconhecida pelo mais fraco.

⁴⁶ Ver dicionário 2000 Merriant-Webster, Incorporated.

⁴⁷ Em sua obra “Pensar a Guerra, Clausewitz: a era européia”, Aron identificou três antíteses conceituais no sistema desenvolvido por Clausewitz: ‘moral-físico’, ‘meio-fim’ e ‘defesa-ataque’.

⁴⁸ Estabelecido o espectro de violência, tem-se como violência máxima a guerra que Kissinger denominou ‘all-out thermonuclear war’, aqui entendida como a ‘guerra de extermínio’, por levar ao entendimento de que a espécie humana estaria sob risco de extinção – próximo à guerra absoluta clausewitziana. De forma similar, a menor condição de não-guerra está no nível de violência mínima, embora não seja uma condição de paz.

⁴⁹ Ver dicionário Novo Aurélio Século XXI, 3.ed.

⁵⁰ Ver dicionário Merriam-Webster, 2000.

⁵¹ Ver nota de fim de texto n°. 32.

⁵² Em alguns textos surge também o emprego da expressão dissuasão estratégica.

3 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA: a mudança de paradigma

O emprego do fogo como artefato bélico é muito antigo. Do séc. VII – sob a forma de “fogo grego” dos bizantinos – ao começo do séc. XIV com o desenvolvimento do canhão, a tecnologia evoluiu lentamente. A introdução do projétil e o desenvolvimento do tubo-alma permitiram que já em 1450-1453 os franceses abrissem as muralhas de fortalezas inglesas com canhões (KEEGAN, 1995, p.330).

A fundição dos canhões em uma única peça ampliou o seu emprego. Foram atrelados a carretas, transformando-se em arma móvel, e podiam ser transportados para o campo de batalha ou mesmo em seu interior. Neste confronto entre a fortaleza e a artilharia (a nova arma se impôs como forma de realizar o assédio aos castelos), as técnicas evoluíram favorecendo cada uma das partes em função da evolução simultânea da engenharia de construção e da metalurgia.

O transporte, um dos grandes problemas para o canhão, encontrou nos navios uma grande solução. Resolvidos os entraves quanto à absorção do recuo e da sua disposição ao longo do costado, possibilitou-se o tiro pelo través, com diversas peças dispostas abaixo do convés já em 1513.

A evolução da besta, surgida na Europa no final do séc. XIII, associada à pólvora como fonte de energia, permitiu o desenvolvimento da arma de fogo, de emprego individual. Assim, no século XVI começavam a ser empregados diferentes conjuntos de homens armados para combater a cavalaria em campo aberto.

A tradição ainda levou a que até questões de honra do cavaleiro dificultassem a aceitação da besta e da arma de fogo no campo de batalha, por se considerar

a arma portátil, “covarde bem como barulhenta e suja, ao mesmo tempo em que não exigia nenhum esforço muscular” nas palavras de um nobre citado por John Keegan (KEEGAN, 1995, p.343).

O adestramento da tropa surgiu em conseqüência da necessidade de reduzir os custos das guerras. Por se manterem inconclusas por longos períodos, faziam com que os recursos financeiros se exaurissem, pondo fim à contenda sem uma solução militar. A contrapartida surgiu com a introdução do fator moral, daqueles que lutavam por uma causa legítima. Nesses novos termos, a luta pela liberdade trouxe para a contenda o fator político,

alheia aos motivos tradicionais de diferença religiosa ou usurpação de direitos legais, travada para obter o reconhecimento e princípios abstratos e conquistar não somente a independência, mas a liberdade de fundar uma sociedade nova e, esperava-se, superior (KEEGAN, 1995, p.358).

Sob a ameaça de invasão, em 1792, a França se viu obrigada a montar um grande exército, capaz de resistir às tropas regulares da Prússia, da Áustria, da Rússia e posteriormente da Inglaterra. Tinha início um dos fatos históricos marcantes para a humanidade: as guerras da Revolução Francesa. Motivados inicialmente em defender seu território, transformaram-se na mais ampla ofensiva que a Europa jamais vira. Em 1812 os efetivos franceses contavam com mais de um milhão de homens em armas, sustentados por uma economia e uma administração cujo objetivo único era manter as tropas em campo. Surgia o conceito de “levée en masse”: a guerra total. Os resultados devastadores levaram à Europa uma nova forma de lutar, em que a vontade popular atrelada a objetivos estratégicos “fazia a guerra real aproximar-se da guerra verdadeira” (KEEGAN, 1995, p.364) e fundamentava a crença clausewitsiana “de que guerra era, em última instância, um ato político” (CLAUSEWITS *apud* KEEGAN, 1995, p. 364).

No século XIX, no entanto a evolução da Arte da Guerra continuou cada vez mais célere. As guerras se sucediam com efetivos cada vez maiores e armamentos cada vez mais sofisticados. Surgiu o serviço militar universal, a metralhadora, o encouraçado, o submarino, o carro blindado e o avião. Durante a Grande Guerra (1914-18), com os novos meios – surgiam as armas de destruição em massa – e o aumento do poder de fogo tanto de armamento individual como da artilharia, a destruição tinha deixado mortos em quase todas as famílias. Os exércitos eram compostos de “representantes de todas as posições e ocupações da sociedade, e muitos dos que foram poupados da morte e de ferimentos serviram por dois, três ou até quatro anos com paciente firmeza” (KEEGAN, 1995, p.377). As seqüelas foram muitas e profundas, levando a um sentimento de negação da possibilidade de repetição de tanto sofrimento. Daí o sentimento de repulsa à guerra que tomou conta dos Estados europeus. O período entre guerras (1918-1939) foi marcado por intensa busca por segurança.

No campo diplomático foi criada a Liga das Nações, enquanto as potências se armavam para tentar garantir sua defesa: a França construiu a Linha Maginot enquanto a Inglaterra estabeleceu como premissa para as estimativas de defesa que “não haverá guerra importante por 10 anos” (CHURCHILL *apud* KEEGAN, 1995, p.378), regra que foi mantida até 1937. A ascensão de Hitler na Alemanha veio pôr termo às pretensões pacifistas do Pacto Briand-Kellog¹ e da Liga das Nações. A sua ira germinou a crença na superioridade germânica e a humilhação imposta aos Estados derrotados merecia uma resposta à altura.

O recurso à guerra nunca fora considerado um erro. Envolveria questões de honra, como preconizava Santo Agostinho, que nelas via uma continuação do ato de governar e as classificava justas ou injustas em seus argumentos quanto à permis-

sibilidade – *jus ad bellum* – e as limitações em como fazer a guerra – *jus in bellum*. Com Maquiavel e Hugo Grotius a guerra tomou forma como fato político, se fortaleceu até ser citada como a continuação da política por outros meios por Clausewitz. Foi com seu trabalho sobre a teoria da guerra que se consolidou a preeminência do líder político que exercia uma atividade moralmente neutra: a Arte da Guerra (van CREVELD, 2000, *passim*).

Durante o século XX, no entanto, as duas guerras mundiais (1914-18 e 1939-45) demonstraram que havia em funcionamento máquinas de guerra de extraordinário poder. Em decorrência da Revolução Industrial, os meios de transporte se modificaram e a ferrovia possibilitou a movimentação de centenas de milhares de combatentes no que se passou a denominar a mobilização. O preparo de infantes por dois a três anos de serviço militar seguido da dispensa sob condição de apresentar-se caso fosse convocado deram ao Gen. Von Moltke a capacidade de colocar em prática a teoria das linhas interiores de Jomini, transformando a Prússia – a quinta potência europeia em ordem de grandeza – em uma formidável máquina de guerra.

Foi nesse contexto que se consolidou A Arte da Guerra, “um texto revolucionário, por ser o primeiro manual que ligou diretamente o guerrear com a arte de governar”. Escrito no século XVI, a obra de Maquiavel propunha que o exército bem organizado (forças nacionais comprometidas com o soberano) realizasse os objetivos do governante.

Se até a Grande Guerra² “teorias militares, que sempre tendem a assumir que a força do oponente é quebrável, colapsaram na presença de um inimigo que se recusava a desistir” (BRODIE, 1959, p. 6). Na I GM os militares foram preeminentes, conduzindo as decisões muito acima do teatro de operações. A consequência foi um

sacrifício muito maior do que seria esperado. Na II GM, exceto no Japão, os líderes políticos que a conduziram, agiram muito mais sob uma ótica de “considerações estritamente militares” (BRODIE, 1959, p. 7).

A II Guerra Mundial viu a evolução dos meios de combate se aperfeiçoar e multiplicar a velocidade das ações de combate. Com a adoção da “blitzkrieg”³ pelos alemães o conflito se ampliou a ponto de envolver todos os continentes; a sucessão de novos meios trouxe o porta-aviões – que substituiu os encouraçados – com seus aviões de ataque, os grandes bombardeiros, os velozes caças bombardeiros e as bombas voadoras (precursoras dos foguetes e mísseis).

No entanto, a grande ameaça foi levada ao conhecimento do presidente dos EUA em 11 de outubro de 1939, quando Albert Einstein enviou um intermediário para “adverti-lo sobre o perigo atômico e o presidente criou imediatamente uma comissão, da qual se desenvolveria o Projeto Manhattan” (KEEGAN, 1995, p.391). Era o passo inicial para que a busca pela vitória militar, que sempre povoou as idéias dos homens ligados ao emprego do poder militar, devesse ser repensada: a descoberta da bomba atômica. Ao tomar conhecimento do sucesso da experiência de 16 de julho 1945 em Alamagordo, no Deserto do Novo México, Winston Churchill teria dito: “O que era a pólvora? Trivial. O que era a eletricidade? Inexpressiva. Essa Bomba Atômica é o segundo advento em Ira!” (CHURCHILL *apud* KEEGAN, 1995, p.391)

3.1 Liddell Hart e o início do ‘Breve Século XX’⁴

Nascido em Paris em 1895, Basil Henry Liddell Hart foi um dos mais renomados estudiosos do pensamento estratégico ocidental. Diplomado em História por

Cambridge e tendo combatido como infante⁵ na I Guerra Mundial, tornou-se correspondente de guerra no período de 1925-39 e pode desenvolver conhecimentos da moderna guerra de movimento.

Os estudos realizados por Liddell Hart para identificar os motivos de tantas baixas durante a I Guerra Mundial levaram-no a identificar como causa o ataque direto contra posições defendidas. Com base nessa constatação desenvolveu sua teoria da aproximação indireta, que recomendava a criação de uma incerteza sobre a verdadeira situação do campo de batalha na mente do inimigo, ao mesmo tempo em que lhe negava as reais intenções do atacante. Assim, criadas essas condições favoráveis, seria possível mover um contingente capaz de surpreender o inimigo em um ponto onde ele não esperava – uma surpresa tática. De seus estudos do emprego coordenado de blindados e aeronaves surgiu o conceito de *Blitzkrieg* adotado pelos alemães na II Guerra Mundial. Ordenado cavaleiro em 1966, veio a falecer em 1970.

São de sua autoria, dentre outras: *The decisive wars of history* (1929); *A History of the World War – 1914-1918* (1930); *Deterrence or Defense* (1960); *Why don't we learn from history?* (1971); *History of the Second World War* (1971).

Da avaliação da obra de Liddell Hart se pode perceber a dedicação à I GM e ao entre guerras, fazendo com que tenha sido um marco no pensamento estratégico da primeira metade do Século XX. Em 1960, com seu livro *Dissuasión o Defesa*, Liddell Hart comentou o que já expressara em obra anterior⁶: sua preocupação com as implicações da guerra nuclear. Nela expôs seus riscos de longo prazo, “com efeitos tanto estratégicos como políticos de bumerang⁷: o confiar nas armas nucleares para apoiar a política e preservar a paz” (LIDDELL HART, 1960, p. 9). Os fatos ocor-

ridos na Coréia e no Sudeste asiático vieram corroborar suas palavras, já que o armamento nuclear não foi suficiente para evitar nenhuma das duas guerras. Na verdade, a perda do monopólio do arsenal nuclear para a URSS gerou a anulação da vantagem inicial dos EUA. Em decorrência, a possibilidade de mútua destruição e a conseqüente perda do poder dissuasório da arma nuclear fora de um contexto da guerra total passou a ser, para Liddell Hart, um novo pressuposto na relação entre as duas superpotências. Assim, quando ambos os oponentes passaram a possuir capacidade nuclear, surgiu um novo conceito: a dissuasão em guerras nucleares (LIDDELL HART, 1960, p. 9-10). Nesse novo contexto criado pela capacidade de destruição mútua, as palavras do Secretário de Estado norte-americano Foster Dulles⁸ de que “a defesa local deve ser reforçada pela dissuasão que significa o poder de retaliação maciça⁹”, definiu a nova política externa dos EUA *vis-a-vis* a URSS (LIDDELL HART, 1960, p. 28). Como se pode perceber, o conceito de dissuasão havia deixado de ser expresso pela ameaça pura e simples e passava a ser expresso pelo seu valor, pela capacidade representada em quantidade de meios. Essa nova realidade deveria garantir uma resposta também nuclear a um ataque, denominada capacidade de retaliação.

Tratava-se de mensagem com duplo sentido, pois ao mesmo tempo em que acalmava os europeus, sinalizava aos soviéticos que os fatos ocorridos na Coréia não se repetiriam sem uma resposta. Para Liddell Hart, na verdade havia um blefe, bem ao estilo norte-americano. Se não fosse, como considerar que uma agressão limitada pudesse resultar em uma guerra nuclear? Como se pode perceber, em um ambiente de ameaça nuclear, a Arte da Guerra ficava comprometida, posto que não havia possibilidade de vitória no conceito de guerra absoluta de Clausewitz: “a arte da guerra (sic) como era concebida e conduzida desde o tempo de Napoleão e

Clausewitz até o de Hitler e Churchill havia deixado de ser uma realidade para transformar-se em algo obsoleto” (LIDDELL HART, 1960, p. 32).

A dissuasão nuclear precisava ser efetiva, pois somente ela seria capaz de evitar a guerra suicida. Assim, a conseqüência dessa nova realidade foi a redução da possibilidade de ocorrência de uma guerra total, mas aumentou a possibilidade de guerras limitadas. As ações convencionais passaram a ser a única forma de fazer frente ao comunismo, que se espalhava pelos países do Terceiro Mundo. Ao mesmo tempo em que a dissuasão demandava meios novos e mais modernos, a reação com armas convencionais aos movimentos de guerra de guerrilha patrocinados pela URSS tornava-se um imperativo. Nesse contexto, a única conclusão plausível proposta por Liddell Hart era a tentativa de preservação da Europa prevenindo uma guerra total com o emprego da dissuasão nuclear.

3.2 Bernard Brodie e a arma absoluta

Conhecido como o “Clausewitz americano”, Brodie foi um dos idealizadores da estratégia da dissuasão nuclear norte-americana no pós-II Guerra Mundial. Nasceu em Chicago em 1910, graduou-se em Ciência Política pela Universidade de Chicago e concluiu seu doutorado em 1940. Durante a II GM serviu no “*Office of the Chief of Naval Operations*¹⁰”. No período de 1945-51 lecionou na Universidade de Yale; posteriormente foi membro colaborador na RAND Corporation (1951-66) e professor de Ciência Política da UCLA (1966-77). Faleceu em 1978.

Tendo iniciado sua carreira vinculado à US Navy, Brodie escreveu seus primeiros trabalhos voltado para o poder naval e a guerra no mar. São desse período:

“*Sea Power in the Machine Age*” (1941) e “*A guide to naval strategy*”¹¹ (1944).

Com o advento da bomba atômica em 1945, voltou-se para a estratégia nuclear e, em 1946, escreveu seu mais importante livro, intitulado “*The Absolute Weapon: Atomic Power and World Order*”¹² (1946). Nessa obra estabeleceu os fundamentos da estratégia da dissuasão nuclear. Nos anos 1950 e 60 trabalhou juntamente com Herman Kahn e outros importantes estrategistas para a RAND Corporation no desenvolvimento da estratégia nuclear e em teoria sobre o combate (*warfighting*) para o governo dos EUA. São também de sua autoria: “*Strategy in the missile age*” (1959), “*From cross-bow to H-bomb*” (1973), “*Escalation and the nuclear option*” (1966), “*Bureaucracy, Politics, and Strategy*”¹³, (1968); “*The Future of Deterrence in U.S. Strategy, Security Studies Project*” (1968) e “*War and politics*” (1973). Era membro da “*American Academy of Arts and Sciences*”.

Outra importante contribuição para o pensamento estratégico dos anos 1970 foi a colaboração com Michael Howard e Peter Paret na tradução para o inglês da obra de Clausewitz¹⁴.

Uma das conseqüências políticas da posse unicamente pelos EUA da arma nuclear – a fase do monopólio nuclear – foi o processo de barganha¹⁵ entre soviéticos e norte-americanos no âmbito da Organização das Nações Unidas na tentativa de gerar um sistema de governo mundial. Questões de soberania bloquearam qualquer possibilidade de realização da idéia, não apenas por parte dos soviéticos, mas principalmente pelos EUA. Para Brodie, citando Jacob Viner, “pode-se facilmente abrir mão formalmente da soberania, mas do poder real é mais difícil de abrir mão e só se pode abrir mão efetivamente para uma agência mais poderosa”¹⁶ (VINER *apud* DUNN, 1946, p. 173). A única razão para se tentar estabelecer um governo mundial

seria a capacidade do poder central prevenir o risco de guerra ou a ameaça do mais forte sobre os demais. Uma vez que as armas nucleares pertenciam a apenas um Estado – os EUA –, como disponibilizá-las ao governo mundial criado? Como impedir que outros Estados buscassem possuí-las? Na verdade, embora não concordando com a afirmação, Brodie considerava que tal situação levaria à condição de apenas os EUA ser capaz de “unificar o mundo usando ou ameaçando usar a bomba sobre qualquer recalcitrante” (DUNN, 1946, p. 177).

Outro argumento ainda mais perturbador e pessimista existia na possibilidade de posse de armas nucleares por parte dos soviéticos. Para Brodie, a partir desse momento a corrida armamentista entre as duas superpotências seria inevitável, com ambas buscando ameaçar a outra ao mesmo tempo em que ampliavam suas capacidades defensivas.

Assim, o advento da arma nuclear trouxe à realidade problemas muito maiores do que a simples ampliação da capacidade de destruição. Brodie considerava que o primeiro deles foi a irrelevância da seleção de alvos estratégicos, até então importante elemento de política na guerra. Com um poder de destruição extremamente ampliado, a Bomba de Hidrogênio lançada sobre uma cidade era capaz de destruir com um só disparo toda a cadeia produtiva da região – o que reduzia ainda mais a relevância da escolha de alvos – e levaria o oponente rapidamente ao colapso. No caso de se pretender criar uma seqüência de ações, poderia ser preferível concentrar um primeiro ataque contra as armas (nucleares ou não) e sistemas de ataque – capazes de realizar ações de retaliação. No entanto, a dificuldade de garantir a destruição da força aérea inimiga mesmo realizando um primeiro ataque gerava a dificuldade de evitar os ataques inimigos com a capacidade de retaliação remanescente.

Como se pode perceber, o conjunto de decisões de ir à guerra contra um Estado que possuísse armamento nuclear deveria ser cuidadosamente antecipado, pois o nível de destruição seria extremo desde o início das hostilidades. Uma vez que para Brodie não existia razão em buscar uma seqüência lógica de ataques, o atacante “[poderia], no entanto, se sentir obrigado em iniciar a competição contra-economia¹⁷ antes de saber o resultado do ataque contra-força-aérea¹⁸” (BRODIE, 1959, p. 155). Dessa forma, a questão da seleção de alvos tornava-se secundária em vista da necessidade de garantir que não haveria retaliação ou, caso ela ocorresse, que fosse mínima.

Partindo-se da premissa de que existe a possibilidade de restar algum remanescente com capacidade de retaliação após um primeiro ataque, surge então o dilema do emprego da arma nuclear, posto que há duas possibilidades excludentes: a total aniquilação de um dos oponentes ou o suicídio mútuo, no caso de ataque simultâneo ou o disparo do atacado antes que as armas do atacado sejam completamente destruídas pelo primeiro ataque, o que garante a retaliação. Nesse caso, garantir um remanescente de retaliação é a única possibilidade de criar no atacante um elemento de dissuasão.

Para possibilitar a realização da defesa, Brodie indicava dois tipos de ações: ativas e passivas. As primeiras eram eminentemente militares e se realizavam destruindo as aeronaves e mísseis inimigos realizando incursões; quanto às segundas, podiam ser realizadas por ocultação, proteção com cobertura (*shielding* no original) ou dispersão dos alvos, acrescida da “missão de garantia da resposta das forças estratégicas de retaliação” (BRODIE, 1959, p. 184): as ‘*blunting missions*¹⁹’.

Brodie considerava que na iminência de uma guerra total, os EUA deveriam

atacar primeiro, medida considerada extrema pelos tomadores de decisão. Por isso, defendia que a dissuasão nuclear não falhasse, pois somente com ela seria possível evitar o uso das armas nucleares. Em suas palavras, “uma grande nação que tenha renunciado à guerra preventiva precisa dedicar muito de suas energias militares para cortar drasticamente a vantagem que o inimigo pode alcançar por acertar primeiro por um ataque de surpresa” (BRODIE, 1959, p. 394). Esse efeito podia ser alcançado por meio da redução crítica da vulnerabilidade das forças de retaliação. Dentre elas foram enumerados os submarinos nucleares lançadores de mísseis, a manutenção de bombardeiros estratégicos em vôo, a construção de casulos para proteção de mísseis e aeronaves de diversos tipos, bem como de todas as medidas passivas de defesa.

Uma outra questão era a possibilidade de desenvolver a capacidade de conviver com ameaças e agressões limitadas com aplicação de forças de caráter regional. Dessa forma, tornava-se possível evitar que uma crise de repercussões reduzidas viesse a escalar e levar a situação a um dilema de emprego das armas nucleares ou ter que desistir de algum interesse regional. Para ele, estar preparado para realizar essas escolhas difíceis era muito diferente de não ter outra escolha a não ser usar armas nucleares: “devemos estar preparados também a lutar com elas [armas nucleares], mas é muito diferente de não estar preparado para lutar sem elas” (BRODIE, 1959, p. 396). Como se pode perceber tratava-se de um conjunto de escolhas que mantinham o tomador de decisão em constante dilema.

Brodie considerava que não existe defesa adequada para o armamento nuclear. Diferentemente das bombas convencionais, o grau de destruição de um único artefato permitia considerar a necessidade de neutralizar todas as bombas que tivessem sido lançadas contra cada alvo para que se pudesse defendê-lo adequada-

mente. Para Brodie,

distante de ser algo que meramente 'se soma às complexidades do campo dos comandantes', como uma autoridade Americana (sic) declara, a bomba atômica parece muito mais se sobrepor qualquer invenção militar do passado para possibilitar comparações ridículas (BRODIE, 1946, p. 34).

Acima de tudo a dissuasão nuclear dependia de criar na mente do oponente um sentimento de respeito e apreensão ao mesmo tempo em que nos perguntamos se não estaríamos ultrapassando os limites. É "um sentimento subjetivo com o qual estamos tentando criar na mente do oponente um sentimento composto de respeito e apreensão e precisamos nos inquirir se não é possível ultrapassar os limites" (BRODIE, 1959, p. 397).

Apesar de tudo que foi escrito sobre o pensamento estratégico de Bernard Brodie, nada se compara à constatação de que as armas nucleares retiraram do campo militar a busca pela vitória. A nova arma gerou a necessidade da dissuasão: a busca do não uso da solução militar. O objeto da Estratégia sempre foi a vitória, a 'imposição da vontade de um sobre o outro'. Como alcançar esse desiderato nem sempre foi objeto de estudos pelos estrategistas, que preferiam estudar a "condução de campanhas e guerras" (SCHELLING, 1970, p. vi). Com a arma nuclear, a questão da vitória tornou-se o fulcro de uma nova realidade, pois não mais poderia ser a razão em si da política em face da arma absoluta – a bomba termonuclear. A partir dela a guerra absoluta de Clausewitz era uma realidade quase palpável.

3.3 Kissinger e a diplomacia

Nascido em maio de 1923 na cidade de Fürth, Alemanha, Henry Alfred Kissinger²⁰ foi para os EUA em 1938, tendo se naturalizado em 1943. No período de

1943-46 serviu no Corpo de Contra-inteligência do Exército norte-americano e posteriormente, de 1946-49 no "Military Intelligence Reserve".

Graduado com *Summa Cum Laude* pelo Harvard College em 1950, obteve seu título de Doutor pela Harvard University em 1954. Posteriormente passou a ser membro da "*Faculty of Harvard University*", trabalhando tanto no Departamento de Governo como no "*Center for International Affairs*", onde permaneceu até 1971. Também foi Diretor do "*Harvard Defense Studies Program*" de 1958 até 1971. Em 1973 foi laureado²¹ com o Prêmio Nobel da Paz. Sua obra literária conta com diversos livros e artigos sobre política externa, assuntos internacionais e História da Diplomacia. Dentre os mais importantes podem ser citados: *Nuclear Weapons and Foreign Policy*. (1957); *The Necessity for Choice* (1960) e *Years of Upheaval* (1982) e *Diplomacy* (1994).

No período de 1973-77 foi Secretário de Estado dos EUA cumulativamente com a função de Assistente do Presidente para Assuntos de Segurança Nacional, exercida no período de 1969-75. Proponente da *Realpolitik*²² foi um dos mais importantes nomes da política exterior dos EUA no período de 1969-77. Neste período, estabeleceu a política da *détente*²³, que mostrava os EUA gentis (*kindly*) com os soviéticos, enquanto conspirava com outros Estados (*secretly warred with other countries*). É de sua autoria a concepção da mudança da estratégia da retaliação maciça pela resposta flexível²⁴, idéias defendidas nos escritos de 1957-60, obras que influenciaram a Administração Kennedy²⁵.

Para o governo dos EUA trabalhou nas seguintes entidades: Departamento de Defesa (1965-68), *United States Arms Control and Disarmament Agency* (1961-68), *Rand Corporation* (1961-68), *National Security Council* (1961-62).

Com uma afirmação, Kissinger (1957) estabeleceu o que veio representar para a humanidade o advento da arma nuclear: “uma revolução não pode ser entendida até que ela desenvolva o modo adequado de pensá-la” (KISSINGER, 1957, p. x). Como se pode perceber, a arma nuclear foi uma revolução no pensamento estratégico e demandou uma nova fórmula de pensamento para ser entendida e, se fosse o caso, empregada. Essa nova perspectiva alterou premissas sobre a guerra, a diplomacia e a natureza da paz.

Nas discussões sobre emprego de armas nucleares, muito esforço foi feito em prol da produção de regras de conduta no comportamento internacional, que algumas vezes reconhecia imoralidade em um tipo de explosivo ou outro. Não era essa a questão, pois o que se questionava era o motivo pelo qual se empregava o armamento. Assim, era válido considerar que se a violência era necessária, que fosse usada com discriminação, tendo como objetivo reduzir a área de conflito e contra alvos militares que amassassem a liberdade a ser preservada. Essa foi a única forma de evitar uma ‘*all-out thermonuclear war*²⁶’ em consequência de um mal entendido quanto às intenções dos EUA²⁷.

O argumento de Kissinger se iniciava com a ilusão do poder excedente que a nova tecnologia disponibilizou para a humanidade. Em um primeiro momento, esse poder teria tornado evidente a existência de um tratado tácito de não agressão, com a ascensão da diplomacia como elemento final na solução de controvérsias nas relações internacionais. Muitos pensavam que seria a vez da paz entre nações, visto ser impensável uma guerra com armas nucleares. No entanto, as dificuldades de harmonizar diferentes sistemas sociais²⁸ logo levaram à percepção de que a renúncia à violência nas relações internacionais geraria um vácuo de poder que daria aos soviéticos um campo para agir com total liberdade. Para se contrapor a eles, havia a

necessidade de possuir força superior. Assim, para Kissinger, a definição dos objetivos estratégicos só poderia ser realizada após estabelecer com toda clareza quais as ameaças existentes. Somente depois de estabelecido o teor da ameaça seria possível empregar a doutrina de forma a traduzir poder²⁹ em política (sendo adotado o conceito como '*policy*') – uma política de defesa.

Com base na história, o conceito de segurança dos EUA sempre foi moldado na existência de dois oceanos que separavam o país de seus oponentes. Com a perda dessas barreiras naturais em face da nova realidade³⁰, a redução no sentimento de segurança fez com que fosse necessário rever a política de equilíbrio de poder de forma a garantir que não houvesse condições de falha na dissuasão.

Uma das soluções encontradas pelos EUA para contribuir com a garantia de efetividade da dissuasão nuclear foi a adoção de uma vasta rede de alianças, “baseadas no mesmo pressuposto da doutrina estratégica: que agressão é dissuadida pela conjugação da força máxima” (KISSINGER, 1957, p. 51). Para Kissinger esta situação equivalia a considerar a dissuasão nuclear como se fosse um sistema geral de segurança coletiva, no qual a dissuasão só funcionaria se todos os seus integrantes resistirem à agressão. Nesses termos, as peças mais importantes do sistema de defesa estavam postas na capacidade de resistência dos aliados. Quando da ampliação do poder aéreo³¹, o que se buscava era raciocinar em termos de custo/benefício, sem se dar conta de que “a transformação estratégica causada pela arma nuclear [derivava] do fato que a noção de ‘avaria relativa’ [podia] ter ficado sem significado quando aplicada à guerra de extermínio” (KISSINGER, 1957, p. 56).

Um outro elemento a considerar foi a questão da guerra nuclear limitada, um argumento importante para o caso de falha na dissuasão nuclear. Ela foi essencial

para se estabelecer a relação entre a política de dissuasão nuclear e a estratégia para a guerra no caso de falha daquela política. Para efeito de gradação da violência, podiam ser considerados os seguintes tipos de guerra: convencional, nuclear limitada e de extermínio³². Nesse contexto, o fato de existirem armas nucleares táticas trazia consigo o complexo processo decisório de empregar ou não tais armamentos. Equacionar quando e de que forma esse emprego deveria ser realizado tornava-se complexo, pois a única razão de seu emprego seria para evitar a eclosão de uma guerra de extermínio, limite máximo da violência – próxima à guerra absoluta de Clausewitz. Assim, a guerra limitada (convencional ou nuclear) seria uma tentativa de dissuadir aquele tipo de guerra.

No entanto, uma dificuldade para o emprego de arma nuclear tática residia no fato de sua aplicação trazer o risco de ser considerada uma ‘agressão atômica’. Contraposta à guerra convencional, que permitia mais facilmente a imposição de limite, essa era uma deficiência que devia ser criteriosamente avaliada, uma vez que a falha da dissuasão nesse caso elevaria de forma inaceitável o risco de uma escalada no emprego de armas nucleares táticas cada vez mais potentes. Com base nesse argumento, Kissinger conclui que a “guerra nuclear limitada [era] não apenas impossível, (...) mas também indesejável” (KISSINGER, 1957, p. 174). Assim, ela não deveria ser considerada, para evitar o risco de que fosse iniciada por um outro ator com capacidade nuclear. Como se percebe nas palavras de Kissinger, o argumento permaneceu válido por muito tempo: “Nós devemos manter permanentemente uma força retaliatória adequada e não recuar em usá-la se nossa sobrevivência for ameaçada” (KISSINGER, 1957, p. 189). Para ele, a dissuasão nuclear precisava ser feita no mais alto nível de violência. No entanto, o emprego de meios deveria ser o menor possível, na medida em que declarava:

em uma ação de polícia contra um poder menor não-nuclear, em uma guerra civil na qual a população civil precisa ser persuadida, o uso de armamento nuclear pode ser desnecessário ou não-inteligente por razões políticas ou psicológicas. Como regra geral, em uma guerra limitada a menor porção de força consistente para alcançar o objetivo deveria ser utilizada. O problema da guerra nuclear limitada reside primariamente em ações contra poderes nucleares ou contra poderes com vastos recursos humanos³³ que são difíceis de sobrepujar com tecnologia convencional (KISSINGER, 1957, p. 189).

É importante ressaltar que para Kissinger, “qualquer estratégia que nós adotemos precisa ter uma diplomacia apropriada a ela e qualquer curso que nos proponhamos em seguir não pode ser improvisado sob a pressão dos eventos” (KISSINGER, 1957, p. 190). Encerrando sua argumentação sobre a guerra nuclear limitada, considerava que essa ação seria realizável,

procurando evitar os horrores da guerra de extermínio pelo esboço de uma alternativa e desenvolvendo de um conceito de limitação que combine firmeza com moderação, a diplomacia pode uma vez mais estabelecer uma afinidade com força mesmo na era nuclear” (KISSINGER, 1957, p. 202).

Dessa afirmação é possível deduzir que o papel da diplomacia permanecia proeminente desde que respaldado pelo poder dissuasório nuclear, em voga naqueles anos da política externa dos EUA. Do que se observa na leitura dos textos de Kissinger, há um dilema quando ele tratou do poder excedente em armamento nuclear dissuasório. Apesar de ser adepto da resposta flexível, que priorizava armas nucleares táticas passíveis de serem empregadas sob circunstâncias limitadas, não excluiu a necessidade da existência de um elemento de dissuasão capaz de confrontar o poderio soviético, empregado de forma flexível em grande escala, sem o contexto da retaliação maciça. Embora pareça paradoxal, trata-se de resposta compatível ao nível da ameaça que poderia advir dos soviéticos: ser máxima.

“O medo da guerra total tem tido como sua contraparte a chamada para a diplomacia total” (KISSINGER, 1957, p. 204). A frase que sintetiza a atuação da diplomacia na era nuclear bem representou o esforço diplomático em evitar a guerra

entre soviéticos e norte-americanos no período da Guerra Fria por meio da solução de dois desafios – tratados como duas revoluções concorrentes por Kissinger – que são: as relações dos EUA com a URSS e com os novos estados independentes. Por meio dos canais diplomáticos, foi possível prover um fórum onde ocorreram disputas não-lucrativas para ambos os lados. Nele, a diplomacia “[pôde] manter abertos canais de informação. Principalmente, [possibilitou] que cada lado [transferisse] suas intenções para o outro” (KISSINGER, 1957, p. 205). Como uma ponte entre os oponentes, existia um medo comum. Embora nenhum dos dois lados concordasse com qualquer objetivo positivo, “ambos [possuíam] ao menos um interesse comum: dado o horror dos armamentos nucleares, nenhum lado [estava] interessado em uma guerra de extermínio” (KISSINGER, 1957, p. 205).

Como conseqüência dessa política de reduzir os riscos da guerra de extermínio, os esforços diplomáticos passaram a ser dirigidos para a redução do armamento nuclear, o que para Kissinger era uma temeridade. Para ele, a conseqüência das negociações de desarmamento poderia ser um problema insolúvel, pois em contraposição da política militar, a diplomacia propunha uma paz total sem considerar objetivos aceitáveis e afirmava: “um entendimento de alguns princípios de limitação da guerra com os quais não se pode preveni-la, mas com os quais poderia manter qualquer conflito que surja de assumir a forma mais catastrófica” (KISSINGER, 1957, p. 206). Por tratar-se de algo contraditório, tornou-se inexecúvel, incapaz de ser operado. Na realidade o que se conseguiu foi um processo de inspeções e controle com a prevenção de ataque surpresa que depois de alguma *démarche* apresentou os mesmos problemas da redução de armamentos. Assim, todos os esforços de redução de riscos tinham sido em vão e a dissuasão ainda era a única forma de evitar a guerra de extermínio.

3.4 Herman Khan e o processo de escalada

Nascido em 1922, a maior contribuição de Herman Kahn para o pensamento estratégico norte-americano foi o emprego da teoria de jogos no desenvolvimento da estratégia da dissuasão nuclear.

Trabalhando na RAND Corporation desde o final dos anos 1940 como físico e matemático, Herman Kahn escreveu “*On thermonuclear war*” (1962), o primeiro livro que estudou sistematicamente os efeitos possíveis de uma guerra nuclear entre a URSS e os EUA e as opções estratégicas possíveis sob diversas circunstâncias. Em decorrência do sucesso alcançado por suas idéias, escreveu outros livros, ampliando o debate sobre o tema da guerra nuclear: *Thinking about the Unthinkable* (1962); *Crises and Arms Control* (1962) e *On Escalation* (1965), todos posteriormente reeditados.

Identificado como o mais controvertido estrategista dos EUA e conhecido pela característica de realizar previsões em bases matemáticas, Herman Kahn foi também cientista político e geo-estrategista. Em 1961 fundou o Instituto Hudson, uma organização pioneira de estudos estratégicos e políticas públicas, que priorizava a interdisciplinaridade da pesquisa³⁴. Com base nos estudos realizados no Instituto, Kahn desenvolveu uma metodologia para realização de estudos dos futuros³⁵ – com fundamentos metodológicos e teóricos da futurologia e métodos de cenários. Contrariando avaliações pessimistas³⁶ de sua época, possibilitou uma visão mais pragmática e realista da evolução da espécie humana no planeta. Nesse contexto escreveu três livros: *The Year 2000: A Framework for Speculation on the Next 33 Years* (1976), *World Economic Development* e *The Next 200 Years and The Coming Boom: Economic, Political and Social* (1976). Herman Kahn faleceu em 1983.

No seu livro “*On Thermonuclear war*”, Kahn (1961) estudou os objetivos de uma força estratégica em tempo de paz. Considerava o horror da guerra nuclear como indutor do seguinte raciocínio: “os armamentos são cada vez menos usáveis, quando enfatizamos cada vez mais o seu propósito em dissuadir um inimigo, ao invés de suas capacidades em punir ou defender” (KAHN, 1961, p. 126). Para ele, o tomador de decisão enfatizava o impacto das próprias capacidades mais na mente dos inimigos do que nos seus corpos, gerando falha na interpretação do termo ‘dissuasão nuclear’. Assim, tornava-se necessário estabelecer previamente todas as alternativas à disposição do inimigo para depois entender precisamente que tipo de dissuasão nuclear se pretendia discutir e empregar.

Com base nessas alternativas psicológicas realizáveis pelo inimigo, Kahn identificou três tipos diferentes de dissuasão nuclear³⁷. A do tipo I considerava a possibilidade de um ataque direto e tinha como resposta uma reação automática e impensada, ou seja: ao operar ela evitava um ataque pelo medo que o inimigo tinha da retaliação. Dois pontos essenciais permitiam o funcionamento da dissuasão tipo I – a mais complexa, pois exigia resposta imediata. O primeiro deles considerava que “uma dissuasão nuclear confiável para uma guerra [era] muito mais difícil do que tem sido considerado no passado” (KAHN, 1961, p. 556) e o segundo é que “a qualidade da nossa [dos EUA] dissuasão nuclear pode fazer uma grande diferença em nossa posição e política” (KAHN, 1961, p. 556).

O tipo II considerava a ameaça estratégica para incutir medo no inimigo, detendo-o pelo uso de atos muito provocativos, ou seja: ao operar ela gerava no ameaçado o medo de sofrer um primeiro ataque, paralisando-o. Nesse contexto estava a questão do emprego de armamento nuclear em guerras limitadas – com emprego das armas nucleares táticas –, uma vez que se tornava essencial manter o inimigo

pressionado dentro de limites aceitáveis. No entanto, aceitar o emprego limitado da arma nuclear tática gerava o precedente de surgir um comércio de armamento nuclear tático com sua conseqüente proliferação, bem como a discussão de emprego de armas nucleares em questões internas de terceiros países – e, portanto fora da discussão internacional de controle dessas armas.

Finalmente a do tipo III, gradual ou controlada, que levava em consideração o receio do ameaçador nas reações do ameaçado que pudesse neutralizar qualquer ganho, fosse militar ou não: o ganho líquido das ações do agressor representava uma perda em posição. Na verdade, o ameaçador perdia mais do que ganhava em uma relação custo/benefício desfavorável.

Essa tipologia só ficou clara aos tomadores de decisão quando foi ampliada a influência do processo psicológico como elemento de tomada de decisão pelo oponente. A nova relação surgiu de forma mais evidente em outra obra de impacto de Herman Kahn, “*On Escalation*”, que tratava do aumento gradativo de mobilização das forças, visto que não havia emprego militar efetivo, mas o risco de que ele ocorresse.

Escalada é “uma ‘competição de risco’³⁸ ou pelo menos de capricho e uma contraposição de recursos locais, em alguma forma de conflito limitado entre duas partes” (KAHN, 1969, p. 23). Por ser baseada na contraposição de recursos, para Kahn a escalada era mais um processo de logística, com o aumento gradativo do esforço de mobilização das forças, visto que não havia emprego em combate, mas o risco de que a força militar fosse empregada. Outro elemento essencial da proposta de Kahn se baseava no caso de vitória sem violência, quando os custos de aumentar o esforço logístico tornavam-se inferiores aos benefícios auferidos pelo vitorioso.

Em conseqüência, a escalada em si não era um processo de dissuasão, pois gerava efeito inverso ao que se pretendia com ela. No entanto, era um importante fator de negociação, muitas vezes um processo de barganha³⁹. O processo de escalada envolve “duas séries de elementos básicos (...) em constante ação recíproca: as questões políticas, diplomáticas e militares que envolvem o conflito particular, e o grau de violência e de provocação em que se desenvolve” (KAHN, 1969, p. 27).

Por considerar que o emprego de armas nucleares só devia ser cogitado se falhasse a dissuasão nuclear, tornava-se difícil “levar a sério todas as possíveis conseqüências de um fracasso da dissuasão nuclear” (KAHN, 1969, p. 306). Esse argumento levou a que muitos estrategistas norte-americanos à época considerassem intolerável discutir questões táticas de emprego. Essa intolerância dificultou por muito tempo o perfeito entendimento dos problemas estratégicos que envolviam a segurança dos EUA, fato que até hoje repercute nas decisões que envolvem a arma nuclear. O obstáculo psicológico representado pelo emprego do que se convencionou chamar de ‘arma absoluta’ bloqueava o raciocínio: nesses termos, Kahn declarava que “a guerra era obsoleta” (KAHN, 1969, p. 308). Na verdade foi necessário certo tempo para que se entendesse que no argumento de Kahn “a escalada não [visava] principalmente à supressão ou ao controle da violência pela contra-violência. [Era] arquitetada para causar dano ou colapso político na sociedade ou na aliança inimiga” (KAHN, 1969, p. 339). Portanto, ela era na verdade um instrumento de poder e deveria ser empregada com critério, mas de forma incisiva, pois era capaz de interferir no processo decisório do oponente.

Essa situação levou Bernard Brodie a escrever ‘A Estratégia Num Beco Sem Saída’⁴⁰, criticando a opinião de Kahn sobre armas nucleares e as mudanças decorrentes de seu emprego, quando comentava o slogan herdado de Jomini,

que 'os métodos mudam, mas os princípios são imutáveis'. Até ontem essa tese tinha muito a seu favor, uma vez que os métodos não mudavam geralmente de modo demasiadamente abrupto e sempre dentro de limites definidos (BRODIE apud KAHN, 1969, p. 309).

Para Herman Kahn, no caso em discussão, o que estava mudando era o princípio e não o método, pois quando se está na condição de 'equilíbrio do terror'⁴¹, como era o caso à época, existia uma relativização das mudanças tecnológicas, desde que o equilíbrio fosse mantido. Dessa forma, apesar de todo o risco, a guerra ainda podia ser vista como plausível, bastando que se assumisse "um uso inteligente, refinado e racional de armas nucleares" (KAHN, 1969, p. 311). Nesse ambiente, a preocupação com a escalada tendia a dominar ou pelo menos influenciar as relações e crises durante a Guerra Fria. Nesse período, o processo de negociação, mesmo com o risco de barganhas eventuais, assumia papel relevante, na medida em que decrescia a necessidade de vitória no campo militar. Para que esse objetivo fosse alcançado, as condições de paz que se pretendia alcançar deveriam estar estabelecidas mesmo antes de se iniciarem as hostilidades, de forma que se estivesse pronto a discutir um cessar fogo a qualquer momento.

3.5 Dissuasão e a estratégia total de Beaufre

Nascido em Neuilly-sur-Seine em 1902, Beaufre é reconhecido internacionalmente como grande estrategista e principal chefe militar da França nuclear independente. Foi Comandante das forças francesas durante a Crise de Suez (1956); Chefe do Estado-Maior Geral do Quartel General Supremo das Forças Aliadas na Europa (1958) e Chefe Francês do Grupo Permanente da OTAN em Washington em 1960. Faleceu em 1975.

Durante os anos 1960, tornou-se conhecido internacionalmente por sua teoria

sobre Estratégia, além de se contrapor à política de não-proliferação nuclear⁴² dos EUA. Em seu argumento, a França nuclearizada e independente fortaleceria a capacidade de dissuasão nuclear da OTAN⁴³. São dessa época os livros: “*Introduction à la stratégie*” (1963) e “*Dissuasion et stratégie*” (1964), obras de grande impacto à época. O primeiro foi considerado o mais completo tratado sobre a matéria publicado até então, enquanto o segundo tratava da questão da dissuasão nuclear como estratégia possível no âmbito da Guerra Fria. Em sua opinião, somente a dissuasão nuclear era eficaz, pois a História comprovava que as guerras convencionais continuaram a eclodir sempre que não havia a ameaça das armas nucleares por traz dos contendores. Para ele, a dissuasão clássica só funcionaria se estivesse apoiada pela dissuasão nuclear: “elas são gêmeas siamesas⁴⁴”. No entanto fazia uma ressalva que o modelo não funcionaria em países [sic] dominados por terroristas ou fanáticos, que não possuíssem disciplina política ou estratégica. Além do mais, era por efeito da ação indireta de paralisação do adversário que a vitória seria alcançada⁴⁵.

Um fator importante a ser observado quando da avaliação do emprego ou não de armamento nuclear, seja ele estratégico ou tático, é o papel da mídia. Como o elemento central da dissuasão é o armamento nuclear, dependendo da forma como seu emprego seja explorado pela mídia, será ou não aceito pela opinião pública internacional (BEAUFRE, 1972, p. 67-69).

A experiência adquirida ao longo da carreira – tanto na Crise de Suez como durante o período em que serviu na OTAN – levaram Beaufre a analisar o fenômeno da guerra sob uma nova perspectiva da estratégia – que ele chamou de estratégia total⁴⁶. Ela constituía uma estrutura de confrontações correntes que apresentava o emprego de meios militares como apenas um dos fatores da existência. Embora a existência de um problema militar concreto envolvesse a concepção e o emprego de

forças militares, a criação de sistemas de armas e a conceituação de seu emprego, induziam a estratégia operacional (aqui entendida como a realização de uma estratégia no teatro de operações). A defesa nacional no entanto envolvia problemas mais complexos, que eram de duas naturezas: eram correntes e exigiam decisões práticas a cada dia, bem como estavam vinculados a situações hipotéticas futuras. Diferentemente do que ocorreu no passado, modernamente um conjunto de regras criou o princípio inverso da escalada da violência⁴⁷ preconizada por Clausewitz – por ele denominada ‘ascensão ao extremo’ (CLAUSEWITZ *apud* BEAUFRE, 1972, p. 2) – durante as campanhas Napoleônicas. Na verdade, o advento da arma nuclear fez ressurgir o que se denominou guerra limitada, consequência da dissuasão nuclear, que juntamente com a comunicação de massa e seu impacto decisivo na opinião pública, compunham os dois elementos característicos da estratégia total. Por atuar tanto nacional como internacionalmente, a mídia interferia diretamente nas decisões tomadas pelos políticos. Assim, “as decisões políticas, sempre uma necessidade, só [podiam] surgir por uma adequada combinação de ação militar limitada e a apropriada atividade psicológica, econômica e diplomática” (BEAUFRE, 1972, p. 3).

A influência da comunicação de massa, por ser cada vez mais intensa e fora de qualquer controle, fazia com que opiniões se tornassem interdependentes no cenário internacional.

Envolvimentos políticos ou militares, revoluções ou repressões tudo suscita forças simpáticas ou hostis. Essas forças podem jogar um considerável posicionamento no conflito pela aplicação de persuasão moral levando governos a intervir (BEAUFRE, 1972, p. 5).

Como consequência dessa situação foi gerada uma pressão psicológica que Beaufre denominou ‘*moral deterrence*’ que poderia evitar que um ou ambos os opositores usassem armamentos considerados proscritos, como no caso das armas nu-

cleares táticas. Ao falhar nas avaliações internas, um tomador de decisão que desconsiderasse tal fato poderia se ver às voltas com uma opinião pública internacional hostil, comprometendo todo o esforço de guerra.

Outro fator de influência da comunicação de massa era derivado da ameaça da guerra nuclear, na medida em que reforçava o seu impacto psicológico. Esse impacto decorria de dois elementos inerentes ao emprego da arma nuclear: a capacidade de destruição e a credibilidade. Como havia credibilidade de que no contexto da Guerra Fria qualquer um dos dois oponentes a utilizaria, e levando em conta que ambos possuíam alta capacidade de destruição, não havia nenhuma garantia que o fato não ocorreria. Considerá-la uma ameaça impensável tornou-se a única possibilidade de neutralização, com os povos de ambos os contendores reféns uns dos outros. Assim, foi “a dialética da capacidade de destruição mútua que [deu] sustentação ao fenômeno da dissuasão nuclear” (BEAUFRE, 1972, p. 7).

Em seus estudos sobre Estratégia, Beaufre (1970) idealizou a “estratégia da ação, peça positiva de um conjunto que tinha como correspondente simétrico a estratégia da dissuasão” (BEAUFRE, 1970, p. 17). Os dois conceitos não deviam ser tratados de forma isolada, posto que eram complementares: uma ação podia conter alguma capacidade dissuasória, assim como a dissuasão podia assumir caráter de ação sob certas circunstâncias. Além disso, os termos não podiam ser considerados simétricos, visto que a “dissuasão [podia] efetuar-se sem ação, pela simples existência das forças⁴⁸, enquanto a ação [implicaria] algum grau de dissuasão relativamente ao adversário ou a terceiros” (BEAUFRE, 1970, p. 18). Também considerava que a dissuasão podia ser tratada conjuntamente, enquanto a ação necessitava da verificação material dos seus argumentos.

Dessas considerações surgiu a idéia de que a dissuasão era principalmente psicológica e tinha na credibilidade um fator essencial. Assim, ela permitia o blefe, mas não prescindia da credibilidade. Por menor que fosse a incerteza, uma simples dúvida sustentava a dissuasão, já que ela utilizava o objetivo negativo; no caso da ação, por ter objetivo positivo e por visar o emprego da coerção para mudança do *status quo*, exigia muito mais efetividade, de forma a gerar no oponente uma certeza de que para impor seus objetivos deveria lutar.

“O termo geral simétrico para dissuasão (...) é ação. Quando queremos impedir, há dissuasão; quando queremos realizar, há ação” (BEAUFRE, 1970, p. 34). Com essa afirmação, Beaufre sintetizou seu livro “Estratégia da Ação”. No entanto, os meios a serem empregados tanto na dissuasão como na ação eram os mesmos. Considerando que não se visualizava como plausível a escolha política de vitória no campo militar – a arma nuclear não permitiria tal solução –, a distinção entre ambas as estratégias – dissuasão e ação – estava na “intenção, puramente defensiva no caso da dissuasão, ofensiva, em vários graus, desde que [houvesse] ação” (BEAUFRE, 1970, p.35). Assim, em singela comparação, Beaufre considerava que a “dissuasão [era] o escudo, que só [podia] aparar; a ação [era] a espada, que [podia], ao mesmo tempo, bater e aparar. Dissuasão e ação [eram] os dois termos complementares da estratégia” (BEAUFRE, 1970, p. 35) e o conceito de ação [considerava] todo o espectro da violência, correspondendo à ‘Estratégia Total’.

3.6 Thomas Schelling e a Administração de riscos

Nascido em 1921 em Oakland, Califórnia, Thomas Crombie Schelling⁴⁹ graduou-se em Economia na Universidade da Califórnia, Berkeley (1944) e doutorou-se

em Harvard (1951). No período de 1953-58 lecionou em Yale, de 1958-60 em Harvard e na John F. Kennedy School of Government, Harvard de 1969-90. É *Distinguished University Professor* do *Department of Economics and School of Public Policy, University of Maryland, College Park*⁵⁰.

Junto ao Governo dos EUA trabalhou como *The White House and Executive Office of the President* (1951-53) e na *RAND Corporation*, (1958-59). Foi agraciado com o prêmio da *National Academy of Sciences Award for Behavioral Research Relevant to the Prevention of Nuclear War* em 1993; foi Presidente da *The American Economic Association*, em 1991 e da *Eastern Economic Association* em 1995.

Seus trabalhos acadêmicos permitiram tratar a dissuasão nuclear em termos de ameaça, abrindo um campo importante da análise racional na política. Um de seus mais importantes livros, "*The Strategy of Conflict*" (1960) permitiu desenvolver estudos sobre o processo de negociação – por ele denominado barganha (*bargaining*) – e a estratégia do comportamento, além de introduzir o conceito de ponto focal⁵¹. Com esse trabalho, trouxe a teoria dos jogos para as ciências sociais. Também são de sua autoria as seguintes obras: "*International Economics*" (1958); "*Experimental Games and Bargaining Theory, World Politics*" (1960); "*Arms and Influence*" (1966); "*National Income Behavior*" (1951); "*Strategy and Arms Control*" (1961); "*Micromotives and Macrobehavior*" (1978); "*Thinking Through the Energy Problem*" (1979) e "*Choice and Consequence*" (1984).

Em 2005 ganhou o Premio Nobel de Economia juntamente com Robert J. Aumann pelos seus estudos sobre conflito e cooperação com base na análise de teoria dos jogos.

Para Schelling o poder de ferir possibilitava um tipo de barganha muito utiliza-

do nas relações internacionais. Com ele, era possível influenciar as decisões de outro Estado – seu governo ou seu povo – pelo dano que lhe pudesse ser imposto. Assim, tratava-se de um poder que poderia ser usado tanto para o mal como para se proteger, “mas usado como poder de barganha ele [era] parte da diplomacia – a pior, mais negativa, menos civilizada parte da diplomacia – no entanto, diplomacia” (SCHELLING, 1970, p. vi). Considerando que o poder de ferir – representado pela violência nas relações internacionais – é uma atribuição das forças armadas, a guerra era em última instância o seu exercício, ou seja: o poder da diplomacia, o poder da barganha. Nela [na diplomacia], o único propósito estava em interferir na vontade de alguém, em influenciar na sua decisão ou escolha. A influência por sua vez só era plausível se a violência fosse antecipada, o que significava dizer que deveria ser do conhecimento prévio do ameaçado, que, ao não anuir com a imposição do ameaçador, passava a estar sob as conseqüências da ameaça que lhe fora imposta. Assim, o poder de ferir do ameaçador estava no campo da barganha e sujeito à negociação. No momento em que o ameaçado resistisse aos efeitos da influência que o ameaçador realizava, ou seja, na medida em que reduzia o seu grau de convencimento quanto àquilo que lhe estava sendo imposto, ocorria a falha da dissuasão. O ameaçador então tinha duas alternativas: desistia ou realizava a ameaça, ampliando o nível da violência para coerção. Nessa nova condição, as condições favorecem um processo de escalada agora sem prognóstico. A partir desse ponto, ao ameaçador só ocorrem duas possibilidades caso permaneça decidido a perseguir seu objetivo: empregar a coerção ou a força bruta.

Para diferenciar coerção da força bruta é necessário discernir entre intenção e instrumento. A primeira é fruto da ação de convencer alguém de que deve agir de certa forma que é do interesse do ameaçador. Nesse sentido, o foco está na inten-

ção de que o ameaçado entenda a mensagem que lhe é imposta pela ação, pois ela está vinculada ao entendimento do emprego do poder de ferir. No caso da força bruta, a violência ocorre por si mesma, sem um propósito preconcebido, única e exclusivamente instrumento de si mesma⁵².

Durante o período da Guerra Fria, a questão da incerteza foi importante para se entender o processo de escalada na era nuclear. Partindo-se da premissa de que a incerteza existia, qualquer atitude tomada por uma das superpotências influenciava os fatos futuros, tanto próprios como do oponente. Essa constante interação gerou o que Schelling denominou “teste de nervos e explorações de entendimentos e desentendimentos” (SCHELLING, 1966, p.93). A resultante para as relações internacionais foi uma disputa, não de potências (capacidades), mas de testes de nervos entre as superpotências. Nesse período, as questões entre EUA e URSS foram decididas não por quem teria maior poder para empregar, mas quem estava mais disposto (*willing more*) a empregar seu poder em uma dada disputa. O resultado desse processo foi a assimilação por parte dos dois oponentes do conceito de ‘grau de risco’, ou seja, como avaliar o risco envolvido em cada curso de ações possíveis. Nesses termos, a incerteza era o parâmetro fundamental a ser mensurado e a manipulação de riscos marcou as decisões no campo militar.

Para sintetizar a manipulação dos riscos Schelling considerou que “brinkmanship” significava “manipulação compartilhada do risco de guerra” (SCHELLING, 1966, p.99), ou seja, explorar o perigo de que alguém inadvertidamente fosse além da borda (*brich*), arrastando o oponente.

3.7 Edward Luttwak e a “armed suasion”

Nascido em 1942 em Arad, Romênia, Luttwak graduou-se em História e doutorou-se na John Hopkins University. Após seu período escolar iniciou suas atividades docentes na University of Bath. Desde 2004 é Senior Advisor junto ao Center for Strategic and International Studies em Washington, D.C.

Suas áreas de interesse são estratégia, história e relações internacionais. Três livros de sua autoria têm causado grande discussão⁵³ ao longo dos anos: *Coup d'État: A Practical Handbook* (1968); *Strategy: The Logic of War and Peace* (1987) e *The Grand Strategy of the Roman Empire from the First Century AD to the Third* (1976).

São também de sua autoria: *A Dictionary of Modern War* (1971); *The Strategic Balance* (1972); *The Political Uses of Sea Power* (1974); *The US – USSR Nuclear Weapons Balance* (1974); *Strategic Power: Military Capabilities and Political Utility* (1976); *Sea Power in the Mediterranean: Political Utility and Military Constraints* (1979); *The Israeli Army* (1983); *The Grand Strategy of the Soviet Union* (1983); *The Pentagon and the Art of War* (1984); *Strategy and History* (1985); *The Endangered American Dream: How to Stop the United States From Being a Third World Country and How to Win the Geo-Economic Struggle for Industrial Supremacy* (1993).

Luttwak colabora com as seguintes publicações: *Washington Quarterly* e *Geopolitique* (Paris). Para o governo dos EUA já realizou consultorias para: Office of the Secretary of Defense, National Security Council, U.S. Department of State, U.S. Army, Navy e Air Force. É consultor de diversos governos da União Européia e palestrante convidado em Escolas de Altos Estudos Militares de diversos países, incluindo o Brasil.

Como já mencionado anteriormente, Luttwak (1987) é o criador do neologismo “*suasion*” – uma composição de persuasão e dissuasão – que permite tratar a questão da ameaça em ambos os níveis da mesma forma: é o oponente quem controla o processo, já que o tomador de decisão deve crer ou não na ameaça que lhe é imposta e realizar o cálculo dos custos e benefícios de acatar ou não o desafio nela inserido. Uma vez que não existe ameaça explícita na persuasão, essa leitura é muito mais sutil e deve ser acurada por parte daquele que exerce a persuasão. Nem sempre essa leitura é fidedigna. Ao realizá-la, tanto oponentes como aliados podem sentir-se persuadidos, enquanto os oponentes podem ser dissuadidos, mas em ambos os casos, a decisão de acatar a “*armed suasion*” está no campo do Estado alvo, ou seja, aquele que sofre a ação.

Essa relação torna-se um jogo de movimentos e respostas estratégicas sem que haja a necessidade de muitas ações. As percepções e os desentendimentos da ameaça acrescida da capacidade latente de infligir dano ao oponente são as únicas sensações que contam para aquele que sofre a “*armed suasion*”.

O conceito de “*armed suasion*” deve ser entendido como antítese do combate. Isso não significa a ausência de armamentos ou seu emprego, mas demonstração de poder militar. Embora seja um neologismo surgido em consequência das armas nucleares, o conceito é considerado tão antigo quanto a violência: “não pode haver capacidade para violência que não evoque alguma resposta daqueles que a desejam usada em seu benefício ou daqueles que a temam usada contra si” (LUTTWAK, 1987, p. 190). Para Luttwak, ela é empregada defensivamente, podendo ser positiva ou negativa. Quando está empregada negativamente, é dissuasória. Nesse caso, trata-se de emprego negativo do poder, uma vez que pretende evitar que uma ação ocorra. Ao ser empregada positivamente, é persuasiva e faz com que o oponente

seja compelido a agir de forma favorável aos interesses de quem a exerce.

Nesse contexto, o emprego da diplomacia e da propaganda exerce importante papel por meio da manipulação das avaliações que ocorrem nos alvos, de forma a amplificar ao máximo a impressão sobre eles. Sistemáticamente ocorrem também manipulações que devem ser avaliadas para evitar supervalorizações ou depreciações geradoras de equívocos.

Uma vez que a “*armed suasion*” está no campo das ações militares, é importante frisar sua lógica de característica paradoxal. Assim, ela não demanda apenas respostas do oponente, mas principalmente busca confundir seus sentimentos e reações. Assim, não é seu propósito atender à lógica linear, o que faz com que quanto mais eficaz em alcançar seu objetivo for o esforço para dissuadir, mais provável será o ataque pelo frustrado agressor em potencial (LUTTWAK, 1987, p. 196).

Embora possa parecer pouco relevante a junção dos dois conceitos em um mais abrangente, quando trata do emprego das armas nucleares táticas, torna-se claro os motivos que levaram Luttwak ao novo conceito. Toda a discussão sobre ‘*suasion*’ gira em torno do emprego de armamento convencional em contraposição ao armamento nuclear. Se num primeiro momento houve supremacia dos EUA nesse tipo de armamento, com uma perfeita integração entre sistemas nucleares e não-nucleares⁵⁴, a partir do momento em que os soviéticos também passaram a dispor desse tipo de arma – o que ocorreu no final da década de 1950 –, o dilema do emprego ampliou-se a ponto de permanecer como uma capacidade recíproca de emprego, com risco de início de uma escalada que poderia levar ao emprego dos mísseis intercontinentais. Assim, enquanto os EUA e seus aliados almejaram persuadir os soviéticos com a existência de suas armas nucleares táticas em caso de necessi-

dade, era possível dissuadir um ataque soviético, pois só havia duas possibilidades: uma derrota não-nuclear ou a guerra nuclear. Como a tomada de decisão está nas mãos do ameaçado, a consequência é a menor confiabilidade do que se tivesse ocorrido a negação do emprego por meios defensivos. No entanto, caso os soviéticos tivessem optado pela decisão de atacar, não teriam conquistado nada mais do que um cinturão de destruição nuclear, o que seria muito mais inseguro para eles. Foi a consequência da ação que levou os soviéticos a não realizar o primeiro ataque.

3.8 Robert Jervis e as percepções do decisor⁵⁵

Nascido em 1940, Robert Jervis é graduado em relações internacionais pelo Oberlin College (1962), e doutorado pela *University of California, Berkeley* (1968). No período de 1968-74 foi Professor na *Harvard University*. Assumiu a cátedra de Professor de Ciência Política na *University of California, Los Angeles* no período de 1974-80. Foi presidente da *American Political Science Association* no período 2000-01. Desde 1980 leciona na *Columbia University* onde é *Adlai E. Stevenson Professor of International Politics* e *Deputy Chair of the Political Science Department at Columbia University*

Sua obra *System Effects: Complexity in Political and Social Life* (Princeton, 1997), o revela como cientista social. São também de sua autoria os seguintes livros: *The Logic of Images in International Relations* (1970); *Perception and Misperception in International Politics* (1976); *Cooperation under the Security Dilemma* (1978); *The Meaning of the Nuclear Revolution* (1989); sua publicação mais recente foi *American Foreign Policy in a New Era*. Mais recentemente tem escrito sobre a Doutrina Bush, da qual é um crítico. É co-editor da *Cornell Studies in Security Affairs*,

uma série publicada pela *Cornell University Press*.

Atualmente Jervis vem trabalhando em uma série de projetos sobre o impacto da Guerra Fria nas sociedades norte-americana e soviética bem como os desafios da dissuasão nuclear sob as condições da nova ordem mundial. Foi agraciado com o *Lasswell Award for Lifetime Achievement from the International Society for Political Psychology*. É membro da *American Association for the Advancement of Science* e da *American Academy of Arts and Sciences*.

De maneira geral, considera-se que as falsas interpretações realizadas pelos tomadores de decisão ocorrem em consequência de acidentes aleatórios, ou efeito da fricção clausewitziana. Para Jervis (1976), esta visão está incorreta, pois, na verdade, o que ocorre são erros padronizados. Quando se realiza um cuidadoso trabalho de observação, cinco grandes falhas de comportamento humano são encontradas quando se avalia um tomador de decisão. Dentre elas, quatro dizem respeito ao processo de levantamento de dados: prevalência do emocional sobre os fatores cognitivos; utilização de dados de apoio derivados de experiências em laboratórios; fortes desvios da política interferindo nas análises; esquecimentos e superexposições das oportunidades e ameaças vislumbradas no processo. Uma quinta falha, no entanto é mais complexa de todas: por mais racional que seja o tratamento dos fatores psicológicos aplicados às relações internacionais, não se consegue alcançar as formas pelas quais tomadores de decisão altamente inteligentes pensam sobre os problemas que os aflige. Assim, pouco auxílio se deve esperar de processos que levem em conta esses elementos, embora seja lícito considerar que não se deve descurar de tais estudos, que de uma forma ou outra podem contribuir para o contexto geral. A razão de tal dificuldade se deve à necessidade de, mais que a Psicologia, observar e reconhecer as falsas percepções, as ilusões (*misperceptions*) cria-

das pelos tomadores de decisão em seus processos intelectuais.

Para tentar evitar os problemas levantados na obra, Robert Jervis desenvolveu uma nova abordagem mais livre e eclética, baseada em diversas partes da psicologia. Como o propósito do modelo por ele desenvolvido não tem maiores comprometimentos com a psicologia em si, quando necessário, alguns ajustes foram realizados de forma a possibilitar a montagem do conjunto de peças do processo de tomada de decisão política. Existem duas limitações nas idéias desenvolvidas por Jervis: o centro das atenções está na percepção e só considera aspectos da tomada de decisão quando há relevância no que está sendo abordado. A outra limitação é a exclusão de dois aspectos do estudo das percepções: as diferenças culturais e a psicologia do ego, pois a existência de condutas que gerassem falsa percepção poderia ser conseqüência de distúrbios psicológicos individuais, o que invalidaria o processo. Em síntese, o que se busca é saber como, porque e quando estadistas conscienciosos e inteligentes se iludem com o ambiente de formas específicas e chegam a decisões inadequadas. Esta situação ficou muito evidente durante a Guerra Fria, com o debate sobre teorias de dissuasão nuclear nos EUA, pois embora muito se tenha falado sobre teorias de conflitos generalizados nas relações internacionais, a maior parte da disputa pode ser contabilizada em termos de desentendimentos sobre as intenções soviéticas.

Um exame sobre esse debate revelará o significado central da percepção de intenções para a maioria dos tomadores de decisão e lançará luz sobre as causas e conseqüências de diversas ilusões comuns (JERVIS, 1976, p. 58).

A partir da premissa que moderação ou conciliação estão mais propensas aos fracos, a tendência é reagir de forma inversa, mostrando uma situação de força no

que se convencionou chamar de “jogo do galinha⁵⁶”. O medo de que uma concessão possa ser entendida pelo outro como uma desistência inibe o jogador em fazer algo que encerre o conflito com vantagem para o oponente; assim permanece irreduzível às últimas conseqüências, forçando ao outro a desistência. Nesses termos, a base de todo o raciocínio é o sistema anárquico hobbesiano, onde a única garantia de sobrevivência do Estado está em sua própria potência, pois nada lhe garante que um outro Estado soberano venha a desenvolver capacidades de ameaçar seus pares.

Uma vez que um Estado cuida de aumentar sua própria segurança, algum outro se sentirá ameaçado e passa a fazer o mesmo; quando ambos cuidam de acumular mais armas de forma a aumentar suas próprias seguranças individuais, a segurança de maneira geral na verdade diminui, pois qualquer deles que se sentir forte o suficiente ou extremamente ameaçado poderá utilizar seu poder para tentar subjugar um terceiro Estado. Esse processo, na verdade, desenvolve uma dinâmica psicológica própria que gera uma espiral de impressões ambíguas, fruto de informações discrepantes em que amigos ou neutros deixam de ser viáveis. Essa rigidez cognitiva leva a um “reforço das conseqüências da anarquia internacional” (JERVIS, 1976, p. 68). Como se pode concluir, a dissuasão nuclear gerou uma espiral de profecias auto-realizáveis, ou seja, uma concepção onde afirmações originalmente falsas se auto-realizaram. O modelo produziu duas dificuldades: a primeira, quando a política (*policy*) do Estado sonda o ambiente e às vezes o altera; outra, quando as crenças sobrepujaram as intenções do oponente – nem sempre confirmadas – gerando um “beco-sem-saída” para o tomador de decisão. A conseqüência durante a Guerra Fria foi o pagamento de um alto preço por muito pouco.

3.9 John Mearsheimer e a dissuasão convencional

Nascido em 1947 em Nova York, Mearsheimer ingressou na carreira militar, tendo cursado a *US Military Academy em West Point* de 1966-70; ao terminar sua graduação, serviu por cinco anos na US Air Force. Durante esse período, obteve seu mestrado em Relações Internacionais pela “*University of Southern California*” (1974). Posteriormente, doutorou-se pela *Cornell University* (1980). De 1980-82, foi membro do “*Harvard University’s Center for International Affairs*”.

Desde 1982 leciona na Universidade de Chicago e tem produzido diversos livros e artigos sobre política de segurança nacional e teoria de relações internacionais, sendo considerado um neo-realista agressivo por defender a idéia de que o Estado tem a tendência de buscar o máximo de poder relativo para tornar-se hegemônico no sistema internacional. São de sua autoria os seguintes livros: *Conventional Deterrence* (1983), *Nuclear Deterrence: Ethics and Strategy* (1985), *Liddell Hart and the Weight of History* (1988) e *The Tragedy of Great Power Politics* (2001).

Indicado como *Phi Beta Kappa Visiting Scholar*⁵⁷ no ano acadêmico de 1993-94, ministrou diversas palestras em Universidades norte-americanas. Em 2003 ingressou na “*American Academy of Arts and Sciences*”.

A partir dos anos 1960, os EUA e seus aliados da OTAN passaram a considerar a possibilidade de conter os soviéticos empregando forças convencionais. Embora persistissem os esforços de manter uma capacidade dissuasória expressiva em armas estratégicas, tanto os integrantes da OTAN como do Pacto de Varsóvia passaram a obter grandes quantidades de meios não-nucleares para um possível confronto. Com seu livro sobre dissuasão convencional⁵⁸, Mearsheimer analisou três possibilidades – três crises internacionais – que levaram os envolvidos à guerra, pa-

ra entender como funcionaria a dissuasão no novo ambiente. Assim, buscava encontrar os elementos necessários de se evitar novas guerras, principalmente a possibilidade de um ataque soviético na Europa Central, cenário em muitos aspectos considerado possível pelos integrantes da OTAN. Como conclusão de seus estudos, considerava o movimento improvável, pois os soviéticos não tinham a garantia de realizar a *blitzkrieg* de forma a conquistar todo o campo de batalha antes que houvesse uma retaliação dos EUA.

Para estudar o que denominou dissuasão convencional, Mearsheimer considerou dissuasão sob dois aspectos: capacidade de negação ou punição. No primeiro caso, a dissuasão funcionaria na medida em que o oponente desista de realizar a ação. O efeito desejado seria alcançado pela capacidade de negar a um agressor seus objetivos táticos (ou operacionais) empregando apenas forças convencionais. Como se percebe, o argumento está vinculado ao campo de batalha, mesmo sob a argumentação de que o termo possua uma conotação ampla (*broad conotation*). A outra possibilidade de exercer a dissuasão seria por intermédio da punição, com uma ameaça de credibilidade, capaz de comprometer o país com perdas em larga escala no campo populacional e industrial.

Para Mearsheimer, a segurança norte-americana passava pela conjugação das duas formas de dissuasão: nuclear e convencional e se resumia a duas situações limites, que necessitavam de resposta unilateral dos EUA. Embora outros autores tenham considerado relevante a administração de compromissos assumidos – como reagir em face da iminência de um ataque a um aliado – ou da manipulação de riscos com o emprego de estratégias do tipo *brinkmanship*, no caso de falha da dissuasão a resposta no campo de batalha seria imediata e completa, ou seja com todos os meios disponíveis, exceto os nucleares.

As idéias apresentadas em sua obra levaram-no a identificar o que denominou realismo ofensivo, uma teoria estrutural que defendia a competição entre as grandes potências na luta pela hegemonia do sistema anárquico internacional. Para ele esta seria a única forma de garantir a própria sobrevivência do Estado.

3.10 Colin Gray e a Geopolítica na Segunda Era Nuclear

Nascido em 1943, graduado pelas Universidades de Manchester e Oxford, trabalhou no Instituto Internacional de Estudos Estratégicos em Londres e no Instituto Hudson em Nova York. Posteriormente fundou o Instituto Nacional de Políticas Públicas em Washington, DC. São de sua área de interesse: estratégia nuclear, política de controle de armas, estratégia marítima, estratégia espacial, e mais recentemente emprego de forças especiais.

Em sua carreira escreveu diversos livros: *The Geopolitics of the Nuclear Era* (1977); *War, Peace and Victory* (1990); *Weapons Don't Make War: Policy, Strategy and Military Technology* (1993); *The Leverage of Sea Power: The Strategic Advantage of Navies in War* (1993); *The Navy in the Post-Cold War World* (1994); *Modern Strategy* (1999); *Strategy for Chaos: Revolutions in Military Affairs and the Evidence of History* (2002); *The Sheriff: America's Defense of the New World Order* (2004); *Another Bloody Century: Future Warfare* (2005); *Strategy and History: Essays on Theory and Practice* (2006); *War, Peace and International Relations: An Introduction to Strategic History* (2007) e *Fighting Talk: Forty Maxims on War, Peace, and Strategy* (2007).

Durante a Administração Reagan, Colin Gray foi Assessor Geral para o Presi-

dente no Comitê de Controle de Armas e Desarmamento⁵⁹ por cinco anos. Atualmente é Professor de Políticas Internacionais e Estudos Estratégicos na Universidade de Reading, Inglaterra.

Ao resgatar a obra de Spykman⁶⁰, Colin Gray (1977) buscava dois objetivos: introduzir o leitor nos princípios da geopolítica e adequá-los à competição político-militar no contexto da Guerra Fria. A sua tese demonstrou que, apesar da revolução tecnológica da arma nuclear, os conceitos geopolíticos permaneciam atuais e o poder terrestre soviético apoiado por força naval e força aérea específicas vinham conseguindo negar aos EUA o acesso à Eurásia: em essência, a defesa do *Homeland* norte-americano dependia de dois fatores: a defesa européia e as questões de controle de armas.

Ao diferenciar Geopolítica de *geopolitik*, Gray resgatou o termo, separando-o do pensamento nazista dos anos 1920, que o utilizou com propósitos propagandísticos. Com a nova perspectiva, Geopolítica gerou análises do problema de segurança do ocidente em um contexto global, no qual os soviéticos lutavam por poder. Durante a Guerra Fria, a URSS era “um poder expansionista que [poderia] ser contido apenas pela ameaça da força e pela manifestação crível (para os olhos soviéticos) da determinação de exercer essa força” (GRAY, 1977, p. 67). A lógica da geopolítica – com a aplicação da dissuasão positiva (*compelence*) – induziu nos norte-americanos a idéia de que não havia possibilidade de organizar *Heartland* e *Rimlands* sob uma única vontade política.

Na introdução de seu livro “*War, Peace, and Victory*” Colin Gray (1990) apresentou seu entendimento para o termo dissuasão: “quando a paz não é desafiada, dissuasão pode parecer ser facilmente alcançável” (GRAY, 1990, p. 10); “a falha da

dissuasão significa guerra; a falha na guerra significa derrota” (GRAY, 1990, p. 18). Visto dessa forma, dissuasão era o pivô das relações internacionais. Portanto, a condição de realizar a dissuasão na verdade devia atender a todas as necessidades de se conviver com a sua falha, o que significava estar pronto para a guerra mesmo que ela não fosse desejada. Com base nesse argumento, tornava-se necessário estabelecer os requisitos da defesa em função da falha da dissuasão, de modo a não ser surpreendido.

Como a dissuasão era estruturada a partir de uma contingência e buscava defender um interesse, tornava-se primordial estabelecer os elementos formadores da dissuasão com base: no dissuadido, na contingência e no interesse a ser preservado. Para Colin Gray, a resposta a esse argumento deveria ser dada pela estratégia desenvolvida em função de: como agir no caso de falha da dissuasão. Nos dias atuais em que a arma nuclear está presente, essa estratégia decorrente precisa estabelecer com que meios, onde e com que nível de violência as ações devem ser tomadas de forma a resgatar a dissuasão – ao invés de buscar a vitória. Além do mais, como é preferível realizar a dissuasão à defesa – que é realizada no campo da coerção –, torna-se essencial transmitir ao oponente a percepção de determinação política nas decisões que envolvem a violência.

Dentre os temas principais colocados por Colin Gray sobre armas nucleares e estratégia nuclear, a questão da dissuasão nuclear se colocou de forma premente, por considerá-la insegura. Não que ela não funcione, nem que não se devesse dar atenção a ela. A questão estava no ponto em que a dissuasão nuclear deveria ser um efeito decorrente da mistura de relações coercitivas e cooperativas e os profissionais de defesa costumavam se esquecer disso. Não se podia esquecer que na dissuasão, principalmente na dissuasão nuclear, a escolha estava no campo de de-

cisão do dissuadido, que poderia cooperar ou não (GRAY, 1999, p. 12).

Quando analisou a situação da existência de uma Segunda Era Nuclear⁶¹ e, em consequência não haveria mais necessidade de uma estratégia nuclear norte-americana, Colin Gray considerou que era relevante perceber que havia “uma perda de compasso entre aqueles que deveriam e aqueles que poderiam pensar coerentemente sobre temas de armas nucleares e outras armas de destruição em massa” (GRAY, 1999, p. 41). Para ele, ainda não se podia garantir que os diversos processos de globalização que vêm ocorrendo o levariam à convicção de que a “paz política está verdadeiramente estourando em todo o mundo e que a estratégia histórica realmente se encerrou” (GRAY, 1999, p. 42).

3.11 Robert Pape e a coerção militar

Robert Pape graduou-se com *summa cum laude* e distinção *Phi Beta Kappa* na Universidade de Pittsburgh em 1982, tendo concluído seu doutorado na Universidade de Chicago em 1988. É Professor de Ciência Política na Universidade de Chicago, especializado em assuntos de segurança internacional. Sua obra mais recente inclui dois livros: “*Dying to Win: the Strategic Logic of Suicide Terrorism*” (Random House 2005); “*Bombing to Win: Air Power and Coercion in War*” (Cornell 1996). Além desses, diversos artigos têm sido publicados em periódicos de renome, como *International Security*, *International Organization* e *American Political Science Review*; são eles: “*Why Economic Sanctions do Not Work*,” *International Security* (1997); “*Soft Balancing against the United States*,” *International Security* (2005); “*Explaining Costly International Moral Action*” (com Chaim Kaufmann), *International Organization* (1999); “*The Strategic Logic of Suicide Terrorism*,” *American Political Science Re-*

view (2003); e "Soft Balancing against the United States," *International Security* (2005).

Atualmente seus trabalhos têm tratado das causas do terrorismo de suicídio e da lógica do "soft balancing" no mundo unipolar; seus comentários sobre política de segurança nacional têm sido publicados em: *The New York Times*, *Washington Post*, *New Republic*, *Boston Globe*, *Los Angeles Times*, e *Bulletin of Atomic Scientists*, assim como nas difusoras *Nightline*, *ABC News*, *CBS News*, *CNN*, *Fox News*, and *National Public Radio*. Antes de ir para Chicago em 1999, lecionou relações internacionais em *Dartmouth College* por cinco anos bem como Estratégia do Poder Aéreo na *USAF's School of Advanced Airpower Studies* por três anos.

Na opinião de Robert Pape (1996), coerção significa esforço para mudar a vontade do outro por meio da manipulação dos custos e benefícios. Vistos deste prisma, tanto coerção como dissuasão possuem o foco no cálculo que o ameaçado realiza quanto aos prós e contras de acatar ou não a escolha que lhe é imposta pelo ator que ameaça. No caso da dissuasão, o que se busca é manter o *status quo*, enquanto a coerção tem como propósito alterá-lo em seu favor. Assim, o ator que exerce a coação age no sentido de forçar o coagido a modificar a sua decisão, ao mesmo tempo em que este busca resistir à ameaça do ator que coage.

Como se pode perceber existe nuances no trato com os termos coerção e dissuasão. Qual seria então uma forma objetiva de diferenciar os termos, de forma a evitar falha de entendimento? Considerando ainda a possibilidade de um Estado exercer coerção de outras formas que não apenas a militar – econômica ou diplomática – como diferenciar uma das outras? Como escolher entre uma e outra? Essas são questões cruciais que o tomador de decisão precisa ter em mente antes de ini-

ciar uma disputa no ambiente internacional.

Coerção e dissuasão atuam com base nos mesmos princípios (como sendo elementos da mesma natureza), onde há uma ameaça e o risco de não aceitação das condições impostas pelo ameaçador ao ameaçado. Assim, elas são “atividades complementares, embora possuam distintos problemas teóricos, porque coerção é mais forte. Ameaças que dissuadem podem não coagir” (PAPE, 1996, p. 6).

Em situações de coerção, o coagido assume as mesmas condições que o ator que sofre dissuasão. Assim, atores que exercem coerção dispõem da mesma vantagem que teria um atacante no caso de falha da dissuasão. Nessas circunstâncias, aquele que exerce dissuasão tem custos maiores do que o ator que opta por exercer coerção sobre outro ator, ou seja: sob o risco de falha da dissuasão, é mais vantajoso assumir uma estratégia coercitiva, que apresenta custos menores para o ator que exerce coerção (p.6).

Pape aponta dois termos que evidenciam seus estudos: negação (*denial*) – que significa a falha da ameaça militar – e punição (*punishment*) – que significa ameaça aos civis. Para ele, o que determina a influência na coerção é a negação, e não a punição. Assim, para ser efetiva, a coerção deve atuar contra a capacidade militar do oponente, negando-lhe potência para reagir ao agressor. Ele deve atuar de forma a “solapar a autoconfiança do Estado na sua própria estratégia militar” (PAPE, 1996, p.10). Agindo nesse sentido, deve selecionar aquelas capacidades que devem ser negadas ao oponente, de forma que ele perceba que não tem condições físicas de alcançar seus intentos. Nessa hora, ao se convencer que não possui condições de alcançar seus objetivos, o preço a ser pago naquela busca torna-se intolerável, levando-o a desistir para evitar maiores perdas sem propósito.

3.12 Byman & Waxman e a dinâmica da coerção

Daniel Byman e Matthew Waxman vêm realizando estudos conjuntos que lhes possibilitaram escrever importante obra sobre emprego de forças por parte dos EUA. Dentre elas, podem ser citadas: *“The Dynamics of Coercion: American Foreign Policy and the Limits of Military Might”* (Cambridge University Press, 2001); *“Confronting Iraq: U.S. Policy and the use of Force since Desert Storm”* (RAND, 2002) e *“Air Power as a Coercive Instrument”* (Rand, 1999). Além desses, diversos textos têm sido publicados em periódicos de renome, como *International Security* e *Survival*, podendo ser citados: *“Defeating U.S. Coercion”* *Survival*, Summer 1999; *“Kosovo and the Great Air Power Debate”* *International Security*, Spring 2000 e, juntamente com Kenneth Pollack, *“Coercing Iraq: Lesson from the Past”* *Survival*, Fall 1998.

Daniel Byman é um analista político da RAND Corporation e Diretor de Pesquisa do Center for Middle East Public Policy. Antes de servir à RAND, trabalhou como analista político para o Governo dos EUA. É autor de obras sobre relações internacionais, além de diversos tópicos relacionados com terrorismo, segurança internacional e Oriente Médio. Seu último livro é *“Deadly Connections: States that Sponsor Terrorism”* (Cambridge University Press, 2005). Realizou seu doutorado em Ciência Política no Massachusetts Institute of Technology.

Matthew Waxman é Advogado e Diretor do *Policy Planning Staff at the Department of State* – Washington, DC. Tem trabalhado como consultor em questões de política exterior e de defesa, bem como de legislação internacional para a RAND Corporation. Foi graduado pelo Yale College e pelo Yale Law School, tendo estudado relações internacionais no Reino Unido. Após seus estudos de Direito serviu co-

mo auxiliar de justiça da Suprema Corte de Justiça do Juiz David H. Souter e da Corte de Apelação do Juiz Joel M. Flaum. Foi também *Director of Security & Justice Affairs in the Washington Office of the Iraq Coalition Provisional Authority (CPA)*; *Director for Contingency Planning & International Justice, National Security Council (NSC)*; e *Special Assistant to former National Security Advisor Condoleezza Rice*.

Avaliando o conjunto de obras de Byman & Waxman se pode perceber a mudança no argumento da ameaça e conseqüentemente da defesa dos EUA. Afastado o perigo da guerra nuclear total em função do esfacelamento da União Soviética, tornou-se necessário para os EUA repensar a “sensibilidade à avaria, coesão das coalizões, intervenção humanitária e emprego de armamento de destruição de massa” (BYMAN & WAXMAN, 2001, p. xiii). O fim da Guerra Fria criou para os EUA uma situação hegemônica na verdade muito mais insegura em termos territoriais do que no período anterior. A identificação das ameaças ficou menos clara, o que dificulta o emprego da dissuasão e gera a maior necessidade do emprego da coerção. Assim, persistem as necessidades de manutenção de um aparato militar expressivo – embora bem menos sofisticado do que o anterior⁶² –, para fazer frente aos inúmeros conflitos de baixa intensidade remanescentes.

Partindo da premissa que coerção não é destruição, pode-se estabelecer que estratégias coercitivas sejam “eficazes quando a ameaça não precisa ser levada a efeito” (BYMAN & WAXMAN, 2001, p. 2). Dito desta forma poder-se-ia supor que se trata de dissuasão, visto que o oponente não sofreu a ação coercitiva. No entanto, o risco de avaria nesse caso era na verdade iminente, transcendendo o limite natural da dissuasão, uma vez que o elemento condicional da ameaça já está ausente. Há inclusive a situação em que certo grau de dano é infringido ao adversário, de forma a demonstrar a credibilidade da ação, fazendo-o retroceder em suas ações.

Analisada a teoria da coerção nos termos apresentados por Byman & Waxman, é tênue a separação entre os dois termos: dissuasão e coerção. Considere-se que coerção é “o uso de uma força ameaçada⁶³ e eventualmente o uso limitado de uma força real para recuperar a ameaça induzindo um adversário a agir diferentemente do que de outra forma faria” (BYMAN & WAXMAN, 2001, p. 30). A única diferença existente é o fato de meios terem sido empregados – real ou virtualmente na medida necessária para restabelecer o *status quo* ante. Nesse aspecto, é interessante o argumento levantado por Schelling⁶⁴. Ao tratar do argumento, ele o contrapôs à idéia de força bruta. Coerção “ocorre quando é usada, uma vez que o poder de ferir é mais eficiente quando deixado em reserva. É a ameaça do dano, ou da ocorrência de mais dano, que pode fazer alguém desistir ou concordar” (SCHELLING *apud* BYMAN & WAXMAN, 2001, p. 3). No caso em que este limite não é respeitado [o emprego da força necessária], chegando-se à destruição desnecessária, se está empregando, então, a força bruta. Feita a diferenciação entre coerção e força bruta, pode-se considerar que o objetivo de quem coage é o emprego da força necessária e suficiente para tornar crível o seu emprego, bem como transmitir a mensagem da garantia que ela será empregada sempre que for oportuno ou necessário.

Alguns conceitos-chave analíticos são importantes para o entendimento da dinâmica do processo. Coerção é mais um processo de desafios e respostas em que os movimentos dos atores tendem a progressivamente modificar o ambiente de segurança – o que o transforma em um jogo dinâmico. Nele, o primeiro fator é a capacidade de escalar o custo do ameaçado, ao mesmo tempo em que se nega a ele a possibilidade de fazer face aos novos valores necessários à manutenção do desafio, assim como impedir que ele contra-ataque, aumentando os seus custos. A esse mo-

vimento se denomina “*escalation dominance*”⁶⁵ (BYMAN & WAXMAN, 2001, p. 38). Além do processo de escalada, outro elemento importante na construção de um ambiente coercitivo é a escolha dos pontos de pressão a serem ameaçados, pois eles dependem de valores nem sempre identificáveis por um partido que pretenda exercer coerção. O grau de coerção só é efetivo quando atinge elementos – objetivos tangíveis ou intangíveis – de alto valor para o alvo da coerção.

Com base nesses dois conceitos-chave, é possível de estabelecer uma estratégia de coerção que permita manter o oponente constantemente sob pressão. Por esse motivo, é também importante estabelecer a natureza da coerção, com sua estratégia específica e seus fatores críticos geradores de vulnerabilidades. Para acompanhar o desenvolvimento dessas duas variáveis suscetíveis a ingerências vindas do oponente, deve-se ter sempre em mente que o processo de tomada de decisão do oponente deve ser acompanhado, de forma a que se perceber qualquer modificação no caminho que vem sendo traçado por ele.

3.13 Lawrence Freedman e o futuro da dissuasão

Educado na *Whitley Bay Grammar School* e nas Universidades de Manchester, York e Oxford, Freedman é professor de Estudos de Guerra no *King’s College* em Londres desde 1982, onde já exerceu a função de Vice-Diretor de Pesquisa. É membro da Academia Britânica desde 1995. Antes de se tornar pesquisador em King’s, trabalhou em *Nuffield College Oxford*, no *Intertational Institute of Strategic Studies – IISS* e no *Royal Institute of International Affairs*.

Foi indicado historiador oficial da Campanha das Falklands em 1997, tendo

escrito a obra *The Official History of the Falklands Campaign*, publicado em 2005. Realizador de uma extensa obra, Freedman tem escrito sobre estratégia nuclear e guerra fria, assim como comentado regularmente assuntos de segurança. É autor de uma coleção de ensaios sobre política britânica de defesa, tendo escrito, dentre outros, os seguintes livros: *US Intelligence and the Soviet Strategic Threat* (1977); *Britain and Nuclear Weapons* (1980); *The Atlas of Global Strategy* (1985) *The Price of Peace: Living with the Nuclear Dilemma* (1986) *The Politics of British Defence Policy, 1979-1998* (1999); *Kennedy's Wars* (2000), que cobre as crises dos anos 1960 – Berlin, Cuba e Vietnam; *The Cold War* (2001) e *Deterrence* (2004).

“Dissuasão pode ser uma técnica, uma doutrina e um estado de espírito (state of mind no original)” (FREEDMAN, 2004, p. 116). Com essas palavras Lawrence Freedman (2004) inicia o capítulo sobre o futuro da dissuasão e continua o argumento declarando que a questão é sobre fronteiras e o estabelecimento dos riscos de cruzá-la ou não. Se durante a Guerra Fria essa questão se manteve focada na dissuasão nuclear e na condução estratégica da guerra em si, hoje não se pode afirmar que o foco se mantenha inalterado, em função das modificações ocorridas no cenário internacional. Assim, o fator dominante nas discussões no período bipolar era a confrontação em si.

Ultrapassado o limite da bipolaridade em decorrência da extinção da URSS e do surgimento de uma única superpotência, deixou de ter sentido afirmar a necessidade da dissuasão nuclear naqueles moldes e os EUA passaram a se defrontar com uma das premissas da própria dissuasão, ou seja, a necessidade de cooperação do oponente – aquele que deve ser dissuadido – para compor a equação da ameaça. A nova realidade dificultou enormemente o trabalho dos tomadores de decisão, tal a diversidade de atores, situações e tarefas a desempenhar. A conseqüência inevitá-

vel foi a ampliação do emprego de conceitos, mais aplicáveis do ponto de vista instrumental, como a compelência e a preempção.

Essa nova realidade levou Freedman a considerar a dissuasão como “atividade de dispositivo de fronteira [*boundary-setting activity*], mas apenas uma de um número de atividades relacionadas” (FREEDMAN, 2004, p. 118). O conceito tornou-se mais subjetivo, já que demanda avaliação não só de como será realizada a dissuasão, mas também dos elementos que a conformam. Tornou-se necessário dar-lhe significado, e avaliar as origens históricas de sua formação e justificação para os novos atos em execução. Não basta mais a simples ameaça em decorrência de uma vontade. Deve haver uma forte justificativa para convencer outros atores da sua relevância e legitimidade.

NOTAS DE FIM DE CAPÍTULO

¹ Também denominado Pacto de Paris, foi assinado em agosto de 1928 e propunha duas medidas de grande impacto: condenava o recurso à guerra como forma de solucionar controvérsias internacionais e propunha a renúncia ao seu emprego como instrumento de política nacional nas relações internacionais.

² Em decorrência da II Guerra Mundial, a Grande Guerra passou a ser denominada também de I Guerra Mundial.

³ O termo foi utilizado em 1939 para descrever os movimentos rápidos dos blindados apoiados por aeronaves que avançam em profundidade na defesa inimiga desbordando-a. Com o movimento, a retaguarda é ameaçada e não sua frente de combate. Modernamente a tática foi empregada por israelenses em 1982 no Líbano e por norte-americanos na Guerra do Iraque em 2004. Ver (<http://encyclopedia.jrank.org/Cambridge/entries/014/blitzkrieg.-html>), acesso em 12 fev. 2008.

⁴ O historiador britânico Erich Hobsbawn popularizou a tese de que o século XX teve início em 1914, com o início da Grande Guerra e terminou em 1991, com a implosão da URSS.

⁵ Liddell Hart foi oficial de Infantaria, tendo galgado o posto de Capitão. Posteriormente, em virtude de um ferimento de guerra, serviu no Army Education Corps e foi correspondente de guerra do *Daily Telegraph* (1925–35) e do *The Times* (1935–9). Ver (<http://encyclopedia.jrank.org/Cambridge/entries/054/Sir-Basil-Henry-Liddell-Hart.html>), acesso em 12 fev. 2008.

⁶ A preocupação com a arma nuclear já fora expressa pelo autor em sua obra ‘A revolução da arte da guerra’ de 1945.

⁷ Com a imagem do bumerangue, Liddell Hart expressava sua preocupação com a arma que se volta contra o atirador inábil, pois a arma dos aborígenes australianos se volta contra o atirador quando utilizada por quem não domina seus segredos.

⁸ John Foster Dulles serviu como Secretário de Estado dos EUA no governo do Presidente Dwight D. Eisenhower de 1953-59. Foi uma figura importante na luta contra o comunismo nos primeiros anos da guerra fria.

⁹ A expressão retaliação maciça – aqui entendida como a capacidade de contra-ataque com todo o poder disponível em caso de uma agressão – foi empregada pelo Secretário de Estado dos EUA Foster Dulles. Ver. *Policy for security and peace*, Foreign Affairs, v. 32 (April, 1954) pp. 353-64.

¹⁰ O correspondente nas Forças Armadas brasileiras seria o Gabinete do Comandante de Operações Navais, que congrega todas as forças do Teatro de Operações. De maneira informal, é considerado o braço armado da Marinha.

¹¹ O livro foi traduzido para o português com o título de “Guia de Estratégia Naval”.

¹² A revista TIME realizou em junho de 1946 uma interessante matéria sobre o livro. Nela, foram elucidados os elementos essenciais da nova era que se iniciava. Escrito por cinco Professores do *Yale Institute of International Studies*, o livro seria “o melhor trabalho até agora sobre as implicações da real política atômica”. Ver <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,793035,00.html>. Acesso 12 fev. 2008.

¹³ Obra escrita em parceria com Henry Kissinger.

¹⁴ Traduzido em 1976, a obra que teve o título de “A guide to the reading of On War” tornou mais acessível a leitura da obra de Clausewitz. Nela, muitas das incorreções de interpretação e tradução foram resolvidas. Ver http://findarticles.com/p/articles/mi_m0IBR/is_1_34/ai_n6112438/pg_12. Acesso em 13 fev. 2008.

¹⁵ No original foi utilizado o termo ‘*bargaining away*’ (BRODIE, 1946, p.118).

¹⁶ O texto original é: “(...) *sovereignty can easily be formally surrendered, but actual power is more difficult to surrender and can be effectively surrendered only to an agency still more powerful*”.

¹⁷ São ataques com armas nucleares cujos alvos são as instalações econômicas do oponente

¹⁸ Ataque contra-economia e contra-força-aérea é a denominação que se convencionou quando se trata de ataque empregando armamento nuclear estratégico sobre cidades ou sobre aeródromos militares.

¹⁹ Eram assim denominadas as missões de alta prioridade do Strategic Air Command para realizar a retaliação maciça contra ataques soviéticos. Tratava-se de aeronaves mantidas em vôo prontas para atacar.

²⁰ Seu nome de batismo era Heinz Alfred Kissinger.

²¹ Em decorrência do Acordo de Paz no Vietnã, Kissinger recebeu o prêmio em conjunto com Lê Đức Thọ Premier do Vietnã do Norte, que o recusou.

²² É a condução de uma política externa com bases realistas, que trata do balanço de poder e da busca, da posse e da aplicação do poder entre os Estados.

²³ Sua política buscava uma aproximação com a China, enquanto discutia com a URSS as limitações de armas estratégicas – as negociações SALT – em 1969.

²⁴ A estratégia da retaliação maciça do Secretário Foster Dulles considerava que qualquer ataque soviético seria respondido com a máxima capacidade nuclear de defesa dos EUA. Com Kissinger e sua estratégia da resposta flexível, haveria uma combinação de armamento nuclear tático e forças convencionais em reação aos soviéticos, além das armas estratégicas estritamente necessárias.

²⁵ Nos dois livros, Kissinger desenvolveu o conceito de resposta flexível para as forças convencionais e alertou para o perigo de os EUA ficarem para trás na corrida pelos mísseis balísticos – por ele denominado “missile gap”.

²⁶ O termo não possui tradução para o português, mas aproxima-se à guerra absoluta de Clausewitz. No presente texto, será utilizada a tradução livre ‘guerra de extermínio’.

²⁷ Ver Prefácio à obra, redigido por Gordon Dean p.vii-x.

²⁸ Havia uma intenção embutida no ideário comunista de que “a paz só seria alcançada após o triunfo do comunismo” (KISSINGER, 1957, p. 6).

²⁹ O termo ‘poder’ aqui é entendido como a relação de potência (elemento voltado para dentro) e poder (elemento voltado para fora) respectivamente representados pelas forças e meios à disposição do Estado como apresentado no Capítulo 3, visto ser uma ‘ação’ ou seja, ‘*policy*’.

³⁰ À época do trabalho já havia reduzido consideravelmente a vantagem norte-americana na corrida armamentista. Assim, Kissinger considera que “o grau de destruição e a velocidade dos modernos armamentos acabou com a nossa tradicional invulnerabilidade, e a polarização do poder no mundo reduziu a nossa tradicional margem de segurança” (KISSINGER, 1957, p. 9).

³¹ A decisão de ampliar a capacidade de ataque do Comando Aéreo Estratégico – Strategic Air Command em inglês – foi discutida no Senado norte-americano com o Estudo do Poder Aéreo – Study of Airpower.

³² A tipologia apresentada não é explícita na obra de KISSINGER, mas pode ser claramente subentendida em seu capítulo intitulado “Os problemas da Guerra Nuclear Limitada” (KISSINGER, 1957, p. 174-202).

³³ ‘*Vast resources of manpower*’ no original.

³⁴ Para Herman Kahn era essencial realizar livremente pesquisa interdisciplinar, que denominou “important issues, not just urgent ones”. Ver http://www.hudson.org/learn/index.cfm?fuseaction=staff_bio&eid=HermanKahn. Acesso em 25/02/2008.

³⁵ Esses estudos são denominados atualmente de Prospectiva. Envolvem análise de sistemas, matemática e ferramentas científicas de projeção de futuros.

³⁶ Ele não aceitava a visão pessimista de esgotamento dos recursos naturais denominadas neo-Malthusianismo, bem como negou a existência de cenários catastróficos para a humanidade. Ver <http://www.hudson.org/index.cfm?fuseaction=HermanKahn>. Acesso em 25/fev./2008.

³⁷ Os britânicos classificam os três tipos como ‘passive deterrence’, ‘active deterrence’ e ‘tit-for-tat deterrence’ (KAHN, 1961, p. 126).

³⁸ Expressão atribuída por Kahn a Thomas Schelling (KAHN, 1969, p. 23).

³⁹ O termo é aqui entendido como o processo em que alguns indivíduos envolvidos em uma negociação conseguem vantagens particulares por meio de violações das regras aceitas e cumpridas pelos demais. São os cálculos egoísticos que levam o indivíduo a trapacear.

⁴⁰ Kahn cita um artigo publicado na Harper's Magazine em outubro de 1955 por B. Broddie (KAHN, 1969, p. 309).

⁴¹ O termo foi cunhado no período da Guerra Fria para se referir aos estoques de armas nucleares disponíveis em poder das superpotências e seus aliados.

⁴² O termo foi utilizado no âmbito do *Treaty on the Nonproliferation of Nuclear Weapons*, conhecido como Tratado de não-proliferação nuclear – TNP. Para os países que defendem a aplicação do TNP, quanto mais países possuírem armas nucleares, maiores serão as possibilidades de uma guerra nuclear; a instabilidade internacional também tende a aumentar, já que as questões de soberania ficam ameaçadas. Em verdade, trata-se de uma solução discricionária, pois somente quem possui armas nucleares passa a ter o direito de possuí-las. Aos demais, é vetado desenvolvê-las.

⁴³ Na sua opinião, haveria um fator de fortalecimento do nível de ameaça da OTAN por tratar-se de mais um grau de imprevisibilidade a ser considerado pelos estrategistas soviéticos.

⁴⁴ Ver http://en.wikipedia.org/wiki/André_Beaufre. Acesso em 19 fev. 2008.

⁴⁵ Para ele, foi o axioma do equilíbrio do terror que paralisou as superpotências durante a Guerra Fria.

⁴⁶ A estratégia total tem por objetivo conduzir o conflito travado nos diversos domínios da atividade humana. Ela atua em todos os campos do poder, que segundo Beaufre são: político, econômico, diplomático e militar. Ver *Introdução à Estratégia*, 1998, p. 150.

⁴⁷ Tal princípio tem aderência com a impossibilidade de aumento indefinido da violência, o que levaria à guerra absoluta de Clausewitz em decorrência da existência do armamento nuclear. Assim, a ‘arma absoluta’ limitou o fenômeno da guerra.

⁴⁸ No presente trabalho o conceito de força adotado por Beaufre vem sendo tratado como *meios*, como ficou expresso no capítulo anterior.

⁴⁹ Ver <http://encyclopedia.jrank.org/Cambridge/entries/093/Thomas-Crombie-Schelling.html>.

⁵⁰ Ver <http://www.amazon.com/exec/obidos/ASIN/0674840313/nobelprizeintern>. Acesso em 19 fev. 2008.

⁵¹ Atualmente o conceito de ponto focal passou a ser denominado *Schelling point*. Trata-se de um ponto para o qual tomadores de decisão independentes convergem quando, de frente para um mesmo problema, tomam decisões que consideram naturais, especiais ou relevantes sem que haja troca de informações entre eles. Ver <http://schellingpoint.com/principles>. Acesso em 19 fev. 2008.

⁵² Schelling apresenta um interessante exemplo das estratégias alternativas adotadas por Gengis Khan que ilustram a diferença em discussão. No início de suas conquistas, considerava que os conquistados não podem ser amigos dos conquistadores, razão pela qual executava todos os inimigos por medida de segurança. Posteriormente, percebeu que poderia tirar vantagem de prisioneiros valiosos, usando-os como reféns à frente de suas forças – verdadeiros escudos humanos. Como se pode perceber, inicialmente adotava a força bruta em suas batalhas, mas posteriormente passou a utilizar a coerção, pois quando estavam sob ataque, as primeiras vítimas eram exatamente os entes queridos dos atacantes. (SHELLING, 1970, p. 5-6).

⁵³ Luttwak não é considerado um historiador, talvez pelo caráter estratégico de seus escritos, principalmente no caso do livro sobre o Império romano (Luttwak, 1976). Com uma pergunta direta – Como os romanos defendiam suas fronteiras? – trouxe controvérsia para o assunto, pois grande parte dos historiadores profissionais rejeita sua hipótese baseada na estratégia adotada pelos romanos.

⁵⁴ Luttwak considera que nos anos 1952-53 as armas nucleares táticas norte-americanas atingiram seu ápice. Ver LUTTWAK, 1987, p. 121.

⁵⁵ Ver <http://www.columbia.edu/cu/polisci/fac-bios/jervis/faculty.html>.

⁵⁶ Trata-se de figura de teoria dos jogos representada pela disputa entre dois motoristas que dirigem em alta velocidade e sentidos opostos, colocando-se no centro da estrada. Aquele que desviar o veículo primeiro perde, sendo considerado um “chicken” – medroso.

⁵⁷ Trata-se de uma sociedade secreta fundada em 1776 por cinco alunos do College of William and Mary em Williamsburg, Virginia. Tinha como objetivo conceder diplomas a outros alunos. Foi criada com o propósito de permitir a discussão de qualquer assunto de interesse – a liberdade de questionar sempre foi marca registrada da sociedade. Ver http://staging.pbk.org/AM/Template.cfm?Section=About_PBK. Acesso em 19/fev./2008.

⁵⁸ Por questões práticas, considerando que já colocamos o adjetivo ‘nuclear’ em dissuasão para tratar de *deterrence*, podemos agora aceitar a tradução de *conventional deterrence* apenas como dissuasão, sem adjetivos.

⁵⁹ The President's General Advisory Committee on Arms Control and Disarmament.

⁶⁰ Em seu livro *The Geopolitics of the Nuclear Era* (1977) Colin Gray resgata a teoria de Nicholas Spykman na qual a Eurásia (Heartland) dependia das ilhas periféricas (Rimlands) para sobreviver.

⁶¹ A Segunda Era Nuclear é consequência das profundas modificações no cenário internacional. A proliferação de armas nucleares representa um novo desafio, pois além de ampliar em muito o número de Estados com posse de armas nucleares, muitos deles, segundo Gray, não são regimes confiáveis.

⁶² No novo ambiente não há necessidade de manutenção do aparato de mísseis balísticos ou mesmo de aeronaves de emprego estratégico em alerta.

⁶³ A expressão força ameaçada deve ser entendida no presente trabalho como ‘o emprego de meios para concretizar uma ação militar explicitada por uma ameaça anterior’.

⁶⁴ Em sua obra *Arms And Influence*, T. Schelling coloca a dissuasão no campo da diplomacia quando induz o oponente a evitar custos de resistência.

⁶⁵ Esse conceito foi desenvolvido durante os anos da guerra fria por Herman Kahn, que descrevia o cenário envolvendo o emprego de armamento nuclear. (*Op.Cit.* p.40)

4 CONCLUSÃO

Desde que a arma nuclear foi desenvolvida, acadêmicos e tomadores de decisão vêm desenvolvendo formas de conviver com o risco de extermínio da espécie humana. A base de toda a argumentação foi a dissuasão nuclear (*deterrence*) realizada pelos EUA sobre a URSS, de forma a demovê-la de realizar um ataque contra a Europa ou contra o próprio território norte-americano. Essa primeira fase, denominada Guerra-Fria, perdurou desde 1945 até 1991, com o esfacelamento da URSS. Nesse período dominado pela bipolaridade, o objetivo sempre foi evitar o confronto, tanto nuclear como convencional, entre as duas superpotências, em que pese a ocorrência de conflitos sob a forma de crises político-estratégicas, das quais o exemplo mais marcante foi a Crise dos Mísseis de Cuba em 1962.

Ao denominar a seção anterior ‘Mudança de Paradigma’, já era sinalizada a modificação introduzida na forma de se fazer a guerra a partir do surgimento da arma nuclear. No entanto, ao realizar a revisão bibliográfica, tornou-se claro que diferentes pensadores realistas deram maior ênfase a algum aspecto que para si demonstrava o teor ou o valor da mudança que se havia processado. Enquanto para alguns a questão era de quantidade, o que levou as duas superpotências a buscar a superioridade em número de artefatos nucleares disponíveis para o primeiro ataque (e posteriormente para garantir a retaliação – o segundo ataque – em termos efetivos), outros consideraram a questão do ponto de vista da qualidade. Nesse aspecto, pode-se sentir a inserção da Teoria dos Jogos no desenvolvimento de estratégias mais elaboradas do que a simples destruição mútua (*Mutual Assured Destruction – MAD*), bem como uma progressiva importância da Psicologia nos Estudos Estratégicos. Os trabalhos que buscaram identificar alterações nos processos cognitivos da

tomada de decisão partiram do entendimento da ação que a ameaça realiza sobre o moral do ameaçado. Evoluíram até chegar a introduzir conceitos subjetivos de irracionalidade, tornando mais humanas e, portanto menos racionais as decisões, em que pese a racionalidade do processo.

Se num primeiro momento a questão da dissuasão foi tratada como um elemento de defesa, progressivamente sua importância foi ampliada ao ponto de ser considerada uma das estratégias possíveis e finalmente um elemento de barganha, quando as armas nucleares táticas seriam perfeitamente aceitáveis em um contexto de guerra limitada.

Durante o período da Guerra Fria, o pensamento estratégico norte-americano evoluiu em função do trabalho acadêmico desenvolvido em instituições como a RAND Corporation e de outros *'think tank'* privados (Hunson Institute, Instituto Internacional de Estudos Estratégicos, e outros). Cada qual ao seu nível, contribuíram para entender, desenvolver e disseminar as mudanças possíveis nas formas de realizar a defesa do hemisfério ocidental.

4.1 A Psicologia da ameaça

Conceitualmente, dissuasão sempre esteve diretamente vinculada à existência de uma ameaça e seu processo estava focado no campo do dissuadido, que poderia aceitar ou não as condições que lhe eram impostas. Em seu livro "On Thermal Nuclear War", Herman Kahn identificou as alternativas psicológicas possíveis de serem realizadas pelo oponente, levando-o a ser dissuadido. Para demonstrar sua tese, idealizou uma fantástica máquina do fim do mundo. Com uma alegoria¹, Kahn discutiu os problemas da dissuasão e identificou o que denominou processo de es-

calada² segundo o qual duas séries de elementos atuavam de forma recíproca ampliando sempre as ações: as questões políticas, diplomáticas e militares do conflito e o nível de violência provocado pela evolução dos fatos. Em consequência dessa possibilidade, havia a necessidade de se estudar questões de ordem tática para que se evitasse o início inadvertido do processo. Isso porque a escalada não visava o controle da violência como se pensou por muito tempo, mas para gerar dano ou confusão no processo político do oponente. Portanto, a sutileza do processo estava não em evitá-lo, mas em como realizá-lo. Tal foi a repercussão do texto que levou Bernard Brodie a criticá-lo abertamente, comparando a situação a um 'beco-sem-saída'.

Com a progressiva ampliação do entendimento do que se passava nas mentes dos tomadores de decisão, chegou-se à necessidade de identificar a percepção e os desentendimentos ocorridos durante o processo de tomada de decisão, quebrando o paradigma do ator racional. Os estudos desenvolvidos por Jervis serviram para melhor entender como, porque e quando tomadores de decisão se iludem, mesmo sendo conscienciosos e inteligentes.

4.2 A evolução do processo de tomada de decisão

Logo após as explosões de Nagasaki e Hiroshima, a primeira reação norte-americana foi de completo êxito, pois além de pôr fim à guerra, havia se transformado na única superpotência nuclear do mundo. No entanto, duas questões de primeira ordem se puseram de imediato: como impedir que outras potências também tivessem acesso à bomba? Quando e como empregar artefato capaz de gerar tamanha destruição? A essas respostas Liddell Hart assinalava os riscos de longo prazo, por serem as desvantagens bem superiores às vantagens do seu emprego como arma tanto defensiva – posto que fosse dissuasória – como ofensiva, em função do seu

grau de destruição. De seus estudos, veio a concluir que a arma nuclear se transformaria no elemento dissuasório mútuo tão logo outra superpotência nuclear surgisse (o que não demorou a ocorrer com a URSS). Os fatos ocorridos na Coreia e no Sudeste Asiático³ logo demonstraram que havia dois contextos bem distintos em realidade: a dissuasão nuclear entre as duas superpotências e seus aliados e as guerras limitadas surgidas em ambientes periféricos do terceiro mundo.

Outra questão importante no processo de aumento progressivo da violência na guerra foi apresentada por Bernard Brodie, quando estabeleceu que, em virtude da extrema capacidade de destruição dos novos artefatos, deixava de ser relevante a escolha de alvos estratégicos na forma como havia sido realizado até então, pois uma única explosão aniquilava completamente a capacidade produtiva de uma região. Com isso, surgiram novas expressões como 'alvos contra-força' (aqueles representados por regiões industriais) e 'alvos contra-valor' ou 'contra-cidades' (representados pelas regiões populosas). Para Brodie, a prioridade deveria ser dada aos alvos contra-força, o que gerava o dilema de atacar primeiro. Nesses termos, seria necessário destruir a força-aérea oponente ainda no solo, bem como suas instalações militares. Caso contrário expunha-se a ser atacado pelas unidades remanescentes não destruídas no primeiro ataque.

No caso da defesa, a dissuasão nuclear seria alcançada se demonstrado ao oponente que sempre haveria condições de um segundo ataque – uma retaliação. A conclusão inevitável foi a necessidade de garantir esse segundo ataque, uma vez que a decisão de iniciar a guerra com um primeiro ataque fora descartada por parte dos EUA. Só restava garantir uma efetiva redução crítica da vulnerabilidade tática das forças de retaliação. O efeito foi conseguido com os submarinos nucleares lançadores de mísseis, a manutenção dos bombardeiros estratégicos em vôo, a cons-

trução de casulos para a proteção de silos lançadores de mísseis, bem como a manutenção de diversos tipos de aeronaves de defesa aérea, além de medidas passivas de defesa. É dessa época a estratégia da retaliação maciça, que gerou tanto mal-estar para os europeus em função das declarações do Secretário de Estado Foster Dulles de emprego unilateral do armamento no Teatro Europeu.

Por tratar-se de uma verdadeira revolução tecnológica⁴, na verdade a evolução gerou um novo modo de pensá-la, ou seja: a revolução representada pela arma nuclear exigia uma nova forma de pensar a guerra. No campo diplomático, a atuação do Secretário Henry Kissinger (1973-77) representou interessante mudança na direção da política externa norte-americana, na qual interferiu de forma consistente nos anos 1969-77. Foi nessa época que surgiu a '*détente*', processo de aproximação com os soviéticos e chineses, ao mesmo tempo em que substituía a concepção estratégica da retaliação maciça pela resposta flexível, idéias que defendeu em seus escritos e muito influenciaram a Administração Kennedy. Nesses termos, o emprego das armas nucleares táticas desempenhou importante papel na tentativa de limitar a letalidade das armas e transformar as guerras nucleares em guerras limitadas. No entanto, abria o dilema da escalada, pois sempre haveria a possibilidade de emprego de armas cada vez mais letais. Nessa nova condição, o espectro dos conflitos passou a possuir uma tipologia ampliada, com guerras: convencionais, nucleares limitadas e de extermínio, nível máximo de violência – próxima à guerra absoluta de Clausewitz. Kissinger propôs então que estratégia e diplomacia deveriam ser realizadas de forma coordenada, de forma a evitar que o curso das ações não fosse pressionado pelos eventos, além de manter abertos os canais de negociação. Mesmo trabalhando em prol do controle de armas, advogou a existência de um excedente capaz de garantir uma resposta no mais alto nível de violência, em que pese todo

o seu esforço em valorizar a diplomacia.

Foi com Herman Kahn que o terror da mútua destruição assegurada (*Mutual Assured Destruction* cuja sigla MAD – ‘louco’ em inglês – tornou-se famosa) levou ao estudo sistemático os efeitos da guerra nuclear, com suas possíveis opções estratégicas. Com o emprego de teoria dos jogos, desenvolveu uma metodologia que buscava estudar os possíveis futuros, suas causas e conseqüências, e como influenciá-los. Para ele, o tomador de decisões deveria dispor de uma equipe multidisciplinar que moldasse os cenários possíveis de serem encontrados no futuro e as formas de alcançar os que lhes fossem mais favoráveis. Segundo seus estudos matemáticos, considerava possível realizar escolhas de quais futuros possíveis de ocorrer seriam mais promissores e quais ações deveriam ser tomadas no presente para que eles viessem a se realizar. Fez importantes avanços no campo da influência psicológica na dissuasão, quando considerou que ao pensar nas questões da defesa nuclear, o tomador de decisão leva muito mais em conta os seus próprios sentimentos do que os do oponente. Para ele, o ‘homem de potência’ (idealizado por Raymond Aron) de posse de armas nucleares, ao ameaçar o seu uso, era na verdade um instrumento de poder que influenciou por muito tempo no processo decisório das superpotências. Com esses elementos, seria possível manter o ‘equilíbrio do terror’, uma guerra de nervos – *brinkmanship* – que perdurou em diferentes intensidades durante toda a Guerra Fria.

A contribuição do Marechal Beaufre com o conceito de guerra total e a proposta de nuclearização da França sem subordinação aos interesses norte-americanos na Europa criou um marco divisório no pensamento estratégico ocidental. Com ele, a dissuasão foi tratada como estratégia possível para o impasse da Guerra Fria. Seus trabalhos sobre estratégia consolidaram a nova realidade abordada de

forma parcial pelos pensadores da época. Ao reconhecer que a dissuasão nuclear só funcionaria em conjunto com a dissuasão convencional, concentrou em um único modelo da guerra total a solução estratégica para o teatro europeu, ampliando consideravelmente o problema da segurança para os soviéticos. Na verdade, tratava-se do mesmo cenário estudado por Mearsheimer em seu trabalho sobre dissuasão convencional, em que ambos os Exércitos desdobrados no teatro de operações estavam prontos para entrar em ação. Acrescentando ao contexto a forte influência da mídia – a essa época a televisão já pressionava o mundo civil com as imagens cruas dos eventos em tempo real – fazia da ‘dissuasão moral’ uma poderosa arma. A opinião pública passava a fazer parte da questão e o papel do governante na tomada de decisão sofria constantes modificações, tornando-se quase refém da comunicação de massa.

Após os trabalhos de Beaufre, se percebe a mudança do foco do problema, com a redução progressiva das atenções nas armas nucleares em si para os processos de interação entre as duas superpotências e seus aliados. Evidentemente não se tratou de um recorte linear, pois durante os anos 1960 – com ênfase em outubro de 1962 com a Crise dos Mísseis de Cuba – a tensão foi extrema. São nessa época que surgem novas visões sobre a questão, com os trabalhos de geopolítica de Colin Gray, e a estratégia da negociação (bargaining) de Thomas Schelling, a guerra revolucionária de Beaufre e seus primeiros ajustes no conceito de segurança das guerras de baixa intensidade.

Também no âmbito do controle de armas dos anos 1960 foram realizados importantes desdobramentos, sem que resultados positivos fossem alcançados em função da manutenção de estoques de armas sempre presente durante as discussões. Nesse aspecto destacaram-se *Crises and Arms Control* de Herman Kahn e

Strategy and Arms Control de Thomas Schelling, bem como as gestões de Henry Kissinger na política externa dos EUA.

Com a introdução dos processos mais sofisticados de negociação entre as superpotências tornou-se insofismável que a guerra nuclear não mais era para ser vencida no campo de batalha, mas nas mesas de negociações. A diplomacia do poder de barganha era realidade e a guerra absoluta de Clausewitz – agora quase palpável – deveria ser evitada.

4.3 O papel da RAND Corporation⁵

O desenvolvimento da arma nuclear, desde seu emprego e posteriormente com as experiências levadas a efeito pelas grandes potências, desde logo demonstrou a necessidade de se repensar a guerra, impossível de ser conduzida nos termos clausewitzianos. A vitória já não seria o objetivo maior, como bem assinalou Bernard Brodie em seu *“The Absolute Weapon: atomic power and world order”* (1946). Nascia o conceito de dissuasão nuclear, que iria limitar as decisões das duas superpotências durante toda a segunda metade do Século XX.

Importante fator no desempenho militar norte-americano e posteriormente dos aliados ocidentais, a RAND Corporation possibilitou o trabalho conjunto de diversos cientistas, pensadores e estrategistas que sustentaram o esforço de guerra com soluções no campo militar. Assim, tanto Herman Kahn (final dos anos 1940 até os anos 1960), Bernard Brodie (1951-66), Henry Kissinger (1961-68) ou Thomas Schelling (1958-59) e mais recentemente Daniel Byman e Matthew Waxman dentre muitos, trabalharam no desenvolvimento da estratégia da dissuasão nos anos 1950 a 1970. Teorias sobre o combate e o estabelecimento de requisitos⁶ de alto nível e operacio-

nais de armas as mais diversas. Em suas instalações, idéias como a retaliação maciça, resposta flexível, bem como teorias da escalada ou da contenção foram idealizadas e desenvolvidas, sempre no intuito de garantir a segurança dos EUA. O funcionamento de uma verdadeira engrenagem de pensamentos foi “capaz de analisar, entender, prever e dialogar com um mundo em transformação e cheio de incógnitas a serem respondidas” (TEIXEIRA, 2007, p.87).

4.4 DISSUASÃO: uma síntese

O objeto da Estratégia sempre foi a vitória, a ‘imposição da vontade de um sobre o outro’. Como alcança-la nem sempre foi objeto de estudos pelos estrategistas, que preferiam estudar a “condução de campanhas e guerras” (SCHELLING, 1970, p. vi). Com a arma nuclear, a questão da vitória tornou-se uma nova realidade, pois não mais poderia ser a razão em si da política em face da arma absoluta – a bomba termonuclear. A partir dela a guerra absoluta de Clausewitz era quase uma realidade palpável. Nessa nova realidade, a violência como poder de barganha tornou-se uma realidade insofismável: a arma nuclear impôs a necessidade de se sobrepor ao adversário, pois sem uma vantagem (*overlapping*) não há barganha – entendida como negociação – apenas um cabo de guerra.

A arma nuclear foi uma revolução nos assuntos militares que demandou uma nova fórmula no pensamento estratégico tanto no seu entendimento como no seu emprego, pois ambos criaram uma nova perspectiva sobre a guerra, sobre a diplomacia e principalmente sobre a natureza da paz. Com ela, não é mais possível considerar a vitória na guerra, mas as formas de evitá-la. Do ponto de vista ocidental, a renúncia à violência teria gerado um vácuo de poder que daria à URSS total liberda-

de para atuar globalmente, exportando a Revolução Comunista da forma como já vinha ocorrendo no Terceiro Mundo.

Quanto ao emprego da arma em si, duas foram as ordens de problemas gerados: o emprego da ameaça como fator psicológico no processo de tomada de decisão pelo oponente e a necessidade de continuar a realizar guerras limitadas, sempre com a possibilidade de emprego de armamento nuclear tático (o que até o momento não ocorreu). No primeiro caso, é lícito concluir que a eficácia da dissuasão foi comprovada no incidente denominado “a Crise dos Mísseis de Cuba”, quando o nível de tensão alcançou valores inimagináveis entre as duas superpotências. Daquele momento em diante, o processo de distensão passou a reduzir o nível de tensão a valores aceitáveis até 1991, quando a URSS perdeu completamente a capacidade de se contrapor aos EUA no campo militar, criando o sistema unipolar do pós-Guerra Fria. No entanto, o processo de dissuasão nuclear vem mudando suas características em decorrência da ampliação do número de Estados detentores de armas nucleares. Aliado à ameaça de que novos Estados venham a possuí-las, é de se supor que o controle de armas de destruição de massa esteja passando por processo de ajustagem ainda prematuro de avaliar, com conseqüências imprevisíveis no campo político, já que o campo militar está sob controle hegemônico dos EUA.

Utilizando-se da classificação idealizada por Herman Kahn, que apresentou três tipos diferentes de dissuasão nuclear, Colin Gray estabelece que aos EUA foi essencial durante o período da Guerra Fria estabelecer um nível de ameaça crível para garantir a segurança de um aliado. Para realizar tal efeito, considera ser necessária uma postura julgada boa o suficiente para ‘enviar um cálculo de risco presumível para o inimigo de forma a deixá-lo preocupado’ (*to send a putative foe’s risk calculus healthily into de red zone*), de forma a estender a proteção a um aliado distan-

te que esteja sob ameaça de uma guerra convencional. Para ser crível, a dissuasão nuclear nesses termos necessita de uma capacidade de incrementos possíveis, sob pena de precipitar (inclusive sobre aquele que dissuade) uma catástrofe.

Colin Gray considera que atualmente há redução da efetividade da dissuasão nuclear, enquanto cresce o risco do recrudescimento da necessidade de se buscar um novo patamar de balanço de poder em decorrência da proliferação das armas de destruição em massa, gerando uma Terceira Era Nuclear, provavelmente na busca do domínio do espaço exterior – à semelhança do que ocorreu no mar e no ar.

NOTAS DE FIM DE CAPÍTULO

¹ “The Domsday Machine”. Pelo próprio nome se percebe tratar-se de algo fantasioso, fadado ao insucesso. Embora teoricamente perfeita, a máquina possuía apenas um senão: no caso de falha, por menor que fosse, não poderia ser reparada pelo próprio homem, pois em caso contrário, aquele que o fizesse teria o poder total sobre a máquina.

² Na verdade a semelhança é com uma escada, cujos degraus, ao serem galgados, não exigiam que obrigatoriamente todos os eles fossem utilizados em seqüência.

³ Tanto na Guerra da Coréia como na Guerra do Vietnã, o componente político das superpotências manteve as ações no campo militar com emprego limitado das armas convencionais. A existência das armas nucleares não evitou nenhuma das duas guerras.

⁴ O termo empregado costuma ser Revolução nos Assuntos Militares (Revolution in Military Affairs – RMA)

⁵ A RAND Corporation, criada em maio de 1948 por intermédio da separação da *Douglas Aircraft Company of Santa Monica, California* é uma instituição sem fim lucrativo que tem como missão: apoiar o desenvolvimento de políticas e tomada de decisão por meio de pesquisa e análise. Originalmente tinha como propósito a inovação e promoção educacional científica para o bem público e a segurança dos EUA. Ver <http://rand.org/about/history/>. Acesso em 19/03/2008.

⁶ Requisitos de alto nível e requisitos operacionais são as condições de operação que uma arma ou uma plataforma militar devem atender para realizar as tarefas para as quais estão sendo desenvolvidas.

REFERÊNCIAS

ARON, R.; MERLE, M.; JAGUARIBE, H.. **Curso de introdução às relações internacionais**: relações internacionais de poder. Brasília, D.F.: Editora Universidade de Brasília, c1982.

_____.; BATH, S. **Estudos políticos**. Brasília, D.F.: Editora Universidade de Brasília, 1980.

_____. **Paz e guerra entre as nações**. Brasília, D.F.: Ed. UnB, 1979. 706p. (Pensamento político; 7)

_____. **Pensar a guerra, Clausewitz: a era européia**. Brasília, D.F.: Editora Universidade de Brasília, 1986. 2 v (Pensamento político; 71)

_____. O estado-nação e as relações internacionais. In: ____ **Curso de introdução às relações internacionais**. Brasília, D.F.: Editora Universidade de Brasília, 1983.

_____. **International politics**: enduring concepts and contemporary issues. 7.ed. New York: Pearson/Longman, 2005.

BEAUFRE, André. **Estratégia da ação**. Rio de Janeiro: Bloch, 1970.

_____. **Introdução à estratégia**. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1998. (Biblioteca do Exército; 664. Coleção General Benício; v.336)

_____. **Os princípios da estratégia**. [Brasília, DF]: EMFA, 1987.

_____. **Strategy for tomorrow**. New York: Crane, c1974.

_____.; BARRY, R. H. **Deterrence and strategy**. New York: Frederick A. Praeger, c1966.

BRODIE, Bernard. **Strategy in the missile age**. Princeton: Princeton University Press, 1959.

BYMAN, Daniel; WAXMAN, Matthew C. **The dynamics of coercion**: American foreign policy and the limits of military might. New York: Cambridge University Press, 2001.

CREVELD, Martin van. **The art of war**: war and military thought. London: Cassell, 2000.

DEUTSCH, K. W.; SARDENBERG, R.; ARON, R.; WENDZEL, R. **Curso de introdução às relações internacionais**: o estado-nação e as relações internacionais. Brasília, D.F.: Editora Universidade de Brasília, 1983.

DUNN, Frederick S.; BRODIE, Bernard. **The absolute weapon: atomic power and world order.** New York: Harcourt, c1946.

FREEDMAN, Lawrence. **Deterrence.** Cambridge, UK; Malden, MA: Polity Press, 2004.

FOULQUIE, PAUL. **A dialética.** 3.ed. Europa-América, 1978. (Coleções Saber).

GRAY, Colin S. The changing nature of warfare?. **Naval War College Review,** Newport, RI v. 49., n.2, Spring, 1996.

_____. **The geopolitics of the nuclear era: heartland, rimlands, and the technological revolution.** New York: Crane, Russak & company: c1977.

_____. **The second nuclear age.** Boulder, Colo.; London: Lynne Rienner Pub., 1999.

_____. **War, peace, and victory: strategy and statecraft for the next century.** New York: Simon & Schuster, 1990.

HOVI, Jon. **Games, Threats and treaties: understanding commitments in international relations.** Washington: Pinter, 1988.

JERVIS, Robert. **Perception and misperception in international politics.** Princeton, NJ: Princeton University Press, c1976.

KAHN, Herman. **On Escalation: metaphors and scenarios.** New York: F. A. Praeger, c1965.

_____. **On thermonuclear war.** 2. ed. Princeton: Princeton University, 1961.

KEEGAN, John. **Uma história da guerra.** São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

KISSINGER, Henry. **Nuclear weapons and foreign policy.** New York: Doubleday Anchor, 1958.

KONDER, Leandro. **O que é dialética.** 17.ed. São Paulo: Brasiliense, 1987. Coleções Primeiros Passos; 23.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

LIDDELL HART, B. H. **The British way in warfare.** New York: MacMillan, 1933.

_____. **Dynamic defence.** London: Faber and Faber Ltd, 1940.

_____. **Disuasión o defensa.** Buenos Aires: Ediciones Pleamar, 1964.

_____. **Estratégia.** Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1966.

_____. **As Grandes guerras da história.** 3. ed. São Paulo: IBRASA, 1982.

_____. **The German generals talk.** New York: William Morrow, 1949.

_____. **The Strategy of indirect approach.** London: Faber and Faber Ltd, 1946.

_____. **Through the fog of war.** New York: Random House, c1938.

_____. **Why don't we learn from history?.** New York: Hawthorn Books, c1971.
LIDDELL HART, B. H.; CARVALHO, L. P. M.; CARVALHO NETO, H. **O outro lado da colina:** ascensão e queda dos generais alemães, com seus depoimentos acerca dos acontecimentos militares de 1939-1945. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1981.

LUTTWAK, Edward Nicolae. **The political uses of sea power.** Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1974.

_____. **Strategy: the logic of war and peace.** Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987.

MEARSHEIMER, John L. **Conventional deterrence.** Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1983.

MENDONÇA, Nair D. **O uso dos conceitos:** uma tentativa de interdisciplinaridade. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1985.

MORGAN, Patrick M. **Deterrence:** a conceptual analysis. Beverly Hills: SAGE, c1977.

PAPE, Robert A. **Bombing to win:** air power and coercion in war. Ithaca, London: Cornell University Press, 1996.

SARDENBERG, R.; ARON, R. **Curso de introdução às relações internacionais:** o meio internacional. Brasília, D.F.: Editora Universidade de Brasília, c1982.

SCHELLING, Thomas C. **Arms and influence.** New Haven, Conn.: Yale University, 1970.

_____. **The strategy of conflict.** [7. ed.]. Cambridge, Mass.: Harvard College, 1980.

TEIXEIRA, Tatiana. **Os think tanks e suas influências na política externa dos EUA:** arte de pensar o impensável. Rio de Janeiro: Revan, 2007.

WALZER, Michael. **Guerras justas e injustas:** uma argumentação moral com exemplos históricos. [3.ed.] São Paulo: Martins Fontes, 2003.