



A Teoria da Vitória

J. Boone Bartholomees

Artigo publicado na revista Parameters Edição do Verão de 2008.

OS ESTADOS UNIDOS vêm desenvolvendo uma reputação como a da Alemanha no século XX, de serem excelentes em tática e operações, mas inaptos em estratégia. Muitas vezes expresso como uma tendência de vencer a guerra, mas perder a paz, esse problema possui um enorme componente teórico, que a comunidade de Segurança Nacional só passou a abordar nos últimos tempos. De fato, o conceito de vitória é atualmente o maior desafio teórico diante dos profissionais de segurança.

A profissão de segurança necessita de um conceito teórico básico com o qual se possa pensar sobre vencer guerras. Muito já se escreveu ao longo dos séculos sobre o tema, mas tal esforço não foi, em grande parte, baseado na mais rudimentar teoria da vitória. Muitas teorias existentes dão pouca atenção ao que é a vitória e por que se vence, abordando, em vez disso, a questão mais difícil de como se vence. Quando os teóricos abordam a vitória, é, em geral, de passagem, como uma premissa ou como uma digressão do tema principal. Clausewitz é uma exceção a essa afirmação, mas suas reflexões sobre vencer são esparsas e incompletas. Há uma escola de pensamento que alega que a teoria não é necessária para um desempenho competente.¹ Embora possa explicar como a humanidade passou tanto tempo sem uma teoria da vitória, isso não nega a utilidade da teoria. As teorias de guerra existentes não estão necessariamente erradas; simplesmente poderiam se beneficiar de um pensamento complementar devotado especificamente à vitória. Felizmente, a literatura teórica existente contém material suficiente para que se inicie a construção de uma teoria da vitória.²

O autor não é o único a crer na necessidade de uma teoria da vitória. Colin S. Gray redigiu uma monografia sobre a possibilidade de vitória decisiva, que aborda o conceito de vencer, embora seu principal foco seja no conceito de caráter decisivo.³ William Martel publicou um livro sobre a teoria da vitória em 2007.⁴ Martel reconhece que a sua teoria da vitória não é completa, mas oferece um ótimo ponto de partida. Este artigo também não fornece uma teoria de vitória abrangente, mas é apresentado como uma tentativa de continuar a discussão.

O Que é Vencer e o Que é Vitória?

A vitória na guerra é, no nível mais básico, uma avaliação, e não um fato ou condição. É a opinião de alguém ou uma fusão de opiniões. A vitória na guerra pode ou não ter algo a ver com critérios objetivos,

Dr. J. Boone Bartholomees Jr. é professor de História Militar na Escola de Guerra do Exército dos EUA. É diretor do curso "Teoria de Guerra e Estratégia" e é o autor de Buff Facings and Gilt Buttons: Headquarters and Staff Operations in the Army of Northern Virginia, 1861-1865.

FOTO: No bairro de Al-Fadhel no leste de Bagdá, um soldado iraquiano fornece segurança com uma lançarojão durante uma coletiva de imprensa realizada após um combate recente, em 29 de março de 2009.

(Exército dos EUA, Sgt James Selesnick)

como baixas ou território tomado ou perdido. Ao vencer uma guerra, essas coisas importam — pelo menos em algum nível e sempre em termos de seu efeito na percepção —, mas o que importa mais é a percepção final da situação, e não os fatos. Dependendo de sua perspectiva, pessoas diferentes podem discordar de forma legítima em suas avaliações. O aspecto de avaliação dificulta a questão de vencer de forma exponencial, pois introduz as variáveis não controladas sobre que avaliação terá precedência, em que grau e com base em que critérios.

Diversos pontos resultam dessa asserção. Os resultados de qualquer interação direta de dois corpos serão intimamente relacionados e interdependentes. Isso é especialmente verdade quando existe uma disputa entre eles, mas como vencer é uma avaliação e não uma conclusão comprovada, os resultados das guerras são independentes para cada lado e podem variar conforme o participante. Ou seja, o fato de que um lado venceu não quer dizer necessariamente que o outro lado sofreu uma grande derrota. Talvez nem queira dizer que o outro lado tenha, de fato, perdido.

Segundo, vencer uma guerra (em vez de uma batalha ou campanha) é uma condição política. Se a guerra é um ato político, a vitória nos níveis mais altos é, consequentemente, definida em termos políticos. A implicação é que a vitória tática ou operacional sem resultados políticos favoráveis é estéril, e isso é verdade com base em qualquer avaliação razoável. Saber, porém, que a vitória estratégica é uma condição política não é um entendimento suficiente da vitória.

Terceiro, como é uma percepção ou avaliação, a vitória depende fortemente da perspectiva. Em um sentido militar, isso significa ser sensível em relação ao nível da guerra. É possível ter uma vitória tática esmagadora que não produza resultados operacionais ou estratégicos. Isso é realmente uma vitória? É, sem dúvida, uma vitória do ponto de vista do comandante tático; na perspectiva do comandante operacional ou estratégico, a visão pode ser bem diferente. Foi essa característica que permitiu que Saddam Hussein alegasse vitória depois da Primeira Guerra do Golfo. Ele sofreu uma enorme perda tática e operacional, mas seu regime sobreviveu

(seu objetivo estratégico depois que a coalizão interveio). A guerra foi, assim, uma vitória estratégica para ele, pelo menos a seu ver.

A característica da perspectiva permite que os observadores pensem sobre a vitória na guerra como tendo três níveis: tático, operacional e estratégico. Como a vitória tática é uma atividade razoavelmente direta e quase exclusivamente militar, é mais bem compreendida e geralmente avaliada a partir de critérios razoavelmente quantificáveis. Todas as medidas de eficácia, como índices comparativos de baixas, terreno ganho ou perdido e prisioneiros capturados, têm peso e podem produzir uma estimativa razoável de vitória ou derrota que provavelmente será amplamente aceita. A vitória operacional também é transparente, pelo menos em sua forma mais pura; a campanha tem êxito ou fracassa com base em critérios normalmente bem compreendidos e quantificáveis. A vitória estratégica, porém, é um assunto mais complicado.

Que nível é o mais importante? É tentador responder que todos são igualmente importantes, mas isso seria incorreto. O que conta no final é o resultado estratégico. A história que vem à mente é a da conversa entre o Coronel Harry Summers e um oficial norte-vietnamita depois da Guerra do Vietnã. Summers comentou que os Estados Unidos haviam vencido todas as batalhas, ao que o norte-vietnamita respondeu: “Talvez seja o caso, mas isso é irrelevante.”⁵ Os sucessos táticos e operacionais podem preparar o terreno para a vitória estratégica, mas não são suficientes por si mesmos.

Finalmente, como destacam Colin Gray e William Martel, a vitória ocorre em múltiplas escalas móveis. A vitória e a derrota, ainda que em pólos opostos, não são binárias. Existem milhares de pontos ao longo da escala que representam graus de sucesso. A vitória pode ou não ser decisiva no sentido de resolver as questões políticas subjacentes, mais uma vez ao longo de uma série de graus.⁶ Gray utiliza escalas diferentes para a realização e o caráter decisivo.⁷ De certa forma, os dois são tão intimamente ligados que o caráter decisivo pode ser considerado como parte da definição de vitória. É, porém, um conceito individual e útil, especialmente porque a importante interação é o efeito entre os níveis (sem descontar o fato de que se pode vencer em



Figura 1. Escala de Sucesso

um nível sem produzir resultados decisivos). Então, uma grande vitória no campo de batalha talvez não decida nenhuma questão militar em termos da campanha ou questão política em termos da guerra. Da mesma forma que se pode ter vários graus de sucesso, também se pode fracassar em vários graus. Assim, a escala da realização possui um componente negativo.

A escala conceitual do sucesso passa pela derrota, perder, não vencer, empatar, não perder, vencer e vitória, com nuances e gradações entre os pontos (Figura 1). A vitória é completamente satisfatória, ao passo que a derrota é catastrófica,

Vencer implica obter o sucesso no campo de batalha e conquistar algumas metas políticas, mas não, qualquer que seja a razão, alcançar um sucesso político total (vitória). Níveis menores de sucesso refletem menores graus de realização no campo de batalha ou de caráter decisivo na solução ou resolução de questões subjacentes. No lado da perda, a derrota também é um conceito total. Significa não obter o sucesso no campo de batalha ou atingir metas políticas e, simultaneamente, não só deixar de resolver as questões subjacentes, mas agravá-las. Assim, os dois componentes de sucesso na guerra são retratados aqui como as escalas de



Figura 2. Escala de Caráter Decisivo

mas os outros possíveis resultados contêm aspectos tanto de vencer quanto de perder até certo ponto. Vale observar que esse modelo distingue entre vencer e vitória e entre perder e derrota. Embora sejam, muitas vezes, empregadas indistintamente, essas palavras oferecem uma oportunidade única para distinguir gradações importantes que existem na condição de sucesso na guerra. A asserção aqui é que a vitória será essencialmente total e provavelmente final; que resolverá as questões políticas subjacentes. É certamente possível, porém, ter sucesso na guerra sem alcançar tudo o que se buscou ou resolver todas as questões existentes.

realização e caráter decisivo, que são variáveis relacionadas, mas independentes.

O caráter decisivo também reflete uma gama de possíveis resultados. A escala de caráter decisivo (Figura 2) mostra possíveis resultados que vão da resolução completa das questões políticas em jogo, passando por diversos graus de resolução parcial, a nenhum efeito (ou *status quo*), condições políticas agravadas ou deterioradas, até o possível resultado final de que a guerra não resolve os problemas pelos quais foi travada, exacerbando-os, na verdade. O caráter decisivo avalia o efeito nas questões políticas.



Figura 3. Escala de Realização

A escala de realização avalia a execução da estratégia — de certa forma, como se saiu no campo de batalha ou campanha e no âmbito político imediato. A realização (Figura 3) pode variar do nada, passando por graus crescentes de sucesso, até o sucesso absoluto.

A escala de realização é, sem dúvida, a escala principal utilizada em avaliações táticas e operacionais de vitória, sendo, muitas vezes, confundida com a escala de sucesso.

As duas escalas são intimamente relacionadas, particularmente porque, nos níveis operacional e estratégico, a escala da realização engloba tanto questões políticas quanto militares. A distinção é que se pode realizar metas políticas sem necessariamente resolver questões políticas.

As Características de Vencer

Um autor postulou que vencer é simplesmente alcançar um resultado de que se gosta ou que se prefere, pelo menos quando comparado com as alternativas. O mesmo autor mais tarde escreve: “A ‘vitória’ é uma palavra polivalente, empregada para descrever, de forma imprecisa, o conceito do sucesso na guerra.”⁸ Esse descritor tem mérito, mas constitui um padrão mínimo, pois representa apenas uma parte do que vencer realmente é. Alcançar um resultado preferido ou sucesso talvez seja o elemento mais básico do término do conflito. Teoricamente, luta-se para se obter uma situação favorável ou pelo menos um resultado preferível a aceitar as alternativas ou a continuar a guerra. Isso não equivale à vitória. Pode-se postular uma condição política ou militar desejável que seria melhor que perder, mas alguém da vitória — por exemplo, um empate ou impasse.

Fica claro que a luta não cessará a menos que os combatentes considerem a paz mais desejável que a continuação do conflito. Nos termos de Clausewitz, se o esforço exigido excede o valor do objetivo político, a luta tem de cessar.⁹ Alcançar um resultado desejável ou aceitável pode ser uma pré-condição para o término do conflito, mas o final da luta não significa necessariamente a vitória. De fato, a vitória e o término do conflito são dois conceitos distintos e, às vezes, antagônicos. É possível e, às vezes, desejável terminar conflitos sem produzir um vencedor. Por outro lado, também é possível continuar

uma guerra desnecessariamente na esperança de obter uma vitória ou evitar a derrota. Vencer uma guerra, porém, quase certamente implica que um estado de paz exista, mesmo que a existência da paz não indique a vitória necessariamente.

Vencer não é diferente quer a meta seja positiva, quer negativa, isto é, caso se queira realizar ou evitar algo. O mesmo se aplica a metas limitadas ou totais. Realmente não faz diferença se a meta é algo existencial, como continuar a existir como nação, ou algo menos essencial, como “enviar um sinal”. As guerras totais ou guerras por algum objetivo concreto, como a posse de um território, são mais propensas a serem julgadas com base em critérios concretos — obteve-se ou impediu-se a ocupação do território; quem ainda está de pé no final? Não existem critérios absolutos que assegurem a vitória.

Podem ambos os lados vencer a guerra? Nesse caso, por que lutar? Parece que homens razoáveis poderiam descobrir uma solução política que provavelmente seria o resultado da guerra, sem a necessidade de toda a matança. Isso, porém, nunca foi o caso, devido tanto à natureza da guerra quanto à natureza da vitória. A guerra é um processo dinâmico. Conforme a guerra avança, os objetivos políticos mudam. Assim, o acordo de paz com base em qual avaliação de vitória e derrota será feita pode ter pouca relação com as questões políticas iniciais. As questões que provocaram a Primeira Guerra Mundial (pelo menos as questões políticas mais imediatas) poderiam ter sido resolvidas em menos de quatro anos de guerra total. Em vez disso, os objetivos cresceram conforme o esforço militar se ampliou, não tendo o acordo de paz final quase nada a ver com as questões originais. De modo contrário, uma forte e inesperada resistência pode forçar os políticos a reduzir os objetivos políticos iniciais. A questão é que é impossível decifrar de antemão o provável acordo político pós-guerra.

Além disso, se as metas políticas do provável perdedor são muito limitadas, como demonstrar capacidade, exibir determinação, ou mandar um recado, ele poderá alegar corretamente que atingiu os seus objetivos e, portanto, venceu. Na conclusão da guerra árabe-israelense de 1973, os egípcios haviam atravessado o Canal de Suez, ainda tinham forças no lado oriental e haviam resistido aos israelenses. Politicamente,

poderiam ignorar o fato de que os israelenses conduziam um contra-ataque, haviam isolado um dos dois exércitos atacantes do Egito e estavam posicionados para completar a sua destruição. Os egípcios estavam em uma situação militar difícil, mas o Presidente Anwar Sadat foi capaz de negociar e aceitar o acordo de paz de Camp David precisamente porque podia, de forma persuasiva (pelo menos para o povo egípcio), alegar vitória na guerra. Assim, um lado pode vencer sem que o outro necessariamente perca de forma terrível ou mesmo perca.

Também é possível que nenhum lado vença. Basil H. Liddell Hart escreveu: “A paz pelo impasse, baseada em um reconhecimento simultâneo da força do oponente por parte de cada lado, é pelo menos preferível à paz pela exaustão de ambos — e, muitas vezes, fornece uma base melhor para uma paz duradoura”.¹⁰ Liddell Hart dava a entender que não conquistar a vitória corresponde, às vezes, a vencer. Isso significa que não perder pode ser o mesmo que ganhar? Por que não, se essa é a meta política? Se alguém começa uma guerra como provável perdedor ou em uma posição militar sem esperanças, não seria, então, a capacidade de sobreviver à guerra uma forma de vitória? Embora os especialistas em ética possam questionar a decisão de empreender a guerra sem uma verdadeira esperança de vitória, os políticos, muitas vezes, constatam que é necessário fazê-lo.

Há um aspecto temporal quanto a vencer a guerra, seja em termos de consumá-la ou manter tal avaliação ao longo do tempo? Obviamente, vencer leva certo tempo. Também é óbvio que o tempo e o esforço gastos influenciarão as avaliações da situação política pós-guerra. Uma vitória estratégica também precisa ter alguma permanência temporal. As avaliações racionais da vitória nunca reconhecerão sucesso se um estado de vitória for sustentável apenas por algumas semanas ou meses. Visto que vencer, no nível estratégico, é uma avaliação de resultados políticos, está sujeito a revisão. A vitória pode ser reavaliada em termos de realização ou caráter decisivo e, por isso, não é necessariamente permanente. O grau de temporaneidade está diretamente relacionado à magnitude da realização e seu caráter decisivo. Na Primeira Guerra Mundial, a vitória parecia

ser da Inglaterra, França e Estados Unidos em 1918. Com o tempo, o grau de seu caráter decisivo foi reavaliado. Hoje, o resultado é geralmente considerado um êxito militar que não resolveu e, em alguns casos, agravou as questões geopolíticas subjacentes.

Devido ao critério mais firme de sua avaliação, as vitórias táticas e operacionais tendem a permanecer fixas. Somente vitórias muito marginais nesses níveis são sujeitas a reinterpretção. Isso também se aplica a vitórias estratégicas significativas e bastante decisivas. É bem mais difícil reavaliar uma vitória total que resolve as questões políticas em jogo de forma decisiva do que reavaliar a situação localizada em um ponto inferior nas escalas móveis.

O custo afeta ou deveria afetar a vitória? Naturalmente que sim. Liddell Hart destacou que uma vitória é inútil se destrói a economia, força militar ou sociedade do vencedor.¹¹ O custo é, sem dúvida, um fator na equação de vencer ou perder. Essa afirmação volta ao ponto de que é possível vencer taticamente a tal custo em termos de homens e equipamentos que uma derrota estratégica seja o resultado final. O exemplo clássico dessa possibilidade foi dado pelo Rei Pirro, de Épiro, que, no ano de 279 a.C., supostamente respondeu a congratulações por uma vitória sangrenta contra os romanos dizendo que mais uma vitória como essa o arruinaria.¹²

Quem decide?

Devido às condições de vitória razoavelmente mensuráveis no nível tático e, em grande medida, no nível operacional, quem define o vencedor ou perdedor nesses níveis não é motivo de polêmica. Esse não é o caso, porém, no nível estratégico, podendo o nível operacional se tornar controverso, conforme se funde com o estratégico. Se a vitória no nível estratégico é uma avaliação das condições políticas pós-guerra, quem faz a avaliação é fundamental. É o vencedor que decide quem ganhou ou quem perdeu? O derrotado? Ambos? Nenhum dos dois? Que tal uma parte “desinteressada” ou não envolvida? Essa decisão pode ser feita por várias pessoas?

Em caso afirmativo, pode haver várias decisões diferentes (e igualmente válidas)? Há uma lista interminável de questões, e isso é só para decidir quem fará a avaliação. Existe um



Suboficial Keith A. Mills, CFN dos EUA

Fuzileiros navais revistam homens afegãos durante um cerco e vasculhamento na aldeia de Khabargho, no Afeganistão, enquanto procuram esconderijos de armas e insurgentes do Talibã durante a operação Asbury Park.

segundo conjunto de problemas relacionados com a questão de que critérios devem ser utilizados. Há um conjunto objetivo de critérios? Os critérios são baseados na cultura? Os critérios diferem dependendo do tipo de guerra (total ou limitada)? Os critérios variam ao longo do tempo?

Apesar de sua complexidade, a questão sobre quem decide tem uma resposta simples. Essa narrativa definiu que a vitória final é uma avaliação da condição política pós-guerra. Portanto, é uma questão política, e todos têm uma opinião. O problema, então, não é determinar quem decide, mas que opiniões importam, o que é algo bem mais tratável. Para os americanos, as opiniões que importam estão em ordem de prioridade: (1) o povo americano; (2) a elite política e militar americana (juntos, os itens 1 e 2 podem ser interpretados como a opinião pública americana sobre assuntos militares); (3) a opinião de amigos e aliados; e (4) a opinião mundial — essencialmente todos os outros. Conforme a questão sai do fórum político imediato, o público

interessado diminui vertiginosamente até que apenas os historiadores debatem o assunto. Nessa altura, a avaliação básica de vitória ou derrota já está estabelecida, e debates históricos são ajustes baseados em novas evidências ou consequências reveladas pela passagem do tempo.

Como se determina a opinião pública americana? A determinação resulta da confluência de dois processos. Primeiro, os líderes políticos tentam convencer o público. Essa tentativa tem sucesso ou fracassa com base nos fatos das circunstâncias particulares, no poder de persuasão da mensagem e na percepção de legitimidade e veracidade do mensageiro. Os políticos de credibilidade, apoiados por evidências convincentes de realização militar e lucro político, podem proclamar a vitória e simplesmente estabelecer o fato. O segundo processo é mais como o teste de obscenidade articulado pelo Supremo Tribunal de Justiça dos EUA em 1964 — as pessoas reconhecem a vitória quando a veem. Formam opiniões utilizando quaisquer

evidências disponíveis. Esse é um processo bem mais subjetivo, que escapa rapidamente do controle político ou é controlado por forças políticas atípicas. Em consequência, no nível estratégico, a vitória e a derrota podem ser tanto uma questão de percepção pública e até de política partidária quanto conquistas no campo de batalha ou negociações diplomáticas.

Naturalmente, um processo análogo ocorre no país ou organização inimiga (no caso de um ator não-estatal). No campo inimigo, quem decide e como é um fato essencial, mas bastante dependente da situação. Deve ser considerado no processo de estimativa estratégica, embora o presente artigo não possa especular sobre como isso funcionaria.



Suboficial Keith A. Milks, CFN dos EUA

Fuzileiros navais retiram colegas feridos e inimigos detidos de montanhas escarpadas no Afeganistão após um tiroteio com insurgentes do Talibã perto da aldeia de Khabargho durante a Operação Asbury Park. O tiroteio resultou em cinco combatentes do Talibã eliminados, três fuzileiros navais feridos e três combatentes inimigos detidos.

Há outro ponto-chave a ser considerado. Clausewitz disse que a vitória era tripartite: “Se, em conclusão, considerarmos o conceito total de uma vitória, constatamos que ele consiste em três elementos: a perda maior de força material do inimigo, sua perda de moral e sua admissão aberta do supracitado ao desistir de seus objetivos.”¹³ Essa afirmação destaca um fato significativo em relação a quem decide e como: para serem eficazes, ambos os lados precisam reconhecer sua correção. Clausewitz tratava da vitória tática, em que seus três pontos são normalmente aparentes. No nível estratégico, a avaliação é bem mais difícil e discutível. A admissão de perda, porém, é uma condição importante para todos os níveis, entrelaçando-se, em todos eles, com a questão

de quem decide. Essa distinção é particularmente evidente no nível tático, mas há ocasiões em que um lado ou outro se recusa a aceitar uma derrota óbvia por alguma razão e continua a luta.

A admissão de derrota torna irrelevante a questão de quem decide quem venceu. Ambos os lados reconhecem o resultado, e é difícil até para a reinterpretação mais radical contestar a decisão básica.

Tradicionalmente, os governos indicam que foram derrotados com a assinatura de alguma forma de acordo ou tratado de paz, enquanto os exércitos reconhecem a derrota por meio da rendição formal ou talvez por um acordo de armistício. Esses são atos simbólicos extremamente importantes como reconhecimento da vitória ou derrota. São parte integrante e talvez essencial da mitologia política e social da vitória. As cerimônias formais para reconhecer a vitória e derrota são extremamente importantes e significativas. Contudo, tais cerimônias devem ser autênticas para serem úteis. As cerimônias forçadas e artificiais para que haja uma rendição formal não convencem o público-alvo.

O pensamento atual sustenta a crença de que não haverá tal

cerimônia na conclusão da guerra contra o terrorismo, o que provavelmente é correto. A diferença na guerra contra o terrorismo é que o inimigo é um ator não-estatal. Não existem procedimentos reconhecidos internacionalmente para aceitar a rendição de atores não-estatais e, se houvesse, nenhum Estado poderia arriscar legitimar tal ator pela aceitação formal de sua rendição. Se os atores não-estatais imitam, de algumas formas, as características triplices dos Estados, o impacto de uma rendição formal poderia ser semelhante, mas a extensão dessa semelhança não é clara atualmente.

Então, que conclusões podem ser tiradas com relação à vitória na guerra até agora? É uma avaliação de duas variáveis, a realização e o caráter decisivo, em três níveis: tático, operacional e estratégico. No nível tático e, na maioria dos casos, no nível operacional, vencer é uma condição militar, baseando-se a avaliação em critérios militares razoavelmente bem compreendidos. No nível estratégico (e partes do nível operacional que coincidem com o estratégico), a opinião pública decide quem vence e quem perde, e até que ponto, com base em uma avaliação das condições políticas pós-guerra. A situação militar conforme o público a entende ou interpreta terá, certamente, um enorme papel na avaliação, mas o principal critério será o político. Para ser eficaz, a vitória precisa ser reconhecida e aceita pelo oponente e mantida ao longo do tempo. Assim, a vitória estratégica na guerra é uma avaliação positiva da situação política pós-guerra em termos de realização e caráter decisivo, que é reconhecida e sustentável e que resolve questões políticas subjacentes. Da mesma forma, as vitórias táticas são resultados militares do campo de batalha que alcançam o objetivo e concedem uma vantagem significativa e reconhecida a um dos lados em relação ao oponente. A substituição de “táticas” por “operacionais” e a eliminação de “campo de batalha” nessa frase produzem uma definição satisfatória de vitória operacional.

Como se Vence?

Teoricamente, a forma como se vence a guerra é bastante óbvia — consegui-lo é difícil. Clausewitz destacou que a guerra é uma luta tanto física quanto moral. Sua fórmula para a

vitória era simples: “Para sobrepujar o inimigo, é preciso equiparar os seus esforços com o poder de resistência dele, que pode ser expresso como o produto de dois fatores inseparáveis: os meios totais à disposição e a força de vontade dele.”¹⁴ É possível expressá-lo com uma fórmula matemática:

$$R = M \times V$$

R representa o poder de resistência. M se refere aos meios totais disponíveis, e V é a força de vontade. A vitória é alcançada quando R se aproxima de zero, isto é, conforme o poder de resistência cai para um nível ineficaz. Um oponente pode forçar R na direção de zero pela redução de M ou V (ou ambos).

O conceito tradicional de vencer uma guerra se baseia na redução dos meios de resistência do inimigo, o que é normalmente feito por meio da destruição ou neutralização de suas forças militares ou, pelo menos, pelo seu desgaste, até torná-las ineficazes. O objetivo subjacente é neutralizar a capacidade de resistir do inimigo para que se possa impor-lhe a vontade sem resistência. O truque consiste sempre em como se faz para destruir ou desgastar o inimigo. Outra abordagem física busca utilizar a paralisação para evitar questões de destruição ou desgaste. O conceito é paralisar os sistemas vitais do inimigo, especialmente o comando e o controle, para tornar a resistência ineficaz.¹⁵ O mecanismo para obter a vitória é ainda o de colocar o inimigo em uma situação em que as suas forças armadas podem impor-lhe a vontade diretamente.

Atacar psicologicamente para reduzir a vontade do inimigo de resistir funciona de um modo diferente. A intenção de toda ação não é de se colocar em posição para impor a vontade, mas de fazer com que o inimigo perca a vontade e desista. Se há verdade na descrição de Clausewitz de que as forças que interagem na guerra são o povo, o governo e as forças militares, então é possível atribuir uma vontade a cada uma delas.¹⁶ De quem é a vontade mais importante? O general francês e teórico André Beaufre escreveu:

Quem queremos convencer? Em última análise, precisa ser o governo do inimigo, mas, em alguns casos, pode ser mais fácil trabalhar com personalidades importantes (por exemplo, Chamberlain em Bad Godesberg ou Munique), escolhendo argumentos aos quais sejam mais



Exército dos EUA, Cabo Daniel Love

Enfermeiro das forças especiais trata dos ferimentos por estilhaços de outro soldado do Exército dos EUA, atingido pela explosão de um lança-rojão enquanto lutava contra combatentes do Talibã no distrito de Sangin, na Província de Helmand, no Afeganistão, 10 de abril de 2007.

suscetíveis. Por outro lado, talvez seja melhor trabalhar diretamente com um determinado setor da opinião pública que tenha alguma influência no governo ou um governo aliado influente, ou por meio da ONU.¹⁷

Independentemente do caminho seguido, Beaufre se concentrava em dobrar a vontade do governo inimigo. A teoria de contrainsurgência oferece uma perspectiva diferente. Segundo ela, o apoio do povo é o objeto da guerra. Assim, a vontade do povo é a que mais importa — é pelo seu controle que se vence. Para reformulá-lo em termos da teoria da vitória, a população é o objetivo estratégico da contrainsurgência, porque conquistá-la equivale quase diretamente a vencer o conflito.

Esses exemplos levantam a possibilidade de que a vontade que mais importa seja, em grande parte, uma questão de que tipo de guerra se trava. Essa situação reflete a declaração de Clausewitz de que o primeiro e maior ato de um comandante e estadista é entender a natureza da guerra em que está prestes a entrar.¹⁸ Em uma guerra total,

precisa-se no mínimo dobrar a vontade do governo e do povo. Talvez seja preciso dobrar todos os três elementos e, sem dúvida, será necessário fazê-lo para obter um acordo duradouro. Em guerras limitadas, talvez seja preciso apenas dobrar a vontade do governo, supondo-se que haja controle governamental suficiente para impor sua decisão. Como advertência, não há garantia de que dobrar a vontade de um dos elementos da trindade produzirá a vitória ou de que ambos os lados competirão pela mesma vontade. Uma segunda advertência é que o modelo pode não se adequar a atores não estatais.

Em abordagens baseadas na vontade, os efeitos físicos também são importantes, constituindo normalmente um método fundamental. A diferença está no objetivo. O resultado desejado de uma abordagem psicológica é o colapso da vontade, em vez de tornar o inimigo incapaz de resistir. Por exemplo, o teórico italiano sobre poder aéreo militar Gulio Douhet queria utilizar o bombardeio estratégico para atacar a vontade do povo e do governo inimigo. O bombardeiro

poderia sobrevoar as tropas no campo e atacar as cidades inimigas diretamente. A intenção era destruir o moral.¹⁹ Essa teoria, que está no âmago de toda teoria de bombardeio estratégico, até hoje não funcionou de forma inequívoca. A única forma comprovada de dobrar a vontade é convencer o inimigo de que é inútil resistir; de que o custo da resistência ultrapassa o ganho potencial.

O único método disponível atualmente para atacar a vontade diretamente consiste nas operações de informações. Todas as outras opções atacam indiretamente por meio de algum outro aspecto que supostamente influencie a vontade. As operações de informações, porém, são instrumentos bastante grosseiros, cujo impacto é difícil de prever ou visar. Por outro lado, se a vitória é uma avaliação, as operações de informações são estrategicamente essenciais para determinar o vencedor. A incapacidade dos EUA de lidar com esse aspecto da guerra de modo intelectual, físico ou psicológico, em uma era em que é impossível controlar a informação, constitui uma enorme parcela de sua atual incapacidade aparente de obter resultados estratégicos positivos no Iraque e no Afeganistão.

Qual é a conclusão? A vitória na guerra consiste em dobrar a vontade. É impossível eliminar os meios de resistência completamente. Teoricamente, sempre haverá um soldado inimigo armado com uma faca disposto a sacrificar sua vida para continuar a luta. Destruir os meios do inimigo sem dobrar a sua vontade resulta em um inimigo menos capaz, mas ainda hostil. Por outro lado, dobrar a vontade de resistir termina a guerra, independentemente da capacidade de combate restante do inimigo. A questão, então, se torna bem mais prática: como se dobra a vontade do inimigo? Nessa pergunta, o argumento se torna circular. A vontade é um conceito difícil de definir, muito menos atacar diretamente. Então, os militares invariavelmente atacam as forças inimigas não como um método de reduzir o seu poder de resistência para zero, mas como um meio de destruir a sua vontade e assim obter a vitória.

As Implicações para a Guerra

A guerra é sobre vencer. Esse não é um conceito novo. Sun Tzu o expressou — “A vitória é o principal objetivo na guerra” — milhares de anos

atrás.²⁰ Até em uma situação impossível, luta-se com a esperança de vitória, se por um milagre ou se definida como sobreviver à disputa.

O fato de que a guerra é sobre vencer não significa que seja sobre a vitória. Pode-se vencer a guerra, especialmente uma guerra limitada, sem alcançar a vitória. Nesse caso, a distinção entre palavras se torna importante. As forças militares podem ser utilizadas com legitimidade para alcançar metas aquém da vitória total ou para obter uma vantagem política imediata sem a intenção de resolver as questões subjacentes. O importante é que a guerra é sobre política e, conseqüentemente, a vitória, no final, é uma questão política.

Esta análise resolveu (ou fez) todas as perguntas relevantes? Certamente que não. Há muito a ser feito nesta área. Espera-se que estas ideias possam contribuir para o debate. Caso contrário, as nações poderão concluir o século XXI lamentando sua incapacidade de converter vitórias táticas espetaculares em resultados estratégicos decisivos.**MR**

REFERÊNCIAS

1. Veja por exemplo: SCHON, Donald. *The Reflective Practitioner: How Professionals Think in Action* (New York: Basic Books, 1983).
2. Bradford Lee, da Escola de Guerra Naval, vem trabalhando em um conceito que ele chama de teoria da vitória, que é muito interessante; contudo, é mais uma teoria sobre vencer disputas específicas contra inimigos específicos nos termos desenvolvidos neste artigo.
3. GRAY, Colin S. *Defining and Achieving Decisive Victory* (Carlisle, Pa.: US Army War College, Strategic Studies Institute, 2002).
4. MARTEL, William C. *Victory in War: Foundations of Modern Military Policy* (New York: Cambridge Univ. Press, 2007).
5. SUMMERS, Harry G., Jr. *On Strategy: The Vietnam War in Context* (Carlisle, Pa.: US Army War College, Strategic Studies Institute, 1981, fifth printing 1989), 1.
6. MARTEL, pp.94-95; Gray, pp.9-10.
7. GRAY, *ibid.*
8. MARTEL, p. 2, p. 87.
9. CLAUSEWITZ, Carl Von. *On War*, Michael Howard and Peter Paret, eds. (Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press, 1989), p.92.
10. HART, Basil H. Liddell. *Strategy* (New York: Frederick A. Praeger, 1954, reeditado 1967), p. 370.
11. *Ibid.*, pp. 366-70.
12. PLUTARCH, “Pyrrhus,” John Dryden, trans., Disponível em: <http://classics.mit.edu/Plutarch/pyrrhus.html>.
13. CLAUSEWITZ, pp. 233-34.
14. *Ibid.*, p. 77.
15. WARDEN, John A. III, “The Enemy as a System,” *Airpower Journal*, 9 (Spring 1995), pp. 41-55.
16. CLAUSEWITZ, p. 89.
17. BEAUFRE, André. *An Introduction to Strategy, with Particular Reference to Problems of Defense, Politics, Economics, and Diplomacy in the Nuclear Age*, BARRY, R.H., trans. (London: Farber and Farber, 1965), 24.
18. CLAUSEWITZ, pp. 88-89.
19. JABLONSKY, David, “Editor’s Introduction” in David Jablonsky, ed., *Roots of Strategy. Book 4: 4 Military Classics* (Mechanicsburg, Pa.: Stackpole Books, 1999), 270-1; Azar Gat, *A History of Military Thought: From the Enlightenment to the Cold War* (New York: Oxford Univ. Press, 2001), 577-81.
20. TZU, Sun, *The Art of War*, Samuel B. Griffith, traduzido. (New York: Oxford Univ. Press, 1963, 1973), p. 73.