



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS V – MINISTRO ALCIDES CARNEIRO
CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E SOCIAIS APLICADAS
BACHARELADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**DIPLOMACIA COERCITIVA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA
EXTERNA: SUA APLICAÇÃO E EFICÁCIA NA RESOLUÇÃO DE
CONFLITOS**

GABRIELLE LESSA RANGEL TRAVASSOS

JOÃO PESSOA
2014

GABRIELLE LESSA RANGEL TRAVASSOS

**DIPLOMACIA COERCITIVA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA
EXTERNA: SUA APLICAÇÃO E EFICÁCIA NA RESOLUÇÃO DE
CONFLITOS**

Trabalho de Conclusão de Curso em Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Relações Internacionais. Área de concentração: Segurança e Política Externa.

Orientador: Prof. Dr. Alexandre César Cunha Leite.

JOÃO PESSOA
2014

T779d Travassos, Gabrielle Lessa Rangel
Diplomacia coercitiva como instrumento de política externa
[manuscrito] : sua aplicação e eficácia na resolução de conflitos /
Gabrielle Lessa Rangel Travassos. - 2014.
45 p. : il. color.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Relações
Internacionais) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de
Ciências Biológicas e Sociais Aplicadas, 2014.

"Orientação: Prof. Dr. Alexandre César Cunha Leite,
Departamento de Relações Internacionais".

1. Diplomacia coercitiva. 2. Segurança internacional. 3.
Política externa. I. Título.

21. ed. CDD 327.1

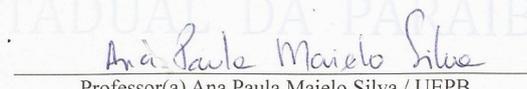
GABRIELLE LESSA RANGEL TRAVASSOS

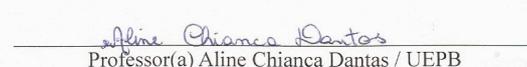
DIPLOMACIA COERCITIVA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA EXTERNA: SUA
APLICAÇÃO E EFICÁCIA NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

Monografia apresentada ao Curso de Relações
Internacionais da Universidade Estadual da
Paraíba.

Aprovado(a) em 09/12/2014.


Professor(a) Alexandre César Cunha Leite / UEPB
Orientador(a)


Professor(a) Ana Paula Maielo Silva / UEPB
Examinador(a)


Professor(a) Aline Chianca Dantas / UEPB
Examinador(a)

À toda a minha família, pela dedicação, zelo,
companheirismo e, sobretudo, paciência,
DEDICO.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Alexandre, pelas leituras sugeridas ao longo dessa orientação, pelo empenho constante e, sobretudo, pela paciência ilimitada.

Aos meus pais Rômulo e Elizabeth, ao meu irmão Rômulo Filho, aos meus avós Olindina, Risomar e Azuir por se fazerem presentes em todos os momentos de grande importância da minha vida, e por acreditarem fielmente no meu sucesso.

Ao João Luiz, pelo contínuo apoio, incentivo e confiança na minha capacidade e por não me deixar desistir nunca dos meus sonhos.

Aos colegas de turma, Ana Paula, Pedro Augusto, Daniel, Geórgia, Marina, Gláucio, Valter e João Luiz pela amizade e boas lembranças que carregarei comigo sempre.

Aos bons amigos, Renata, Jéssica, Luíza, Taís, Sylvia, Raquel, Diego, Camila, Jéssica, Lígia e Mayara, pelo companheirismo, carinho e boas risadas.

Às colegas de direito, Igreyne e Clarice pela amizade, compreensão e auxílio constantes.

Aos professores do Curso de Graduação em Relações Internacionais da UEPB, em especial, Alexandre, Ana Paula Maielo, Aline Chianca, Paulo Kulhmann, Andrea Pacífico, Mônica Santana que contribuíram ao longo desses 5 anos, por intermédio das disciplinas, debates e projetos, tanto para o desenvolvimento desta pesquisa como para a construção da aluna que sou hoje.

À UEPB, na figura de todos os seus funcionários, em especial à Kaline Barbosa, pela presteza e atendimento exemplar.

“What keeps us from stepping off a train before it stops is not ‘fear’; we just know better” (Thomas Schelling)

DIPLOMACIA COERCITIVA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA EXTERNA: SUA APLICAÇÃO E EFICÁCIA NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

Gabrielle Lessa Rangel Travassos¹

RESUMO

Este trabalho busca elucidar o conceito de diplomacia coercitiva, instrumento derivado do desenvolvimento das estratégias de coerção, bem como a sua aplicação em cenários de sucesso e falha. Procura contrastar tal estratégia às demais variantes de uso coercitivo da força e, ademais, compilar literaturas que desenvolvem uma teoria abstrata que conduza-a com maior eficiência ao sucesso. A estratégia da diplomacia coercitiva, mesmo amplamente condicionada a um conjunto de particularidades, constitui-se mecanismo alternativo à guerra quando empregado em situações específicas de crise internacional. Esta afirmativa resta devidamente constatada pelo estudo de caso em análise, envolvendo a Síria e os EUA, em 2013.

Palavras-chave: Diplomacia coercitiva, segurança internacional, política externa.

ABSTRACT

This paper analyses the concept, theory and application of coercive diplomacy when in contrast with the other variants of coercion. The strategy of coercive diplomacy, even while highly dependent on a set of particularities, constitutes itself as an alternative mechanism to war, whenever used in specific international crisis situations, assertion fully proved by the study case involving Syria and USA, on 2013.

Key-words: Coercive diplomacy, international security, foreign policy.

INTRODUÇÃO

Em um sistema internacional anárquico, a ausência de uma força soberana supranacional detentora do uso legítimo da violência provoca o surgimento constante de situações de tensão e desentendimento, o que gera a premente necessidade de impedir que tais conflitos de interesses evoluam, rápido e sistematicamente, para conflitos armados. Neste contexto, a análise e o desenvolvimento de estratégias alternativas passaram a ganhar espaço nos estudos de segurança internacional.

Foi durante as décadas de 1960 e 1970² que a academia testemunhou a

¹Aluna de Graduação em Relações Internacionais na Universidade Estadual da Paraíba – Campus V.
Email: gabriellelessart@gmail.com.

²A exemplo do Schelling (1966); e George (1971).

produção de importantes ensaios que dissertavam sobre uma nova forma, não tão tradicional, de praticar a diplomacia: através de ameaças de uso da força. Surgiu, então, a estratégia denominada “diplomacia coercitiva” que consiste no uso de ameaças para coagir o adversário a *parar* uma ação ou política, a qual este já havia dado início ou a coagi-lo não apenas a interrompe-la, mas a desconstruí-la (GEORGE, 1994, p. 07).

Conforme Schelling (1966, p. 69-70), diplomacia coercitiva corresponde, em outras palavras, à ameaça de uso da violência para conseguir aquilo que se deseja. Para o autor, este conceito de diplomacia coercitiva recebe a denominação de “*compellence*”, e foi criado com a função de explicar tanto as ameaças de uso da violência com fins a *parar ou desfazer* algo tal qual aquelas utilizadas para obrigar o adversário a iniciar uma ação que antes não pretendia. Esta última modalidade - coagir o outro a *fazer* algo - indica que o autor concebe também uma forma alternativa de exercer a violência, reconhecendo seus potenciais defensivo e punitivo.

Os estudos das ameaças coercitivas como táticas ou estratégias nacionais permitiram a constatação de uma pluralidade de meios e cenários em que tais mecanismos poderiam ser empregados. Para tanto, diversas variantes foram criadas, sendo a diplomacia coercitiva, mecanismo cerne deste estudo, apenas uma delas.

Assim, o percurso adotado neste trabalho efetua, a princípio, uma explanação do conceito e variantes do uso coercitivo da força - aqui compreendido como a ameaça de uso da violência - para que o leitor, ao final, seja capaz de identificar qual instrumento político está sendo utilizado em cada cenário de uso da coerção. Constitui-se, portanto, função desta pesquisa, elucidar e comparar a pluralidade de mecanismos que englobam o uso coercitivo da força, bem como evidenciar a importância destas desigualdades para uma aplicação mais efetiva das estratégias.

Em seguida, é feita uma exposição da teoria abstrata da diplomacia coercitiva, elucidando os requisitos, regras e comportamentos essenciais à sua implementação. Em outras palavras, busca-se determinar qual a melhor forma de padronizar a trajetória para o sucesso em um contexto de uso coercitivo da força e, sobretudo, como transformar essa então teoria abstrata em uma estratégia de fato. Esse objetivo tem por ambição desvendar se, dado o contexto propício para tanto, a diplomacia coercitiva comportar-se-á como um instrumento de resolução de conflitos alternativo à guerra.

O estudo aqui proposto, portanto, é, inicialmente de caráter qualitativo e

descritivo, alicerçado em investigações documentais e de literatura. Em um segundo momento configura-se analítico.

Divergindo de outros trabalhos sobre o tema – os quais se resumem exclusivamente a estudos analíticos de casos históricos - o presente ensaio trará em seu capítulo final uma análise da crise entre Síria e EUA, datada de 2013 e, posteriormente,.

Essa forma de operacionalizar o estudo tem por objetivo, portanto, constatar se o uso coercitivo da força, na sua modalidade “diplomacia coercitiva”, mesmo dotado de particularidades condicionantes, pode consolidar-se como um mecanismo de resolução de conflitos. Para isso, é necessário examinar em que consistem as ameaças de uso da violência, suas formas de emprego e, acima de tudo, os tipos de estratégia geradas, evidenciando, mediante análise comparativa, as divergências bem como as vantagens do instrumento. Proposição esta a ser analisada no capítulo a seguir.

1. O USO COERCITIVO DA FORÇA

Em termos de estratégia, existem duas modalidades de uso da violência: o uso direto, representado, em suma, pelas ações militares; e o uso coercitivo, caracterizado pelo emprego de ameaças. A utilização coercitiva da força como uma estratégia política é denominada, nos trabalhos desenvolvidos por Schelling (1966, p. iv), “diplomacia da violência”. A presença do termo “diplomacia” indica que há, em algum nível, um interesse mútuo primordial de evitar o conflito direto. Para isso, os Estados recorrem às ameaças de uso da força.

A teoria da estratégia do conflito pode ser compreendida como o processo de elaboração das normas comportamentais e circunstanciais que determinam as diretrizes que o Estado deve seguir para consagrar-se vencedor. Isso implica afirmar que a guerra nada mais é do que uma competição, da qual restará vitorioso aquele que detiver maiores capacidades³. É imprescindível compreender, assim, que a maioria das situações conflituosas são essencialmente situações de barganha (SCHELLING, 1966, p. 32).

Essa mesma lógica deverá ser aplicada ao estágio anterior ao da guerra, o qual, daqui em diante, será compreendido como um contexto de “crise internacional”, corroborando com a classificação de Schultz (2001, p. 23). No cenário de crise,

³ Neste caso, por se tratar de conflito direto, ou seja, do uso da força bruta, as capacidades são medidas em termos de força (SCHELLING, 1966, p. 02).

todavia, o poder de barganha está diretamente relacionado à capacidade de provocar danos e não apenas às capacidades militares. A prioridade, no âmbito das ameaças, é mensurar o potencial de influência de um Estado sobre o outro e não sua força, em termos de poderio militar. As estratégias de coerção devem, assim, explorar os interesses, desejos e medos do adversário, enquanto as estratégias de uso direto da violência, ou como Schelling (1966, p. 03) destaca, estratégias “pouco diplomáticas”, mantêm-se alertas primordialmente à força, em termos de capacidade militar, do inimigo.

É possível concluir ainda que possuir a capacidade de ferir o adversário é deter, concomitantemente, poder de barganha. Explorar tal potencial é exercer uma diplomacia que Schelling (1966, p. 02) denomina perversa⁴. Designar tal adjetivo para caracterizar o uso da coerção confere ao conceito de diplomacia coercitiva de Schelling (1966, p. 02) uma fundamentação que a difere do contexto da persuasão, finalidade primordial do uso das ameaças.

A violência, segundo Schelling (1966, iv), mesmo em sua modalidade coercitiva, também pode ser utilizada com o intuito exclusivo de ferir o adversário, conferindo-lhe relevante poder de barganha. Nas palavras do autor: *“The power to hurt - the sheer unacquisitive, unproductive power to destroy things that somebody treasures, to inflict pain and grief - is a kind of bargaining power, not easy to use but used often”* (SCHELLING, 1966, iv).

É essa característica – o outro viés do uso da violência – o pressuposto que separa a teoria⁵ de Schelling (1966, p. 69) da dos demais precursores da diplomacia coercitiva como instrumento de política externa, tais quais George (1994) e Jentleson (1994).

O uso da violência como persuasão presume a exploração dos interesses e vulnerabilidades do adversário. Isso significa que a escolha, elaboração e execução das estratégias coercitivas serão influenciadas não apenas pelos fatores conjunturais, mas também pelas motivações dos Estados. Corroborando com este argumento, Schelling (1966) ressalta as disparidades entre a diplomacia e a violência como institutos individuais:

The usual distinction between diplomacy and force is not merely in the instruments, words or bullets, but in the relation between adversaries - in

⁴ Nas palavras do autor, “*vicious diplomacy*” (SCHELLING, 1966, p. 2).

⁵ A teoria da diplomacia coercitiva de Schelling (1966, p. 08) abarca o uso coercitivo da força dentro de suas duas modalidades: a violência para fins de persuasão; e a violência para fins de destruição.

the interplay of motives and the role of communication, understandings, compromise, and restraint (SCHELLING, 1966, p. 01)

Assim, durante o processo de negociação, cada parte detém, em certa medida, controle sobre o que a outra deseja. Em um contexto de crise internacional, ignorar as vontades do adversário, no sentido de monopolizar a tomada de decisões, diminuirá consideravelmente a possibilidade de ganhos tanto absolutos como relativos⁶. É em virtude dessa limitação de ganhos que George (1994, p. 07) julga ser essencial aos Estados maximizar as intenções de cooperar, oferecendo garantias, comprometimentos e ajustes.

Essa flexibilidade nas negociações e a permissividade de um contínuo ajuste de interesses, compensações e garantias, inerentes à prática da diplomacia coercitiva, quando em confronto com o uso da força bruta, elevam o grau de incoerência desta. Essa lógica fica clara quando Schelling (1966, p. 08) exemplifica por intermédio de uma simples analogia que por meio da força bruta, exclusivamente, não é possível nem mesmo guiar um cavalo até a água, quanto mais obrigá-lo a beber desta. Para essa estratégia alcançar êxito, o animal teria que ser forçosamente arrastado, o que, obviamente, atribuiria à situação um maior grau de dificuldade. A solução, portanto, reside na persuasão; coagi-lo a se locomover por conta própria, seja explorando seus medos, ou seja oferecendo-lhe garantias.

A partir desse exemplo fica claro que é muito mais vantajoso, para não dizer lucrativo, coagir um Estado a se curvar diante de suas vontades, do que o obrigar a obedecer por meio da força bruta. Nesse sentido, o foco deste trabalho limitar-se-á, a partir deste momento, à análise do uso coercitivo da força, seu desenvolvimento como estratégia política e suas variantes; em especial a diplomacia coercitiva.

1.1. MODALIDADES DO USO COERCITIVO DA FORÇA

São vários os tipos de estratégia que recorrem à ameaça coercitiva. Neste tópico, analisaremos, brevemente, quatro delas: a “*deterrence*” ou dissuasão; a chantagem, o “*compellence*”⁷ e, por fim, a diplomacia coercitiva.

⁶ Ver *Absolute and relative gains in International Relations theory*. (POWELL, 1991, p. 1303-1320) .

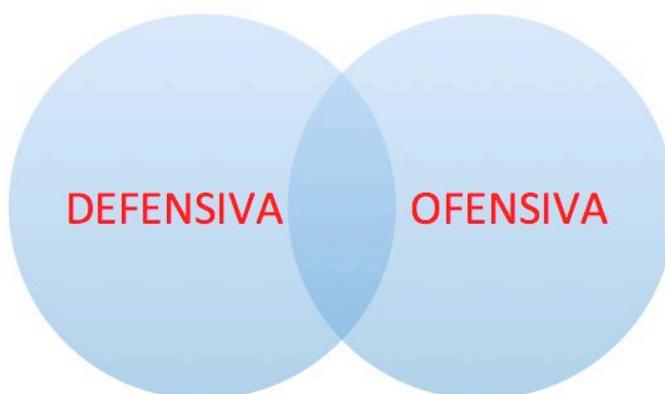
⁷ Este termo será utilizado, durante todo o trabalho, em seu idioma de criação. “*Compellence*” vem do verbo compelir, todavia, eleger um substantivo da língua portuguesa que fosse compatível configuraria uma atitude muito audaciosa da minha parte. O criador do termo, Thomas Schelling (1966), expressa em todos os seus trabalhos relacionados ao tema a dificuldade em nomear uma estratégia tão complexa quanto esta. Para não provocar dúvidas ou criar ambiguidades, tratarei deste sempre na sua forma original.

É importante destacar que as estratégias de uso coercitivo da força se apresentam, regra geral, como uma alternativa ao conflito direto e imediato. Compreender as divergências e entraves inerentes ao estudo e prática dessas variantes implica reconhecer que as motivações por trás dessa dicotomia alocam-nas em dois extremos significativamente distantes.

A violência, como mencionado anteriormente, pode ser utilizada, mesmo na modalidade de ameaças, com o objetivo puro e único de provocar destruição (SCHELLING, 1966, iv). Mesmo existindo o interesse mútuo de evitar a guerra propriamente dita, o Estado coator ao se mover unicamente pela vontade de ocasionar danos, confere à variante de uso coercitivo da força em questão a qualidade de mecanismo ofensivo.

Imprescindível torna-se, portanto, enfatizar que as variadas modalidades estratégicas de coerção podem ser classificadas, como mostra a Figura 1, de acordo com a forma como são empregadas. O comportamento individual e racional dos Estados, bem como a conjuntura política, econômica, geográfica, *etc.*, condicionam a escolha do tipo de instrumento a ser utilizado, e, conseqüentemente, a maneira como ele será conduzido.

Figura 1. Esferas de emprego das variantes.



Elaboração própria

Otimizar o uso coercitivo da força nem sempre traduz-se na sua representação diplomática e de cunho exclusivamente defensivo. Há situações em que o emprego de

variantes ofensivas do uso coercitivo da força demonstram-se mais efetivas no que concerne o alcance dos objetivos predeterminados.

Para fins deste estudo, todavia, a distinção entre as esferas ofensiva e defensiva é imprescindível, pois é em virtude dela que os conceitos de duas das variantes aqui estudadas podem ser dissociados e compreendidos em suas desigualdades. O *compellence* e a diplomacia coercitiva possuem uma série de similaridades. Contudo, um dos principais aspectos que as diferenciam uma da outra é o modo como elas utilizam a estratégia, em destaque na Figura 1.

Feita essa diferenciação, é possível direcionar o foco para a análise das variantes do uso coercitivo da força propriamente ditas. A primeira delas é a chantagem, ou em inglês “*blackmail*”, que corresponde ao emprego agressivo de ameaças coercitivas, objetivando persuadir a vítima a desistir, sem oferecer nenhuma resistência, de algo que para ela é de grande valor (GEORGE, 1997, p. 05).

Coagir um inimigo, por meio de ameaças de uso da violência a iniciar algo sem que este tivesse pretensões de o fazer, também configura a estratégia como chantagem. Em outras palavras, coagi-lo a realizar uma ação que só se concretizará pura e exclusivamente devido à ameaça determina a variante como ofensiva.

O Estado coator, ao optar pela chantagem, não presume a existência de um perigo iminente à sua soberania ou mesmo a de seus aliados. Portanto, suas ações são justificadas apenas pela vontade de causar danos ao inimigo, impedindo-a de ser classificada como uma estratégia defensiva.

A segunda variante, designada “*deterrence*” - ou dissuasão - exige, em contraste à chantagem, uma conjectura de insegurança e incerteza. Dessa maneira, deve existir uma presunção de perigo para que o cenário condizente à sua aplicação consolide-se.

Podemos entender por *deterrence* a estratégia mediante a qual um Estado busca deter uma ação ainda não iniciada pelo inimigo. Em outras palavras, percebendo-se a iminência de ataque, o Estado recorre às ameaças para impedir que o inimigo dê seguimento aos supostos planos (GEORGE, 1997, p. 05).

Deve-se, portanto, convencer o adversário em potencial que os riscos e os custos de proceder com a ação superam os ganhos esperados com a sua prática. Assim, “*deterrence is an attempt to manipulate the opponent’s incentives to challenge the status quo*” (SCHELLING, 1996, p. 01). Como retromencionado, a casualidade da dissuasão interpõe-se num âmbito relativamente hipotético. Um Estado ao desconfiar, ou mesmo descobrir, que um inimigo pretende alterar o *status quo*, ameaça recorrer

ao uso da violência, esperando impedir que o inimigo o faça inicialmente.

O conceito fornecido pelo Departamento de Defesa estadunidense, expressa que *deterrence* nada mais é do que “[...] *the prevention from action by fear of the consequences. Deterrence is a state of mind brought by the existence of a credible threat of unacceptable counteraction*” (*Department of Defense Dictionary, 1994, p. 136*).

Seguindo a lógica de tal conceito, deter significa desencorajar por meio do medo; evitar ou prevenir uma ação por medo das consequências. O uso coercitivo da força, na sua qualidade de dissuasão estabelece como alvos primordiais os medos e inseguranças do adversário. Explorar essas vulnerabilidades, considerando que tal comportamento deterá o desenvolvimento do conflito armado, conduz a estratégia de dissuasão à esfera defensiva de uso das ameaças.

Assim como na diplomacia coercitiva, as demais estratégias de uso coercitivo da força possuem teorias abstratas que exploram as variáveis contextuais e comportamentais que atuam diretamente nos cenários específicos de aplicação. Como veremos mais a frente, as teorias abstratas nada mais são do que instruções que devem ser modificadas em consonância com a situação em andamento.

A dissuasão deve estar sempre incorporada dentro de uma estratégia – ou teoria – de influência interestatal mais ampla, bem como incluída em uma política externa de largo alcance, que prioriza valores e interesses vitais. Ameaças de dissuasão, assim como as de diplomacia coercitiva, são muitas vezes mais eficazes quando combinadas a garantias ou incentivos positivos (GEORGE & SMOKE, 1974, pp. 590-591). Mesmo que a ameaça detenha potência suficiente para dissuadir o adversário, a oferta de concessões ou estímulos asseguram uma maior probabilidade de sucesso do mecanismo.

Elaborar uma teoria abstrata para as variantes do uso coercitivo da força é essencial, visto que o grau de especificidade dessas demanda um maior esclarecimento acerca das condições, limites e alcance da estratégia. Assim, essas teorias buscam conceber respostas a questionamentos como, por exemplo, se é possível empregar a diplomacia coercitiva ou dissuasão quando existe ameaça à soberania de um outro Estado?

O exercício de coerção em favor de outro Estado é, na verdade, uma prática recorrente. George e Smoke (1974), ao desenvolver seus estudos quanto ao alcance e contextos adequados à dissuasão, apontaram a existência de três níveis de aplicação

do instrumento. A criação destes níveis foi feita com base na ameaça, que neste caso, corresponde ao perigo iminente contra o qual a estratégia de dissuasão foi destinada.

O primeiro deles corresponde ao perigo de um ataque à pátria (*homeland*), mais conhecido como “*direct deterrence*” ou dissuasão direta. O segundo enfatiza as ameaças às guerras limitadas, particularmente envolvendo forças convencionais na Europa. E por último, os conflitos sublimitados, que envolvem uma série de invasões curtas de guerra limitada.

Em sua análise sobre a evolução teórica da dissuasão, Levy (2008, p. 544) afirma que a escassez de teorias que explicassem adequadamente esses dois últimos níveis fomentou George e Smoke (1974, pp. 38-45) no desenvolvimento de uma teoria mais abrangente da dissuasão, propiciando aos *policymakers* um manual mais completo e efetivo da estratégia.

A proposição deste segundo nível fundamentou-se no então contexto histórico da Guerra Fria, no qual os objetivos de impedir o avanço comunista sobre a Europa Ocidental incentivaram os EUA na produção de estratégias que pudessem garantir a proteção de seus aliados no estrangeiro. Foi buscando adequar a teoria a estes casos que Patrick Morgan (1977, Cap 2 apud Levy, 2008, p. 545) criou o termo “dissuasão estendida”, em inglês “*extended deterrence*”.

Este tipo de variante da estratégia tem por objetivo prevenir ou deter conflitos armados em outros Estados mediante a intervenção de uma grande potência. Ela terá maior probabilidade de êxito quando a potência tiver interesses individuais no resultado do conflito, eis que sua motivação transferirá maior credibilidade à ameaça. É por este motivo que a maioria dos casos concretos envolvem o uso de uma “dissuasão estendida imediata” (LEVY, 2008, p. 545). O Estado, ao perceber que um adversário planeja direcionar ataques ou sanções a seus aliados, o ameaça explícita e diretamente, a fim de que esse pense duas vezes antes de dar o próximo passo.

O fato de essa variante ser imediata, não implica que o mecanismo de dissuasão estabeleça limites de tempo para condescendência. Na verdade, o que ocorre é o oposto. De acordo com Schelling (1966),

Deterrence tends to be indefinite in its timing. If you cross the line we shoot in self-defense, or the mines explode. When? Whenever you cross the line—preferably never, but the timing is up to you or by obligation that immediately becomes due. But we can wait—preferably forever, that’s our purpose. (SCHELLING, 1966, p. 02)

A dispensa de prazos no âmbito da dissuasão justifica-se pelo estado em que se encontra a estratégia. Em outras palavras, uma vez realizada a ameaça, caberá ao adversário movimentar-se, pois é dada a ele a capacidade de escolha. Caso opte por ceder às demandas, a dissuasão obteve sucesso, caso opte, todavia, por dar sequência aos planos, a estratégia configura-se falha.

É importante destacar a distinção entre o sucesso e a falha da estratégia da dissuasão e o sucesso e falha da teoria abstrata da mesma. A estratégia falhará caso o alvo desta a desafie, prosseguindo, inevitavelmente, com a ação previamente desejada⁸. Em contrapartida, no que tange à teoria abstrata, o sucesso é alcançado a partir do momento que esta é capaz de explicar ambas as situações de insucesso e êxito da estratégia. A última mostra-se, porém, tarefa inalcançável, pois a constante mutação dos comportamentos, motivações e intenções dos atores, dificulta uma padronização dos princípios e ações sequenciais que os conduziram ao sucesso.

A terceira das variantes é a denominada “*compellence*”. Seu conceito foi criado por Schelling (1966, p. 71) para caracterizar estratégias que coagem um Estado a realizar uma ação; de maneira mais coloquial, obrigá-lo a *fazer* algo. Esse tipo de coerção é considerada mais abrangente que as demais, entretanto, isso não torna a tarefa de identificá-la menos complexa.

Uma estratégia que possui como objetivo induzir o adversário a realizar uma obrigação de fazer ou não fazer, terá, necessariamente, uma quantidade superior de possíveis cenários. As ameaças de uso da violência, no âmbito desta variante, abrangem não só aquelas que ambicionam coagir o adversário a parar ou desfazer uma ação, mas também aquelas que pretendem forçá-lo a desistir de algo que para ele possui grande valor. Dessa forma, apesar de em certos casos utilizar-se da ameaça para exigir o cessar ou desfazimento da ação, essa variante também admite o uso da violência nos parâmetros da chantagem – para conseguir algo ou obrigar o adversário a fazer algo.

Tal amplitude no conceito promove discussões em torno da classificação da estratégia quanto ao uso (ofensivo ou defensivo). O *compellence*, como já esclarecido, surgiu com a função de explicar tanto as ameaças de uso da violência com fins a parar

⁸ As causas de insucesso da dissuasão, como as das demais estratégias, variam de acordo com diversos fatores, que serão melhor trabalhados no capítulo seguinte. Dois deles, todavia, possuem, na maioria dos casos, um peso maior: são a credibilidade da ameaça e o prévio relacionamento com o adversário.

ou desfazer algo, como aquelas usadas para obrigar o adversário a praticar algo que não pretendia. Assim, Schelling (1966) o classifica da seguinte maneira:

“Compellence” is more like “offense”. Forcible offense is taking something, occupying a place, or disarming an enemy or a territory, by some direct action that the enemy is unable to block. “Compellence” is inducing his withdrawal, or his acquiescence, or his collaboration by an action that threatens to hurt, often one that could not forcibly accomplish its aim but that, nevertheless, can hurt enough to induce compliance. (SCHELLING, 1966, p. 79)

Essa classificação não impede, todavia, que o mecanismo seja instrumento defensivo, e é aqui que reside seu alinhamento ao conceito de diplomacia coercitiva de George (1997, p. 05). Assim como a diplomacia coercitiva, o *compellence* abarca o uso das ameaças para coagir o adversário a desistir ou desfazer uma ação já iniciada, o que implica, na maioria dos casos, que a verdadeira motivação da estratégia é de caráter defensivo.

É possível deduzir, portanto, que a variante *compellence* não pode ser classificada como defensiva ou ofensiva exclusivamente, pois ela abrange situações nas quais o uso ofensivo das ameaças também é cabível. Tal afirmativa corrobora o argumento da generalidade do mecanismo ao afirmar que tal estratégia engloba os conceitos tanto de diplomacia coercitiva, como de chantagem, e, às vezes, até de dissuasão (GEORGE, 1994, p. 07).

Como parte do conceito de *compellence* é semelhante ao da diplomacia coercitiva, as duas estratégias terminam, em muitos casos, por confundir-se. Em razão disso, muitos estudiosos preferem optar pela nomenclatura que consideram mais apropriada. Mesmo diante de consideráveis similitudes, a existência de duas denominações distintas apontam a existência de diferenças marcantes entre uma e outra.

George (1997, p. 05) procura sempre destacar o seu desconforto com a utilização do termo *compellence* como sinônimo de diplomacia coercitiva, pois eles possuem duas diferenças fundamentais. A primeira reside no fato de o *compellence* não realizar distinção entre as esferas ofensiva e defensiva do uso das ameaças, algo que é considerado por George (1994, p. 07) imprescindível para expansão e consolidação das teorias de uso coercitivo da força.

A segunda divergência, é que, no caso da diplomacia coercitiva, a intenção é criar uma estratégia que combine tanto o uso da coerção como de meios não coercitivos de incentivo, ou seja, no emprego de uma diplomacia mais flexível,

alicerçada no uso racional da persuasão bem como da acomodação (GEORGE, 1994, p. 07). O *compellence*, por apresentar características consoantes às estratégias ofensivas, não recorre ao emprego de estímulos ou concessões, apenas de garantias, não assegurando dentro de todas as suas possibilidades, conseqüentemente, um equilíbrio entre o diplomático e o agressivo.

É possível, portanto, organizar as quatro variantes quanto aos meios de utilização das ameaças. A diplomacia coercitiva e a dissuasão – *deterrence* – são consideradas variantes defensivas do uso coercitivo da força, e alocam-se na esfera à esquerda, conforme destaca a Figura 2. O *compellence* pode ser classificado como uma teoria que define o uso de ameaças, englobando, formas ofensivas e defensivas de prática, e, portanto, encontra-se no ponto de interseção. A chantagem, por fim, é de cunho eminentemente ofensivo, localizando-se na esfera à direita da figura.

Figura 2. Classificação das variantes quanto ao uso.



Elaboração própria

Realizar essa distinção entre as variáveis de uso coercitivo da força tem por igual propósito estabelecer parâmetros de reconhecimento e dissociação, o que compõe tarefa imprescindível para assimilação do mecanismo mais importante deste estudo, a diplomacia coercitiva; instrumento alvo do capítulo a seguir.

2. A TEORIA ABSTRATA DA DIPLOMACIA COERCITIVA

A diplomacia coercitiva pode ser compreendida como a tentativa de persuadir um Estado a anular ou desfazer uma ação ou política que já tenha sido direcionada e obrigatoriamente aplicada a um contexto específico. Esse fenômeno configura-se, portanto, como uma reação, mediante ameaça, a uma ação anteriormente iniciada por um adversário.

Como retromencionado, a disposição de um adversário em consentir depende do tipo de demanda efetuada. Assim, nas palavras de Jentleson (1994),

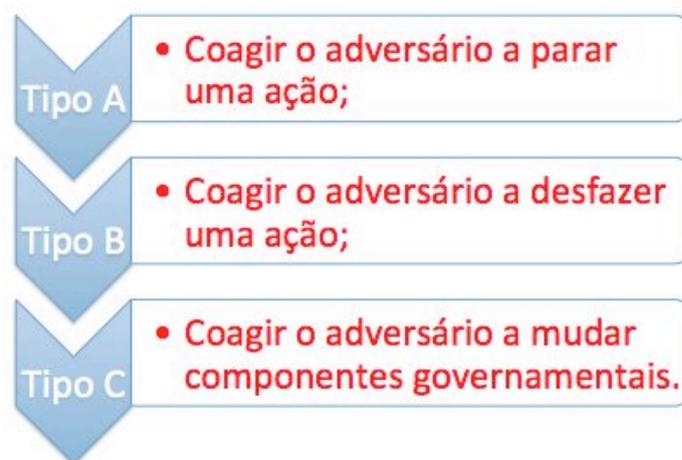
[...] asking relatively little of the opponent should make it easier for him to be coerced. Conversely, demanding a great deal of an opponent will ... make the task of coercive persuasion more difficult (JENTLESON, 1994, p. 175).

A partir da análise feita até o momento foi possível conceber que a diplomacia coercitiva tem dois objetivos principais: a) o de coagir o adversário a fim de que ele *pare* uma ação; e b) o de coagir o adversário a *desfazer* ou *desconstruir* uma ação (GEORGE, 1997, p. 05).

No entanto, com o aprofundamento dos estudos sobre o mecanismo, tornou-se clara a existência de um terceiro tipo de diplomacia coercitiva, capaz de fomentar, não apenas mudanças conjunturais no que tange a situação de crise, mas de provocar transformações fundamentalmente estruturais. Esta é denominada por Jentleson (1994, p. 175) como diplomacia coercitiva “tipo C”.

Seu objetivo primordial não consistiria apenas em parar (Tipo A) ou desfazer (Tipo B) uma ação, mas sim, provocar mudanças nas composições governamentais do Estado coagido (Tipo C), substituindo as metas menos densas por transformações de cunho estrutural, como demonstra a Figura 3.

Figura 3. Classificação dos tipos de diplomacia coercitiva segundo Jentleson.



Elaboração própria

Esta classificação foi concebida com o intuito de elencar os tipos de diplomacia de acordo com seu grau de dificuldade em termos de aplicação e êxito. Como aponta a figura 3, o grau de dificuldade de implementação e sucesso aumentam gradativamente conforme as mudanças desejadas vão se tornando mais estruturais (JENTLESON, 1994, p. 175). Assim, segundo o autor, a diplomacia coercitiva do Tipo A, requer menos esforço por parte do Estado coagido do que os tipos B e C. Este último, por consequência, será aquele que propicia maiores limitações, uma vez que demanda não apenas a desconstrução de uma política mas a dissolução de um regime *per se*.

Com a conceituação e classificação da diplomacia coercitiva, é possível estender a análise para a construção de uma teoria que adeque tal noção e pressupostos aos casos concretos oriundos de tensões no Sistema internacional. O desenvolvimento de um modelo abstrato desse mecanismo tem por ambição identificar suas características gerais, bem como estabelecer uma lógica básica que determine os meios mais eficazes de aplicação e êxito. A teorização da diplomacia coercitiva possui, apesar de tudo, três limitações (GEORGE, 1994, p. 13) de

pertinente destaque prévio.

A primeira delas é que a teoria identifica apenas a lógica geral de sucesso da diplomacia coercitiva, não incluindo o modo como essa lógica deve ser inserida nos cálculos do adversário, induzindo-o a consentir e obedecer à demanda (GEORGE, 1994 p. 13).

Prever todos os resultados possíveis da execução de uma estratégia de diplomacia coercitiva demandaria que todas as condições sob as quais a lógica geral pode ser aplicada fossem alvo de especificação. Para que isso pudesse ocorrer, uma análise operacional deveria ser posta em andamento. Tal estudo deve conter uma determinação de como as variáveis presentes na interação entre o Estado coator e o seu adversário são medidas e quais os seus valores – a variável que, naquela crise específica, deve ter mais peso de influência sobre a tomada de decisões. Esse tipo de operacionalização, segundo George (1994, p. 14) seria extremamente difícil, se não impossível, constituindo-a, portanto, como segunda limitação da teoria abstrata.

A terceira limitação é que a teoria abstrata não é em si uma estratégia; é útil e relevante, mas é apenas o guia inicial (GEORGE, 1994, p. 14). Os formuladores de política externa precisariam, assim, utilizá-la, primordialmente, como um roteiro, e posteriormente, ao inserir o contexto e variáveis condicionantes, transformá-la em uma estratégia.

Dito isso, o primeiro ofício dos *policymakers* é conduzir uma “avaliação de inteligência” (SAGAN, 1994, p. 57). Um sistema que busca utilizar tais estratégias deve realizar estimativas precisas das motivações, percepções e valores do adversário. Essas características, ainda que meticulosamente analisadas, deixam rastros de incerteza, já que as motivações, comportamentos e valores dos Estados demonstram-se, em certas ocasiões, inconsistentes ou mesmo confusas. Além disso, considerar-se-á, para fins de sucesso da estratégia, a volatilidade dos comportamentos, os quais estão sujeitos constantemente a mudanças, fraudes e manipulações.

As restrições políticas às condutas eficazes de barganha, são um outro fator a ser ponderado antes da seleção definitiva das particularidades da estratégia – ameaças, variantes, incentivos, prazos, etc. Por mais que os governantes ambicionem a escolha de uma ação cuja probabilidade de sucesso por vias diplomáticas é maior (SAGAN,

1994, pp. 57-58), as preocupações políticas internas e a consideração do sistema de alianças limitam o alcance das escolhas práticas e colaboram, muitas vezes, para a seleção de uma estratégia puramente militar.

Por fim, é imprescindível fazer alusão à influência das políticas burocráticas, consideradas um dos principais problemas de implementação da diplomacia coercitiva. Os *policymakers*, agentes estatais ou governantes precisam empreender o controle e manutenção das ameaças e incentivos a um outro Estado. Entretanto, rotinas organizacionais e políticas burocráticas tendem a reduzir a habilidade e precisão com o que são aplicadas as ferramentas militares e diplomáticas (SAGAN, 1994, p. 58)

Cientes de todos esses condicionantes, os *policymakers* devem, em um segundo momento, direcionar o foco para a escolha da ameaça, do tipo de punição e suas intensidades. Como a diplomacia coercitiva possui a função primordial de induzir o oponente a considerar as consequências de prosseguir com seu ato, a ameaça deve ser credível e ter potência o suficiente para provocar no adversário a expectativa de grandes perdas. Nas palavras de George (1991),

[...]the general idea of coercive diplomacy is to back one's demand to an adversary with a threat of punishment for noncompliance that he will consider credible and potent enough to persuade him to comply with the demand. (GEORGE, 1991 p. 04)

Segundo a lógica da teoria abstrata, a capacidade de barganha do Estado coator, que, em um sentido estratégico equivale à capacidade de provocar danos ao inimigo, quando empregada de modo correto, eleva consideravelmente a possibilidade de sucesso. Explorar corretamente essa capacidade de ferir é, no caso da diplomacia coercitiva, efetuar uma ameaça tão potente, que o adversário considerará menos custoso ceder a continuar com a ação.

Os formuladores de política externa, responsáveis por julgar em que momento e sob quais circunstâncias é preferível aplicar a diplomacia coercitiva, deverão estabelecer também, como já mencionado, qual a potência da ameaça, ou em que grau a combinação de ameaças e incentivos serão suficientes para persuadir o adversário a concordar com a demanda. (GEORGE, 1997, pp. 11-12)

O cálculo será feito levando em consideração duas variáveis: a) qual a

demanda motivadora da ameaça; e b) o quão indisposto a consentir encontra-se o inimigo (GEORGE, 1994, p. 15). Essas variáveis não podem ser consideradas independentes, uma vez que a indisposição do adversário em ceder à ameaça está ligada direta e intimamente ao que está sendo demandado dele. Assim, quanto menos o coator exigir do oponente, maior a probabilidade de ele ceder.

Uma outra característica da diplomacia coercitiva, e que a diferencia das demais variantes, é a possibilidade de combinar as ameaças coercitivas ou o uso limitado da força⁹ a incentivos positivos. Esse pressuposto é conhecido como “*carrot and sticks approach*” (GEORGE, 1997, p. 10), a política da “cenoura e do bastão”, na qual a “cenoura” corresponde aos incentivos e o “bastão” às ameaças coercitivas. O objetivo intrínseco dessa proposição é auxiliar no consentimento, ou seja, estimular o adversário a ceder às ameaças. Tais incentivos variam em conformidade com o que é tido como valioso pelo inimigo, isto é, sua relevância pode oscilar entre uma concessão trivial aos interesses desse, ou pode, em contrapartida, constituir-se invariavelmente substancial.

Para efetivamente transformar a teoria abstrata em uma estratégia de diplomacia coercitiva, aos *policymakers* faz-se indispensável responder a quatro questionamentos, denominados por George (1997, p. 07) de “*empty boxes*”. São eles:

- I. O que exigir do oponente;
- II. Se e como criar uma sensação de urgência para cumprimento da demanda;
- III. Qual punição instituir em caso de não cumprimento, e como torná-la suficientemente potente e credível;
- IV. Se será oferecido algum incentivo, e, se sim, qual será a “cenoura” oferecida com o “bastão” que possivelmente estimulará a aceitação da demanda.

A importância da primeira *empty box* pode ser comprovada, como retromencionado, pela influência direta que o tipo de demanda exerce sobre as

⁹ “*If force is used in coercive diplomacy, it takes the form of an exemplary or symbolic use of limited military action to help persuade the opponent to back down*” (GEORGE, 1994, p. 10). O que o autor pretende ao referir-se ao uso limitado da força como exemplar, é que, em determinadas situações, um uso contido e apropriado da violência serve como uma demonstração inicial de capacidades. Tal estratégia sugere ao adversário que o não cumprimento do que dele foi exigido acarretará no uso de um maior grau de força na retaliação.

motivações das partes, acima de tudo, na disposição do adversário em dar sequência as suas ações ou concordar com os termos do Estado coator.

Na diplomacia coercitiva, em contraste à dissuasão, é indispensável criar uma sensação de urgência para coagir o adversário a ceder à pressão da ameaça, caracterizando, assim, a necessidade de preenchimento da segunda *empty box*. Um prazo de tempo limite, de preferência, deve ser estipulado. Se o Estado coator não o especificar, a ameaça deve conter, no mínimo, uma indicação de urgência, porque, caso contrário, esta perde a credibilidade, e a disposição para cumprimento torna-se remota ou inexistente.

Discernir qual punição será a mais propícia é uma tarefa que deve levar em consideração, como anteriormente citado, os medos e fraquezas do adversário. É com base nessas características que os *policymakers* decidirão não apenas como punir, mas em que intensidade, ratificando, assim, a necessidade da *empty box* número três.

O fato de a diplomacia possuir dois níveis de comunicação também auxilia para intensificar a potência e credibilidade da ameaça. O discurso, ou seja, aquilo que foi dito de fato, é o primeiro nível de comunicação da estratégia. Mas, em adição a ele, comunicações não verbais ou sinalizações podem ocorrer por meio de ações militares, ou ainda por meio de atividades político-diplomáticas (GEORGE, 1994, p. 09). Esse tipo de mensagem pode alterar profundamente os resultados da estratégia de diplomacia coercitiva aplicada, uma vez que, aos olhos do Estado coagido, as intenções por trás de uma ação não-verbal, por justificativas óbvias, ficam subordinadas às suas próprias interpretações. Ou seja, o próximo passo dependerá de como o adversário interpretou as intenções transpostas naquela ação não-verbal; isto é, de que modo o recado atingiu sua destinação.

A quarta *empty box* é a dos incentivos positivos. O sucesso ou falha da estratégia quando destinada a uma situação específica – uma crise internacional propriamente dita – pode depender significativamente da confiança depositada em uma ameaça exclusivamente negativa ou daquela depositada na combinação com incentivos.

Os riscos de falha desse mecanismo, como já facilmente deduzíveis, são muitos; o grau de condicionalidade é tanto, que chega a desencorajar a retirada do

instrumento do cenário teórico-acadêmico. É possível, todavia, destacar algumas das muitas vantagens em se aplicar a diplomacia coercitiva como estratégia de resolução de conflitos. A principal delas encontra-se nos seus relativos baixos custos psicológicos, econômicos e políticos, quando comparada ao uso da força bruta. Assim, George (1994), já havia advertido tanto sobre a "atratividade" como sobre a natureza "sedutora" da diplomacia coercitiva. Por um lado, ela é capaz de,

alcançar, em meio à crise, os objetivos razoáveis com menor custo; com muito menos, ou sequer algum, derramamento de sangue; com menos custos políticos e psicológicos; e, muitas vezes, com menos risco de uma escalada malquista do que na hipótese da tradicional estratégia militar internacional” (GEORGE, 1994, p. 09, tradução livre)

Por outro lado, o autor afirma que por muitas vezes o mecanismo tem se mostrado frequentemente muito mais como uma proposição geral do que como um caso concreto; com uma taxa de apenas 32% (JENTLESON, 2006, p. 01) de sucesso segundo estudos feitos por Robert Arte e Patrick Cronin, no US Institute of Peace, em 2003. A razoabilidade dessa afirmação encontra-se no fato de que as perspectivas de sucesso da diplomacia coercitiva, em termos gerais, dependem da atuação singular de ambos os Estados durante todo o processo.

No que concerne ao Estado que coage, por exemplo, o sucesso da diplomacia coercitiva depende da habilidade deste em equilibrar a dinâmica do processo a seu favor. Essa habilidade de manter a dinâmica de custos favorável depende da união de três critérios decisivos: a proporcionalidade, reciprocidade e a credibilidade coercitiva (JENTLESON, 2006, p. 03).

A proporcionalidade refere-se à relação entre a natureza e alcance dos objetivos buscados e o poder aplicado em sua perseguição. Ou seja, ao preencher a *empty box* número três, é preciso encontrar um equilíbrio entre o que se busca e o quanto se está disposto a gastar para conseguir. A reciprocidade envolve uma compreensão explícita, ou, pelo menos mutuamente tácita, da ligação entre as “cenouras”¹⁰ do Estado coator e as concessões do Estado coagido.¹¹ A credibilidade

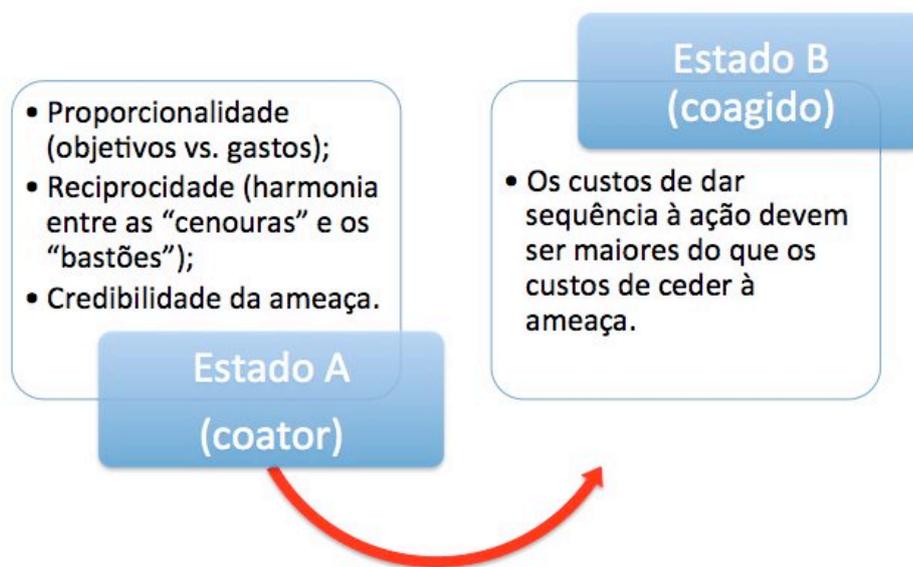
¹⁰ [...] os Estados norteiam suas ações de acordo com suas capacidades de coerção (*sticks*) e indução (*carrots*), impondo sanções diretas a seus opositores por meio da força ou de ameaças. SANTOS (2009).

¹¹ “When countries make their power legitimate in the eyes of others, they encounter less resistance to their wishes. If a country’s culture and ideology are attractive, others more willingly follow. If a country can shape international rules that are consistent with its interests and values, its actions will more likely appear legitimate in the eyes of others. If it uses institutions and follows rules that encourage other countries to channel or limit their activities in ways it prefers, it will not need as many costly carrots and sticks” (NYE, 2004, p.10).

coercitiva significa que além dos cálculos em execução comparando os custos e os benefícios de cooperar, o alvo tem consciência de que a recusa definitiva da cooperação o traria graves consequências.

No que concerne ao comportamento do Estado adversário, o sucesso depende que os custos resultantes da execução da ameaça e os incentivos ofertados pelo cumprimento das exigências sejam superiores aos benefícios compensatórios angariados pelo Estado coagido ao prosseguir com a ação, somados aos custos de manutenção das medidas, como exposto na Figura 4.

Figura 4. Condições adequadas ao sucesso da diplomacia coercitiva.



Elaboração própria

Isso significa que o sucesso da diplomacia coercitiva é diretamente proporcional a capacidade do Estado coator em provocar prejuízos consideráveis. É importante esclarecer que em um primeiro momento o fenômeno da diplomacia coercitiva limita-se apenas às capacidades. Quando a ameaça migra do plano das negociações para o plano empírico, a diplomacia coercitiva se apresenta falha.

Todavia, como já exposto, esta ainda prova ser altamente dependente do contexto. Sua eficácia fica a cargo do tipo de provocação, a magnitude e a profundidade do conflito de interesses, o grau de urgência temporal, a presença ou ausência de aliados em ambos os lados, a força e a eficácia das lideranças, e as

relações desejadas com o adversário no pós-crise. Em virtude disso, gerou-se a necessidade de ramificação da estratégia da diplomacia coercitiva, com a finalidade de maximizar as condições de inserção da conjuntura específica dentro de alguma modalidade ou variante do mecanismo.

2.1. AS VARIANTES DA DIPLOMACIA COERCITIVA

A elaboração de uma estratégia de diplomacia coercitiva, como exposto na sessão anterior, envolve o preenchimento de quatro variáveis básicas: a demanda, os meios utilizados para a criação de um sentimento de urgência, a ameaça de punição por descumprimento, e a eventual utilização de incentivos. As diferenças nessas variáveis produzem cinco tipos básicos de diplomacia coercitiva: o ultimato, o ultimato tácito, a abordagem "*try-and-see*", e a "*gradual turning of the screw*" (GEORGE, 1997, p. 07).

O ultimato pode ser definido como a intenção de todos aqueles atores que praticam a diplomacia coercitiva, independente do tempo e lugar, em buscar reforço por meio de barganhas mais precisas, diretas, explícitas e urgentes (GEORGE, 1994, p. 25). Para configurar-se como ultimato, a estratégia deve preencher as três primeiras variantes – *empty boxes* – propostas pela teoria abstrata da diplomacia coercitiva. Quais sejam, a imposição de certas exigências sobre o oponente (demanda), a transmissão de um senso de urgência ou imposição de uma data limite, e, por fim, uma ameaça de punição por não cumprimento.

A ameaça de punição, dentro do ultimato, deve conter as mesmas premissas anteriormente expostas: ter força o suficiente para compelir o oponente a parar, desfazer ou mudar uma ação, política ou componente governamental (GEORGE, 1994, p. 09), pois as possíveis perdas que advirão com a complacência são menores do que aquelas consequentes do prosseguimento com o conflito.

Já o ultimato tácito diverge do anterior no que tange à variável número dois, relativa ao prazo. Se a ameaça não determinar um prazo para o cumprimento da demanda, mas gerar uma sensação de urgência, o ultimato será tácito. Logicamente, caso um prazo seja instituído, a ultimato será explícito.

As outras duas variantes divergem do ultimato pois, em ambas as estratégias, uma das três *empty boxes* não se encontra presente. São a estratégia do *try and see* e a do *gradual turning of the screw*.

A estratégia do *try and see* é aquela cujo conceito resume-se basicamente na expressão “pagar para ver”. Nessas situações o Estado coage o inimigo mediante ameaça coercitiva limitada e espera para ver se esta foi suficiente para conseguir o consentimento antes de ameaçar novamente ou dar o próximo passo (GEORGE, 1997, p. 08). Nesse caso, o Estado coator não determina um prazo limite ou cria uma sensação de urgência. Ele também não especifica qual será a punição por recusa ao cumprimento; não há, assim, preenchimento das *empty boxes* números dois e três.

O gradual turning of the screw, última das variantes da diplomacia coercitiva é um pouco mais exigente quando comparada à *try and see*, mas ainda assim não atinge o grau de pressão encontrado na estratégia do ultimato. A única *empty box* que não estará presente na elaboração de uma estratégia *gradual turning of the screw* é a número dois – estipulação de um prazo limite ou criação de um sentimento de urgência.

Essa variante propõe o uso da ameaça para indicar um aumento gradual e incremental (GEORGE, 1997, p. 08) da pressão coercitiva. Ou seja, prefere utilizar uma sequência gradativa de ameaças no lugar de uma única ameaça forte – ações militares, conflito direto, entre outros-; é por isso que a determinação do prazo é descartada. Como o nome da variante indica, seria como torcer lentamente uma porca, mas sempre aumentando a força imposta sobre ela.

Como classificado na Figura 5, a estratégia da diplomacia coercitiva, quando não contemplada pelo preenchimento das quatro *empty boxes* em sua totalidade, se dissocia em quatro variantes. Estas dependerão do contexto específico sob o qual a estratégia de diplomacia coercitiva incidirá, permitindo aos policymakers uma flexibilização das variáveis disponíveis para inserção nos cálculos decisórios.

Figura 5. Classificação das variantes quanto à presença das “Empty boxes”

Variantes da diplomacia coercitiva	“Empty boxes” a serem preenchidas
Ultimato	1. Demanda; 2. Prazo para cumprimento; 3. Retaliação em caso de não cumprimento;
Ultimato tácito	1. Demanda; 2. Sensação de urgência; 3. Retaliação em caso de não cumprimento;
<i>Try and see</i>	1. Demanda;
<i>Gradual turning of the screw</i>	1. Demanda; 2. Retaliação em caso de não cumprimento;

Fonte: elaboração própria, com base em estudos desenvolvidos por George e Simons (1994).

3. ESTUDOS DE CASO

A partir deste momento, buscar-se-á aplicar a lógica da diplomacia coercitiva a estudos de caso já consolidados. A importância desta tarefa reside na necessidade de demonstrar empiricamente quais características indicaram a pertinência da diplomacia coercitiva, em que momento ela foi efetivamente aplicada, quais condicionantes se apresentaram indispensáveis ao sucesso e quais contribuíram para sua falha.

3.1. O CASO SÍRIA VERSUS ESTADOS UNIDOS

Em 31 de agosto de 2013, o presidente Barack Obama declarou, durante uma transmissão ao vivo, que iria, após autorização do Congresso Nacional, executar uma ação militar contra a Síria de Bashar al Assad. Essa decisão foi tomada após o ataque

de 21 de agosto à periferia de Damasco, que deixou cerca de 1400 mortos, dentre eles mais de 400 crianças.⁵

A decisão dos Estados Unidos veio logo após o compartilhamento em redes sociais de vídeos e imagens sobre um suposto ataque utilizando armas químicas, no leste de Ghouta. Poucos podem ou poderão esquecer o horror que define a imagem de fileiras e mais fileiras de crianças mortas alinhadas em um chão de pedra. Esta não foi, todavia, a primeira vez que meios de comunicação visual *online* moldaram o curso de uma guerra.

O contexto atual da mídia no panorama internacional, como Burity (2012, p. 15) bem elucidada, pode ser caracterizado por uma flexibilização das fronteiras derivada da revolução tecnológica nos meios de comunicação. Ao tornar as fronteiras tecnológicas mais maleáveis, os resultados consolidaram-se em um maior e mais fácil acesso à informação, bem como um maior fluxo de capitais e intercâmbio de ideias.

A Síria tem sido o conflito civil mais socialmente mediado da história. Comparado a conflitos anteriores, pode ser constatado que uma quantidade excepcional das informações que o mundo tem, ou supõe ter, sobre a guerra civil síria é originária do compartilhamento desenfreado de vídeos, análises e comentários que circulam as redes sociais. Em virtude da escassa presença de jornalistas ou observadores internacionais em território sírio capazes de oferecer informações válidas e precisas sobre os protestos, disputas e acontecimentos recentes, a população invariavelmente teria que acessar um fluxo torrencial de informações *online*.

Esse tipo de compartilhamento desenfreado, justificado pela comoção e desejo da comunidade em promover ajuda, são as principais motivações para uma mobilização mais rápida e eficiente dos líderes mundiais, e, conseqüentemente, de uma potencial intervenção.

O argumento estadunidense no que concerne à justificativa para a intervenção foi claramente exposto no discurso realizado pelo seu então presidente, Barack

Obama¹². Este afirmou, veementemente, que todas as evidências apontavam o governo sírio como o mandante do ataque, e que o Estado americano, como precursor da democracia, não toleraria tamanho desrespeito à dignidade humana. Afirmou, ainda, que a situação é considerada um perigo à segurança nacional e à segurança dos Estados amigos, e ressaltou, por fim, que, caso nenhuma providência fosse tomada, o episódio estaria desrespeitando abertamente a proibição global ao uso de armas químicas.

A estratégia da administração Obama em intervir militarmente na Síria pode ser evidentemente classificada como diplomacia coercitiva, mais precisamente, a variante do ultimato tácito. Após fundamentação exposta anteriormente, é invariável concluir que a ameaça imposta pelo Estado americano constituiu-se em uma reação aos acontecimentos já iniciados em território Sírio.

Apesar de não contar com um prazo limite, a ameaça de bombardeio criou um sentimento de urgência, principalmente quando o então presidente afirmou estar pronto para concretizá-la a qualquer momento. Essa sensação de emergência criada pelos EUA corroborou para a consolidação da estratégia como um ultimato tácito.

Após justificar sua decisão, Obama afirma que irá pedir autorização ao Congresso Nacional antes de iniciar qualquer conflito armado e que a retaliação à Síria pelo uso de armas químicas seria mediante *strikes* aéreos, dispensando o uso de tropas americanas.

Essa autorização ao Congresso Nacional, apesar de não obrigatória, fundamenta-se, regra geral, como necessária em situações de crise. Alguns estudiosos da área de segurança utilizam a teoria da paz democrática para justificar o sucesso e falha da diplomacia coercitiva. Essa teoria preconiza que, em se tratando de um cenário no qual a diplomacia coercitiva está sendo implementada, países democráticos teriam maior sucesso no que concerne suas ameaças e a credibilidade destas.

Schultz (2001, p.84) elucida a importância da democracia nesse contexto, mas não descarta a probabilidade de o mecanismo ser utilizado com sucesso em países não-democráticos. O autor afirma que a probabilidade do Estado alvo resistir é muito

¹² Ver discurso realizado em 31 de agosto de 2013 pelo presidente Barack Obama. Disponível em: <<http://www.youtube.com/watch?v=49wnVgCGx9U>>. Acesso em: 17 de ago. de 2014.

menor se a ameaça for praticada por um Estado democrático do que por um Estado não-democrático. Os princípios da publicidade e transparência que permeiam a ideologia democrática permitem que a opinião pública nacional e a oposição eleitoral tenham acesso, em tese, a todas as informações e evidências militares e políticas de determinado contexto. Assim, caso o Estado obtenha o apoio destes dois segmentos, que manifestam suas opiniões livremente, as ameaças por aquele realizadas terão muito mais credibilidade do que ameaças feitas por países não-democráticos, no qual o apoio é demandado e não adquirido. (SCHULTZ, 2001, p.85)

O autor ressalva, em contrapartida, que é improvável que países não democráticos recorram a estratégias envolvendo a utilização de ameaças. Todavia, quando o fazem, é provável que as ameaças sejam, de fato, genuínas, visto que o risco e custos de um conflito cujo apoio da população inexistente é inevitavelmente maior. Os países não-democráticos, também possuiriam, entretanto, uma maior capacidade de realizar blefes em forma de ameaças uma vez que detêm, com maior facilidade, a prerrogativa de esconder evidências militares ou fraquezas políticas da opinião pública e oposição - que geralmente não enxergam o uso da força bruta com bons olhos.

Schultz (2001, p. 100), por fim, afirma que a opinião pública e oposição manifestarão seu apoio ao uso da força publicamente quando os custos de elevar a crise a um *status* de guerra sejam menores do que os riscos da disputa. Ou seja, quando as vantagens da guerra sejam maiores do que os custos supostamente gerados por ela.

No caso da Síria, a ameaça estadunidense obteve o apoio não só da oposição e opinião pública nacional, mas de grande parte da comunidade internacional. A Síria, ciente de que a ameaça era genuína, cedeu às pressões americanas. Resta-nos, agora, analisar como e o por quê dessa estratégia ter sido vitoriosa.

Com o auxílio da Rússia, negociações intensas foram iniciadas com o objetivo final de transferir o arsenal de armas nucleares sírio para o controle da comunidade internacional. Sergei Lavrov, ministro das Relações Exteriores da Rússia, relatou que essa proposta foi apresentada durante conversas em Moscou com o chanceler da Síria,

Walid Muallem.¹³

Enquanto isso, os EUA, mantiveram-se firmes em suas promessas, e o poder executivo mobilizou o Congresso Nacional, que na época encontrava-se em recesso, para marcar uma reunião para os primeiros dias de sessão. Essa demonstração de comprometimento reforçou a credibilidade da ameaça e gerou uma maior pressão para que o governo sírio entregasse suas armas nucleares.

O governo sírio, depois de dias de negociação, resolveu submeter-se às condições oferecidas e evitar a retaliação estadunidense. A decisão também foi motivada pela pressão internacional, pelo movimento norte-americano em munir os rebeldes com aparato militar, e o resultado da investigação promovida pelas Nações Unidas que, em seus resultados, ratificou aquilo que o governo dos EUA já havia expressado: o governo de Bashar al Assad havia efetivamente utilizado armas químicas contra civis.

O prazo estipulado, para a entrega das armas, pela ONU e pela Organização para a Proibição das Armas Químicas (Opaq) foi o de 30 de junho de 2014. Notícias relatam certo atraso por parte do governo sírio em entregar todo o seu armamento químico; na data de 27 de abril de 2014, ainda restavam 8%¹⁴ do arsenal a ser entregue

O sucesso da estratégia deu-se, assim, em virtude de inúmeros fatores. Além da conjuntura internacional, que englobou a presença maciça da mídia, a comoção da comunidade internacional, o relacionamento entre a Síria e EUA, a inegável potência da ameaça, a criação do sentimento de urgência, e a projeção da demanda foram indispensáveis aos resultados positivos.

3.2. A CAMINHO DA BATALHA DE PEARL HARBOR: DO SUCESSO DA DISSUASÃO À FALHA DA DIPLOMACIA COERCITIVA

Foram vários os eventos que contribuíram para o surgimento de tensões entre

¹³ Ver “Síria inicia adesão à tratado que veta armas químicas; EUA exigem rapidez”. Estadão online, 12 set. de 2013. Disponível em: <<http://internacional.estadao.com.br/noticias/geral,siria-inicia-adesao-a-tratado-que-veta-armas-quimicas-eua-exigem-rapidez,1074133>> Acesso em: 03 dez. De 2014.

¹⁴ Ver “Síria ainda precisa entregar 8% das armas químicas, diz Opac”, Folha de São Paulo online, 27 abr. De 2014. Disponível em: < <http://www1.folha.uol.com.br/mundo/2014/04/1446239-siria-ainda-precisa-entregar-8-das-armas-quimicas-diz-opaq.shtml>> Acesso em: 30 de mai. 2014.

Japão e Estados Unidos em meados de 1940. A natureza expansionista da então política externa japonesa, bem como seu característico orgulho e vaidade foram fundamentais para a evolução da estratégia de coerção e uso limitado da força para o conflito direto.

A estratégia expansionista do Japão foi fomentada pelas conjunturas nacionais e regionais da época – em especial a Segunda Guerra Mundial e os conflitos em que se encontravam as metrópoles em cujas colônias asiáticas o Japão possuía interesse. Esse contexto promoveu, assim, distrações convenientes que transmitiram ao governo japonês a confiança que precisava para seguir com as políticas de expansão.

Além do interesse nos territórios ingleses, holandeses e franceses do Sudeste Asiático, o Japão encontrava-se em conflito militar com a China pelo controle e legitimidade sobre territórios há anos em disputa. Estes sucessivos conflitos sino-japoneses são denominados “Incidentes Chineses” (SAGAN, 1994, pp. 58-59).

Visando pôr em prática tais políticas o Japão passou a analisar e ponderar as consequências imediatas de suas ações, principalmente no que concerne o posicionamento dos EUA, visto que os seus principais alvos estavam sob a posse de aliados do Estado americano. A Marinha Imperial japonesa indicava que, em caso de aplicação de uma política expansionista sobre os territórios pertencentes a aliados estadunidenses, seria imprudente assumir que este não interviria em favor dos mesmos. Ainda assim, o governo japonês decidiu que, por mais improvável que fosse o conflito direto, o Japão estaria devidamente preparado.

Os Estados Unidos da América, que até aquele momento – 1940 – permanecia relutante em ingressar no então conflito mundial, tomou conhecimento sobre as pretensões japonesas contra seus aliados e, mediante notas diplomáticas, julgou necessário, no mínimo, inibir os anseios expansionistas japonês.

Para dar concretude a tal ação os EUA contariam com dois instrumentos fundamentais de barganha: sua capacidade militar; e a dependência japonesa ao fornecimento de petróleo norte-americano (GEORGE, 1997, p. 20) Esta última foi o alicerce das estratégias americanas durante todo o estágio de crise internacional.

Com fins a demonstrar ao Estado japonês que o governo dos EUA cogitaria

sim recorrer ao uso da força, ordenou-se que uma frota naval estadunidense fosse realocada para a base de Pearl Harbor, na região Havaiana (SAGAN, 1994, p. 59). Essa movimentação estadunidense pode ser classificada como uma estratégia branda de dissuasão, na qual a ameaça foi enviada por meio de sinalização, isto é, em seu nível de comunicação não-verbal.

Ainda em meados de 1940, dois posicionamentos japoneses impulsionaram o início de uma relação mútua de dissuasão e, conseqüentemente, o desencadear da Guerra do Pacífico. Foram eles, a decisão de mover-se em direção ao norte da Indochina, e a decisão de aliar-se à Alemanha e Itália no Pacto Tripartite. Com o reforço propiciado pelos aliados, o Japão aumentou as pressões sobre a região da Indochina, fomentando uma nova rodada de estratégias de dissuasão branda por parte dos EUA (SAGAN, 1994, pp. 63-64). Essa movimentação se deu em virtude de cálculos feitos pela Marinha Imperial japonesa, prevendo que uma potencial reação dos EUA não seria demasiado severa. E, naquele momento, eles encontravam-se corretos.

A postura norte-americana, portanto, bastante cautelosa, só foi meramente modificada após a ciência, por parte dos EUA, da elaboração do Pacto Tripartite, firmado entre os japoneses, alemães e italianos. Manteve-se, todavia, a convicção de que as ameaças não-verbais ainda consistiam na alternativa mais adequada. Decidiu-se, portanto, que as ameaças seriam sutis e por meio de ações ou sinais, com a finalidade de impedir, naquele momento, que o conflito de interesses com o Estado japonês viesse a se tornar público e repercutir negativamente perante a população estadunidense.

Dessa maneira, uma seqüência de estratégias foi desenvolvida. Esses sinais se apresentariam na forma de movimentações militares, embargos comerciais, e ameaças verbais, estas últimas a partir do final de 1940, início de 1941.

O objetivo inicial era deixar os japoneses “imaginando”, ou seja, apenas com a capacidade de supor qual seria o próximo passo, desvendar como o governo americano viria a se comportar diante de novos acontecimentos, Para assegurar tal potencial de pressão, a primeira ameaça foi realizada: submarinos foram enviados

para reforçar a base militar em Manila, nas Filipinas.

Concomitantemente, embargos comerciais foram impostos. Os embargos também foram brandos (SAGAN, 1994, p. 64), não configurando, de imediato, cortes no fornecimento de petróleo, mas apenas destinado ao corte no provimento de algumas peças e/ou maquinários específicos.

Com o intuito de interromper o comércio em direção à China e expandir para o sudeste asiático, o Japão não apenas preparou-se militarmente mas buscou também eximir-se da dependência relativa ao petróleo estadunidense (GEORGE, 1997, p. 20). Para isso, promoveu negociações com as Índias Orientais, pertencentes à Holanda.

No início de 1941, as ameaças verbais começaram a ser utilizadas. Entretanto, estas eram de cunho discreto – em reuniões entre representantes –, para evitar que a crise viesse a se tornar pública.

Um indicativo mais forte de que os EUA interviriam em favor de seus aliados, foram as conferências entre oficiais estadunidenses, ingleses e holandeses. Tais comportamentos fundamentaram-se no perigo iminente que representava o Japão às Índias Orientais Holandesas. Como estas correspondiam à única alternativa japonesa em caso de promoção de um embargo total na venda do petróleo, era considerável a probabilidade de ingerência de tal governo neste território.

A última ameaça de dissuasão foi feita pelo presidente Roosevelt no dia 24 de julho de 1941: caso o Japão resolva atacar as Índias Orientais, os ingleses viriam em seu auxílio e, conseqüentemente, em virtude de alianças e políticas de Estado, os EUA precisariam intervir em favor deste último.

Foram implementadas, a partir daí, políticas e burocracias que limitavam a compra de petróleo por parte do Japão, essas ações podem ser compreendidas como um uso de força limitada para reforçar as ameaças de dissuasão, que neste caso consistiam em evitar um ataque às Índias Orientais. Todavia, essas ações foram gradativamente tornando-se mais severas, e, por intermédio de decisões de ofício não autorizadas, tomadas por funcionários hierarquicamente inferiores, chegaram em um estágio de embargo total.

Instituído o embargo total (GEORGE, 1997, p. 19), ficou sob o encargo do

governo japonês dar seguimento; ceder às ameaças e não expandir para o sudeste asiático, ou desconsiderar a coerção e conduzir a crise em direção ao conflito. Tal impasse propiciou a construção de uma conjuntura emergencial no Japão, pois aceitar a derrota seria humilhante e economicamente danoso, mas ignorá-la e ingressar em um conflito, nas condições em que se encontrava, seria arriscado e até imprudente.

Houve tentativas sucessivas de negociação por parte de ambos os Estados. Todavia, sempre existiu a desconfiança e o receio de um exercício de manipulação de ambas as partes. Segundo Sagan (1994, p. 71), as intenções japonesas oscilavam entre ceder às ameaças desde que atendidas diversas concessões e declarar guerra, sabendo que, sem uma fonte alternativa de fornecimento de petróleo, as chances de sucesso eram desencorajantes.

Com o desenrolar das negociações as exigências foram concorrentemente ampliando-se até atingir um estágio de intolerância. Apesar de os japoneses estarem dispostos a não mais expandir em direção às Índias Orientais, os EUA, insatisfeitos e desgostosos com o comportamento dos representantes japoneses, passaram a exigir: a retirada de todas as tropas presentes na China, a desconsideração do Pacto Tripartite, bem como a confirmação de que o Japão não voltaria a enviar tropas para a Indochina ou para a fronteira com a Manchúria, ou qualquer território ao sul (SAGAN, 1994, pp. 80-81).

Essa mudança de comportamento acabou desconfigurando o cenário de dissuasão e consolidando a estratégia da diplomacia coercitiva como mais nova tática. Nesse sentido, é possível afirmar, como aponta a Figura 6, que a diplomacia foi utilizada em um segundo nível – recorrendo a uma analogia aos níveis de dissuasão -; em favor de um Estado aliado e em um conflito no qual os resultados eram imprescindíveis para a manutenção de seus interesses.

Figura 6. Condições de sucesso no segundo nível de diplomacia coercitiva



Elaboração própria

Não obstante as recorrentes tentativas de negociação, e mesmo constituindo-se a diplomacia coercitiva como mecanismo alternativo à guerra, as demandas foram, do ponto de vista japonês, inconcebíveis, tornando inviável o seu cumprimento.

Por tratar-se de um caso histórico, é senso comum que este desentendimento terminou em conflito armado; a ameaça foi tão potente que o Japão julgou menos danoso seguir com o conflito (GEORGE, 1997, p. 20). É neste momento que muitos deduzem, de maneira errônea, que houve uma falha da estratégia de dissuasão e, posteriormente, também a da diplomacia coercitiva.

Como mostra a figura 7, o caminho mais lógico seria o ilustrado em cor vermelha. E, de fato, em diversos casos essa sequência cronológica e conjuntural, compreendida no caminho percorrido pela linha vermelha, comprovou-se, desde as tensões, representadas na figura pelo "T" até o sucesso ou falha da diplomacia coercitiva.

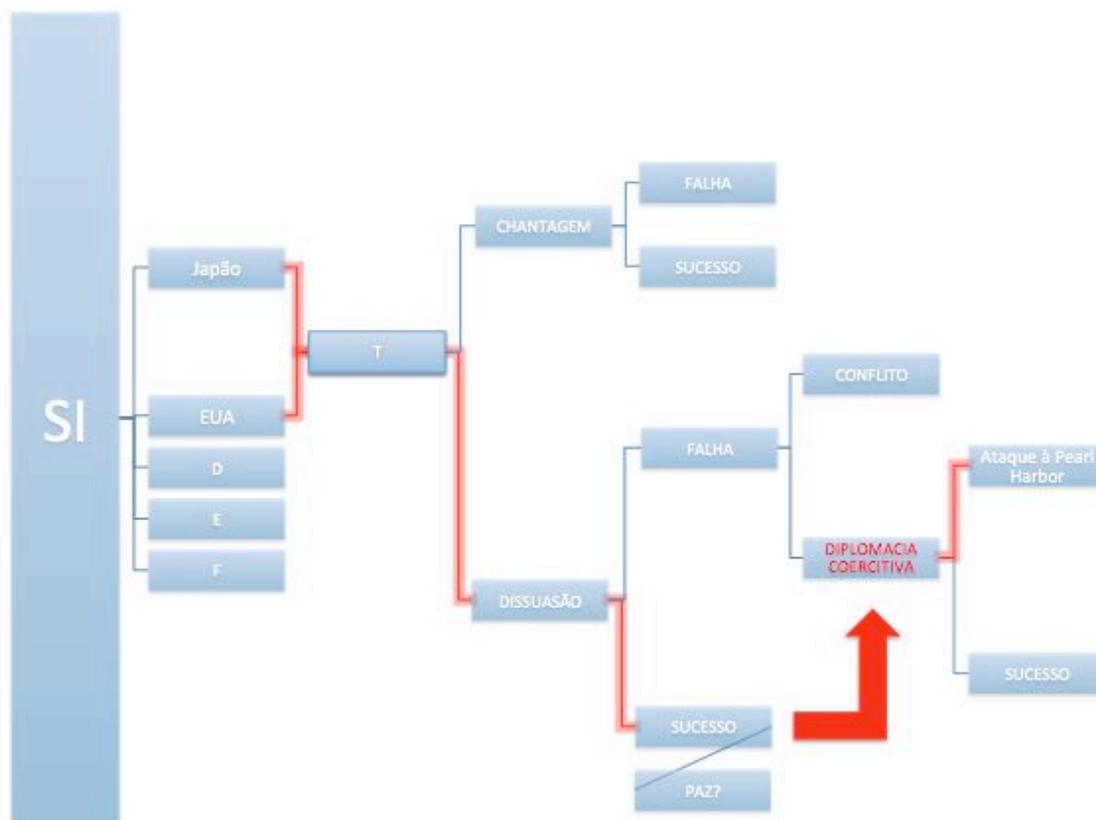
Figura 7. Cenário de falha da dissuasão seguido de falha da diplomacia coercitiva



Elaboração própria

No caso de Pearl Harbor, todavia, o caminho foi diferente. De acordo com a figura 8, a diplomacia coercitiva não decorreu da falha da dissuasão, esta, na verdade, obteve êxito.

Figura 8. Cenário de sucesso da dissuasão e seguimento de falha da diplomacia coercitiva



Elaboração própria

No estudo de caso em análise, a estratégia de diplomacia coercitiva foi elaborada não em virtude do insucesso da dissuasão, mas devido a uma mudança substancial nas motivações dos atores e circunstâncias sob as quais esses se encontravam.

Não é possível, dessa maneira, concordar com a afirmação de falha da dissuasão, pois esta foi capaz de deter as ingerências japonesas nos territórios dos aliados europeus. A opção do uso da diplomacia coercitiva foi substanciada nas intenções do Estado americano, a de exigir, por exemplo, sob pena de uso de direito da força, a retirada das tropas japonesas da China, pondo um fim imediato ao denominado Incidente Chinês (SAGAN, 1994, p. 85).

É importante destacar, por fim, que no início dessa prolongada crise internacional nenhuma das partes antecipava que o desentendimento pudesse levar à guerra de fato (GEORGE, 1997, p. 23). O desenvolvimento das relações entre Japão e EUA nos anos de 1938 a 1941, foi assoberbado por instâncias de equívocos e erros de

cálculo, fracassos em transmitir um comprometimento explícito e enviar perspectivas. O resultado obtido foi uma evolução dinâmica e intensa da disputa que, em um determinado momento, escapou do controle de ambas as partes, tornando a guerra inevitável.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

“Everything in war is very simple, but even the simplest thing is very difficult”, uma vez disse Karl von Clausewitz. O mesmo pode ser interpretado acerca da estratégia de diplomacia coercitiva e das demais variantes de uso coercitivo da força. Elas possuem uma teoria abstrata lógica e simples: um agente estatal deve elaborar ameaças dotadas de credibilidade e que sejam suficientemente potentes para persuadir o adversário a não iniciar uma ação indesejada (*deterrence*) ou reverter aquilo que está sendo implementado (coerção ou *compellence*). A grande dificuldade encontra-se na concepção e implementação dessas estratégias no mundo real.

Esta análise promove uma dissociação entre os conceitos de uso coercitivo da força destacando, especialmente, a importância e atratividade da diplomacia coercitiva quando dentro de sua conjuntura adequada.

A diplomacia coercitiva é uma estratégia flexível altamente dependente do contexto. Seu sucesso está associado à adaptação de um modelo abstrato às especificidades e dinâmicas de uma situação particular, bem como às habilidades de implementação. Essa flexibilidade está associada ao fato de a diplomacia coercitiva oferecer incentivos, na forma de concessões triviais ou substanciais, que promovem uma mudança na balança de custos e benefícios; o custo proveniente da retaliação é maior do que os custos de continuar, uma vez que do outro lado da equação (onde localizam-se os custos do não cumprimento das exigências) também foram acrescentados os incentivos.

A flexibilização também pode ser detectada no fato de a diplomacia coercitiva possuir quatro variantes distintas: o ultimato, o ultimato tácito, a abordagem *try and see*, e a *gradual turning of the screw*. Isso significa que o mecanismo possui maiores chances de sucesso, pois a variação nas formas e condições de aplicabilidade ampliam os cenários favoráveis ao êxito.

Essas características consolidam a diplomacia coercitiva como uma estratégia alternativa em situações de crise. Ademais, conforme exposto ao longo da análise da crise entre Síria e EUA, ela tem capacidade efetiva de ser posta em prática e se apresenta como um mecanismo de resolução de conflitos menos custoso do que o uso da força militar.

A diplomacia coercitiva pode ser considerada, assim, uma estratégia dicótoma— útil em certas circunstâncias, mas de difícil emprego quando dirigida a um oponente imprevisível ou recalcitrante. O comportamento volátil do Estado japonês durante a crise que antecede Pearl Harbor apenas reifica a importância de uma avaliação prévia das intenções do inimigo. Há, portanto, a necessidade de uma maior ingerência das motivações e interesses dos Estados nos cálculos pretéritos à elaboração de uma estratégia de diplomacia coercitiva, ou seja, no momento de aplicação da teoria ao contexto específico.

No caso da invasão à Pearl Harbor, os EUA subestimaram o quão indisposto seu adversário encontrava-se em promover a retirada de suas tropas do território Chinês, não inserindo em seus cálculos o orgulho que permeava a política de governo do então Império japonês. Dessa maneira, é possível discernir que mesmo dotada de uma atratividade às vezes impossível de resistir, as vantagens aparentes da diplomacia coercitiva não devem distorcer, em situação alguma, a avaliação de sua viabilidade.

REFERÊNCIAS

Burity, Caroline R. T. (2012). **Mídia e relações internacionais: diplomacia midiática no Governo Lula (2003-2010)** / Caroline Rangel Travassos Burity, 134f. : il. Color.

Drury, A. Cooper. 2001. 'Sanctions as Coercive Diplomacy: The U.S. President's Decision to Initiate Economic Sanctions.' *Political Research Quarterly*. 54:485-508.

George, A. L. (1997). **Forceful persuasion: Coercive diplomacy as an alternative to war.** Washington, DC: United States Institute of Peace Press, 1997.

George, A. L., & Simons, W. R. (Eds.) (1994). **The limits of coercive diplomacy.** 2nd ed. Boulder, CO: Westview.

George, A. L., & Smoke, R. (1974). **Deterrence in American foreign policy.** New York: Columbia University Press.

Jentleson, Bruce W. (1991). **The Reagan Administration and Coercive Diplomacy: Restraining More than Remaking Governments.** *Political Science Quarterly*. 106: 57-82.

Jentleson, Bruce W. (1994). "The Reagan Administration Versus Nicaragua: The Limits of 'Type C' Coercive Diplomacy" In: George, A. L., & Simons, W. R. **The Limits of Coercive Diplomacy**, 2nd ed. Boulder, CO: Westview.

Krista E. Wiegand (2009): **China's Strategy in the Senkaku/Diaoyu Islands Dispute: Issue Linkage and Coercive Diplomacy**, *Asian Security*, 5:2, 170-193

Levy, Jack S. **"Deterrence and Coercive Diplomacy: The Contributions of Alexander George."**

Levy, J. S. (1989a). **Quantitative studies of deterrence success and failure.** In P. C. Stern, R. Axelrod, R. Jervis, & R. Radner (Eds.), *Perspectives on deterrence* (pp. 98-133). New York: Oxford University Press.

Morgan, Patrick M. (2003) **Deterrence Now.** New York: Cambridge University Press.

Powell, R. (1991). Absolute and relative gains in International Relations theory. *The American Political Science Review*, 85(4), pp. 1303-1320.

Sagan, Scott D. (1994). "From Deterrence to Coercion to War: The Road to Pearl Harbor". In: George, A. L., & Simons, W. R. **The Limits of Coercive Diplomacy**, 2nd ed. Boulder, CO: Westview.

Santos, Aline Pavan dos. **Inserção Internacional do Brasil: o Poder Brando e a política externa do governo Lula.** São Paulo, 2009.

Schelling, Thomas C. (1966). **Arms and Influence.** New Haven, Connecticut, Yale

University Press.

Schelling, Thomas C. (1960). **The Strategy of Conflict**. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schultz, Kenneth A. (2001). **Democracy and Coercive Diplomacy**. Cambridge: Cambridge University Press.