

2041: DISSUAÇÃO

CORONEL BRUNO PEDRA, FORÇA AÉREA BRASILEIRA
CLAUDIA SOUSA ANTUNES
RAFAELA RIGAUD PEIXOTO

Introdução

A maioria das nações do mundo ocidental democrático tem experimentado mudanças significativas no debate social pós-internet, sobretudo após a consolidação das redes sociais como foro de convívio, debate e notícias. Essa aderência às redes pode ser atribuída à própria natureza humana, de acordo com a abordagem de três autores sobre o peculiar aspecto dialogal.

O filósofo e psiquiatra Karl Jaspers considera que as pessoas não mais preferem o mistério e o silêncio à verdade e à transparência, porque a veracidade confunde-se com a dignidade humana e a sua falta faz envergonhar, ao passo que essa verdade somente é atingida em conjunto.¹ Jürgen Habermas, sociólogo e filósofo alemão, associa a fala às iguais oportunidades de argumentar durante a busca cooperativa pela verdade, ainda que se constate um dissenso ao final do debate.² Ainda, o sociólogo e criminalista francês Gabriel Tarde, em “Opinião e as massas”, apoia a evolução social do homem em três segmentos, os quais chama imperativos (a imitadora, a contendora e a conversadora), antes de explicar que a conversação reflete uma paixão elementar dos homens, a do conhecimento mútuo para, em seguida, compreenderem a consciência da espécie e o seu destino.³

Os três posicionamentos iminentes são fruto de estudos que endossam o uso das redes como testemunhamos hoje. Ainda antes de seguir para o tema central do artigo, a dissuasão, ressalta-se o papel dos avanços tecnológicos recentes, como menciona Joseph Nye, na senda do poder: “[...] capacidade de fazer coisas e afetar socialmente outros no sentido de obter os resultados desejados”.⁴

Isso posto, pode-se adentrar o reino da dissuasão e refletir sobre o conceito, porquanto o poder dissuasório está na percepção de uma pessoa, tanto quanto depende da linguagem da ação, como postula Thomas Crombie Schelling.⁵

Nesse sentido, o objetivo deste trabalho é verificar a relação entre a dissuasão em cenários multidomínio de guerra híbrida e aspectos discursivos correlatos e vinculados à Força Aérea Brasileira (FAB). Em sua totalidade, o estudo buscou estimular a incorporação de novas rotinas de inteligência e análise operacional na cadeia de comando e controle (C2) das operações aéreas.

O enquadre teórico do trabalho corresponde ao ambiente multidomínio das guerras não convencionais, ou seja, não entre Estados, uma vez que a geopolítica

contemporânea delega poderes para a conectividade e incorpora ameaças híbridas na escala do indivíduo. Isso é explicado por Nye como difusão de poder, a qual desloca-o dos Estados para atores não estatais, devido ao acesso das massas às tecnologias de comunicação. O contexto serve de alerta para a FAB quanto à possibilidade de associar o aspecto linguístico da dissuasão à manifestação psicossocial do poder nacional, o que passa a ser debatido pelo corrente artigo à luz da percepção de ameaças, constituindo-se em proposta de novos centros de gravidade, ao final.

No recorte, prevalece o cenário da América do Sul que, de acordo com Miguel Angel Centeno, é espaço de conflitos peculiares do ser humano e disputas de poder que podem transbordar para outros países e vice-versa.⁶ Portanto, inspirado na dinâmica dessas forças assimétricas típicas do ambiente multidomínio, o artigo em tela pousa olhar sobre as possibilidades práticas de a FAB endereçar a guerra híbrida a partir da dissuasão contra um oponente racional (aquele que percebe a ameaça), o que o faz sob duas perspectivas: uma revisão de literatura sobre a dissuasão e uma correlação entre o seu fenômeno e a semiolinguística.

Ao ensaiar no paradigma da dissuasão, enxerga-se outro ângulo – o da linguística –, próprio para a beligerância que ocorre dentro das nossas mentes e nas recorrentes relações de poder em uma sociedade, antes que possa ocorrer a escalada do conflito para níveis convencionais. A essa altura, ressalta-se a “Concepção Estratégica – Força Aérea 100”, que exprime o alinhamento doutrinal da Política Nacional de Defesa (PND) e da Estratégia Nacional de Defesa (END) para expor: “[...] o emprego de Meios de Força Aérea é muito mais do que apenas lançar determinado armamento, ou mesmo disparar mísseis em algum alvo identificado, ou tão somente coletar inteligência, sendo, ao contrário, uma ação essencial da expressão militar do Poder Nacional”.⁷

Por conseguinte, após revisar o conceito da dissuasão, sob os pontos de vista da estratégia e do fenômeno da percepção, buscar-se-á uma correspondência útil e coerente entre linguagem e centros de gravidade. Lembra-se, no ponto, a visão de futuro da FAB para o ano de 2041: “Uma Força Aérea de grande capacidade dissuasória, operacionalmente moderna e atuando de forma integrada para a defesa dos interesses nacionais”, o que por si só demonstra a importância do tema escolhido.⁸

Dissuasão: etimologia e estratégia

Os estudos se iniciam com o dicionário etimológico de Antônio Geraldo da Cunha, que mostra que o verbo dissuadir é derivado do latim *suadere* —aconselhar — e guarda raízes na palavra *suad*, que significa suave, em latim.⁹ A sua origem no ocidente, segundo Cunha, data de meados do século XIV e traz o prefixo de negação des-, do latim *dis-*, para alcançar a “[...] cessação de algum estado primitivo ou

de uma situação anterior [...]” ou “[...] separação de alguma coisa de outra”. Cerca de três séculos mais tarde, o verbete em tela ganhou o sufixo -ão, do latim *-ō -ōnis*, para formar o substantivo dissuasão, que traz a noção de um resultado para uma ação, ou seja, o efeito do desaconselhamento. Adicionalmente, de acordo com os estudos de Robert Jervis, a palavra dissuasão guarda raízes etimológicas no termo latino para “terror”, o que implica emoções fortes, crenças e cálculos.¹⁰

No campo semântico, é preciso desambiguar o sentido das palavras dissuasão, deterrência e persuasão. De acordo com Meireles Câmara, persuadir significa lutar para que alguém faça o que desejamos que seja feito, enquanto, para dissuadir, é preciso primeiro fazê-lo desistir do que estava pretendendo.¹¹ O escritor alonga a noção sobre o significado dos verbetes informando que “não se deve querer conseguir as duas coisas a um só tempo e que tal atitude pode despertar a desconfiança do interlocutor e não conseguir nada.”¹² Já quanto ao termo “deterrência” é utilizado nas Forças Armadas Brasileiras e nesta pesquisa com o mesmo significado da palavra dissuasão.

Quanto à estratégia da dissuasão, por sua vez, nos serve o período pós-guerra fria, quando Schelling escreveu *“Arms and Influence”*. O premiado economista ensina que dissuasão significa prevenir ou desencorajar uma ação por meio do medo, dúvida ou algo semelhante, como amedrontar. A serventia da dissuasão para Schelling está na barganha que o poder militar concede à diplomacia, antes que seja necessário persuadir o oponente ou, como tradicionalmente é descrito pela geopolítica, impor a sua vontade ao inimigo. Na lógica de Schelling, diplomacia é barganha e a barganha ensina ameaças ou ofertas. É a ameaça de danos ou de maiores danos que faz alguém produzir ou cumprir algo. O autor também coloca que, tradicionalmente, o planejamento militar considera a capacidade inimiga, mas não as suas intenções.¹³ Não obstante, a dissuasão lida com as intenções, não apenas estimando-as, mas influenciando-as. Para Schelling, o êxito da dissuasão está no engajamento iminente e, conseqüentemente, quando determinada ameaça está prestes a se concretizar. Para ele, isso requer que algum tipo de punição comecce a acontecer antes mesmo que a própria ameaça se concretize. Ou seja, Schelling percebe que a dissuasão demanda uma fase dinâmica e, por isso, não pertence a uma estratégia estática ou somente reativa.¹⁴ Além disso, a dissuasão bem-sucedida deve ser temporalmente definida, expondo uma escalada de crise que obrigue o seu oponente a cessar o ato ou intenção indesejada.

Com igual destaque, o estudioso ensina que “o diálogo entre adversários é comumente restrito à linguagem da ação e ao dicionário de percepções comuns e precedentes”.¹⁵ Outra distinção importante em sua literatura é que uma crise pressupõe que os contendores não possuem total controle sobre os eventos e que as decisões nesse contexto aumentam ou diminuem o perigo no campo da

incerteza e do risco. Ao mesmo passo, vincula a dissuasão à credibilidade da capacidade do primeiro ataque.¹⁶

Em “*Deterrence and Defense*”, Glenn Snyder teoriza sobre dois valores centrais da segurança nacional, citados no título.¹⁷ A análise ocorre diante da celeuma que o próprio autor levanta acerca da “dissuasão dos”, e “defesa contra”.¹⁸ Com esse autor, distinguimos o primeiro como a capacidade de desencorajar o inimigo do emprego militar a partir da imposição de custo e risco maiores do que a perspectiva de ganho, e o segundo como a redução da própria perspectiva de custo e risco em caso de falha da dissuasão. Ou seja, enquanto estratégia, a dissuasão e a defesa são complementares e faseadas, mas não propriamente convivem sob uma relação de subordinação. Em outra distinção crucial, o cientista político coloca a dissuasão como um objetivo em tempos de paz e a defesa, como um valor do tempo de guerra, como indicado no seguinte excerto.

Nós usufruímos da qualidade dissuasiva das nossas forças militares antes que aconteça um movimento agressivo do inimigo e usufruímos dos valores da defesa depois que o inimigo se moveu, embora tomemos proveito das capacidades de defesa antecipadamente [...]¹⁹

Distintamente dos autores anteriores, o terceiro esteio teórico deste estudo agrega a abordagem de Robert Jervis, que define a dissuasão fundamentalmente como uma teoria psicológica. É fato que muitas das ações políticas destinadas a aumentar a dissuasão também podem ter o efeito de intensificar as percepções de ameaça do adversário e, com isso, sua necessidade de demonstrar maior determinação. Abre-se, então, uma dimensão da dissuasão como fenômeno psicológico lógico —nesse caso com respeito ao comportamento do dissuasor— que se aplica diretamente à corrente de pesquisa.²⁰ No mesmo passo, Patrick M. Morgan, estadistas e acadêmicos devem considerar que:

A dissuasão é, sem dúvida, um fenômeno psicológico, pois envolve convencer um oponente a não atacar, ameaçando-o de retaliação. “Convencer” é adentrar e manipular os processos de pensamento dos líderes oponentes para que eles tirem a conclusão “adequada” sobre a utilidade do ataque. Isso dá à eficácia da dissuasão uma dimensão psicológica que está apenas parcialmente relacionada às capacidades retaliatórias do dissuasor, pois é a capacidade de persuasão da mensagem sobre essas capacidades, e não as próprias capacidades, que determinam o sucesso ou o fracasso.²¹

Jervis demonstra que, assim que uma autoridade pública tomadora de decisão concebe uma ameaça aos seus interesses e precisa ser dissuadido, distorce a realidade para torná-la consoante com as suas necessidades pessoais, institucionais e/ou políticas. Segundo o autor, isso obedece a um processo decisório natural dos

seres humanos, a partir do momento em que duas pessoas se dispõem a ameaçar um ao outro. O estrategista ainda reivindica que a preocupação central da sua teoria está associada ao viés da desmotivação, que é inerente à limitação cognitiva do homem. Segundo ele, face à complexidade do ambiente decisório, os protagonistas da decisão, ao tentarem evitar a ambiguidade com o fito de conservar os recursos cognitivos, incorrem em uma variedade de erros de julgamento ou percepções equivocadas.

Como a percepção das intenções impacta na credibilidade da linguagem

No que tange à política, Jervis coloca que, sob a condição de guerra inevitável ou eminente, um Estado prefere desafiar o *status quo* e atacar primeiro a receber o primeiro golpe, visto que os defensores raramente entendem as pressões que recebem e geralmente acreditam que, se suas ameaças forem adequadas e confiáveis, o outro será dissuadido.

Nesse diapasão, o teórico da guerra e da psicologia ratifica que a percepção humana é fortemente influenciada pela crença acerca do padrão de funcionamento do mundo. Assim, o tomador de decisão que pensa que o outro lado é provavelmente hostil veria informações ambíguas como uma confirmação dessa visão, enquanto a mesma informação sobre um país considerado amistoso seria considerada mais benigna. Para Jervis, o sucesso da dissuasão está associado à interpretação das intenções do adversário e, para isso, um comandante deve combinar ameaças e garantias.

Em seguida, Morgan revela que as percepções de poder e imagem de força são frequentemente mais importantes do que os fatores materiais, uma vez que a relevância da tese se deve ao fato de envolver ameaças e promessas de paz, cujas origens remontam sentimentos e necessidades que, em essência, significam compulsões e medos em escala pública e global. Por isso, a dissuasão deposita considerável ênfase na imagem de credibilidade ou reputação.

A questão de credibilidade é vista por Patricio Patrick Charaudeau com maior profundidade no aspecto perceptivo-sensorial do ato de linguagem, reinterpretado a partir de Aristóteles.²² Para fins de empreendimentos linguísticos mais aprofundados, é válido revisitar o conceito de retórica, que pode ser definida como a faculdade de observar os modos da persuasão. De acordo com Aristóteles, a persuasão depende da capacidade do interlocutor de raciocinar logicamente, de compreender a natureza humana e a sua bondade imanente, e de compreender as emoções, as suas causas e a maneira como acontecem.²³ Especificamente, a retórica aristotélica preocupa-se com a forma como a persuasão é construída pelo enunciador, por

meio da palavra e, diante disso, destacam-se três modos indissociáveis entre si, fornecidas pelo discurso: “O primeiro depende do caráter moral do falante; o segundo, de colocar o ouvinte em certo estado de espírito e o terceiro, da própria fala, na medida em que ela prova ou parece provar”.²⁴ Por fim, a persuasão pode ser tratada como uma espécie de demonstração, uma vez que somos plenamente persuadidos quando consideramos que algo foi demonstrado. Segundo o autor, a persuasão é alcançada quando o discurso possui um teor de verdade que nos faz pensar que o falante transmite confiança.

Enquanto isso, para o francês, a credibilidade está relacionada à veracidade percebida acerca daquilo que está sendo falado e, para possuí-la, o sujeito falante deve usá-la como uma estratégia para atingir o resultado de “ser levado a sério”.²⁵

Já a retórica proposta por Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca reforça que a credibilidade dos acontecimentos pode impulsionar o resultado ou efeito dissuasório pretendido.²⁶ Tal compreensão aparece na teoria da argumentação com uma crítica à ideia da evidência como a característica da razão. Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca, a razão não é suficiente para dirigir a ação do enunciador e para influenciar a outros. Assim, enquanto críticos da evidência como pivô da adesão entre interlocutores, esses autores defendem que a argumentação demanda compreensão do conjunto da situação, ou seja, do contexto. Além disso, explicam porque as promessas e as ameaças ganham um valor eminente.

Por outro lado, qualquer ação que visa a obter a adesão cai fora do campo da argumentação, na medida em que nenhum uso da linguagem vem apoiá-la ou interpretá-la: aquele que prega com o exemplo sem nada dizer e aquele que usa o afago ou o tapa podem obter um resultado apreciável. Nós só nos interessaremos por esses procedimentos quando, graças à linguagem, eles forem postos em evidência, quer se recorra a promessas, quer a ameaças [grifo do autor].²⁷

Assim, no ângulo de Perelman e Olbrechts-Tyteca, se, por um lado, o exemplo fundamenta uma norma durante um discurso, é a ilustração que reforça a adesão do sujeito à regra.²⁸ É esse o procedimento de linguagem que facilita a compreensão do interlocutor, ao mesmo tempo que o torna “mais acessível aos argumentos”.²⁹ Reforça-se, neste ponto, que a adesão ao que está sendo dito é central para o tema porque a dissuasão liga-se aos procedimentos linguísticos sublinhados acima. Simone Weil, em outras palavras, destaca:

Assim como a única maneira de demonstrar respeito por aquele que sofre de fome é dar-lhe de comer, assim também o único meio de demonstrar respeito por aquele que se pôs fora da lei é reintegrá-lo à lei submetendo-o ao castigo que ela lhe prescreve.³⁰

Ainda à vista do fenômeno da dissuasão, a percepção faz a liga entre o que há de psicológico e lógico no processo cognitivo humano e que deve permear a argumentação durante o processo dissuasório. Sobre esse plano psicológico, Merleau-Ponty descreve:

O lógico não teria nada para pensar, nem mesmo uma aparência de movimento, se não houvesse um movimento antes do mundo objetivo, que fosse fonte de todas as nossas afirmações sobre o movimento, se antes do ser não houvesse fenômenos que se pudessem reconhecer, identificar, e dos quais se pudesse falar, em uma palavra, que tivessem um sentido, embora eles não fossem ainda tematizados.³¹

Merleau-Ponty acredita que as relações entre o sujeito e o mundo são bilaterais, e que o real não pertence à ordem do juízo, ocorre antes deste, que adere mais ao descrever do que analisar ou explicar, como visto nos destaques acima e abaixo.

O real é um tecido sólido, ele não espera nossos juízos para anexar a si os fenômenos mais aberrantes, nem para rejeitar nossas imaginações mais verossímeis. A percepção não é uma aparência do mundo, não é nem mesmo um ato, uma tomada de posição deliberada; ela é o fundo sobre o qual todos os atos se destacam e ela é pressuposta por eles.³²

O escritor francês traz a noção de intencionalidade interpretando Husserl: “[...] é função da linguagem fazer as essências existirem” e explicando que a intencionalidade do homem, além de caracterizar os fenômenos mentais da consciência, distinguindo-os dos físicos, aponta uma sutil intenção que há no homem quando visa algo.³³ É essa intencionalidade, segundo Merleau-Ponty, que permite que haja a intuição de algo por meio de um pensamento que contenha propriedades infalíveis, mesmo que o objeto desse pensamento não exista, de fato, fora da mente pensante.

No silêncio da consciência originária, vemos aparecer não apenas aquilo que as palavras querem dizer, mais ainda aquilo que as coisas querem dizer, o núcleo de significação primário em torno do qual se organizam os atos de denominação e de expressão.³⁴

Em Merleau-Ponty, a significação define a consciência, mas, antes disso, o “algo” perceptivo está sempre no meio de outra coisa. Ele sempre faz parte de um ‘campo’³⁵, informando que esse “‘algo’ aliás não é necessariamente um objeto identificável”, embora assuma a possibilidade de existir, na fisionomia da percepção, um “trajeto anatômico” que conduz “de um *receptor*, determinado por um *transmissor* definido, a um centro registrador, também ele determinado”.³⁶

Na medida de Merleau-Ponty, “toda percepção é uma comunicação ou comunhão”, e é nesse desdobramento de dados sensíveis, enquanto se vive, que uma

linguagem própria ensina o sujeito sobre algo que se revela do interior para o exterior.³⁷ Por isso, Merleau-Ponty chama o perceber — que pode ser um objeto ou uma unidade de valor — de “milagre de expressão”, “‘opinião’ ou ‘fé originária’ que nos liga a um mundo como à nossa pátria [...]”.³⁸ “Perceber é envolver de um só golpe todo um futuro de experiências em um presente que a rigor nunca o garante, é crer em um mundo”.³⁹

Centros de gravidades sociais: um vetor para a dissuasão

Em breve recordatório, o conceito de Centro de Gravidade (CG) formalizado por Arquimedes diz respeito ao ponto no qual se pode considerar que toda a extensão de um objeto ou sistema, seja qual for o seu tamanho ou forma, se concentra na representação de toda a massa de um objeto, mesmo que não haja qualquer indício de massa em tal ponto, como em um pneu, por exemplo.

O termo foi emprestado da mecânica para a estratégia militar por Carl Von Clausewitz, que compara a pressão realizada contra o CG — maior quantidade de massa — de qualquer objeto inerte. Segundo o autor, o CG está sempre situado onde a maior massa de matéria pode ser coletada e um choque nesse ponto produziria o maior efeito.⁴⁰

No *métier* militar, de acordo com a Diretriz sobre a Estratégia Militar na Aeronáutica, o uso dos meios aéreos deverá “afetar os centros de gravidade dos sistemas do oponente, da forma mais assimétrica possível, com o menor esforço de combate, de modo a incapacitar a sua recuperação em curto prazo” e, além disso, também no âmbito do planejamento estratégico, “será conduzido para operações paralelas, com ataques simultâneos a alvos que apresentem solução de maior dano a centros de gravidade selecionados, para rápida obtenção de vantagem” [grifo do autor].⁴¹ Ainda no campo das provisões estruturantes para o emprego do Poder Aeroespacial Militar (PAM) em nível estratégico, e considerando a índole de aprimoramento na FAB, abrimos a Diretriz em apreciação no seguinte trecho:

A FAB buscará a obtenção de superioridade de inteligência perante o inimigo, que resulte em conhecimentos imprescindíveis para as tomadas de decisões, visando à diminuição de perdas, aplicação exata do armamento nos alvos dos centros de gravidade inimigos, e redução do tempo para o término das hostilidades. Obter esse nível de inteligência é atividade que deve ser realizada desde os tempos de paz, [grifo do autor].⁴²

De toda sorte, seja por meio do conceito de Arquimedes; da observação da Guerra, por Clausewitz ou da fisionomia da percepção com Merleau-Ponty, o CG descreve mais do que uma posição física. Então, não obstante o conceito ter sido apropriado para descrever localizações para o PAM, tal apropriação, ulteriormente,

estará imersa na percepção do homem e sujeito às suas intenções, o que, naturalmente, inclui a linguagem.

Quanto à “linguagem da ação” de Schelling, o uso do avião como vetor de guerra encontra direto amparo teórico.⁴³ Murillo Santos compara a asa à roda ou à alavanca para ilustrar as modificações por ela impostas ao conflito e concordar com o General Giulio Douhet que a vocação do poder aéreo é inclinada para a destruição e para o abalo do moral da população.⁴⁴ Conforme Douhet (*apud* SANTOS), “é preciso que a aviação esteja em condições de demolir a resistência moral e material do inimigo”. Então, Santos enfatiza a tese de Douhet de que o domínio do ar possui a capacidade de desorganizar as forças em terra e no mar, e de alcançar a população distante da guerra e as fontes de produção oponentes. Esclareço que tal desorganização também pode ocorrer por meio das manifestações econômicas ou tecnológicas intrínsecas à cadeia produtiva ou aquisitiva dos meios aéreos.

Nota-se que dissuasão floresce do fenômeno psicológico da percepção e que o CG empresta à noção endereçamento para a construção de sentido desenhada por Charaudeau, ao que chamaremos adiante de centros de gravidade sociais. Face ao peculiar conjunto de circunstâncias, a Teoria Semiolinguística do Discurso foi escolhida para discriminar esse tipo de CG, fruto das negociações dialogais sociais e vocacionado para a decisão.⁴⁵

Conclusivamente, a nossa abordagem pressupõe uma construção linguageira assentada em fenômenos psicológicos e sociais, o que adere à condição híbrida do conflito atual e ao protagonismo do fator humano. Ao passo que visamos instaurar um marco no ato comunicativo da FAB, para fins do efeito dissuasório adequado, elege-se a encenação comunicativa de como assento teórico, ainda que passível de ajustes futuros.⁴⁶ O peculiar desafio de encontrar centros de gravidade sociais está nas considerações da *mise-en-scène* (encenação), desenhada abaixo:

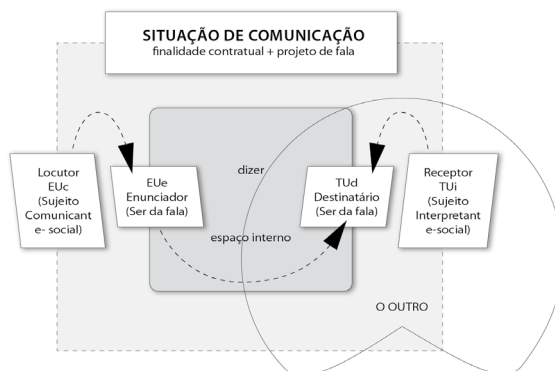


Figura 1. Mise-en-scène

Fonte: Adaptado de Charaudeau⁴⁷

Na figura acima, o locutor e o receptor representam o mundo físico, ou seja, as pessoas de “carne e osso”, como se diz coloquialmente, onde se encontram esses seres, sobredeterminados pela realidade. Já o espaço interno da figura representa o processo de transação, em que a troca de informações por meio da linguagem humana implica a pragmática e atinge a sua completitude.⁴⁸ O enfoque permite compreender os meandros da produção de efeitos de sentido, de acordo com a ideia de que comunicar “é proceder a uma encenação” entre o enunciador e o destinatário.⁴⁹ Objetivamente, espera-se que o espaço interno e não o externo ceda melhores escolhas ao planejador militar, porque ali deve as “intenções” de retaliação (ou seu custo) do comunicante sejam mais facilmente identificadas.⁵⁰ Porque esse é o aspecto discursivo que faz aumentar a chance de o evento de linguagem produzir o efeito dissuasório requerido, uma vez que manifesta ao interlocutor nuances da comunicação e que considera a existência de um outro, conforme designa Charaudeau.⁵¹

Completando o raciocínio, porque o ato de linguagem une o sujeito, com as suas intenções, à instância social e coletiva, de acordo com Charaudeau, será ela [a linguagem], então, a natural entidade emanante de poder que, juntamente com os fatores capacidade e custo citado por Jervis, devem permear a argumentação para projetar a dissuasão, como buscamos caracterizar.⁵²

O ponto que merece destaque está no alerta emitido por Santos acerca da dependência do poder dissuasório à capacidade de percepção, ainda que isso faça cair por terra a relação desse tipo de poder com a capacidade de reação ou de resposta imediata, também defendida pelo autor. Em nossa análise, a capacidade de pronta resposta da FAB, isoladamente, não é capaz de resultar na dissuasão. Ainda, pelo até então inferido, é possível atribuir um motivo às falhas históricas da dissuasão como estratégia: falha na percepção do oponente.

Por esse motivo, prosseguiu-se para um delineamento esquemático da essência do conceito, ordenado para captar as principais nuances do planejamento da dissuasão, a fim de mitigar tal falha.

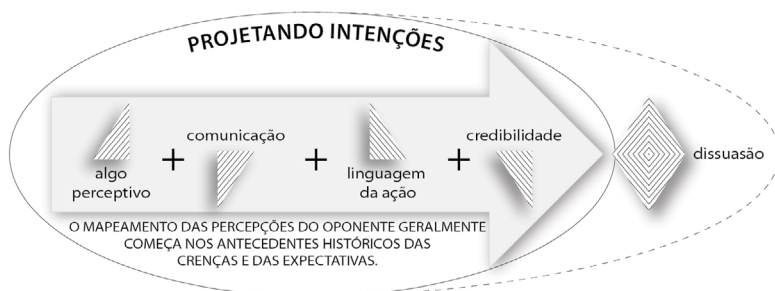


Figura 2. Projeção da dissuasão

Fonte: O autor

A figura acima ilustra que a dissuasão reside no domínio da projeção de intenções e que, para dissuadir, deve-se primeiramente mapear as percepções do oponente, o que geralmente se inicia por meio do estudo dos antecedentes históricos, das suas crenças e das expectativas. Além disso, o planejamento da dissuasão deve satisfazer a escolha de um algo perceptivo, contemplar a comunicação da ameaça ao inimigo e, por fim, planejar o aumento da credibilidade do que está sendo dito, seja por meio da opinião pública ou por ações.

O que se propõe neste artigo são modificações na estrutura de Comando e Controle (C2) aplicável às operações aéreas para incluírem a perspectiva da linguagem. Espera-se que o empreendimento de atos de fala consolidem um modelo de competência discursiva para a FAB que venha a contribuir para o êxito da estratégia de dissuasão como expressão psicossocial do poder nacional, em ambiente multidomínio de Guerra Híbrida. A fim de não perdermos o objetivo de vista, lembra-se que, no entendimento militar, a dissuasão trata da aptidão para atingir um efeito desejado, de acordo com a Instrução do Comando da Aeronáutica – ICA 11-1 “Confecção de Cenários Aeroespaciais”, que considera a capacidade como a “Aptidão para atingir um Efeito Desejado, sob condições específicas, por meio de um conjunto de Tarefas”.⁵³ Quando a iniciativa acadêmica se tornar realidade, uma certeza é a de que estaremos mais próximos do resultado dissuasório antecipado por meio da visão de futuro outrora escrita para 2041.

Considerações finais

Nesta pesquisa, a dissuasão divide o palco com o fenômeno cognitivo da percepção. Motivo: Ela não funciona sem a perspectiva linguística. Não obstante o seu conceito ser amplamente conhecido das guerras, mesmo Estados notadamente mais fortes foram incapazes de dissuadir os mais fracos de entrarem em guerra, a exemplo das guerras recentes da Coreia (1950), das Ilhas Falklands (1982) e do Golfo (1991).⁵⁴ Isso ocorre porque a dissuasão depende da percepção de ameaça pelo adversário, o que nem sempre é compreendido pelos que desejam alcançar o efeito dissuasório, usando-a como estratégia.

Isso posto, seguimos a esteira das teorias sobre a dissuasão, em especial do aspecto psicológico — de percepção de ameaça — que pode modificar a vontade de agir do adversário, para indicar que a dissuasão deve deixar de ser unidirecional, sobretudo na mente do planejador militar. Sendo assim, o estudo pressupõe uma construção linguageira assentada em fenômenos psicológicos e sociais, o que adere à condição híbrida dos conflitos atuais e ao protagonismo do fator humano em ambientes multidomínio. Outrossim, o trabalho promove que a capacidade de dissuasão não é consequência direta da capacidade de pronta-resposta ou da demonstração de força, após acreditar que percepções deverão ser moldadas para

que uma pessoa ou instituição compreenda o contexto de ameaça na qual está inserida, e a dissuasão ocorra.

Pelo acima exposto, e também em função da proximidade dos poderes aeroespacial e psicossocial, o transbordamento que saltou aos olhos foi o de que as características do ambiente multidomínio ensejam a necessidade de alguma inovação nas áreas de análise ligadas às operações aéreas. Urge, nesse sentido, a necessidade de incluir as Ciências Políticas e da Linguística no arcabouço doutrinário que hoje é, ainda, mormente voltado para os condicionantes da guerra convencional. Por isso, a pesquisa cercou-se da Teoria Semi linguística do Discurso de Charaudeau, entre outros aspectos da pragmática e do discurso para fomentar a incorporação da comunicação dedicada ao oponente, a partir dos quais é possível precipitar centros de gravidade aderentes à percepção, centros de gravidade sociais, e que, por isso, devem ser endereçados socialmente. A linguagem é central para a dissuasão em ambientes multidomínio. □

Notas

1. Karl Jaspers, “Introdução ao Pensamento Filosófico,” (São Paulo: Cultrix, 2011), <https://1library.org/document/y83o3m2q-jaspers-karl-introducao-ao-pensamento-filosofico-pdf.html>.

2. Jürgen Habermas, “Consciência Moral e Agir Comunicativo,” (Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 2013).

3. Gabriel Tarde, “Opinião e as massas”, 2ª Edição, (São Paulo: WMF Martins Fontes, 1 de enero de 2005),

4. Joseph S. Nye, *The Future of Power*, (New York: PublicAffairs, 1 Feb 2011), 5.

5. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*, (Londres: New Haven and London Yale University Press, 2008).

6. Miguel Angel Centeno, *Blood and Debt: War and the nation-state in Latin America*, (Pennsylvania: Penn State University Press, 2002).

7. Estado-Maior da Aeronáutica, “Portaria n. 1.597/GC3, de 10 de outubro de 2018. Aprova a reedição da DCA 11-45 “Concepção Estratégica – Força Aérea 100”, Boletim do Comando da Aeronáutica, Brasília, DF, n. 69, 15 out, 2018; Ministério da Defesa, “Portaria normativa n. 113/SPEAI/MD, de 1º de fevereiro de 2007”, dispõe sobre a “Doutrina Militar de Defesa – MD51-M-04”, Boletim MD, Brasília, DF, No. 6, 9 fev. 2007, 109.

8. Estado-Maior da Aeronáutica, “Portaria n. 1.597/GC3, de 10 de outubro de 2018. Aprova a reedição da DCA 11-45 “Concepção Estratégica – Força Aérea 100”, 19.

9. Antônio Geraldo da Cunha, *Dicionário Etimológico da Língua Portuguesa*, (Rio de Janeiro: Lexikon, 2012).

10. Robert Jervis, *Psychology & Deterrence*, (Baltimore, London: The Johns Hopkins University Press, 1989), 16-39.

11. Meireles Câmara, *A estratégia da palavra*, (São Paulo: Sugestões Literárias, 1972).

12. Meireles Câmara, *A estratégia da palavra*, 48.

13. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*.
14. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*.
15. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*, 141.
16. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*.
17. Glenn Snyder, *Deterrence and Defense: Toward a Theory of Nation Security*, (Nova Jersey: Princeton University Press, 1961).
18. Glenn Snyder, *Deterrence and Defense*, 5.
19. Glenn Snyder, *Deterrence and Defense*, 4.
20. Robert Jervis, *Psychology & Deterrence*.
21. Patrick Morgan, “The past and the future of deterrence theory”, *Cross-Domain Deterrence: strategy in an era of complexity*, (Oxford: Oxford University Press, 2019), 303.
22. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*, 2da ed., (São Paulo: Contexto, 2019); Patricio Charaudeau, *Discurso político*, Tradução de Fabiana Komesu e Dilson Ferreira da Cruz, 2da ed., (São Paulo: Contexto, 2018).
23. Aristóteles, *Rhetoric*, Tradução: W. Rhys Roberts, (New York: Dover Publications, Inc., 2004).
24. Aristóteles, 14.
25. Patricio Charaudeau & Dominique Maingueneau, *Dicionário de análise do discurso*, Coordenação da Tradução: Fabiana Komesu, 3a ed., (São Paulo: Contexto, 2018), 143.
26. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica*, Tradução de Maria Ermantina De Almeida Prado Galvão, (São Paulo: Martins Fontes, 2005).
27. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação*, 9.
28. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação*, 4.
29. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação*, 9.
30. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação*, 402.
31. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, Tradução de Carlos Alberto Ribeiro de Moura, 4a Ed., (São Paulo: Martins Fontes, 2011), 370.
32. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 6.
33. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 12.
34. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 12.
35. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 24-26.
36. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 28.
37. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 429.
38. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 428-431.
39. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção*, 399.
40. Carl von Clausewitz, *Da Guerra*, Tradução de Maria Teresa Ramos, 3a ed., (São Paulo: Martins Fontes, 2017), 204.
41. Comando da Aeronáutica, “Gabinete do Comandante da Aeronáutica. Portaria no C-1/GC3 de 13 de fevereiro de 2008”, Aprova a edição da DCA 15-1 “Estratégia Militar da Aeronáutica”, Boletim Confidencial do Comando da Aeronáutica, Brasília, DF, No. 4, 20 fev. 2008, 20.
42. Comando da Aeronáutica, “Gabinete do Comandante da Aeronáutica. Portaria no C-1/GC3 de 13 de fevereiro de 2008”, 16-17.
43. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*, 141.
44. Murillo Santos, *Evolução do poder aéreo*, (Belo Horizonte: Itatiaia: Instituto Histórico-Cultural da Aeronáutica, 1989).

45. Patricio Charaudeau, “Une analyse sémiolinguistique du discours”, *Langages*, No. 117, 1995, 96-111, https://www.persee.fr/doc/lgge_0458-726x_1995_num_29_117_1708 Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*.
46. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*.
47. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*, 77.
48. Patricio Charaudeau & Dominique Maingueneau, *Dicionário de análise do discurso*, 279.
49. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*, 68.
50. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*, 56.
51. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*.
52. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*; Robert Jervis, *Psychology & Deterrence*, 217.
53. Comando da Aeronáutica, “Portaria n. 635/GC3, de 24 de abril de 2019. Aprova a edição da ICA 1-1 “Confecção de Cenários Aeroespaciais”, Boletim do Comando da Aeronáutica, Brasília, DF, No. 180, 26 abr. 2019, 10.
54. Bryan Frederick et al, “Understanding the Deterrent Impact of U.S. Overseas Forces,” (Santa Monica, CA: RAND Corporation, 4 February 2020), 32, https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR2533.html.

Coronel Bruno Pedra, Força Aérea Brasileira

É Coronel Aviador, piloto de caça da Força Aérea Brasileira. Bacharel em Filosofia pela Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL) e Mestre em Ciências na área de Política e Relações Internacionais, com ênfase em Defesa e Poder Aeroespacial pela Universidade da Força Aérea (UNIFA), o Oficial exerce atualmente (2022-2024) o cargo de Subsecretário Geral do Sistema de Cooperação entre as Forças Aéreas Americanas (SICOFAA). O autor possui experiência profissional nas áreas da Psicologia Organizacional, Comunicação Social e Assessoria Parlamentar, enquanto o seu interesse acadêmico engloba as áreas da estética, fenomenologia, linguística e diplomacia.

Claudia Sousa Antunes

É Professora Adjunta no Programa de Pós-Graduação em Ciências Aeroespaciais da Universidade da Força Aérea (UNIFA), pesquisadora do Núcleo de Estudos Interdisciplinares em Ciências Aeroespaciais (NEICA/UNIFA), do Círculo Interdisciplinar de Análise do Discurso (CIAD-RIO/UFRJ) e membro da Rede de Pesquisa em Autonomia Estratégica, Tecnologia e Defesa (PAET&D), projeto de pesquisa PROCAD-DEFESA. Tem experiência nas áreas de Letras e de Defesa, atuando principalmente nos seguintes temas: Análise do Discurso, Identidade, Ethos Militar, Operações de Paz, Métodos de Pesquisa em Defesa, Cultura Militar, Semiolinguística e Estudos de Gênero.

Rafaela Rigaud Peixoto

É Tradutora e Pesquisadora do Departamento de Controle do Espaço Aéreo, Professora da Universidade da Força Aérea e Pós-doutoranda em Linguística de Corpus pela Universidade de São Paulo. Pesquisadora do Núcleo de Estudos Interdisciplinares em Ciências Aeroespaciais (NEICA/UNIFA) e do Grupo de Estudo em Inglês Aeronáutico (GEIA/ICEA), e Membro da Comissão de Ética e Integridade na Pesquisa (CEIP) do PPGCA/UNIFA. Seus principais interesses de pesquisa abrangem Terminologia, Tradução, Identidade, Narrativas e Relações Interculturais. Atualmente desenvolve pesquisa sobre terminologia na área de Aviação e de Defesa, com interface discursiva.