

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**INTELIGÊNCIA GOVERNAMENTAL E TOMADA DE
DECISÕES EM POLÍTICA EXTERNA: ASPECTOS
COGNITIVOS E MODELOS DE PERSONALIDADE**

CHRISTIANO CRUZ AMBROS

Porto Alegre

2010

CHRISTIANO CRUZ AMBROS

**INTELIGÊNCIA GOVERNAMENTAL E TOMADA DE
DECISÕES EM POLÍTICA EXTERNA: ASPECTOS
COGNITIVOS E MODELOS DE PERSONALIDADE**

Monografia apresentada ao curso de Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Marco Aurélio Chaves Cepik

Porto Alegre

2010

CHRISTIANO CRUZ AMBROS

**INTELIGÊNCIA GOVERNAMENTAL E TOMADA DE
DECISÕES EM POLÍTICA EXTERNA: ASPECTOS
COGNITIVOS E MODELOS DE PERSONALIDADE**

Monografia apresentada ao curso de Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Marco Aurélio Chaves Cepik

Data de Aprovação:

Banca Examinadora

Prof. Dr. Marco Aurélio Chaves Cepik

Prof. Dr. Paulo Fagundes Visentini

Prof. Dr. José Miguel Quedi Martins

**“À minha mãe, com seu
apoio incondicional.”**

**“Ao meu pai, pelo
companheirismo e pelo
constante estímulo
intelectual.”**

AGRADECIMENTOS

A mera tentativa de escrever um agradecimento suficientemente justo, que aborde um número mínimo de pessoas que foram importantes para o meu crescimento intelectual e pessoal dos últimos cinco anos, já se inicia como uma tarefa fadada ao fracasso. As melhores contribuições são aquelas dadas nos pequenos detalhes do dia a dia da vivência, às vezes até mesmo não suficientemente percebidas e reconhecidas, mas que ficam e nos marcam de forma profunda e perene. Portanto, acredito que o primeiro agradecimento, por mais piegas que possa parecer, é para a possibilidade de viver e ser brindado todos os dias com todos esses pequenos detalhes que constituem a vida e a sua plenitude, completa e complexa em toda a sua simplicidade.

Como primeiro agradecimento nominal propriamente dito, gostaria de agradecer ao meu professor e orientador, Marco Aurélio Chaves Cepik, por todas as oportunidades oferecidas desde o primeiro ano de faculdade. O seu constante incentivo e compreensão sempre foram essenciais durante os anos de curso. Sua honestidade intelectual e modéstia pessoal me serviram de exemplos presentes e certamente me servirão de norte durante a minha vida.

Ao meu pai, Rogério Ambros, por todo o companheirismo fraternal e por toda a presença paternal, ou vice-versa. Por sempre me estimular e apoiar em todos os aspectos. Por ser esse exemplo de pessoa que eu tanto admiro. Com o verbo admirar em mente, agradeço também à minha mãe, Carmen Lúcia Cruz Ambros, ícone de coragem e força em minha vida. Por todo incentivo e conforto que me passa.

À família Cruz, que traduz a mim sinônimos de alegria e carinho, de almoços de infância nos sábados na Corte Real e de atuais churrascadas na praia. Em especial aos meus avós, Lúcia e Luis Cruz, por tudo que sempre significaram para mim, por todo o amor e apreço, por todas as sopas de ervilha e feijoadas.

À família Ambros, fonte de grande admiração e identificação, ao ponto de gravá-la na própria pele. À minha avó Nelly Ambros, eterna companheira de viagens, e ao meu avô Cristiano Ambros, cujo nome eu tenho orgulho de ter “herdado” e cuja admiração me faz ter a certeza que um dia irei conhecê-lo.

À família Alcatéia, que sempre estiveram presentes para apoiar, filosofar, rir e festejar. Daniel, Luiz, Igor, William e Alex, grandes irmãos que a vida me deu e que me fazem aprender dia após dia como ser um cara melhor a partir dos exemplos que cada um demonstra. Aos amigos muito especiais que o Colégio São Pedro me deu: Bruna, Eduardo e Fredy.

A faculdade me deu a oportunidade de conhecer pessoas magníficas e admiráveis, que passaram de colegas à bons amigos. De alguma forma sei, que, de agora em diante, estarão sempre presentes: Fabrício, Guilherme, Carla, Ana Júlia e Pedro.

A todos os nerintianos, pela dedicação que me serve de exemplo e pela instigação intelectual que me serve de estímulo. Em especial, agradeço a Fabrício Ávila, por plantar a semente que brotou como o presente trabalho.

À Stéphanie, pelo apoio, carinho e presença durante os três primeiros anos de curso, e que de certa forma continuou presente em mim nos últimos dois anos.

“A Emoção mais antiga e mais forte da humanidade é o medo, e o mais antigo e mais forte de todos os medos é o medo do desconhecido.”

H.P. Lovecraft

“A Inteligência é capaz de trazer grandes benefícios e de causar grandes danos; a pretensão de que, de alguma forma, o trabalho dos estudiosos desse campo possam ser conduzidos livres de considerações normativas é insustentável.”

Peter Gill

“Em polities democráticas, os serviços de inteligência e segurança recebem poderes extraordinários para proteger as liberdades, os valores e os interesses dos cidadãos. (Paradoxalmente), Precisamente por causa desses poderes, tais serviços podem causar danos a essas mesmas liberdades e às instituições democráticas.”

Marco Cepik

RESUMO

Grandes falhas em inteligência vêm sendo identificadas como tendo suas raízes em análises enviesadas e distorcidas informacionalmente, não proporcionando um prognóstico útil para os tomadores de decisão. Estas análises enviesadas estão relacionadas tanto a questões políticas e burocráticas quanto psicológicas e cognitivas. Este trabalho analisará os aspectos cognitivos na área de análise em inteligência governamental e na tomada de decisão em política externa. A utilização do Modelo dos Cinco Fatores de Personalidade para avaliar pesquisas de opinião de analistas de inteligência da ABIN pretende sugerir o aprofundamento de estudos de personalidade para a compreensão do processamento de informações e o seu impacto na análise em inteligência governamental e tomada de decisão em política externa.

PALAVRAS CHAVES: Inteligência Governamental – Política Externa – Tomada de Decisão – Análise Cognitiva – Personalidade – Modelo dos Cinco Fatores de Personalidade – Vieses Cognitivos

ABSTRACT

Intelligence fails have been identified as being rooted in biased analysis, which are not producing a useful content to policy makers. These biased analyses are related to political and bureaucratic questions as well as to psychological and cognitive factors. This research will analyze the cognitive aspects on intelligence analysis and on decision making at foreign policy. The utilization of the Big Five Factors Personality Model to evaluate a opinion research with ABIN's intelligence analysts intend to suggest the deepening on personality studies to better comprehend the informational processing and it's impact on intelligence analysis and on foreign policy decision making.

KEY WORDS: Intelligence – Foreign Policy – Decision Making – Cognitive Analysis – Personality – Big Five Factors Personality Model – Cognitive Biases

SUMÁRIO

1. Introdução.....	10
2. Inteligência e Relações Internacionais: Lentes para o Mundo ou Instrumento de Poder?.....	14
2.1. Inteligência na Política Internacional: A abordagem do Realismo Estrutural.....	17
2.2. Inteligência modificando a realidade: Lente “Imperfeita” e Instrumento de Poder.....	20
3. Análise de Inteligência e Decisões Políticas: o Relacionamento entre os Tomadores de Decisão e os Analistas da área de Inteligência.....	28
3.1. Duas Tribos: a Cultura Política e a Cultura da Inteligência.....	31
3.2. O Risco da Manipulação Deliberada da Informação.....	38
4. Análise Cognitiva na área de Inteligência Governamental e na Tomada de Decisão em Política Externa: Ambiente, Percepções, Julgamentos e Emoções.....	46
4.1. O Ambiente da Tomada de Decisão e da Análise de Inteligência.....	49
4.2. Percepção, Julgamentos e Distorções Cognitivas.....	52
4.3. Emoções e Neurociência na Tomada de Decisão e Análise de Informações.....	76
5. Modelos de Personalidade na área de Inteligência Governamental: Analisando o Pessoal de Análise e Avaliando os Possíveis Impactos das Escalas de Traços sobre o Processamento de Informações dos Analistas de Inteligência.....	86
5.1. O Modelo dos Cinco Fatores.....	89
5.2. Aplicando o Modelo dos Cinco Fatores aos Analistas de Inteligência: Construção de Amostras.....	103
6. Conclusão.....	112
7. Referências Bibliográficas.....	114

1. Introdução

Peter Gill (2009:208) afirma que se é comumente aceito que a inteligência representou a dimensão perdida dos registros históricos da política internacional e doméstica por muitos anos, ao menos até o fim da Guerra Fria, as circunstâncias mudaram significativamente desde lá. A crescente visibilidade da Inteligência nos processos decisórios governamentais, assim como os avanços na transparência da máquina pública dos países em geral e as repercussões do discutido poder fiscalizador da mídia investigativa são fatores que têm direcionado a atenção da opinião pública, dos políticos, e, em especial, da academia para os assuntos ligados à Inteligência. Todas essas variáveis fizeram que houvesse progressos no campo dos Estudos de Inteligência.

Entretanto, mesmo com esses avanços, os Estudos de Inteligência ainda carecem de muitas qualificações que os firmem como um campo do conhecimento bem fundamentado. A explicação para a baixa densidade teórica e metodológica pode ser encontrada nas duas tradições de pesquisa mais fortes no campo, a inglesa, de corte mais histórico, e a norte-americana, mais político-institucional, porém fortemente concentrada no caso peculiar dos Estados Unidos. Como a área se expõe pouco ao debate interdisciplinar e os assuntos pesquisados pelos Estudos de Inteligência são considerados muito herméticos, resulta que há pouca produção científica sobre os temas de inteligência governamental em outros campos disciplinares. Se, em termos de estudos internacionais, existe uma grande lacuna teórica e abordagens comparativas consistentes, no âmbito brasileiro, os Estudos de Inteligência são pouquíssimo desenvolvidos, com raros pesquisadores e estudiosos interessados neste assunto, que é tão importante tanto para o desenvolvimento estatal brasileiro quanto para o seu progresso político democrático.

Portanto, considerando o vazio existente nos Estudos de Inteligência quanto à teorização, qualquer trabalho que vá em direção ao fim de ajudar a construir um corpo teórico consistente e científico, com um princípio metodológico robusto, possui intrinsecamente uma justificativa válida para o seu desenvolvimento. Além disso, se esta busca por uma maior consistência teórica estiver vinculada e desenhada dentro da preocupação existente das dimensões da efetividade e legitimidade dos serviços de inteligência, mais útil a pesquisa se torna, tanto para os acadêmicos, estudiosos e público em geral quanto para os próprios praticantes de Inteligência, que poderão agregar novas formas de analisar o seu próprio ofício.

A metodologia comparativa é muito pouco explorada nos Estudos de Inteligência, porém o seu poder explicativo é grande e agregador em dois sentidos: se por um lado a capacidade analítica do pesquisador é facilitada ao se deparar com uma pesquisa comparada, por outro, esta também auxilia as próprias agências de inteligência a melhorar a sua efetividade e legitimidade ao identificar variáveis possíveis de medir graus de desempenho. Neste estudo, não pretendo utilizar a metodologia comparativa, mas sim, buscar apontar idéias para o desenvolvimento de instrumentos teóricos para a comparação em trabalhos futuros: a utilização consistente das ciências cognitivas no trabalho de Análise de Informações das agências de inteligência, buscando identificar variáveis constantes que possibilitem a construção de um corpo teórico-comparativo.

Nesse sentido, o problema de pesquisa que conduz este trabalho é: Por que os aspectos cognitivos e a personalidade do indivíduo são importantes para o processamento de informações? Qual o impacto desses dois elementos para os analistas da área de Inteligência? Nossa hipótese principal a essa resposta é que os aspectos cognitivos e a personalidade impactam na maneira como os indivíduos percebem e julgam o mundo, fazendo com que cheguem a diferentes resultados quando analisam a mesma situação e julgam a melhor decisão. É importante o analista conhecer os seus próprios modelos mentais e personalidade para saber em que “armadilhas cognitivas” ele pode estar propenso a cair.

O propósito principal deste trabalho é demonstrar como a Personalidade é uma variável importante que impacta no estilo de análise de informações que será produzida pelo funcionário de inteligência. Assim, através do Modelo dos Cinco Fatores de Personalidade (um inventário de traços já bastante fundamentado nos estudos de Psicologia baseado em vários conceitos da Teoria da Personalidade), irei propor um método de verificação da Personalidade de analistas de inteligência e dar os primeiros passos para a criação de tipologias que contextualizam os possíveis tipos desejáveis de analistas de inteligência, o que pode aumentar a efetividade da análise dos serviços de inteligência de duas formas principais: inicialmente, pela melhora no recrutamento e treinamento dos indivíduos, e, em um segundo momento, pela composição de grupos de forma mais racional que leve em consideração perfis cognitivos complementares dos analistas, fazendo com que cada analista seja o ponto de controle do outro, aperfeiçoando a análise e diminuindo as chances de falhas na inteligência. Aplicarei, na última sessão do trabalho, uma adaptação do Modelo dos Cinco Fatores a 21 entrevistas feitas com Analistas e Gestores de Inteligência da ABIN (Agência Brasileira de Inteligência), resultado estas de um esforço conjunto de Marco Cepik e Priscila Antunes no ano de 2002.

Para alcançar este fim, iniciaremos a discussão de forma abrangente para termos suficientes embasamentos conceituais e teóricos. O primeiro capítulo discute o porquê da importância da variável representada pela Inteligência no estudo das Relações Internacionais, considerando a sua relevância para a modificação da realidade internacional através da sua influência, principalmente, na formulação e execução da Grande Estratégia de um país, ou seja, no espaço de sobreposição da Política Externa e da Política de Defesa. A discussão da forma como a Inteligência modifica a realidade internacional abordará a própria conceitualização do termo “Inteligência”, fruto de muitos debates tanto na academia quanto nos estatutos legais que prevêm a criação das agências de inteligência nos diversos países. Consideramos que a Inteligência acaba por constituir-se tanto em um instrumento de poder, pois de alguma forma obriga o adversário a mudar sua atitude, seja diretamente com operações encobertas ou indiretamente ao obrigar o outro a utilizar-se de contra-inteligência, quanto como o que chamamos de “lente imperfeita” para o mundo, pois ela modifica e, algumas vezes, cria a realidade, através de seus vieses, distorções e falhas, causadas por razões burocráticas ou psicológicas cognitivas.

A partir daí, aprofundaremos como a Inteligência constitui-se em uma “lente imperfeita”. Do ponto de vista burocrático, o capítulo dois analisará o importante papel que exerce a relação entre o mundo político e o mundo da inteligência e como ela influencia no resultado das análises de inteligência. A relação entre inteligência e tomada de decisão é essencialmente uma relação entre dois processos, um indutivo e outro dedutivo. A coleta, ordenamento e apresentação da inteligência é um processo indutivo, sintetizando uma miríade de fatos para produzir uma imagem ou uma teoria da realidade. A formulação política é um processo dedutivo onde políticas, linhas estratégicas de ação, são destinadas a promover princípios iniciais. A interação crítica ocorre quando a comunidade política recebe inteligência e julga o seu valor. Quando a inteligência entra em choque com preferências políticas, a inteligência geralmente perde; quando a informação verte contra o poder, a informação pode vir a ser descartada. De fato, quando a informação é contrariada pelas percepções ou, mais especificamente, pelas concepções, as evidências costumam a ser descontadas (FRY & HOCHSTEIN, 1993:20).

O terceiro capítulo inicia o verdadeiro ponto central de discussão do trabalho, que é o impacto dos aspectos cognitivos dos indivíduos no processamento de informações e na tomada de decisão, e a forma como esses fatores influenciam tanto os resultados de Inteligência quanto as formulações e decisões em Política Externa. É abordado, principalmente, a visão de que a nossa própria mente já é uma “lente imperfeita” da realidade, e que sofremos de tendências cognitivas freqüentes que

costumam a distorcer tanto as nossas percepções quanto os nossos julgamentos. Nesse sentido, buscamos compreender a maneira como estas tendências podem conduzir tanto os tomadores de decisão em Política Externa quanto os analistas de Inteligência a erros de julgamento e análise.

Finalmente, no último capítulo, exploraremos como a personalidade se estrutura e se dinamiza com a engenharia mental do indivíduo, e de que forma determinados traços podem apontar para determinados estilos cognitivos, que poderiam ser mais propensos a incidir sobre armadilhas cognitivas específicas. Ademais, neste capítulo está presente a discussão sobre as potencialidades do Modelo dos Cinco Fatores para a verificação da personalidade dos analistas de inteligência, além da demonstração da aplicação do modelo adaptado às vinte e uma amostras e os seus resultados.

2. Inteligência e Relações Internacionais: Lentes para o Mundo ou Instrumentos de Poder?

Os acontecimentos de 11 de setembro marcam uma inflexão em quase todos os aspectos da dinâmica da política internacional e da estrutura do sistema internacional que vinha se formando desde o fim da Guerra Fria. Os ataques terroristas ao World Trade Center e ao Pentágono fortaleceram rápida e bruscamente uma tendência que estava sendo desenhada durante a década de noventa: a securitização de novos setores da sociedade e a percepção de ameaças não tradicionais. Como aponta Visentini (2002: 175), seguiu-se ao onze de setembro, nos EUA, “medidas de segurança com custos insuportáveis, cerceamento das liberdades civis e um reforço das atitudes belicistas e unilaterais, que não param de surpreender a comunidade internacional”. Nesse sentido, paralelo às reações advindas dos ataques, esta data marca o início de novos debates teóricos acerca do sistema internacional na tentativa de explicar a natureza das novas ameaças, além de tentar compreender a lógica da movimentação de poder dentro de um contexto de reestruturação política, ideológica, militar e econômica mundial.

Os serviços nacionais de inteligência, diferente do que pode parecer à primeira vista, não retomam a sua importância dentro da máquina estatal, mas, sim, a fortalecem. Ao contrário do que o pensamento intuitivo nos apontaria, os sistemas de inteligência ao redor do mundo não diminuíram com o fim da Guerra Fria. O orçamento empregado e o tamanho organizacional das agências de inteligência em geral expandiram-se durante a década de 90 (CEPIK, 2003). Entretanto, este crescimento da década de 90 não é comparável ao alcance e à profundidade da expansão ocorrida após o onze de setembro.

Durante os anos 1990, uma variedade de fatores interligados trouxe a inteligência parcialmente para fora da escuridão. A razão disso vem principalmente da percepção de que as ameaças à segurança tomavam formas como o crime organizado e o tráfico ilegal, do interesse nos métodos de inteligência por diversos estados e agências corporativas e do rápido crescimento de tecnologias que facilitavam a coleta, o processamento e arquivamento de informações. Estes fatores foram fortemente reforçados pelo 11/9 e pelos ataques que se seguiram em Bali, Madrid, Istambul e Londres (GILL, 2009:209). Além disso, nunca antes na história a Inteligência foi tão central e visível em nossas vidas quanto agora (PHYTIAN *In* GILL et al, 2009: 54).

Neste sentido, os serviços de inteligência aparecem como uma variável fundamental para um esforço consistente de se compreender a dinâmica da política internacional atual e a reorganização das relações de poder na estrutura mundial que vem ocorrendo. Isto não significa dizer que os sistemas de inteligência aparecem como uma nova variável dentro do contexto atual, pois além da espionagem ser conhecida como a “segunda profissão mais antiga do mundo”, a história nos mostra que, de forma mais ou menos intensa, a inteligência, ainda que algumas vezes não institucionalizada, sempre foi um instrumento de poder dos governantes de qualquer unidade política.

Significa afirmar que se por um lado há a ampliação do tamanho dos sistemas de inteligência e da sua responsabilidade perante os novos setores securitizados - como o meio ambiente- e como linha de frente no combate às novas ameaças, principalmente o terrorismo, por outro há a percepção de que os assuntos de “inteligência e segurança estão mais proeminentes do que nunca no discurso político ocidental assim como na consciência da opinião pública” (SCOTT&JACKSON, 2004:139). O fato do Presidente dos EUA gastar a sua primeira hora de cada dia de trabalho com os seus chefes de inteligência e do Primeiro Ministro da Grã-Bretanha fazer impropriedade uso público da inteligência para legitimar a sua política externa atestam o fato da inteligência ser profunda e visível na conduta atual das relações internacionais, além de estar presente em um amplo leque questões como contra-terrorismo à missões de paz da ONU (ANDREW, 2004:172).

Mais ainda, progressos recentes na abertura de arquivos secretos, acelerados pelo fim da guerra fria e pelas mudanças de atitude dos oficiais quanto à secretividade e quanto à função da segurança e dos serviços secretos, têm facilitado a pesquisa e o entendimento no debate (SCOTT&JACKSON, 2004:140). Durante a Guerra Fria, os serviços secretos eram essenciais para a política internacional de um mundo bipolar marcado pela incerteza e insegurança em relação ao bloco adversário, entretanto, considerando-se a lacuna vazia dentro da teorização dos Estudos de Inteligência quanto a este período, podemos perceber tal situação como uma conseqüência da falta de fontes informacionais confiáveis e oficiais ao acesso dos estudiosos da época.

Entretanto, uma vez que a Guerra Fria terminou, as potências ocidentais tornaram-se mais abertas à discussão de inteligência, e a democratização das antigas repúblicas do bloco soviético, assim como o fim de ditaduras na América Latina a partir dos 1980s, foram acompanhadas do crescimento no volume de publicações oficiais, geralmente no contexto de inquéritos em abusos de poder dos antigos regimes (GILL *In* JOHNSON, 2010: 43). Além disso, existe uma maior presença da mídia investigativa nesses assuntos, mais possibilidades de ampla disseminação de

informações através da horizontalização cada vez mais abrangente das tecnologias da informação e maior controle externo destas instituições¹.

Portanto, além da variável “sistemas de inteligência” se apresentar mais presente na dinâmica internacional, as formas de verificar a sua participação no sistema através do acesso a mais fontes de informação ampliaram-se a ponto de permitir uma possível tentativa bem-sucedida de incluí-la na teorização das relações internacionais. Dessa forma, é importante aproximar os Estudos de Inteligência às Relações Internacionais, de forma a fortalecer as teorias explicativas de ambos os campos do conhecimento. Para isso, devemos enfrentar a raiz do problema, ou seja, a dissonância cognitiva existente entre os estudiosos das duas comunidades epistêmicas em questão: das relações internacionais e dos estudos de inteligência. O desafio é a dificuldade em adaptar as noções tradicionais das relações internacionais e da história política para levar em conta as informações agora disponíveis do papel das agências de inteligência (ANDREW, 2004:174).

Pode-se pensar em como a inteligência é conduzida a partir do contexto de várias visões das relações internacionais. Em uma situação de interdependência complexa, econômica e estratégica, por exemplo, quais são os tipos de interações que ocorrem entre os serviços de inteligência de estados interdependentes? Intuitivamente, o conteúdo e o valor da inteligência deverá ser esperado refletir as relações políticas existentes (FRY & HOCHSTEIN, 1993:24).

Situações de dominação e de “estabilidade hegemônica” podem ser esperadas refletir outros tipos de relações em inteligência, menos igualitárias, talvez. Em uma relação política e econômica hegemônica, pode-se esperar que o hegemona opaque os outros, e que os estados dominados sejam mais transparentes aos serviços de inteligência do hegemona. Além disso, a questão da importância dos sistemas de inteligência, atualmente, pode estar relacionada à redistribuição de poder no sistema internacional, pois, de modo geral, a bipolaridade da segunda metade do século XX tornava as agências de inteligência dos países subjetivamente subordinadas, em maior ou menor grau, aos serviços secretos do país hegemônico do bloco, em contraste com a maior autonomia e importância dos serviços nacionais de inteligência dentro dos seus próprios países em um sistema uni – multipolar, além do avanço de

¹ Apesar de o onze de setembro ter afrouxado o controle parlamentar às atividades de inteligência nos EUA, com a instituição do *Patriot Act* pelo executivo, que na prática enfraqueceu o *Foreign Intelligence Surveillance Act* (FISA) da década de 70, o parlamento vem batalhando de diversas maneiras para recuperar a capacidade de supervisão perdida, o que representa um anseio de grande parte da população norte-americana no momento posterior à histeria antiterrorista dos primeiros anos do pós-11 de setembro. Além disso, nos países pouco ou não envolvidos na Guerra ao Terror, como é o caso do Brasil, na maioria das vezes, o que se percebe é um avanço no controle e na supervisão externa dos serviços de inteligência. Assim, em uma perspectiva geral, o controle externo às agências de inteligência vem sendo aprimorado ao redor do mundo.

novas formas de cooperação entre tais serviços a fim de combater as novas ameaças transnacionais.

Como podemos começar a acessar tais questões empiricamente? Se um sistema internacional está se movendo para uma situação de estabilidade hegemônica para uma de interdependência complexa, é a passagem refletida pela relutância e conservadorismo dos sistemas de inteligência, ou pode a cooperação entre os sistemas de inteligência ser um válido indicador de mudanças das relações políticas internacionais? Serviços de inteligência podem, em outras palavras, refletir mais ou menos precisamente, ficar estancado no passado ou até mesmo antecipar mudanças de contextos no sistema internacional (FRY & HOCHSTEIN, 1993:24-25).

2.1. Inteligência na Política Internacional: a abordagem do Realismo Estrutural

Existe muito debate nas Relações Internacionais sobre o que constitui uma teoria ou uma abordagem teórica sobre determinado assunto, além do questionamento se as Relações Internacionais deveriam ou não se constituir em uma disciplina baseada em princípios científicos. Este debate muitas vezes tem sido caracterizado pela dicotomia entre os que explicam e os que compreendem, positivistas e pós-positivistas, racionalistas e reflexionistas.

Dentro disso, a forma de teorização que mais se aproxima nos estudos de inteligência desta dualidade é a abordagem explicativa ou a solucionadora de problemas (*problem-solving*) (PHYTHIAN In GILL et al., 2008: 55). Outra distinção importante de se manter em mente é se tratamos de uma teoria *De* inteligência ou *Para* inteligência (GILL In GILL et al., 2008:212). Existem similaridades entre o que os acadêmicos de inteligência e os praticantes de inteligência fazem, mas teorias de inteligência e teorias para inteligência têm objetivos diferentes. Aqueles que trabalham dentro da inteligência empregam variadas teorias em relação aos seus interesses específicos e operações. Alguns serão altamente técnicos em relação, por exemplo, a detectar evidências de dispositivos radiológicos e químicos; alguns sociólogos, por exemplo, estudarão motivações e dinâmicas de grupos usando violência. Como acadêmicos, por outro lado, nossas teorias de como a inteligência “funciona” serão traçadas de um amplo leque de teorias psicológicas, econômicas, antropológicas, organizacionais, políticas e sociais (GILL, 2009:212).

Nós procuramos desenvolver nosso próprio entendimento de mecanismos causais para que possamos explicar eventos. Para os positivistas, este é o principal

objetivo da teoria a caminho do próximo passo, ou seja, o poder de previsão. Muitos poderiam duvidar da possibilidade de desenvolver uma ciência social preditiva e, certamente, existem aqueles que discutem até mesmo a possibilidade de se identificar mecanismos causais. Se os resultados da nossa pesquisa são para ter algum impacto na política ou na prática, então é necessário que eles sejam baseados em alguma forma de pensamento teórico, algum esforço de generalizar da experiência (GILL, 2009:210).

A abordagem positivista de Waltz (1977) para a política internacional, o qual acredita que teorias servem para explicar leis e que nas ciências humanas e sociais essas leis tomam forma de hipóteses derivadas da observação ou da mensuração, encontra paralelo no método de construção de teorias com os últimos trabalhos acadêmicos de Loch Johnson (2008), autor largamente reconhecido dos Estudos de Inteligência. Assim como Waltz, Johnson também afirma que uma boa teoria deveria ter poder explicativo, parcimônia, e o atributo da falseabilidade.

O desenvolvimento de proposições estruturadas que precisam ser testadas empiricamente faz parte das principais tentativas de teorização dos acadêmicos de inteligência. Desta perspectiva, o propósito da teoria é facilitar o entendimento do passado e do presente, e, através de sua capacidade preditiva, agir como um guia para o futuro (PHYTHIAN, 2008:55). Além disso, a Inteligência é capaz de trazer enormes benefícios, assim como causar grandes estragos. Portanto, dada a responsabilidade que se tem ao tratar-se deste tema, a pretensão de que nosso trabalho, de alguma forma, seja conduzido livre de considerações normativas é insustentável (GILL, 2009:210).

Um ponto inicial para uma teoria de inteligência é a consideração básica da natureza humana. Segundo Johnson (2008:33), a espécie humana é motivada por dois sentimentos principais: o instinto de sobrevivência, fundamental para a existência e evolução humana, e, também importante, o desejo por prosperidade, o que os economistas se referem como “maximização pessoal da utilidade econômica”. A sobrevivência está associada ao medo de ameaças à vida. Segundo Lovecraft (2008:45), a mais antiga e forte emoção da humanidade é o medo, e o mais antigo e forte medo é o medo do desconhecido. Diferente do que afirma Johnson, a prosperidade não é um sentimento separado do instinto de sobrevivência. Ela é, sim, uma tentativa de garantir no presente os meios necessários à sobrevivência em um futuro desconhecido.

Dessa forma, a busca por diminuir as incertezas vindas do desconhecido faz parte da natureza humana, sendo a informação vital para isso. O desconhecido inquieta e apavora o ser humano. O trabalho da inteligência, através da coleta e

análise, é reduzir a incerteza sobre as atuais e futuras intenções dos outros estados, tentar levantar conhecimentos “escondidos”, e então prover avisos e diagnósticos avançados de futuras situações e assim diminuir o medo em relação a possíveis ameaças (PHYTHIAN, 2008:58).

A teoria de política internacional desenvolvida por Waltz, o realismo estrutural, oferece muitos *insights* para explicar as origens e permanência das agências de inteligência nos Estados. A Inteligência ocupa um lugar central no pensamento realista estrutural, ainda que, na maior parte das vezes, mais implicitamente do que explicitamente (PHYTHIAN, 2008:57). A questão de como explicar a criação das agências de inteligência no contexto dos Estados Nacionais durante o século XVI e a persistência delas na máquina estatal até os dias de hoje procura respostas no argumento de Mark Phythian (2008).

Para o autor, o realismo estrutural melhor explica esta variável, focado nas grandes potências, baseado na suposição de um sistema anárquico internacional, no qual cada estado possui alguma capacidade ofensiva, são atores racionais e são incertos quanto às intenções dos outros (PHITYAN, 2008:54-68). Inteligência seria o meio de esses estados buscarem reduzir as suas incertezas e o segredo caracterizaria os seus esforços para garantir a sua sobrevivência (GILL, 2010:49).

É importante manter em mente que, para compreender a inteligência dentro do realismo estrutural, mais do que ser um instrumento de diminuição de incerteza, a inteligência é também uma ferramenta para “ganhar vantagem relativa sobre os rivais” (SIMS, 2008: 154). Segurança (isto é, neutralizar as ameaças à vida) e assegurar a vantagem relativa seriam a função primária da inteligência. A demanda por inteligência pelos estados implica na análise do realismo estrutural sobre o sistema internacional a compreensão do provável comportamento dos estados em condições de anarquia (PHYTHIAN, 2008:57).

Segundo Waltz (apud ELMAN, 2008:18), as duas variáveis da estrutura do sistema internacional que são constantes é a anarquia, advinda da falta de uma autoridade supra-estatal, causando a incerteza dos atores quanto às intenções dos outros atores, e o instinto de sobrevivência dos estados. Dessa forma, o investimento dos estados em inteligência tem como premissa a existência de anarquia internacional onde a confiança entre os estados é baixa (PHYTHIAN, 2008:58). O elemento variável que Waltz propõe é a distribuição de poder dentro do sistema internacional, oscilando entre duas principais formas, a bipolaridade e a multipolaridade. Dentro disto, podemos entender a inteligência como um mecanismo de garantir vantagem relativa sobre o adversário, e, assim, manter ou modificar a distribuição de poder no sistema.

Dessa maneira, o realismo estrutural pode prover explicações do porquê os estados mais poderosos precisam manter e de fato mantêm capacidades significativas de inteligência, sugerindo que onde estados secundários tiverem a chance eles se unirão ao lado mais fraco. Do lado mais fraco, os estados secundários são mais respeitados e seguros, desde que a coalizão da qual se uniram atinja força defensiva ou dissuasória suficiente para evitar adversários de atacarem. Isto impõe ao estado mais poderoso o risco da emergência de uma coalizão balanceante, sendo o aviso prévio do desenvolvimento dessa essencial para preveni-la e, assim, manter a sua vantagem relativa (PHYTHIAN, 2008:59). Portanto, os maiores e mais ricos estados investirão mais em inteligência porque eles têm grande interesse em manter a configuração existente no sistema internacional, este que os dá a sua força relativa.

Percebendo a inteligência como variável essencial na vantagem relativa e na distribuição de capacidades do sistema internacional podemos compreender as outras duas atividades que envolvem as agências de inteligência: a contra-inteligência e as operações encobertas. Ainda que as ações clandestinas sejam alvo de grande debate sobre a sua natureza como parte da atividade de inteligência ou não, dentro da lógica do realismo estrutural, essa atividade subsidiária tem sentido de ser envolvida nas missões de inteligência, haja visto que serviriam para criar vantagem relativa ao adversário.

A busca por vantagem relativa também explica a existência da contra-inteligência. Nações também buscam proteger seus próprios segredos dos olhos dos seus adversários. Para este fim, elas criam os serviços de contra-inteligência. A negação de informação que o adversário busca é uma forma de aumentar o fosso de poder entre dois rivais, e a possibilidade de inculcar uma informação falsa no conhecimento do adversário aumenta ainda mais a profundidade do fosso. Ainda mais, nações buscam ir ao limite do que podem ganhar em relação ao competidor e, assim, são desenvolvidas as ações encobertas – métodos secretos, como a propaganda subversiva e ações paramilitares- para reconfigurar a história em favor de alguém. Aqui estão as três missões chaves da inteligência explicado pelo realismo estrutural: coleta e análise (o coração e a alma da inteligência), bem como contra-inteligência e ações encobertas (atividades subsidiárias da inteligência) (JOHNSON, 2008: 33).

2.2. Inteligência modificando a realidade: Lente “Imperfeita” e Instrumento de Poder

O caso das ações encobertas propõe uma interessante discussão sobre o que é a inteligência, qual o papel da inteligência e qual é a natureza do poder e o relacionamento de poder que os serviços secretos mantêm com a burocracia e com a política dentro da máquina estatal. Durante a última metade do século XX e início do XXI, as ações encobertas freqüentemente minaram a legitimidade dos serviços de inteligência ocidentais tanto doméstica quanto internacionalmente. Algumas agências de inteligência engajaram e engajam-se em missões ofensivas de ações encobertas, manipulando secretamente eventos em prol dos interesses da nação. Sua forma primária é a propaganda, ações de apoio ou coibição políticas e econômicas, e operações paramilitares. Estas atividades clandestinas podem incluir, inclusive, implantar histórias na mídia estrangeira, corromper políticos, semear crises econômicas em sistemas frágeis, e prover armas para favorecer algum lado em uma guerra (JOHNSON, 2008:48). A questão fundamental é saber em que extensão a ação encoberta pode ser considerada uma função da inteligência e dos serviços secretos e qual seria a normativa para este status (SCOTT&JACKSON, 2004:155).

Segundo Elizabeth Anderson, enquanto acadêmicos desenvolveram diferentes conceitos teóricos para explicar outros instrumentos das relações internacionais – por exemplo, armas, comércio e diplomacia – a separação das ações encobertas dos meios tradicionais da política externa significa que estes mesmos conceitos não foram aplicados às ações encobertas (SCOTT&JACKSON, 2004:142). Existe uma necessidade clara de localizar as ações encobertas dentro do estudo das relações internacionais em geral e dentro dos estudos de inteligência em particular.

A divisão mais básica e fundamental entre acadêmicos dos estudos de inteligência é se inteligência é somente para provisionar conhecimentos úteis para políticos e tomadores de decisões, uma posição defendida por Sims (2009:159) ou se ela inclui tomada de ações como atividade subsidiária, ponto de vista de autores como Betts (2009:106) e Warner (2009:19). Isto impõe um interessante desafio aos teóricos de inteligência porque considerar ações encobertas como missão da inteligência significa que a inteligência pode ser mais bem entendida como uma ferramenta para executar política assim como para informar a política (SCOTT&JACKSON, 2004:142). A partir disso, podemos discutir o conceito de inteligência mais profundamente, saber se a inteligência impacta na realidade que ela tenta captar (e, a partir disso, se as ações encobertas são ou não parte da inteligência), e se ela produz distorções ou não

quando captura o seu *insight* da realidade. Ou seja, a questão aqui é debater se a inteligência é uma lente perfeita para o mundo e se ela é um instrumento de poder.

Michael Herman (um ex-praticante e acadêmico) trata a inteligência como uma forma de poder estatal ao seu próprio favor, sendo tal conceitualização o coração da análise do seu influente estudo *Intelligence Power in Peace and War*. John Ferris (um historiador) possui um diferente ponto de vista, julgando que a inteligência não é uma forma de poder, mas, sim, um meio para guiá-lo, às vezes como um multiplicador de forças no combate, às vezes ajudando o decisor a compreender o ambiente e as suas opções, e assim, esclarecendo como aplicar a força e contra quem (SCOTT&JACKSON, 2004:141).

Para definirmos o termo inteligência de forma mais apropriada, é importante lembrar-nos que normalmente ele é utilizado em dois sentidos. O primeiro, excessivamente amplo, diz que “inteligência é toda informação coletada, organizada ou analisada para atender as demandas de um tomador de decisões qualquer” (CEPIK, 2003: 27). Dentro desta definição, Cepik (2003: 27) aponta que “a sofisticação tecnológica crescente dos sistemas de informação que apóiam a tomada de decisões tornou corrente o uso do termo inteligência para designar essa função suporte, seja na rotina dos governos, no meio empresarial ou mesmo em organizações sociais”.

Esta definição é abrangente demais, ao ponto de tornar quase impraticável o estudo científico da inteligência dado o universo amostral demasiadamente extenso. Tal definição encontra a sua principal antípoda na afirmação de que a inteligência é aquilo que as agências de inteligência fazem. A inteligência, neste ponto de vista, seria função estritamente governamental e estaria diretamente ligada e exclusivamente relacionada à prática das agências de inteligência.

Sims (2009:161-162) aponta para a falácia de derivar um conceito de inteligência a partir do trabalho que as instituições governamentais especializadas executam. Ao conceituar inteligência como a coleta, análise e disseminação para melhorar a capacidade de decisão de um tomador de decisões em um ambiente competitivo, argumenta que a essência da inteligência é a causa do competidor. Dessa forma, ela amplia a inteligência para além das agências governamentais destinadas especificamente à inteligência, mas impõe a condição competitiva como parte fundamental da conceitualização. Ela afirma que qualquer pessoa que aumente a capacidade competitiva informacional do estado faz inteligência, entre eles, diplomatas, adidos comerciais, e, principalmente desde 11/09, os oficiais de imposição de lei, como policiais. Entretanto, avisa que no caso dos EUA, os jornalistas não fariam parte da comunidade de inteligência, pois apesar de mexerem com informações, eles não trabalham para a causa do competidor, ou seja, o Estado, diferentemente do que

acontece em outros países, em que alguns jornalistas são contratados, executando, assim, inteligência (2009:161).

Importante ponto que Sims levanta é a natureza competitiva da inteligência, entretanto, ela nega parte fundamental dos serviços de inteligência - o segredo. Como principal opositora da secretividade como essência da inteligência, Sims (2009:161-162) argumenta que o segredo não é integral ao conceito de inteligência e certamente não é característica definitiva em todos os sistemas de inteligência, ainda que seja uma capacidade característica de um serviço de inteligência altamente qualificado.

Mais que isso, Sims (2009:158) sugere que o ambiente altamente competitivo tenderá a levar a transparência, considerando-se que a inteligência é uma força multiplicadora, estados tem incentivos para compartilhá-la com os seus aliados. Pode isso ser considerado? Somente dentro de um aspecto normativo do argumento, isto é, estados deveriam ter incentivos para compartilhar.

Nós podemos considerar esta situação nos termos do clássico Dilema do Prisioneiro: analisando a cooperação em inteligência, qualquer estado agindo com base na racionalidade e no próprio interesse irá qualificar as suas preferências de forma que, não importando o que o outro estado faça – prover inteligência ou não-, seria melhor não dar as informações. A lógica disso é o medo de ser “queimado” pelo (mau) uso da informação². Se ambos estados seguirem esse curso, o resultado é o não compartilhamento, que é claramente o pior resultado (GILL, 2009:222).

A definição defendida por Cepik (2003) vai a favor da consideração do papel chave do segredo para a inteligência. Buscando uma forma de melhor operacionalizar o estudo de inteligência ao restringir a conceitualização, Cepik afirma que inteligência é “a coleta de informações sem o consentimento, a cooperação ou mesmo o conhecimento por parte dos alvos da ação” (CEPIK, 2003:27). Além do segredo, para o autor, a inteligência tem como essência um conflito clausewitzano entre atores que lidam predominantemente com obtenção/negação de informações.

Peter Gill propõe a definição de inteligência como atividades principalmente secretas – *targeting*, coleta, análise, disseminação e ação – intencionadas a aumentar a segurança e/ou manter o poder relativamente a competidores pela previsão de ameaças e oportunidades. Certamente não é o caso de que somente informações coletadas secretamente possam contribuir para a inteligência, pois é amplamente reconhecido que a maior proporção, cerca de 90%, das informações sejam provenientes de fontes abertas. Mas, em algum ponto do processo de inteligência,

² Isto se refere a dois principais aspectos: o primeiro é relacionado à fragilidade da fonte, onde o mau uso da informação pode colocá-la em risco potencial. A segunda é ligada à trilha de evidências que o mau uso da informação deixa, podendo-se rastrear as pistas até os autores iniciais, perdendo-se a vantagem relativa do segredo.

algum elemento secreto vai estar presente, seja em coletas encobertas de informações que possam adicionar valor à inteligência ou na disseminação exclusiva da inteligência àqueles que “precisam saber” (*need to know*) (GILL, 2009:214).

Competidores (sejam inimigos ou não) podem tentar frustrar a coleta de informação do outro, estando aí outra razão para incorporar o segredo, reconhecendo o papel da contra-inteligência em proteger a integridade da inteligência. O termo “principalmente” reflete o fato que existe uma preocupação com a secretividade (de pessoal, fontes, métodos e produtos) manifestada através do processo de inteligência. Isto não ocorre sem custos – o impacto paradoxal do segredo é que o segredo é visto como essencial, mas ele inibe o livre fluxo de informações da qual a inteligência efetiva depende (GILL, 2009:215).

Segundo a definição de Warner (*In* JOHNSON, 2008:17), inteligência pode ser vista como aquilo que os estados fazem em segredo para apoiar os seus esforços para mitigar, influenciar, ou meramente entender as outras nações que poderiam prejudicá-lo. Pela sua natureza como uma atividade que pode envolver a perda de fontes frágeis ou métodos de entender e influenciar – sem mencionar a vida de soldados, civis, e até mesmo líderes – a inteligência é tratada pelos seus praticantes como sensível e confidencial. Até mesmo a abertura acidental de meios analíticos, informacionais ou operacionais sobre os rivais ou inimigos são presumidamente a perda de vantagem relativa que ainda era potencialmente útil. Por isso, segundo Warner, a inteligência é tratada envolvida por um manto de secretividade completa ou parcial (*In* JOHNSON, 2008:17).

Dessa forma, podemos perceber que a inteligência é a informação coletada em situações competitivas relativas a entidades políticas, na maioria das vezes os estados³, onde o segredo é a vantagem relativa que será lançada para calcar uma melhor posição no conflito informacional entre vontades antagônicas. O ponto principal

³ A pesquisa em inteligência continua concentrada no setor estatal e/ou nas relações entre estados, mas é importante para trabalhos futuros ampliar a pesquisa para dar conta das várias “soberanias” sugeridas por Warner (*In* GILL, 2009: 17-32). Existem muitas partes do mundo onde milícias, organizações criminais paramilitares e movimentos de libertação são atores de inteligência tão ou mais significativos que os estados nos quais eles formalmente se encontram. Albânia, Afeganistão, Colômbia, Iraque, Palestina e Sudão são exemplos disso. Ainda, desde que Bozeman escreveu, o fim da guerra fria tem assistido a proliferação de empresas militares e de segurança oferecendo uma grande variedade de serviços, incluindo de inteligência, para os seus contratantes, que podem ser estados, corporações, organizações internacionais e organizações não-governamentais. Por outro lado, desde 11/09 muitos estados começaram a lutar para reassegurar seu domínio sobre assuntos relacionados à inteligência, aumentando assim os orçamentos e poderes garantidos às agências que tinham decaído depois do colapso da USSR (GILL, 2009:217). O argumento de Warner é que nós deveríamos empregar o termo “soberanias” no lugar de estados para acomodar a variedade de atores competitivos em inteligência. Segundo ele, a herança estado-centrada nos estudos de inteligência precisa ser deixada de lado (WARNER *In* GILL, 2009: 17-32).

a ser considerado é que em nenhum momento a inteligência fica completamente isenta de ação, no sentido de ser somente uma via informacional que não impacta na realidade em que está inserida, tanto na realidade do alvo em que busca a informação quanto no contexto em que fornece a informação.

Seguindo nessa lógica, se a inteligência impacta diretamente na realidade do alvo, ela pode ser exercida como um instrumento de poder, tanto de uma forma mais sutil, como implantando uma informação desejada através de uma fonte humana ou uma desinformação através de medidas de contra-inteligência, quanto de uma mais direta, como ações paramilitares encobertas, assassinatos de líderes, etc.

A inteligência é inevitavelmente uma modificadora da realidade, no momento em que ela obriga os alvos a se protegerem dela mesma, transformando as suas atitudes usuais⁴. Considerando os alvos, até mesmo a coleta de informações pode ser percebida pelos alvos como uma forma de ação (talvez até mesmo hostis), e onde a coleta é por meios humanos fica impossível determinar onde a coleta termina e alguma forma de ação (encoberta) se inicia. Similarmente, a natureza de qualquer ação (ou inação) subsequente pode ter um importante (positivo ou negativo) impacto sobre futuras possibilidades de coleta (GILL, 2009:215). Não é somente tratando-se de coleta humana (*Humint*) que podemos perceber o impacto da inteligência na realidade em que procura obter a informação.

A inteligência por fontes técnicas (*Techint*) sofre o mesmo impacto. A inteligência de imagens (*Imint*), mais efetiva em identificar as capacidades do adversário (quantos mísseis tem, etc) do que as intenções (o que pretende fazer com os mísseis), por exemplo, modifica os movimentos e atitudes do alvo quando percebemos que ele utiliza-se de camuflagens para disfarçar veículos de combate ou bases provisórias no intuito de despistar satélites geoestacionários sobre suas cabeças. As técnicas de camuflagem da Segunda Guerra Mundial para ocultar-se dos aviões de reconhecimento inimigo são outro exemplo disso. A preocupação norte-coreana em construir vastos complexos subterrâneos protegidos das lentes dos satélites e de outros artifícios, onde o governo de Pyongyang é suspeito de desenvolver armas nucleares, ajuda a exemplificar este ponto.

⁴ Neste ponto, muitos afirmariam que a inteligência só impacta na realidade quando ela falha. Ou seja, os alvos só se protegerão quando perceberem que são alvos, quebrando o segredo essencial da inteligência e diminuindo a vantagem relativa do seu opositor, caracterizando, assim, uma falha de inteligência. Entretanto, se a prática repetida de uma boa inteligência ocorrer, o alvo desconfiará, pois os tomadores de decisão tomarão ações a partir daquela inteligência, fazendo com que se torne provável uma contra-ação ou simples cancelamento de determinada ação. Isto é o que Uri Ra'anán (*apud* BUTTERFIELD, 1993:22) denominou de "*Heisenberg Phenomenon*". Antes disso, a própria ação do tomador de decisão resultante da inteligência já evidencia o impacto da inteligência na realidade.

Ou seja, considerando que por si só a inteligência modifica a realidade, podemos concluir que ela pode ser utilizada como um instrumento de poder. A partir disso, nos é permitido incluir as ações encobertas como parte do conceito de inteligência, pois, além de moldar a realidade e a história do mundo, ela possui os outros dois componentes que fazem parte da inteligência: a competição e conflito entre vontades antagônicas e o segredo.

Além da ação que modifica a realidade, a inteligência impacta na realidade do contexto que ela fornece a informação. Afirmamos com isso que ela não é uma lente perfeita, uma janela limpa e aberta para a paisagem do mundo, mostrando ao observador, ainda que, na maioria das vezes, de maneira não intencional, uma série de distorções. A análise de inteligência é basicamente um processo mental, limitado por uma série de aspectos do processamento cognitivo humano. As pessoas, no caso os analistas de inteligência, constroem a sua própria versão da realidade baseadas nas informações provenientes dos seus sentidos, mas essas entradas sensoriais são mediadas por complexos processos mentais que determinam qual informação será focada, como ela será organizada, e qual o significado que será atribuído a ela (HEUER, 1999:4). Butterfield (1993:4), quando trabalhava como analista de inteligência em um submarino americano no atlântico norte, notou que os analistas de inteligência, com o passar do tempo, começavam a assumir uma realidade deles mesmos. Afirma o general que era difícil separar o que era uma ação real de uma ação “manufaturada” pelo centro de inteligência.

A perspectiva que percebe a inteligência não somente como um olho que vê objetivamente a realidade política internacional de poder, mas, de fato, como um dos primeiros lugares onde ocorre a modificação da realidade internacional em prol de algum ator, é importante para a prática das relações internacionais, e, principalmente, para a análise da Política Externa de algum país (ou seja, a análise da forma como este estado busca impactar na realidade internacional). A lógica está em considerar que, se a inteligência é um espelho perfeito da realidade, ela é de pequena significância teórica, e poder-se-ia retirá-la do estudo da política internacional. Nessas circunstâncias, assim como uma lente transparente, o seu significado na visão não traz conseqüências (FRY & HOCHSTEIN, 1993:25). Entretanto, se o processo de inteligência introduz previsíveis e inevitáveis distorções da realidade, então ela torna-se objeto teórico importante, o qual participa na criação e na reprodução da realidade política internacional. Deste ponto de vista, dever-se-ia começar a considerar a possibilidade de que a inteligência não só descreve o mundo no qual os estados operam, mas de fato criam ativamente o mundo para cada estado (FRY & HOCHSTEIN, 1993:25).

A lógica do realismo estrutural sustenta que a existência da comunidade de inteligência apóia-se na suposição positivista que existe realmente a verdade objetiva e a realidade e que, através da coleta e análise cuidadosa, as agências de inteligência existem para chegar a ela (PHYTHIAN, 2008:67). Em contraste, aceitar a impossibilidade de desenterrar uma única verdade objetiva, aceitar a idéia que as agências de inteligência através da coleta e análise criam a sua própria realidade, iria, a princípio, dar espaço para o debate de teorias construtivistas, com ênfase em aspectos mais subjetivos do que objetivos, como identidades, normas, etc. Na prática, dificilmente os usuários e produtores de inteligência tendem a ver o mundo através da dicotomia realista/construtivista, que não se acomoda facilmente ou não vê a relevância política do pós-estruturalismo ou das abordagens refletivistas.

Alguns produtores de Inteligência são resistentes a abordagens das relações internacionais que negam a possibilidade de descobrir uma verdade objetiva quando a sua tarefa é justamente desenvolver a análise mais objetiva possível (“*best truth*”) (PHYTHIAN, 2008:61). O fato é que a maioria dos praticantes de inteligência não estão preocupados, e nem deveriam, em encontrar esta “verdade objetiva e absoluta”. Como acabamos de ver, este conceito tem fraquezas reais difíceis de serem ultrapassadas. A preocupação central da inteligência, afinal de contas, é com o sucesso, e não necessariamente com a verdade (BUTTERFIELD, 1993:11).

Reconhecer que nosso cérebro reconhece a realidade de forma subjetiva, e não necessariamente a “verdadeira” realidade, pode nos ajudar a não cair em perigosas armadilhas. Por exemplo, se um analista quiser ter a imagem mais clara possível da Argentina, ele precisará ter mais do que somente um mar de informações sobre a Argentina. Ele precisa compreender as suas próprias “lentes” pelas quais essas informações passam. Essas lentes são conhecidas por muitos termos, como modelos mentais, sets mentais, vieses ou suposições analíticas (HEUER, 1999:4).

A questão principal que começará a ser abordada a partir de agora neste trabalho está relacionada às distorções da realidade que a inteligência produz através destas lentes, assim como os vieses que ocorrem com os próprios tomadores de decisão frente à inteligência. Se por um lado, os operacionais e os analistas de inteligência distorcem a realidade através tanto de seus métodos materiais de coleta de informação quanto de limitações cognitivas e aspectos psicológicos na análise desta informação, por outro, a relação crucial entre profissionais de inteligência e tomadores de decisão só pode ser explorada completamente se considerarmos como a inteligência compete com a ideologia, valores e preconceitos na explicação da ação dos próprios tomadores de decisão.

Segundo Butterfield (1993: 7), barreiras à acurácia analítica são tanto perceptuais quanto estruturais. As barreiras estruturais são impostas pelas organizações e burocracias. Hierarquia, centralização e especialização são apenas alguns dos aspectos que podem distorcer a inteligência e amplificar pressões políticas. Dessa maneira, no próximo capítulo analisaremos os paradoxos no relacionamento entre os tomadores de decisão (consumidores de inteligência) e os analistas de inteligência (produtores de inteligência).

3. Análise de Inteligência e Decisões Políticas: o Relacionamento entre os Tomadores de Decisão e os Analistas da área de Inteligência

Na área dos Estudos de Inteligência, muitos autores e pesquisadores não consideram os tomadores de decisões como parte do processo da Inteligência, afirmando que o ciclo de inteligência⁵ está completo uma vez que ela chega ao seu consumidor final⁶ (a comunidade política), que geralmente está somente associada ao início (requisições) e ao fim (consumo) do ciclo. Ou seja, deste ponto de vista, a inteligência é um processo isento da esfera política. Entretanto, nesta seção exploraremos as abordagens de como os tomadores de decisão se constituem em figuras centrais em todos os estágios do processo de inteligência (LOWENTHAL, 2006:174), afetando diretamente nos resultados e nas percepções da importância e do conteúdo das análises de inteligência (JERVIS, 2006) e, assim, impondo uma série de paradoxos e tendências a falhas no sistema (BETTS, 2008).

Betts (2008:26) coloca:

“Separar a inteligência dos tomadores de decisão tem sido há muito tempo uma questão para os oficiais e estudiosos, que têm percebido tanto os riscos quanto os benefícios em minimizar a intimidade entre profissionais de inteligência e autoridades decisórias. O pessoal pode estar segregado, mas as funções não, ao menos que a inteligência seja definida estritamente como coleta de informações, e a responsabilidade analítica seja reservada aos tomadores de decisão. Análise e Decisão são mais interativas do que um processo seqüencial.”.

Em geral, os políticos vêem a comunidade de inteligência como uma importante parte do sistema, entretanto, o grau em que isto é percebido varia de

⁵ O ciclo constitui-se em 5 fases: planejamento e direção, coleta, processamento, produção e análise, e disseminação. Cada fase envolve comportamentos que precisam ser levados em conta pelos teóricos de inteligência. Em realidade, o ciclo de inteligência é menos uma série de fases perfeitamente integradas, uma levando a outra, do que uma matriz complexa de interações muitas vezes desconexas entre oficiais de inteligência e os decisores que eles servem. Esta matriz- um intrincado composto de relações humanas e burocráticas – é caracterizado por interrupções, correções intermediárias e múltiplos ciclos de retroalimentação e *feedbacks* (JOHNSON, 2008: 34).

⁶ Fernández (2006:16) emprega a definição mais clássica e habitual, conceituada no Guia Oficial da CIA, de que o consumidor é uma pessoa autorizada que usa a inteligência ou informações da inteligência diretamente no processo de tomada de decisões ou para produzir mais inteligência. Encontramos, assim, dois tipos de consumidores: aqueles que empregam a inteligência no processo de elaboração, aplicação e seguimento de políticas públicas, e aqueles que reintroduzem a inteligência no próprio sistema para produzir mais inteligência.

acordo com cada administração que está no poder, com o tipo de processo decisório e o tema em questão e a consistência das informações advindas por outros meios que não as agências de inteligência. O modo como a comunidade política percebe e trata a comunidade de inteligência é um determinante chave para se compreender o papel que esta exerce. Afinal de contas, a razão de existência da Inteligência é servir à política (BETTS, 2008: 66).

Segundo Sherman Kent (*apud* McLAUGHLIN, 2008:71), não há estágio mais importante na atividade de inteligência do que a relação apropriada entre a inteligência em si e aquelas pessoas que a usam. Se a análise é onde todos os aspectos da profissão de inteligência se encontram⁷, então é igualmente verdade que a relação com os tomadores de decisão é onde todos os componentes da análise se apresentam. Segundo McLaughlin (2008:71), é no nexos entre inteligência e política que nós testamos todo o esforço da inteligência, desde o mérito substantivo do produto à qualidade da capacidade operacional e à efetividade do treinamento e gerenciamento dos analistas.

A importância deste relacionamento é evidente tanto para a efetividade das políticas de segurança nacional e ordem pública efetuadas pelos tomadores de decisão quanto para a própria razão existencial e sobrevivência burocrática no aparato estatal das agências de inteligência. Entretanto, esta relação não é estabelecida tão natural e prontamente quanto se é esperado. Muitos elementos estão presentes nesta complexa relação: as diferentes culturas características da inteligência e da política; as expectativas que os tomadores de decisão têm em relação às capacidades da inteligência; o grau de *insight* do analista quanto a realidade do mundo e do processo político; as barreiras legais e burocráticas que existem entre os dois mundos; a receptividade de ambos os lados a diferentes pontos de vista; o modo como o jogo político é jogado para dentro da inteligência; os fatores intangíveis das personalidades; entre outros.

Existem uma série de paradoxos que envolvem a relação entre tomadores de decisão e analistas de inteligência quanto às necessidades de se trabalhar com certezas e diminuir os riscos de um (políticos) e a própria natureza da atividade de

⁷ O estágio da análise é o ponto crucial em que a informação precisa ser valorada e estimada para criar a inteligência. Não importa o quanto de informação ou dados sejam coletados, isto não proverá respostas aos mistérios e quebra-cabeças com o qual a inteligência está comprometida. Fatos não falam por eles mesmos. Comparado com as grandes quantias de dinheiro gasto (por aqueles que podem fazê-lo) em cada vez mais sofisticados esquemas de coleta, a proporção investida em melhorar o treinamento e apoiar a análise é mínima. Análise é eminentemente uma atividade intelectual na qual, comparada com a coleta e mesmo considerando-se a existência de avançados softwares relacionais, nenhuma tecnologia pode ultrapassar a capacidade humana (GILL, 2009:215).

outro (inteligência). Um desses exemplos está contido na teoria da surpresa, de Handel (1987). A surpresa é atrativa, geralmente, ao lado mais fraco de um conflito porque ela permite realizar ações decisivas contra o lado mais forte. Entretanto, dado que executar uma situação de surpresa é uma proposição arriscada e porque ela permite que atores considerem iniciativas que vão além de suas capacidades, a vítima da surpresa geralmente descarta potenciais cenários de surpresa como precipitados ou ingênuos. Em outras palavras, até mesmo se a vítima da surpresa detecta o começo de uma iniciativa de surpresa, ela irá ter que sobrepor a sua suposição inicial de que a iniciativa descoberta está além das capacidades do adversário ou prova ser suicida (WIRTZ, 2009:77).

Assim, as agências de inteligência até podem detectar o risco e a surpresa, mas muitas vezes elas são consideradas pelos tomadores de decisão como improváveis ou fantasiosas em demasia. E não estão incorretos em considerar dessa forma, pois muitas vezes é realmente isto que acontece. Entretanto, esta situação está no coração da teoria da surpresa e na natureza da própria surpresa: “Quanto maior o risco, menos provável ele parece, e menos arriscado ele se torna. De fato, quanto maior o risco, menor ele se torna” (WIRTZ, 2009:77). Portanto, quanto maior o risco, maior a probabilidade de que ele ocorra, pois a tendência é que haja um relaxamento dada a percepção de improbabilidade de que determinada situação irá ocorrer.

Outro problema que ocorre em situações de surpresa é o paradoxo apontado por Gill (2009:211): se uma agência detecta um ataque iminente e toma contra-medidas que levam ao abandono do ataque, fazendo com que nada aconteça, isto pode ser levado como uma evidência de que o aviso inicial estava errado. Dessa forma, a percepção de que o aviso inicial era falso pode alimentar o julgamento do paradoxo de Handel (quanto maior o risco, menos arriscado ele se parece), fazendo com que da próxima vez que haja um aviso de surpresa ele seja levado como errôneo, facilitando a execução da surpresa.

Bett (2009: 90) identifica esses paradoxos como um de muitos problemas no desenvolvimento de uma teoria normativa para reformas, fazendo com que a resolução de algumas patologias organizacionais produza outras. Outro exemplo que o autor usa é sobre o desenvolvimento de sistemas de aviso mais sensíveis, que serão mais propensos a darem mais avisos falsos, dada a maior probabilidade de detectar possíveis surpresas, fazendo com que, no médio e longo prazo, os avisos sejam mais propensos a serem ignorados, criando, assim, maior risco de falha do que antes da suposta melhora do sistema de avisos. Isto é o que a literatura chama de síndrome de “crying wolf”. Glenn Hastedt e Douglas Skelley (2009:126-127) ainda propõe uma análise mais detalhada dos paradoxos organizacionais, sendo um deles: a

estrutura requerida para melhorar o controle, supervisão e segurança do processo de inteligência impede o livre fluxo de informações do qual o sucesso do processo depende (GILL, 2009:211).

Neste capítulo abordaremos dois principais pontos da relação entre tomadores de decisão e analistas de inteligência: o impacto das diferenças cruciais no modo de perceber o mundo e suas funções entre a esfera da política e da inteligência; e a questão da politização da inteligência.

3.1. Duas Tribos: a Cultura Política e a Cultura da Inteligência

As diferentes culturas da política e da inteligência envolvem um grande potencial de levar a desentendimentos e tensões na relação entre elas. Observadores que trabalharam em ambos os mundos geralmente relacionam os profissionais de inteligência e os tomadores de decisões à duas tribos falando diferentes línguas (BETTS, 2008:67). Em assuntos que as suas diferentes orientações são complementares, inteligência e política colaboram tranquilamente. Todavia, é geralmente nos mais importantes tópicos, aqueles envolvendo controversas escolhas políticas, que a relação entre as duas tribos é abalada.

O fato é que os tomadores de decisão não necessariamente vêm a inteligência da mesma forma como aqueles que a produzem (LOWENTHAL, 2006:177). A responsabilidade básica dos profissionais de inteligência é encontrar a “verdade” sobre o que está acontecendo de importante no mundo, porque e como isto está ocorrendo, e comunicar tais acontecimentos aos tomadores de decisão. Para a comunidade política, entretanto, saber a “verdade” é apenas um meio, e não um fim – um meio para se fazer o “certo” (BETTS, 2008: 66). Entretanto, o “certo” depende menos de como as coisas são do que de como as coisas deveriam ser, menos na “verdade” do que naquilo que deve se tornar a verdade.

Pragmáticos, os oficiais de inteligência geralmente impõem os seus limites dentro daquilo que é possível, ao contrário da comunidade política que estabelece limites dentro daquilo que elas querem alcançar. Estas funções não são fáceis de se manterem separadas, sendo que a diferença nas responsabilidades das duas comunidades desenvolve diferentes perspectivas, atitudes, prioridades e comportamentos. A essência desta lógica é que tanto os oficiais de inteligência quanto os políticos estão certos dentro do papel proposto a cada uma delas no sistema, entretanto, esta diferença básica impacta diretamente no relacionamento entre as duas comunidades, além de criar fatores que tendem a fazer com que o sistema falhe.

O fato de o governo não ser uma organização monolítica ajuda a explicar porque os tomadores de decisão e os oficiais de inteligência têm diferentes interesses. De uma perspectiva macro, todos buscam o mesmo objetivo – sucesso nas políticas de segurança nacional -, todavia, o sucesso pode significar coisas diferentes para cada comunidade. Como aponta Lowenthal (2006:177-178), apesar de existir uma relativa continuidade nos planos de Estado, cada administração interpreta objetivos individualmente e promove iniciativas de maneiras singulares, de forma que o sucesso da agenda de cada governo precisa ser demonstrado em meios facilmente compreensíveis, criando um dividendo político que tem como última recompensa a eleição e reeleição. Assim sendo, a comunidade política geralmente espera apoio aos seus objetivos políticos por parte das burocracias permanentes, como a comunidade de inteligência.

Esta expectativa pode criar tensões na relação entre os dois mundos. Geralmente, o problema está na preocupação que os governos têm de que aquela inteligência que traz más notícias possa vir a vazar, causando embaraço e munindo a oposição política ou os críticos com argumentos. A tendência, assim, é a de os tomadores de decisão diminuírem ou descartarem as “más notícias”, uma prática que vai de encontro a todo esforço da inteligência. John McLaughlin (2008:73), que por muito tempo serviu em cargos seniores na CIA, cita um caso que exemplifica esta situação:

“Um oficial Senior da Administração argumentou severamente contra as palavras que escolhemos para descrever o status do sistema de mísseis de um país em desenvolvimento. Se nós usássemos o termo “pronto para uso” (*deployed*) e se aquilo vazasse, a administração temia que isto pudesse ser usado por críticos para argumentar que os EUA deveriam impor sanções a este importante país cuja cooperação era importante em outros assuntos. Oficiais de Inteligência, naturalmente, nunca podem entregar-se a este tipo de requisição – e nós não nos entregamos neste caso -, mas este é um dos muitos fatores que podem elevar as tensões na relação entre políticos e inteligência. **Tradução nossa.**”

Lowenthal, citando Sherman Kent, afirma que as agências de inteligência têm três desejos principais: saber tudo, ser ouvida e influenciar a política para o que acreditam ser o certo. Precisamos considerar que, apesar de a primeira vista estes desejos da inteligência parecer legítimos e benéficos, se eles não forem democraticamente controlados através de mecanismos institucionais claros e transparentes eles podem sair de controle, causando danos tanto a Comunidade Política quanto ao Estado de Direito. Afinal de contas, se o poder corrompe, o poder secreto corrompe secretamente (CEPIK, 2003).

Se por um lado os tomadores de decisão têm a função de decidir e tomar atitudes, por outro os oficiais de inteligência informar os tomadores de decisão sobre as variáveis que envolvem a decisão. Esses objetivos primários de cada uma das Comunidades impactam diretamente na forma como reagem frente a determinados fatores. Conforme coloca Betts (2008:30), o papel da inteligência é extrair certeza da incerteza e facilitar uma decisão coerente em um ambiente incoerente, sendo que quanto menos presentes estes fatores menor a necessidade pela inteligência. Neste ponto existe um complicado paradoxo onde os limites são: se por um lado, o grau em que eles reduzem a incerteza até o ponto de extrapolar as evidências cravadas em ambigüidades corre o risco de super simplificar a realidade e insensibilizar os consumidores dos perigos que espreitam nas situações ambíguas; por outro, a não resolução dessas mesmas ambigüidades, ou até mesmo a ênfase nessas ambigüidades como forma de alertar o decisor, pode causar a desfeita por parte dos tomadores de decisões, que podem afirmar que o trabalho dos oficiais de inteligência não foi cumprido, pois as ambigüidades não foram resolvidas, levando-os a descartar as análises e a marginalizar a inteligência como um todo do processo em questão.

Ou seja, a necessidade dos tomadores de decisão por análises que tragam certezas impõe um problema para a inteligência: se os analistas apontam as ambigüidades da situação eles podem não ser ouvidos, e se não apontam, estão propensos a falharem. Segundo Jervis (2006:3), não é difícil compreender o porquê dos políticos geralmente descartarem as análises ambíguas: já é difícil o suficiente executar uma política forte e ativa sem ter que se preocupar constantemente com premissas que pode ser falsas. Também é psicológica e politicamente difícil para um líder em uma democracia dizer que a sua política não está firmemente fundamentada em evidências totalmente confirmadas. Politicamente, Jervis coloca que quando o Secretário do Estado Powell apresentou o caso contra o Iraque ao Conselho de Segurança, ele insistiu que o Diretor Central de Inteligência, Tenet, sentasse ao seu lado. Para o autor, seria melhor se os líderes políticos fossem sinceros e dissessem: “Eu acho Saddam uma terrível ameaça. Isto é um julgamento político e eu fui eleito para fazer decisões difíceis como esta. Informações raramente conseguem ser definitivas e enquanto que eu tenha consultado amplamente e ouvido os nossos serviços de inteligência e outros *experts*, esta é uma decisão minha, não deles.” Claro que isto os levaria a receber ataques abertos tanto no cenário doméstico quanto internacional, e por isso não o fazem.

Psicologicamente, Lowenthal (2006:183) aponta que os tomadores de decisão querem informações que os possibilitem a fazer decisões informadas, mas eles não tomam parte neste processo como observadores totalmente objetivos. Anteriormente

já em favor de certas políticas e resultados, os tomadores de decisão têm a propensão de ver a inteligência que apóie as suas preferências. Políticos naturalmente preferem a inteligência que os permita ir aonde eles querem ir. Esta atitude torna-se problemática quando eles ignoram informações que os forçariam a tomar outra decisão, mas são contrárias as suas preferências.

Além disso, os tomadores de decisão, na sua necessidade de obter certezas para agir, supõe à inteligência uma responsabilidade falsa: a de prescrever ações e políticas⁸. McLaughlin (2008:73) aponta que, freqüentemente, os políticos acreditam que a inteligência deveria dizer a eles o que fazer, e, quando não obtêm estas respostas, julgam inútil a análise de inteligência. O autor (2008:73) conta sobre uma situação em que um oficial sênior do Departamento de Estado dos EUA reclamou para ele quanto aos relatórios que ele vinha recebendo em relação às negociações de uma antiga disputa entre dois países sobre os direitos a um terceiro país: “Tudo o que vocês fazem é interpretar dados, apresentar os problemas, e me dizer que a situação é desanimadora. Eu sei disso. O que eu preciso de vocês é algum relatório sobre qual é o meu poder sobre esses caras, um relatório sobre o que eu deveria fazer! **(Tradução Nossa)**”. É importante que os analistas desenvolvam métodos para serem mais úteis nessas situações, compreendendo mais os problemas que envolvem o mundo político e desenvolvendo alternativas, ainda que observando a proibição quanto à prescrição de políticas.

Segundo McLaughlin (2008:72), existem muitos tipos de consumidores de inteligência no mundo da política, mas eles podem ser classificados em duas grandes categorias: aqueles que sabem como interpretar e usar a inteligência; e aqueles que não sabem ou não querem fazê-lo. Para o autor:

“Políticos que sabem como utilizar a inteligência geralmente têm uma visão realista do que ela poderia não poderia fazer. Eles compreendem, por exemplo, que a inteligência é quase sempre mais útil em detectar tendências do que em predizer eventos específicos. Eles sabem como fazer perguntas que forçam o analista de inteligência a separar o que eles realmente sabem do que eles pensam. Eles não ficam intimidados pela inteligência que contradiz a política preponderante, mas a vêem como um útil estímulo para pensar sobre seu curso de ação. Os políticos que usam a inteligência menos eficazmente são um grupo mais diverso e complicado. Eu lidei com um Oficial de alto escalão do Departamento de Estado alguns anos atrás que pensava, algumas vezes justificadamente, que ele tinha um entendimento mais compreensível

⁸ Ugarte (2005:03), parafraseando Kent, aponta que: “La inteligencia no es quien determina objetivos; no es el arquitecto de la política; no es el hacedor de proyectos; no es el realizador de las operaciones. Su tarea es cuidar que los hacedores estén bien informados; brindarles la ayuda necesaria, llamar su atención hacia un hecho importante que puedan estar descuidando, y, a pedido de los mismos, analizar cursos alternativos sin elegir uno u otro.”

e sofisticado dos assuntos do que os especialistas da inteligência. O resultado era que ele quase nunca requisitava apoio da inteligência e se contentava com apenas alguns *briefings* ocasionais de algum oficial sênior de inteligência confiável. (...) Outro tipo de políticos que lidei simplesmente não toleravam análises ou relatórios que iam de encontro com a sua própria visão.”

Ugarte (2005:14) aponta para os mesmos tipos de opções fundamentais frente a inteligência: aceitá-la e utilizá-la, aceitá-la e ignorá-la, ou utilizar exclusivamente a informação contida nas informações brutas, substituindo a análise pela sua própria, ou a da sua própria equipe de assessores. O autor ainda aponta uma quarta questão, que é quando o tomador de decisões procura influir na produção analítica, produzindo-se a chamada politização da inteligência. Também não se pode descartar os casos em que o próprio analista se “politiza”, procurando desenvolver a análise que supõe que o político queira receber, para melhorar as suas possibilidades de carreira ou promoção.

Outro problema é a freqüente incompreensão por parte das autoridades decisórias do por que a inteligência não consegue “saber tudo”. Mesmo em sistemas de inteligência como o norte americano, onde são gastos bilhões de dólares por ano, existem temas e áreas que são consideradas de baixa prioridade, e conseqüentemente a inteligência não os cobre por limitações de orçamento, recursos técnicos, de tempo e de possibilidades reais de efetuar determinadas operações de coleta⁹. Entretanto, os tomadores de decisão geralmente assumem, incorretamente, que tudo está sendo abarcado pela inteligência, ao menos em um mínimo grau (LOWENTHAL, 2006:181). Provavelmente esta tendência não é única do sistema de inteligência norte-americano, pois mesmo considerando que os outros países têm um orçamento significativamente menor, a suposição de que a inteligência deveria saber está diretamente vinculada à natureza da razão da sua existência, dificultando reflexões maiores sobre o entendimento das suas limitações quanto esta capacidade de saber.

Esta tendência é fortalecida com a idéia de segredo que envolve a inteligência, pois muitas vezes os tomadores de decisões podem acreditar que a inteligência sabe de algo, mas não quer ou não pode passar a informação. Dessa forma, segundo Lowenthal (2006:183), os tomadores de decisão tendem a ser desconfiados quanto à possibilidade das agências de inteligência apoiarem os seus rivais dentro do processo político inter-burocrático. Eles podem suspeitar que os seus rivais associaram-se à comunidade de inteligência para produzirem inteligência que minem a sua posição.

⁹ Nem mesmo os gasto de cerca de 44 bilhões de dólares por ano (o orçamento recente reportado pelo governo dos EUA para inteligência) podem oferecer transparência para o mundo inteiro – especialmente quando adversários decidem ocultar suas atividades e sistemas de armas em profundas cavernas subterrâneas, com camuflagem, operações de decepção, ou por outros métodos discretos para evitar as lentes das câmeras de satélites orbitando em suas cabeças (JOHNSON, 2008: 35).

Estas suspeitas podem ser ainda mais presentes em países onde a democracia está se consolidando, como é o caso de Peru e Equador, ou ainda que precisem melhorar o controle civil sobre as forças de segurança, como é o caso do Brasil.

Outra diferença clara entre os dois grupos apontada por Lowenthal (2006:179) é a perspectiva. Os tomadores de decisão tendem a ser mais otimistas que os analistas de inteligência, pois, em maior ou menor grau, todos eles abordam os problemas com a crença de que irão resolvê-los, sendo esta a razão de ser de eles estarem lá. Os oficiais de Inteligência são céticos, e eles são e devem ser treinados para questionar e duvidar. Ainda que eles possam perceber um resultado otimista para uma determinada situação, eles também irão ver um potencial resultado negativo e provavelmente se sentirão compelidos a analisá-los como resultados em potencial. McLaughlin (2008:73) aproveita-se de uma metáfora utilizada por um dos antigos diretores centrais da inteligência dos EUA para sintetizar a perspectiva do analista de inteligência: “eles cheiram flores... e então logo procuram pelo caixão”.

Segundo Lowenthal (2006:179), uma indicação reveladora dos potenciais custos desta diferença de perspectiva aconteceu em 2004, quando as relações entre a administração Bush e a CIA se deterioraram seriamente. Diferenças no ponto de vista sobre o progresso feito em conter a insurgência no Iraque parece ter sido o principal ponto de divergências. O vazamento de algumas análises de inteligência, as quais alguns oficiais da Casa Branca caracterizaram como sendo escritas por pessimistas, exacerbaram o problema. Chegou a um ponto em que Bush afirmou que a CIA estava apenas adivinhando sobre os possíveis resultados no Iraque, uma afirmação que muitos oficiais de inteligência julgaram demasiadamente degradante.

Estas diferentes perspectivas geralmente impactam na tendência de utilizar ou não a inteligência e o modo como o tomador de decisão vai fazê-lo. Um antigo e freqüente problema que afeta aos profissionais de inteligência é que muito dos seus produtos são ignorados pelos tomadores de decisão. A melhor análise é inútil se aqueles que têm autoridade de agir não a utilizam (BETTS, 2008: 67).

Entretanto, tomadores de decisão vivem em um mundo fortemente influenciado por considerações políticas, e a inteligência é somente um dos fatores que pesam no seu cálculo decisório. Em qualquer evento, uma vez que determinado curso político é traçado, aqueles que o traçaram irão querer intensamente atingir estes objetivos, e irão trabalhar vigorosamente para garantir que conseguirão (McLAUGHLIN, 2008:72). Eles não estão ignorando os obstáculos, mas seu primeiro instinto é procurar sobrepô-los, e eles freqüentemente são otimistas de que serão bem sucedidos no seu esforço. O que acontece não é que os tomadores de decisão nunca questionem o curso em

que estão, mas sim que um alto valor é associado a manter este curso e chegar aos seus objetivos previamente traçados.

É importante o analista de inteligência compreender esta tendência como algo que não necessariamente envolve o julgamento da efetividade da atividade de inteligência em si, mas sim outras variáveis. É relevante apontar isto, pois geralmente o ressentimento da inteligência é grande quando as suas análises são descartadas ou ignoradas, embora nem sempre isto esteja relacionado à utilidade ou qualidade da análise em si. Apesar destas considerações levantadas, é extremamente necessário desenvolver formas dos tomadores de decisão incorporar cada vez mais na sua rotina decisória os *insights* da inteligência, pois uma vez que isso não ocorre, grandes riscos à segurança nacional se correm. Betts (2008:68) usa um episódio do prelúdio da guerra entre Israel e Egito para exemplificar estes riscos:

“Na Guerra do Oriente Médio de 1973, por exemplo, o público israelense estava chocado em ver os egípcios utilizando Munições Antitanque guiadas de precisão para neutralizar as unidades da artilharia israelense, e muitos não compreendiam por que esta tática não havia sido antecipada. Ela *havia* sido antecipada. A inteligência militar israelense produziu um relatório muito antes de Outubro de 1973 avisando em detalhes a ameaça posta pelos mísseis antitanque egípcios. O não uso deste aviso não deveria ser percebido como extraordinário por aqueles que contemplem a enorme carga de informações que nós não digerimos, ou que nem mesmo temos tempo para ingerir, em nossas vidas. Como Amos Kovacs nos lembra, nossas paredes são cheias de prateleiras com livros que nós deveríamos ter lido”. Para políticos especialmente, atenção é um recurso escasso. **Tradução Nossa**”

Existe ainda a questão de qual meio a inteligência está se utilizando para atingir os tomadores de decisão. Nem sempre o veículo de comunicação, escrito ou oral, e o formato (sintético, extenso, simples, complexo, etc.) em que a análise está sendo disseminada é condizente com as necessidades de cada um dos tomadores de decisão. Betts (2008:68) aponta para este problema:

“Na administração Carter, por exemplo, os políticos ignoraram avisos de que o regime de Somoza na Nicarágua poderia cair. O pessoal da Casa Branca culpou a comunidade de inteligência por não os ter alertado, enquanto os profissionais de inteligência poderiam citar uma trilha de relatórios em papel para mostrar que eles haviam avisado. Em certo sentido, ambos estão provavelmente certos, pois os oficiais de alto escalão são inundados naquilo que Roberta Wohlstetter chama de ruído e estão muito ocupados ou muito exaustos para lerem muito. Como nota Joseph Nye, um acadêmico que se tornou presidente do Conselho Nacional de Inteligência, (...) o paradoxo básico do governo é que ele é fundamentado em um mar de papéis, mas quanto mais alto você vai, mas os fundamentos se tornam uma cultura oral. No topo da estrutura política, a inteligência é geralmente transmitida em *briefings* ou simplesmente em conversas. Em completo contraste aos relatórios cuidadosamente produzidos, conversas são casuais e subjetivas. **Tradução Nossa**”

O potencial para esses tipos de problemas sugere que é válido ter estratégias deliberadas para evitá-los, meios em que os analistas possam compreender melhor o que faz uma análise ser útil para os tomadores de decisão ou não. E para os tomadores de decisão, é preciso desenvolver formas de dar a eles a apreciação do que a análise é e do que não é, o que pode ser razoavelmente esperado dela e o que não pode. Neste esforço, o maior fardo precisa recair na comunidade de inteligência. Assim como qualquer produtor no setor privado precisa tomar a iniciativa de compreender o seu consumidor, os analistas, como provedores de um serviço, têm a responsabilidade de entender o que é necessário e qual o melhor método de apresentar o seu produto (McLAUGHLIN, 2008:74).

3.2. O Risco de Manipulação Deliberada da Informação

A questão da manipulação deliberada da informação (ou politização¹⁰) e do impacto que ela tem sobre a efetividade dos sistemas de inteligência é um assunto que há muito vem sendo debatido, sob diversas perspectivas e com inúmeros pressupostos e hipóteses. Antes de tudo, é importante definirmos o que é a politização. John Gannon (2008: 215) define-a como a distorção voluntária da análise para satisfazer as demandas de chefes da inteligência ou autoridades políticas. Segundo Treverton (2008:93), esta definição é excessivamente restrita e pode ser ampliada: a politização é o comprometimento à perspectivas ou conclusões, no processo da análise de inteligência ou na interação com a política, que suprimem outras evidência ou pontos de vista, ou que cegam as pessoas para as mesmas. Para Treverton, existem cinco formas principais de politização:

“Pressão Direta das altas autoridades políticas para a inteligência chegar a determinadas conclusões, geralmente aquelas que estão de acordo com as políticas em curso ou com as políticas preferenciais. A “Linha da Casa” sobre um assunto particular, que muda o foco do envezamento da análise da política para a inteligência. Aqui, um determinado departamento de análise tem um ponto de vista definido sobre um assunto, e analistas ou análises que sugeriram algum tipo de “heresia” são suprimidos ou ignorados.

¹⁰ O termo “politização” está diretamente relacionado a uma visão cientificista norte-americana da inteligência, desenvolvida principalmente por Sherman Kent, como veremos a seguir. A utilização do termo politização de informações, ao meu ver, é um tanto quanto perigosa, pois subentende a possibilidade de se analisar qualquer informação sem nenhum tipo de subjetividade e de forma totalmente impessoal e neutra, o que é extremamente improvável. A política, o jogo de interesses, está presente em quase todas as esferas da vida social e do conhecimento humano. Portanto, não me parece prudente pressupor e normatizar que a inteligência esteja totalmente desvinculada da política. Dessa forma, utilizaremos o termo “politização” somente por uma questão de padronização com a literatura, mas toda vez que for mencionada ela estará ligada à manipulação deliberada da informação por algum indivíduo para atingir algum objetivo.

“*Colhendo Cerejas*” -e algumas vezes as fazendo crescer- (ocorre) quando um oficial sênior, geralmente políticos, escolhem os seus favoritos em um leque de avaliações. *Perguntando Questões*, onde, como em qualquer outra área pode ocorrer, a natureza da questão leva a análise ao caminho de uma determinada resposta, ou senão, ao menos ao teor que a resposta irá ter. Uma versão relacionada desta forma ocorre quando a política pergunta uma questão razoável, mas continua a perguntá-la seguidamente, o que distorce a análise – pela privação de tempo e esforço que a inteligência sofre, impedindo-a de trabalhar outras questões -, mesmo que isto não politize-a diretamente. Um “*Esquema Mental*” compartilhado (ocorre) quando inteligência e política compartilham de fortes pressupostos. Este é, talvez, o caso limite; se isto é politização, ela é mais auto-imposta do que politicamente imposta. **Tradução Nossa.**”

Provavelmente, o caso mais sério de politização que pode ocorrer é o que se passa através da pressão direta de autoridades políticas, mas o mais comum é o esquema mental compartilhado. Analisaremos os esquemas mentais mais detalhadamente no próximo capítulo deste trabalho, pois não os considero necessariamente como um tipo de politização da inteligência, pois eles são menos um processo de manipulação *deliberada* da informação e mais uma dinâmica *não-intencional* e subconsciente de processamento de informações.

O último caso que trouxe à tona a discussão sobre politização e recolocou em pauta este debate nos Estudos Estratégicos e nos Estudos de Inteligência foi a suspeita de manipulação das informações sobre a presença de armas de destruição em massa (ADM) no Iraque. Fundamentalmente, o ocorrido foi o desenvolvimento de um produto de inteligência nacional estratégica estadunidense que sugeria que o Iraque contava com armas químicas, biológicas e mísseis de médio alcance, e que estava procurando desenvolver armas nucleares. Este produto ajudou a justificar a invasão dos EUA ao Iraque, ante a suposta ameaça que representavam tais circunstâncias a segurança nacional norte-americana, a despeito do diagnóstico negativo dos inspetores da ONU a respeito da existência de ADMs no país de Saddam. Finalmente, a constatação da ausência de tais armas após a invasão deu lugar a significativos questionamentos à inteligência estadunidense, que influiu (assim como o fez a surpresa estratégica do 11 de setembro) na mais significativa reforma do sistema de inteligência dos EUA até o momento, o *Intelligence Reform and Terrorism Prevention Act 2004* (UGARTE, 2005:15). Além da suspeita das agências de inteligência terem sido diretamente pressionadas por políticos de alta autoridade da administração Bush, como o próprio Secretário de Defesa Donald Rumsfeld, Treverton (2008:93) aponta que o principal fator para esta distorção voluntária da realidade pode ter sido outro. Segundo o autor:

“ (...) alguns analistas de inteligência de fato se sentiram sob pressão para produzir a resposta “certa” – de que Saddam Hussein tinha

Armas de Destruição em Massa. Assim como em todas as interações humanas, o efeito é subjetivo. Autoridades políticas não são tão propensas à fazer com que a inteligência fique de joelhos. Elas, sim, freqüentemente tem fortes preferências políticas, preferências que a inteligência conhece, e então a questão se torna até que ponto a crescente força das preferências políticas influenciam em pressões impróprias e desmedidas sob a inteligência. **Tradução Nossa.”**

Mark Lowenthal (2006:186) afirma que os tomadores de decisão podem ser uma fonte de politização em uma série de formas: abertamente – falando aos oficiais de inteligência as respostas que ele prefere ou espera; cobertamente – dando fortes sinais das suas preferências; ou inadvertidamente – não compreendendo que as suas questões estão sendo interpretadas como uma requisição para uma certa resposta. Assim, as repetidas requisições de *briefings* pelo Vice Presidente Dick Cheney no período anterior ao início da Guerra do Iraque foi visto por alguns, a maioria de fora da comunidade de inteligência, como uma pressão coberta sob a inteligência para a obtenção de determinada resposta – a de que o Iraque era uma ameaça baseada na sua possessão de Armas de Destruição em Massa (LOWENTHAL, 2006:187).

Como coloca Betts (2008: 71), considerando que o propósito da inteligência é servir a comunidade política, existe um consenso geral de que os consumidores que deveriam determinar os requerimentos e prioridades da inteligência e que os produtores deveriam responder a essas demandas. Um processo guiado pelos consumidores iria maximizar a relevância da inteligência e minimizar esforços perdidos ou mal direcionados. Entretanto, o que é consenso na teoria é problemático na prática. As autoridades políticas geralmente reclamam que a comunidade de inteligência não fornece o tipo de informação que eles necessitam, mas, por outro lado, eles têm muitos problemas em oferecer à inteligência uma guia consistente para a coleta e análise. Esta questão traz um dos principais dilemas da relação entre a comunidade política e a inteligência: qual é o grau de proximidade ideal para que as demandas da comunidade política sejam bem captadas pela comunidade de inteligência, produzindo assim uma inteligência mais relevante e eficiente para os tomadores de decisões, sem que, ao mesmo tempo, a inteligência não sofra distorções causadas pela pressão política.

Propostas de reformas em componentes específicos dos sistemas de inteligência tem freqüentemente focado no grau de proximidade da relação entre produtores e consumidores. De um lado estão aqueles que defendem uma relação próxima como um meio de otimizar o valor dos produtos de inteligência. Uma sugestão seria incluir os analistas como parte do pessoal dos tomadores de decisão para prover aos últimos a inteligência que precisam. Os analistas, segundo este ponto de vista, precisam

tornar-se menos independentes e neutros para que se moldem às necessidades dos consumidores de inteligência (BAR-JOSEPH, 2008:133). Outros, com uma visão menos radical, recomendam a criação de conexões informais entre os oficiais de inteligência e os tomadores de decisão para facilitar o fluxo de informações entre eles, normalmente impedido por vários obstáculos burocráticos, ou modificar os produtos de inteligência para que eles se encaixem melhor nas necessidades dos políticos. Confrontando esta abordagem, dois veteranos da CIA avisam que uma relação muito próxima com os políticos pode levar ao problema designado como “inteligência para agradar”, e a politização das estimativas de inteligência já foi comprovada, como o caso das estimativas sobre capacidades de ADM do Iraque (BAR-JOSEPH, 2008:133).

O grau de proximidade entre políticos e oficiais de inteligência é exemplificado por Treverton (2008:100), citando a reflexão de George Shultz sobre os diferentes Diretores da Inteligência Central (DCIs – *Director of Central intelligence*) com quem ele havia trabalhado, como a abordagem Helms e a abordagem Casey. Richard Helms, DCI na administração de Richard Nixon, personificava a separação extrema de inteligência da política. Quando ele ia a encontros de altas autoridades políticas, ele deixava a reunião logo após ele oferecer o *briefing*. Sua função era unicamente a inteligência. Em contraste, William Casey, DCI na administração de Ronald Reagan, ativamente disputava por um status de Gabinete e se comportava como um funcionário de Gabinete, misturando os *briefings* de inteligência com defesa ativa de determinadas políticas.

Kent (*apud* UGARTE, 2005:3) sustentava a necessidade de se manter a inteligência separada da política, para preservar o caráter objetivo do conhecimento, que nessa acepção constitui a própria inteligência, das influências políticas que pretendiam desnaturalizá-la. Segundo Treverton (2008: 100), a crescente tentação de se usar a inteligência para apoiar alguma política que se deseje executar é o argumento de se insular a inteligência da política. Para o caso das armas de destruição em massa no Iraque, Treverton (2008: 100-101) fala que as seguidas viagens do Vice Presidente Richard Cheney à Langley para trabalhar com a CIA nas análises dos programas de ADMs no Iraque logo antes do início da invasão poderia ser uma boa coisa se a inteligência mantivesse uma abordagem do estilo Helms. O ativo engajamento de Cheney com a inteligência colocava em risco de politização a inteligência se ela não se sentisse segura através da sua independência em relação ao poder da comunidade política.

A independência é importante para que não ocorra o que Lowenthal (2006:186) chamou de “morte burocrática”. O autor aponta que, diferentemente do que ocorria aos

mensageiros que eram mortos pelos reis ao trazerem más notícias, o oficial de inteligência não é mais morto, mas pode sofrer uma morte burocrática, ou seja, a perda de acesso a determinados tomadores de decisão ou a exclusão em encontros importantes. Além desses casos particulares, dependendo do regime político e do grau de estabilidade institucional que determinado estado tenha, pode ocorrer o desmantelamento burocrático de uma agência de inteligência por inteiro.

Não obstante, Kent também afirmava que esta separação não deveria ser excessiva, dado que a inteligência necessitava de uma guia proporcionada pela política sobre que aspectos eram necessários que a inteligência produzisse, ou, dito de outra forma, qual era o conhecimento relevante para o decisor político. Kent compreendia que o preço de uma excessiva distância entre a inteligência e a política era a irrelevância dos produtos da inteligência, o que podia determinar que a inteligência passasse a ser simplesmente uma custosa biblioteca. Kent destacou que, se por um lado, uma maior aproximação entre o produtor e o consumidor de inteligência traria consigo um melhor e maior guia, a mesma aproximação e o conseqüente benefício não poderiam ser obtidos sem o custo de uma perda proporcional da independência e, logo, da objetividade para o analista de inteligência. Ugarte (2005:13) aponta que enquanto que a aproximação –física ou eletrônica– permitem melhorar substancialmente a pertinência do produto, ela não pode significar o detrimento da sua qualidade, isto é, tanto a qualidade da informação – sua exatidão rigorosa, sua oportunidade – quanto a profundidade e objetividade da análise.

Segundo Betts (2008:74), a ocorrência da politização em algum grau é tanto inevitável quanto, em alguns casos, necessária. Para o autor, muito do que é visto como uma politização ilegítima da inteligência é somente o reflexo do que é considerado controvérsias naturais em outras arenas. A politização, quando vista de forma pejorativa, é por causa da norma sacramental¹¹ de que os julgamentos da

¹¹ Aqui é importante chamar a atenção que quase todo esse capítulo do trabalho tem como base principal a literatura norte-americana sobre o assunto. Neste sentido, não necessariamente a norma básica da inteligência norte-americana (isto é, ser objetiva, neutra e científica) seja a realidade da inteligência de outros países. Assim, em muitos sistemas de inteligência nacionais existentes a politização pode não ser vista como algo negativo em si mesma, sendo, possivelmente, até mesmo vista como natural e integrante do próprio conceito nacional de inteligência. A Índia, apesar da forte influência britânica na constituição do desenho de sua inteligência, pode ser vista como um desses casos. Se por um lado a necessidade de aumentar a efetividade do sistema de inteligência é vista como imperativa em um país com um complicado arranjo político-social, além de graves problemas fronteiriços e constantes ataques ou ameaças terroristas, por outro a questão da legitimidade acaba sendo negligenciada, ao menos nos moldes de controle ocidental. Talvez aí esteja implícita uma forte variável, decorrente da cultura indiana e do tipo de democracia vigente. A legitimidade dentro do sistema de inteligência indiano é realmente questionável e o grau de politização que a sua inteligência sofre é alto. O Intelligence Bureau (IB), que reporta diretamente ao Primeiro Ministro, já foi identificado como um instrumento de perpetuação de poder do governante. O IB é autorizado a conduzir escutas sem qualquer autorização judicial. Assim, é usado pelos governos vigentes para espionar oponentes políticos, algumas vezes indiciando-os por falsos crimes. O

inteligência são mais objetivos, neutros e científicos do que outros julgamentos. Entretanto, de uma perspectiva mais piedosa sobre a politização, o autor aponta que em assuntos de alta importância e controvérsia, qualquer análise relevante irá ser necessariamente carregada politicamente, porque ela irá apontar, ao menos implicitamente, para alguma conclusão sobre políticas – se irá funcionar, se direciona os tópicos corretos, se terá efeitos colaterais negativos, e assim por diante (BETTS, 2008:75). Várias disputas – quais elementos da informação são corretos, ambíguos ou falsos; quais são importantes, incidentes ou irrelevantes; em que contexto elas deveriam ser entendidas e contra quais variedades de informações que apontam para uma diferente direção elas deveriam ser aplicadas – são de fato, se não intencionalmente, disputas sobre que julgamentos políticos irão cair ou se manter.

Betts (2008:75-76) ainda sublinha uma perspectiva mais realista sobre a politização, afirmando que se por um lado a inteligência não pode conviver com a politização, por outro, a política não vive sem a mesma. Quanto mais a inteligência for relevante, mais politizada ela parecerá para alguma facção do debate político. Atacar o problema da politização é frustrado pela indisposição de qualquer um, em qualquer dos lados do debate, de admitir que a sua própria abordagem possa ser politizada.

O posicionamento de Betts (2008:75-76) sobre as questões de politização é claro: a inteligência precisa seguir a norma irrevogável de que interesses políticos, preferências ou decisões nunca podem determinar julgamentos da inteligência. Segundo o autor, existe diferença entre a politização e outras formas de trazer a inteligência para dentro do reino da política. Estas outras formas, como a apresentação e disposição das avaliações e análises em formas que efetivamente engajem os problemas enfrentados pelos tomadores de decisão, são defendidas por Betts como uma forma de melhorar a relação entre os dois mundos e tornar a inteligência mais relevante para o processo decisório.

É importante lembrar que a questão da normatividade de necessidade de separação entre inteligência e política, vinculada à obra doutrinária de Sherman Kent, surgiu paralelamente à idealização norte-americana de uma agência central de

RAW, por sua vez, já foi acusado de campanhas desinformativas e de envolvimento em fraudes eleitorais. Além disso, tal agência, subordinada diretamente ao Primeiro Ministro, tem a sua estrutura, orçamento e missões ocultadas legalmente do Parlamento (DHAR, 2007). ”. A falta de legitimidade modifica a doutrina e a estrutura dos sistemas de inteligência, como fica claro no depoimento de um funcionário senior de inteligência: “The composition and operational philosophy of state police and intelligence units has not really changed much all these years. They are mostly structured as agencies to protect law and order and spy on (political) rivals rather than act as investigative and intelligence units” (cf. http://www.thaindian.com/newsportal/sci-tech/terror-hit-india-to-sharpen-its-intelligence-set-up_100104799.html. Acesso a 12/04/2010). Entretanto, considerando-se a grande influência estadunidense nos princípios da inteligência brasileira, principalmente na era da redemocratização, o Brasil teoricamente compartilha da mesma noção de inteligência que os EUA.

inteligência, que, após a surpresa estratégica de Pearl Harbor em 1942, resultou na organização legal e estrutural do sistema de inteligência dos EUA, primeiramente com a Lei de Segurança Nacional de 1947 e, posteriormente, com a Lei da Agência Central de Inteligência de 1949. A idéia de uma agência central baseia-se na total independência do órgão de inteligência em relação aos departamentos de Estado ou aos Ministérios, garantindo que não se sofressem ingerências políticas na inteligência, além da função da agência central como coordenadora da inteligência departamental, isto é, de todos os outros órgãos do sistema de inteligência, e responsável pela formulação e planejamento da inteligência estratégica nacional (UGARTE, 2005:49). Levada ao extremo, a idéia da agência central acaba por separar completamente a inteligência da política. Naturalmente, entretanto, o sistema estadunidense foi percebendo as falhas que esta concepção trazia consigo e foi procurando criar modos de conectar mais agilmente a comunidade política e a comunidade de inteligência.

O modelo europeu de relação entre inteligência e política, segundo Ugarte (2005:50), diverge do modelo estadunidense. O modelo é principalmente caracterizado pelo estabelecimento de dependência de cada tipo de inteligência aos Ministérios entendidos como mais semelhantes com suas competências – Ministério de Relações Exteriores (Reino Unido) ou da Defesa (França e Itália), para o organismo de inteligência externa, Ministério do Interior para os organismos de contra-inteligência e de segurança, e a produção de inteligência estratégica nacional em um órgão colegiado dependente do máximo nível do Estado, confluindo ali políticos e funcionários da inteligência. Neste modelo, longe de preconizar a separação da inteligência da política, ambas as áreas teoricamente trabalham em dinamismo relacional.

Os organismos de inteligência latino-americanos em geral adotaram a doutrina e os paradigmas de Sherman Kent e da agência central, incluindo aí a separação entre política e inteligência, dada a influência muito significativa que o pensamento estadunidense em defesa e inteligência teve na América Latina, ainda que o fizeram considerando as noções de segurança interna e manutenção da ordem da época das ditaduras militares (UGARTE, 2005:50). Apesar de Ugarte dar exemplos dos serviços de inteligência desde a Guatemala ao Peru, os dois que merecem mais atenção dada a relevância dos países no contexto sul-americano é o Brasil e a Argentina.

Segundo Ugarte (2005:18-23), a Argentina está próxima do grau máximo do paradigma de isolamento da inteligência e da política. No sistema argentino, a inteligência desenha a sua própria política, e o poder político máximo, o Presidente da Nação, só pode firmar os alinhamentos estratégicos e os objetivos gerais. Em efeito, o Sistema Nacional de Inteligência da Argentina opera com significativa autonomia,

contando o próprio órgão executivo com poucas faculdades para a sua condução, existindo uma escassa relação formal entre os órgãos elaboradores de política de inteligência e os consumidores fundamentais da inteligência, entre os Ministérios e a Secretaria de Inteligência. A influência dos consumidores de inteligência na determinação da inteligência de que necessitam é, ao menos formalmente, escassa, carecendo de intervenção política no planejamento da inteligência.

O Brasil já traz diferenças claras em relação ao sistema argentino. Em primeiro lugar, Ugarte (2005: 23-28) aponta que a política de inteligência é fixada pelo Presidente da República, devendo ser submetida a exame e sugestões do órgão competente de controle externo da atividade de inteligência, sendo em consequência a ABIN (Agência Brasileira de Inteligência) exclusivamente o órgão executor da inteligência. Por outra parte, a execução da política de inteligência pela ABIN deve ser levada sob a supervisão da Câmara de Relações Exteriores e Defesa Nacional do Conselho do Governo. Finalmente, a dependência da ABIN para com o Presidente tem lugar através do Gabinete de Segurança Institucional. Este gabinete permite atentar para a existência, dentro do órgão executivo, de um órgão de supervisão da atividade de inteligência, e por outro lado, de uma instância de relação mais próxima entre inteligência e política e entre o organismo fundamental da inteligência e seus consumidores finais.

Segundo Treverton (2008:101), as novas ameaças transnacionais, aliada à velocidade com que a informação percorre o mundo através das Tecnologias da Comunicação e da Computação, tendem a impor que a comunidade de inteligência e os políticos trabalhem mais aproximadamente, o que de fato podem aumentar os riscos de politização. As tentações dos líderes em tentar transformar tópicos políticos em questões de inteligência ou utilizar a inteligência para apoiar as suas preferências políticas parecem propensas a crescer. A inteligência está cada vez mais se tornando menos secreta e incomum e entrando consistentemente tanto na discussão política mais habitual quanto na consciência da opinião pública. Se por um lado parece estar se tornando mais transparente através de novos mecanismos de controle externo, assim como da maior participação de reportagens investigativas, por outro, a mudança de alvos e ameaças impacta nos interesses dos envolvidos. Se a campanha contra o terrorismo, no caso norte-americano e europeu, ou do combate ao narcotráfico e crime organizado, como no Brasil, dá um lugar de honra à inteligência, ela também multiplica o número daqueles que interessados em fazer reivindicações políticas à inteligência – de cooperadores estrangeiros à autoridades estaduais e locais-, aumentando o risco de politização. Por agora, é necessário encontrar outras formas de configurar o

relacionamento entre inteligência e política, buscando novas formas de conectar estes dois mundos.

4. Análise Cognitiva na área de Inteligência Governamental e na Tomada de Decisão em Política Externa: Ambiente, Percepções, Julgamentos e Emoções

A Tomada de Decisão em Política Externa refere-se às escolhas que indivíduos, grupos e coalizões fazem que afetam as ações das nações no cenário internacional (MINTZ&DeROUEN, 2010:4). Decisões em política externa são tipicamente caracterizadas por se ter muito em jogo sob um ambiente de enorme incerteza e substancial risco. Os serviços de inteligência existem para auxiliar os tomadores de decisão em política externa, em grande parte (não podemos esquecer-nos das outras duas áreas que a inteligência é responsável em auxiliar: a defesa e a ordem pública), a diminuir o nível de incerteza e ajudar a mensurar os possíveis riscos.

Pode ser esclarecedor compreender o que ocorre na decisão que precede as ações e eventos. A Tomada de Decisão em Política Externa é um campo importante de pesquisa porque o modo como a decisão é tomada pode afetar a eventual escolha. Isto é, um ator pode alcançar diferentes resultados dependendo do seu processo de decisão (MINTZ&DeROUEN, 2010:5). Se nós compreendermos como as decisões são tomadas, nós podemos entender melhor e, talvez, mais importante, conseguir prever conseqüências na arena internacional.

A abertura da “caixa-preta”, que marca o nascimento da área de análise da tomada de decisão em política externa na década de 60, inaugurou o caminho para o questionamento do modelo estímulo-resposta, baseado na suposição de que os atores agem racionalmente como forma de reagirem à determinada situação. A atenção aos mecanismos de mediação internos às máquinas estatais e aos indivíduos tomadores de decisão inicia os questionamentos sobre a capacidade de os atores fazerem escolhas conscientes a respeito do valor relativo de seus objetivos e absorverem toda a informação disponível (HERZ, 1994:79).

No Brasil, a estudo acadêmico de análise de política externa começou a surgir durante a década de 60, desenvolvendo três ramos de análise principais: o modelo da “nação incompleta”, “que tem por substrato teórico as teorias marxistas do imperialismo e a teoria da dependência, a ênfase recai sobre o caráter dependente de nossa economia e sua inserção periférica no sistema capitalista mundial” (SILVA, 1998:139); o modelo do “Baluarte do Ocidente”, que traz considerações de cunho realista com finalidades geopolíticas, com foco analítico em conflitos estratégicos,

principalmente aqueles que moldam nossa relação com os EUA no sistema internacional; e, por último, existiria um modelo que fundiria a matriz realista à conceitos cepalinos de desenvolvimento desigual e combinado baseados na divisão da economia capitalista mundial em centro/periferia, tendo como autores principais Hélio Jaguaribe (1958) e Araújo Castro (1982) e cujos *insights* influenciaram muito na formulação oficial da diplomacia brasileira (SILVA, 1998:140). A importância da análise cognitiva no subcampo da análise de política externa no Brasil ainda é ínfima, e existe uma grande resistência em considerar os aspectos cognitivos como uma variável que pode influenciar na formulação de tomadas de decisão em política externa. Segundo Lima (1994 *apud* SILVA, 1998:141), a mais importante contribuição da análise cognitiva para o Brasil foi o desenvolvimento de dois tipos de paradigmas de visão de mundo que influenciariam nas tomadas de decisão: o *paradigma americanista*, resultado da “herança de Rio Branco”, que identifica a concepção de que o eixo principal da política externa brasileira deveria ser a busca por uma aliança especial com os EUA; e o *paradigma globalista*, que aborda a visão de mundo baseada na concepção da necessidade de universalizar os contatos da diplomacia brasileira de forma a não depender tanto dos alinhamentos político-estratégicos concebidos aprioristicamente.

A essência de muitas decisões em política externa é um processo decisório dado em um ambiente interativo em muitos níveis e consistentemente seqüenciado em passos decisórios, com uma série de claros determinantes que atuam conjuntas ou separadamente em maior ou menor grau dependendo da situação e do contexto da decisão. Os níveis de análise da tomada de decisão em política externa podem ser divididos quanto aos que afetam a tomada de decisão direta ou indiretamente ou aos que participam da tomada de decisão diretamente. Dentro do primeiro grupo, além das variáveis internacionais, está a sociedade (opinião pública e estrutura política), governo (estruturas e processos burocráticos) e o indivíduo (cognição, percepção, personalidade, sistemas de crença, etc.) (GERNER, 1995:18). O segundo grupo, referido na literatura como unidades de decisões (MINTZ&DeROUEN, 2010:18), são as coalizões, os grupos e os indivíduos, onde o tamanho e a composição destas unidades de decisão alternam diretamente os resultados da política externa, assim como a dinâmica do processo da tomada de decisão.

Os passos seqüenciais da tomada de decisão são na verdade uma facilidade analítica criada por este campo de estudos que não necessariamente é aplicada consciente e racionalmente pelos atores que participam da decisão. O seguimento ou não dessa seqüência de passos está geralmente ligado à estruturação da decisão, que é afetada por constrangimento ou do ambiente ou psicológico dos agentes em

questão. As *Decisões Estruturadas* são decisões repetitivas e rotineiras, envolvendo alto grau de certeza e um procedimento bem definido. As *Decisões semiestruturadas* envolvem mais riscos e são desestruturadas em um ou mais fatores. Finalmente, as *Decisões Não-Estruturadas* envolvem grande complexidade e não possuem uma solução pronta e rotineira. Padrões estruturados como objetivos e escolhas podem ser raramente especificados ou, até mesmo ausentes em dado momento, colocando o tomador de decisões em uma situação de constante incerteza (MINTZ&DeROUEN, 2010:17). Os fatores psicológicos estão presentes em todas essas estruturas de decisão, naturalmente, por se tratarem de seres humanos que a estão processando, entretanto, quanto menor o grau de estruturação e maior o grau de incerteza, maiores são as chances de fatores psicológicos específicos daqueles que estão tomando a decisão entrarem em ação. Herbert Simon (1960 *apud* MINTZ&DeROUEN, 2010:19) aponta para os estágios que consistem uma tomada de decisão estruturada, sendo sempre bom lembrar que, no mundo real, quanto mais incerta for a decisão, mais estes estágios podem não seguir esta ordem específica, retroalimentar-se e voltar indefinidas vezes para o mesmo estágio: (1) inteligência¹² (coletar informação e identificar o problema); (2) design (identificar alternativas e selecionar critérios); (3) escolha (usar os critérios para avaliar alternativas e tomar a decisão); e (4) implementação (colocar a decisão em efeito e alocar os recursos).

Os determinantes que influenciam na tomada de decisão são os fatores internacionais, os fatores domésticos, o ambiente da tomada de decisão e os fatores psicológicos, tanto do indivíduo quanto do grupo ou coalizão. Neste trabalho, iremos abordar principalmente os fatores psicológicos e o ambiente da tomada de decisão, além de tratar fundamentalmente dos dois primeiros estágios da estrutura da tomada de decisão e de duas unidades de decisão, o grupo e o indivíduo. Estamos considerando tais pontos como principal abordagem porque eles representam uma interconexão da dinâmica de funcionamento dos órgãos de política externa e da atividade de inteligência. Ou seja, o ambiente em que os tomadores de decisão trabalham é muito parecido com o que os analistas de inteligência trabalham, além de estes geralmente se organizarem em grupos ou individualmente e limitarem-se, na maioria das vezes, nos estágios 1 e 2¹³.

¹² Vale o esclarecimento, neste ponto, de que não estamos aqui nos referindo à atividade de Inteligência Governamental, estamos, sim, tratando da coleta e análise de informações advindas de várias fontes, incluindo a mídia internacional e nacional, as embaixadas, a academia, os Serviços de Inteligência, etc.

¹³ Nos processos decisórios dentro das agências de inteligência existem os quatro níveis de tomada de decisão, quando os administradores, oficiais e chefes precisam escolher onde alocar determinado instrumento de coleta, ou como efetuar uma operação encoberta, etc. Entretanto, como o foco do trabalho são os analistas de inteligência, que geralmente são limitados aos dois primeiros estágios, nos concentraremos nesses dois pontos, fundamentalmente.

4.1. O Ambiente da Tomada de Decisão e da Análise de Inteligência

Muitas decisões em política externa e muitas análises de inteligência precisam ser feitas em um espaço de tempo relativamente curto, sob stress e ambigüidade de informação. As características do ambiente influem na estratégia da tomada de decisão que líderes fazem e nas suas últimas escolhas, assim como o ambiente também afeta a maneira como o analista de inteligência vai perceber, processar e sintetizar determinadas informações. O denominador comum dos fatores do ambiente que mediam o esquema das decisões estratégicas centra-se nas demandas cognitivas impostas pela tarefa decisória (MINTZ&DeROUEN, 2010:30), assim como pela demanda por análises de inteligência. Quanto mais pesada for a demanda (por exemplo, quanto mais ambígua e estranha ao indivíduo a informação for), mais provavelmente o tomador de decisão e o analista empregarão simplificações heurísticas ou atalhos cognitivos.

Os ambientes de tomada de decisão e de análise estão geralmente em estado de fluxo, onde crises de segurança nacional ou de política externa são marcadas de alguma forma por uma situação caótica em que a informação é apresentada e recebida pelo decisor de maneira ainda mais complexa e variada (MINTZ&DeROUEN, 2010:30). Especificamente, incerteza, stress, familiaridade ou falta dela sobre a tarefa de decisão ou análise, risco e percepção de ameaça, e *accountability* sobre os resultados da decisão ou da análise, tudo isso afeta as estratégias de decisão, escolha e análise.

O constrangimento de tempo é um fator muito presente no ambiente de tomada de decisão de Política Externa, dificultando as abordagens teóricas do ator racional, pois a decisão sob pressão é apressada e geralmente não leva cálculos racionais estruturados. Isto não significa que a decisão será ruim, pois muitas vezes o tomador de decisão é obrigado pela restrição de tempo e pressão a focar toda a sua atenção a determinado problema. O que significa é que, neste contexto, a probabilidade de usarmos atalhos mentais automáticos e suposições pré-concebidas são maiores, no intuito de economizarmos tempo.

A restrição de informações também é um fator do ambiente de tomada de decisão e de análise que prejudica os modelos de racionalização perfeita do ator, pois dificultam a comparação de alternativas, de análises de custo e benefício e de determinação de utilidade. É neste campo que os produtores (analistas de inteligência) e consumidores (os tomadores de decisão) de inteligência se relacionam, e é neste processo que se encontram uma série de problemáticas. Uma delas são os vieses psicológicos que já podem vir do processo analítico do oficial de inteligência para o

tomador de decisão e outro são os vieses políticos e burocráticos, no sentido de que o oficial de inteligência quer que o seu relatório seja levado em conta e noticiado, e muitas vezes acaba distorcendo a informação para que seja o que o tomador de decisão quer ler.

A Guerra do Vietnã foi caracterizada por conhecidos problemas informacionais. O Presidente Johnson foi repetidamente noticiado que a guerra estava indo de acordo com o plano e que o aumento de tropas levaria à vitória. O presidente estava sendo alimentado com informações enviesadas que não eram completamente acuradas. Isto tornou difícil para o presidente comparar alternativas e utilidades realisticamente (MINTZ&DeROUEN, 2010:26). Entretanto, isso não significa que o presidente fez escolhas “irracionais”, só mostra que o contexto não permitia que se chegasse a uma típica escolha maximizadora, assim como a maioria das situações.

A ambigüidade ocorre quando a informação que se está lidando tem múltiplos, às vezes até divergentes, significados, ou quando a situação pode ter vários resultados possíveis. As informações ambíguas são geralmente ignoradas ou descontadas de valor, pois elas aumentam a complexidade da tomada de decisão, fazendo com que os decisores ou analistas geralmente usem atalhos cognitivos para simplificar tanto o processamento de informação quanto a tomada de decisão. As informações oferecidas pelas agências de inteligência dos EUA sobre a postura ofensiva das forças iraquianas antes da invasão ao Kuwait foi ignorada pelo governo em grande parte por causa das estimativas contrárias oferecidas pelos aliados dos americanos na região, como o Egito e a Arábia Saudita (MINTZ&DeROUEN, 2010:27).

A familiaridade com problemas decisórios ou analíticos acontece quando o decisor ou analista encontra uma situação similar a outra que ele já viu ou presenciou anteriormente. Nessas situações é comum o indivíduo processar as informações heurísticamente, acreditando que o que funcionou anteriormente funcionará novamente, tendendo a confiar nos seus atos ou decisões prévias. Isto geralmente leva a uma avaliação mais intuitiva, pois ao invés de examinar todas as componentes da informação, o indivíduo costuma a ir diretamente para as conclusões baseadas nas experiências prévias sem nem mesmo considerar alternativas de custo e benefício. Este processo de simplificação é útil ao decisor e ao analista, pois permite agilidade na tomada de decisão e nas análises, entretanto, geralmente leva a super generalizações baseadas em similaridades superficiais que freqüentemente escondem informações inconsistentes que levarão a erros e distorções.

Riscos são uma componente importante do ambiente tanto da tomada de decisão em política externa quanto da análise de informações nas agências de inteligência, pois geralmente há muito em jogo na arena onde essas duas atividades

ocorrem. O quanto de risco os tomadores de decisão estão dispostos a tomar influencia em muito as suas decisões. Riscos podem ser pensados como a probabilidade de um ator aceitar alcançar resultados negativos. Uma alternativa de alto risco é aquela em que a probabilidade de falha é grande o suficiente para que a utilidade esperada da ação seja negativa. É importante considerar o modo como o tomador de decisão age sob condições de risco, pois isto aponta para o nível de incerteza com que o indivíduo toma atitudes confortavelmente. Ainda que essas atitudes sejam ligadas à idiosincrasia do indivíduo, elas também são afetadas pelo nível de satisfação com o status quo: aqueles mais insatisfeitos são mais propensos a tomar mais riscos (MINTZ&DeROUEN, 2010:28).

O Stress pode ser conceituado como resultado emocional de um excesso de demandas sobre a capacidade de resposta. Segundo Mintz e De Rouen (2010: 29), Ole Holsti (1972) resumiu alguns dos impactos que um ambiente estressante pode ter sob a tomada de decisão durante crises. O stress causado por constrangimentos de tempo e incerteza podem liberar sentimentos de vergonha e ansiedade, além de influenciar no processamento de informações através da supersimplificação, ignorando certas informações e alternativas e confiando mais em analogias históricas (que abordaremos mais especificamente ao longo da próxima seção). O stress também pode fazer com que o indivíduo super estime as capacidades do oponente, e sendo levado ao extremo, o stress pode causar pânico, paralisando o indivíduo quanto a sua tomada de decisão. Estudos revelaram que o stress leva a um decréscimo do foco de atenção, regressão a estilos decisórios primitivos ou muito elementares, um aumento nos erros e uma tendência à comportamentos aleatórios (MINTZ&DeROUEN, 2010:29).

Como pudemos perceber, os ambientes da tomada de decisão e da análise de informações são propensos a produzir vieses cognitivos causados por atalhos mentais que acabamos tomando, a maior parte das vezes inconscientemente, como reação aos estímulos do ambiente. Apesar de, teoricamente, uma decisão implicar em um processo complexo que envolve várias fases seqüenciais racionalmente, a todo o momento da vida corrente aplicamos juízos e decisões tomados de forma intuitiva e para os quais recursos às heurísticas¹⁴ são práticos e inevitáveis (CABECINHAS, 1994:5).

¹⁴ Conforme Cabecinhas (1994:5): “As heurísticas são regras expeditas que simplificam o processo de tomada de decisão, levando os indivíduos a sub-otimizar os seus juízos. Os investigadores que mais se têm destacado neste domínio são Tversky e Kahneman, tendo efetuado o primeiro levantamento das heurísticas e enviesamentos mais freqüentes nos juízos humanos. Segundo Tversky e Kahneman: "people rely on a limited number of heuristic principles which reduce the complex tasks of

Nem todos reagem ao ambiente da mesma forma. Se todos os indivíduos tendessem a comportar-se da mesma forma em uma dada situação, seria inútil estudar as estruturas mentais particulares dos indivíduos. Se os situacionistas, aqueles que acreditam que a situação basta para explicar o comportamento do indivíduo, estão corretos, então há pouco a ser ganho quando olhamos para “dentro da cabeça das pessoas”. De acordo com eles, nós podemos ter toda a informação necessária sobre o comportamento do indivíduo especificando a natureza da situação em que o indivíduo se encontra, sem considerar as suas disposições. Já os disposicionistas assumem que indivíduos variam nas suas respostas às situações, e eles se perguntam quais são os fatores específicos que produzem esta variação.

Desde a década de 1980, psicólogos políticos trabalhando em campos tão diversos quanto o processo de tomada de decisão em política externa e o comportamento eleitoral tem progressivamente se empenhado para explicar essas diferenças individuais pelo exame das estruturas do conhecimento ou as “arquiteturas” cognitivas em nossas cabeças (HOUGHTON, 2009:114). Assim, a próxima seção busca compreender um pouco mais sobre essa arquitetura cognitiva, abordando tanto a forma como o nosso cérebro geralmente funciona, o que implica em impactar todos os indivíduos, quanto o que a nossa mente cria para cada um de nós baseado em crenças, experiências, valores e traços de personalidade individuais.

4.2. Percepção, Julgamentos e Distorções Cognitivas

Regras implícitas moldam como o cérebro interpreta uma cena, reconstrói a memória e resolve um problema. Na maioria das vezes, essas regras funcionam para o seu benefício, permitindo inferências automáticas que se caso não existissem iriam dificultar e sobrecarregar o pensamento consciente cerebral, até o limite de nos inviabilizar tomar uma decisão crucial, imobilizando-nos. Entretanto, outras vezes as suposições automáticas do cérebro podem mascarar a realidade ou encorajar exatamente a reação errada. Enquanto a psicologia moderna manteve a idéia freudiana de que muitos dos nossos processos mentais são inconscientes – por exemplo, nós geralmente usamos vários atalhos cognitivos quase sempre sem sabermos que o estamos fazendo -, a psicologia cognitiva toma emprestada uma série das idéias psicanalíticas, sendo que até mesmo os psicólogos políticos as utilizam (HOUGHTON, 2009:114-115).

assessing probabilities and predicting values to simpler judgment operations. In general, these heuristics are quite useful, but sometimes they lead to severe and systematic errors" (1974, p.3)".

A discussão sobre o indivíduo como tomador de decisão permite retroceder até os princípios racionalistas do século XIX, como em Bentham e o Utilitarismo. Entretanto, tal tópico só veio a tomar as feições de uma teoria propriamente dita durante a Segunda Guerra Mundial, com o desenvolvimento da Teoria da Decisão, e, posteriormente, a Teoria dos Jogos, devido ao grande interesse de pesquisadores matemáticos e estatísticos quanto à otimização das estratégias militares (MIRANDA, 2006:1). A racionalidade nas tomadas de decisões assumia que os indivíduos percebiam o mundo apuradamente e chegavam a decisões através de um amplo processo intelectual onde “objetivos são ordenados, uma busca é feita por informações relevantes, um amplo leque de alternativas é considerado e a opção que maximizar os benefícios enquanto minimiza os custos é selecionada” (ROSATI, 1995:50).

Assim, é interessante notar que os estudos cognitivos e psicológicos nas pesquisas de tomada de decisão surgem como uma ferramenta para explicar as anomalias e erros na racionalidade perfeita do ator. Teóricos da Escolha Racional e Psicólogos Políticos concordam que a psicologia cognitiva geralmente tenta explicar somente desvios à racionalidade (MERCER, 2005:77). A partir da década de 50, a percepção da dificuldade de estabelecer o ator como totalmente racional suscitou críticas aos teóricos realistas das relações internacionais, dominantes até então (HERZ, 1994: 75).

Herbert Simon foi um dos primeiros a avançar no conceito da racionalidade limitada. Por causa dos limites naturais da capacidade mental humana, ele argumenta, a mente não consegue lidar diretamente com a complexidade do mundo. Assim, nós construímos modelos mentais simplificados da realidade e trabalhamos dentro destes modelos. Nós nos comportamos racionalmente dentro dos limites do nosso modelo mental, mas este modelo não está sempre bem adaptado aos requerimentos do mundo real (HEUER, 1999:3). O conceito de racionalidade limitada tornou-se amplamente reconhecido, ainda que não universalmente, tanto pelo retrato acurado do julgamento e escolha humana, quanto por uma sensibilidade em reconhecer as limitações inerentes de como a mente humana funciona. Muitos acadêmicos aplicaram esses insights psicológicos no estudo do comportamento político internacional, e perspectivas psicológicas similares estão também presentes nos Estudos de Inteligência principalmente quando se trata de falhas de inteligência e surpresa estratégica (HEUER, 1999:3).

As pessoas tendem a pensar a percepção como um processo passivo, em que nós vemos, ouvimos, cheiramos, sentimos e degustamos os estímulos sobre os nossos sentidos e que assim nós gravamos a realidade exatamente como ela é.

Entretanto, a percepção é demonstradamente um processo ativo; ele constrói a realidade ao invés de gravá-la (HEUER, 1999:7). Segundo MacDonald (2010: 71), o cérebro é uma máquina de construir realidades. Percepção implica em compreender, assim como em estar atento. É um processo de inferência em que as pessoas constroem sua própria versão da realidade baseadas nas informações providas através dos seus cinco sentidos, entretanto, este input sensorial é mediado por um complexo processo mental que determina qual informação será considerada, como será organizada, e que significado será atribuído a ela.

Este processo pode ser imaginado como a percepção do mundo através de lentes ou telas que canalizam e se focam e assim podem distorcer as imagens que estão sendo vistas. Dessa forma, para atingir a imagem mais clara possível da China, por exemplo, o analista ou o tomador de decisões precisa mais do que informações sobre a China. Ele também precisa compreender as suas próprias lentes pelas quais essa informação está passando. Chamaremos aqui essas lentes de modelos mentais.

Os modelos mentais seguem tendências cerebrais naturais do nosso cérebro, que estão presentes em todos os indivíduos por serem resultado do rumo evolutivo da espécie humana, mas moldam-se especificamente para cada indivíduo por serem constituídos, por um lado, pelas nossas crenças, valores éticos, sociais e culturais, imagens e suposições, ou seja, informações externas que internalizamos como sendo a nossa verdade. Por outro lado, como argumentarei no próximo capítulo, os traços pessoais, ou seja, característica da personalidade de cada um, também influencia na construção de modelos mentais. O fato é que estes modelos mentais agem no subconsciente automaticamente, fazendo que compreendamos a realidade a nossa volta e que acreditemos que entendemos o mundo a nossa volta da forma que ele realmente é.

Entretanto, esses modelos mentais podem nos levar a vieses cognitivos. Vieses Cognitivos (*Cognitive Biases*) são erros mentais causados pelas nossas estratégias de simplificar o processamento de informações. É importante notar que vieses cognitivos são diferentes de outras formas de vieses, como culturais, organizacionais, ou vieses que resultam do próprio interesse consciente de alguém (HEUER, 1999:111). Ele é resultado de procedimentos mentais subconscientes para o processamento de informações. Um viés cognitivo é um erro mental consistente e previsível (HEUER, 1999:111). Entretanto, saber da existência de um viés cognitivo não nos leva automaticamente a evitá-lo. Nesse sentido, podemos ver a armadilha e cairmos nela, mas ao menos saberemos que estamos em uma armadilha.

Existe uma tendência a pensar modelos mentais como algo ruim, algo a ser evitado. Na verdade, modelos mentais não são nem bons nem ruins, eles são

inevitáveis (HEUER, 1999:10). As pessoas não têm maneira concebível de lidar com o volume de estímulos que atingem os seus sentidos, ou com o volume e complexidade de dados que precisam ser analisados, sem algum tipo de pré-concepção simplificadora sobre o que é esperado, o que é importante, e o que está relacionado ao que. Analistas ou tomadores de decisão não atingem uma análise objetiva evitando pré-concepções. Objetividade é atingida se fazendo suposições básicas e raciocinando mais explicitamente possível, para que a análise possa ser desafiada por outras e os próprios analistas possam, eles mesmos, examinar a sua validade (HEUER, 1999:10). Quanto mais honesto intelectualmente for o analista ou o tomador de decisão, e quanto mais autoconsciente dos seus modelos mentais e possíveis armadilhas que ele possa vir a cair, mais provável será que erros de percepção e julgamento sejam detectados na análise, talvez nem mesmo pelo próprio analista ou tomador de decisão, mas por outro indivíduo.

Muitos estudiosos já conduziram experimentos extensamente testados que mostram que a informação obtida por um observador depende das suposições e pré-concepções do próprio observador. Por exemplo, o que você vê na figura abaixo?

Figura 4.1.



Figure 1

Fonte: HEUER,1998:8

O Resultado está na nota de rodapé ¹⁵. Assim sendo, nosso cérebro tende a perceber o que nós esperamos perceber. O que acontece é que precisamos de mais informações, e mais informações não ambíguas, para reconhecer um fenômeno inesperado do que um esperado.

Um experimento clássico para demonstrar a influência da expectativa na percepção usa cartas de baralho misturadas onde alguns naipes de espada são vermelhos e alguns corações são pretos. Quando imagens das cartas eram mostradas brevemente em uma tela, os sujeitos do experimento tendiam, naturalmente, a identificar as cartas normais mais rápida e acuradamente do que as anômalas. Depois

¹⁵ Os artigos estão escritos duas vezes em cada frase. Isto é freqüentemente não percebido, pois nossa percepção é influenciada pelas nossas expectativas sobre como estas frases familiares são comumente escritas.

que os sujeitos perceberam a existência das cartas anômalas, a sua performance melhorou um pouco, mais ainda assim, a velocidade e a certeza de reconhecimento da carta normal era muito maior (HEUER, 1999:8). Este experimento demonstra que os padrões de expectativa tornam-se tão enraizados que eles continuam a influenciar na percepção mesmo quando as pessoas estão alertas e tentam levar em conta a existência daquela informação que não se encaixa nas suas pré-concepções.

A posição dos sujeitos do teste é análoga aos analistas de inteligência ou líderes de governo tentando compreender o enorme fluxo de papéis que cruzam a sua mesa (HEUER, 1999:9). O que é realmente percebido naqueles papéis, assim como a maneira com que é interpretado, depende, em partes, dos padrões de expectativa do analista ou do tomador de decisões. Eles têm uma série de suposições e expectativas sobre as motivações das pessoas ou processos do governo de outros países. Assim, eventos consistentes com estas expectativas são percebidos e processados facilmente, enquanto eventos que contradizem estas expectativas prevalentes tendem a ser ignoradas ou distorcidas de maneira a satisfazer a expectativa inicial. Dessa forma, as expectativas do indivíduo podem enviesar as observações de variáveis relevantes para determinada estratégia (CABECINHAS, 1994:6). Claro que estas distorções e enviesamentos são subscientes ou pré-conscientes (HEUER, 1999:9).

Um dos primeiros a perceber este fenômeno da mente humana e aplicá-lo para as problemáticas da política externa foi Robert Jervis. A primeira hipótese do autor sobre percepções dos líderes de estado é: os tomadores de decisões tendem a encaixar informações nas suas teorias já existentes e imagens pré-concebidas (1968: 189). Os psicólogos políticos começaram a chamar este fenômeno de Consistência Cognitiva, afirmando que o tomador de decisão irá descartar as informações inconsistentes com as suas imagens e crenças prévias, ou prestará excessiva atenção àquelas que se encaixem com as suas expectativas.

É importante definirmos aqui o que estamos chamando de crenças e imagens. Alguns analistas nomeiam as crenças como atitudes, opiniões, ou ideologias. Existem distinções entre crenças normativas (sobre como deveria ser) e crenças positivas (sobre como é), crenças centrais e periféricas (crenças que são fixas e fundacionais ou crenças que são menos centrais), e crenças abertas e fechadas (ou seja, crenças que são ou não são abertos à mudança em geral) (HOUGHTON, 2009:106). De acordo com Vertzberger, o set de crenças individuais representa todas as hipóteses e teorias que ele é convencido que são válidas em determinado momento (HOUGHTON, 2009:106). Neste trabalho iremos adotar a definição de Vertzberger.

Na política, assim como em outras esferas da vida, as crenças ajudam a determinar o que nós percebemos; ajudam-nos a definir a natureza da situação que

estamos enfrentando (diagnóstico), assim como o tipo de opções ou soluções que achamos apropriadas (prognóstico). Da perspectiva da psicologia cognitiva, crenças podem ser consideradas um tipo de “atalho” mental; indivíduos desenvolvem crenças para ajudá-los a compreender o mundo¹⁶. Crenças são um meio de filtrar sinais e informações que de outra forma esmagariam os nossos sentidos e nos sobrecarregariam (HOUGHTON, 2009:106). Entretanto, é importante tentar estar cientes das nossas próprias crenças e de como elas afetam a nossa percepção.

É importante chamar a atenção entre a diferença de crenças e imagens. Argumento que as crenças geralmente nos servem para encontrarmos explicações de causa e efeito das situações, ou seja, elas nos levam aos nossos porquês. As crenças nos ajudam a observar a dinâmica do que percebemos. As imagens são um tipo de estereótipo que a mente usa para categorizar eventos e pessoas (MINTZ&DeROUEN, 2010:101). Elas identificam o padrão estático do que observamos; os traços constantes do que percebemos.

Um bom exemplo é imaginar um observador que se encontra com um objeto esférico na rua. Ele rapidamente analisa o objeto e o compatibiliza com a *imagem* de uma bola de futebol. Ele tem a *crença* de que se ele chutar a bola ela irá se mover. Com a intenção de movê-la, ele a chuta. Entretanto, ele pode ter errado ao compatibilizar aquele objeto como uma bola de futebol, e pode ser um bloco de pedra esférico preso ao chão, que definitivamente não se moveu quando o indivíduo a chutou.

O estudo sistemático de crenças e imagens nos executores de política externa cresceu em popularidade e significância durante 1960 e 1970. A premissa era de que idéias e pensamentos que os indivíduos mantinham sobre o ambiente afetavam o processo decisório na política externa (ROSATI, 1995:52). O trabalho de Harold e Margaret Sprout, onde eles distinguem o “ambiente operacional” e o “ambiente psicológico”, foi um dos primeiros que mesclavam os elementos estruturalistas externos ao indivíduo ao modo que eles percebiam tal, e a partir da análise correta do

¹⁶ Neste ponto, geralmente surge a discussão baseada na seguinte pergunta: São as crenças que moldam o comportamento, ou é o comportamento que constrói as crenças? O psicólogo Daryl Bem (*apud* HOUGHTON, 2009:107), que desenvolveu a teoria da auto-percepção, argumenta que frequentemente agimos sem saber o porquê o estamos fazendo, mesmo na ausência de crenças específicas. Quando isso acontece, nós geralmente construímos crenças após o fato para justificar o que acabamos de fazer. Se Bem está correto, então talvez as nossas crenças não moldam nosso comportamento tanto quanto pensamos (HOUGHTON, 2009:108). O ponto é que não necessariamente um anula o outro. Primeiro porque se primeiro agimos e depois criamos a crença, provavelmente agiremos segundo a nossa crença quando encararmos uma situação similar, em um movimento de retroalimentação do comportamento e da crença. Além disso, a crença pode vir antes do comportamento, pois aprendemos não só através da própria experiência vivencial. Aprendemos a partir dos outros (situações que vemos os outros vivendo) e de fontes externas desenvolvidas por outros (cultura, sociedade, política, etc).

ambiente como ele é que se estabeleciam o nível de sucesso das decisões. Michael Brecher, utilizando os conceitos criados pelos Sprouts, propõe que o poder de filtragem das imagens é fundamental e que as variáveis do ambiente operacional só influenciarão a tomada de decisão depois que as mesmas forem filtradas pelas imagens e atitudes dos tomadores de decisão (HERZ, 1994: 77)¹⁷.

As expectativas têm uma grande variedade de fontes, incluindo experiências passadas, treinamento profissional, normas organizacionais e culturas, valores éticos e traços individuais. Tudo isso influencia na predisposição do analista ou do tomador de decisão dispor particularmente de mais atenção para certos tipos de informação e organizar e interpretar esta informação de determinadas formas. A percepção também é influenciada pelo contexto em que está ocorrendo. Diferentes circunstâncias evocam diferentes esquemas de expectativas (HEUER, 1999: 9). Por exemplo, é mais provável que a mente seja conduzida a explicações sobrenaturais sobre um barulho suspeito quando se está em um cemitério à meia-noite do que se escutamos o mesmo som em um passeio no parque durante o dia. Da mesma forma, é provável que em situações de crises de segurança internacional, qualquer ato de algum dos atores envolvidos seja interpretado como um ato agressivo, não importando que seja contra ou a favor do indivíduo que analisa a situação. A situação conflituosa está latente em sua mente, influenciando na sua percepção de qualquer ato externo.

A literatura conceitualiza esta predisposição como Esquema Evocado (*Evoked Set*), referindo-se a preocupação imediata que está a frente na mente do tomador de decisão (MINTZ&DeROUEN, 2010:99)¹⁸. Em outras palavras, o foco da atenção do

¹⁷ Uma considerável quantidade de pesquisa procurou analisar o significado de atitudes individuais, as crenças e motivações, descrevendo o seu conteúdo, estrutura e relativo grau de estabilidade. Entretanto, a maior parte dessas pesquisas partiu do pressuposto de que as crenças são a maior fonte dos comportamentos humanos, sem nem ao menos testar a verdadeira relação entre crenças e comportamento (ROSATI, 1995:64). Alexander George foi um dos poucos até hoje que analisou o impacto em si das crenças no comportamento dos tomadores de decisão, delineando duas técnicas básicas: o rastreamento de processo e a congruência de procedimento. O rastreamento de processo procura estabelecer formas nas quais as crenças do ator influenciam na receptividade e na aceitação da informação adquirida sobre a situação, a definição dele sobre a mesma, a identificação e valoração de opções e finalmente a sua escolha de ação. A congruência procedimental é a segunda e mais importante etapa do estudo, onde ele examina o nível de consistência entre as crenças e o conteúdo final da decisão tomada. A identificação de relações causais diretas entre crenças e comportamento foi escassa, evidenciando, muitas vezes, a falta de informações adequadas para a análise e principalmente a influência que outros fatores além das crenças têm sobre a decisão final. Por isso, buscarei na seção final do trabalho, analisar o impacto que a personalidade do ator tem sobre o modo como ele processa informações, impactando, de forma indireta, no seu comportamento.

¹⁸ É interessante notar como alguns resultados de pesquisas do campo da neurociência parecem reforçar a hipótese desta tendência cognitiva. Em pesquisa feita por Rolls (2005), foi demonstrado como que para a memória de curto prazo, associada ao córtex pré-frontal dorsolateral, ser mantida durante períodos em que um novo estímulo está sendo percebido, é preciso ter redes neurais separadas para as funções perceptuais e de memória de curto-prazo, e de fato, dois pares de redes neurais (uma no córtex inferior visual temporal para as funções de percepção, e outra no córtex pré-frontal para a manutenção da

ator pode influenciar na maneira em que a nova informação é percebida. A implicação disto é que sabendo o que está latente na mente do tomador de decisão ou do analista pode ajudar-nos a prever e compreender a análise ou a decisão. Jervis nota que é difícil para os tomadores de decisão reorientar a sua atenção sob o foco da nova informação.

Uma das características mais importantes dos modelos mentais é que eles tendem a ser criados muito rápidos, mas são muito resistentes a mudanças (HEUER, 1999:10). Isto é percebido pela sabedoria popular como “a primeira impressão é a que fica”. Uma vez que um observador formou uma imagem, isto é, uma vez que ele construiu uma parte do seu modelo mental ou expectativas sobre o fenômeno sendo observado, isto condicionará futuras percepções deste fenômeno. Tal observação nos leva a outro princípio geral da percepção, que as novas informações são assimiladas às imagens e crenças existentes.

Segundo Heuer (1999:11), isto explica porque mudanças graduais geralmente passam despercebidas. Para o autor, isto também explica o fenômeno de analistas de inteligência designados a trabalhar em determinado tópico ou país pela primeira vez podem gerar insights acurados que tinham sido despercebidos por analistas experientes que trabalham no mesmo problema há 10 anos. Esta tendência a assimilar novos dados em modelos pré-existentes é maior quanto mais ambígua for a informação, quanto mais confiante estiver o ator na validade do seu modelo e quanto maior for o comprometimento pessoal¹⁹ com esta perspectiva pré-estabelecida (JERVIS, 1968).

Esta tendência da mente humana a receber toda a nova informação em determinada estrutura nos leva aos esquemas. A Teoria do “Esquema” trata os seres humanos como categorizadores e rotuladores. Para lidar com o excesso de informações, nós nos engajamos em processos de economia mental. Mais do que tratar cada pedaço de nova informação *sui generis* ou no seu próprio mérito, nós assimilamos o conhecimento em categorias pré-existentes (normalmente conhecidos

memória a curto-prazo durante o estímulo) ofereceram um modelo preciso da interação dos sistemas perceptuais e de memória a curto-prazo. Em particular, este modelo mostra como um atrativo (auto-associativo) na rede do córtex pré-frontal pode ser disparado por um simples estímulo visual representado no córtex inferior visual temporal, e poderia manter este atrativo ativo na memória durante o intervalo em que o estímulo está sendo percebido, e além disso, compatibiliza o estímulo a determinada tarefa ou ação a ser tomada. Assim, quando o mesmo estímulo visual reaparece, o córtex inferior temporal modular mostra uma grande resposta ao estímulo porque ele está sendo ativado tanto pela percepção do estímulo quanto pela consistência da retro-projeção da memória do mesmo estímulo (ROLLS, 2008:511).

¹⁹ Segundo Jervis, alguns acadêmicos e políticos são adaptados ao erro por serem muito apegados às suas visões estabelecidas e muito fechados para novas informações, sendo uma proteção aos custos de se alterar suas teorias (1968: 189).

como “esquemas” ou *scripts*). Isto é eficiente cognitivamente, e relativamente fácil de ser feito (HOUGHTON, 2009:121).

O termo “esquema” é geralmente usado mais displicentemente do que se deveria, e tem recebido uma grande variedade de definições. Mas definimos aqui um “esquema” essencialmente como um tipo de estereótipo guardado em nossa memória que fornece informações nos traços típicos de um objeto, evento ou pessoa. Eles seriam a conjugação das crenças e das imagens, entretanto, são mais definidos e estruturados em nossas mentes que os modelos mentais²⁰. Dessa forma, os esquemas são mais fáceis de serem reconhecidos que os modelos mentais.

Esquemas são coleções genéricas de conhecimento: conceitos gerais, regras, lições, etc. Eles vão além de qualquer caso percebido para fornecer informações do que normalmente ocorre, portanto, nós usamos os esquemas tanto para categorizar uma nova informação quanto para fazer inferências que vão além da informação dada. Podemos pensar o esquema como uma caixa mental contendo valores padrões típicos associados com algo que nos é familiar (HOUGHTON, 2009:121), facilitando o processamento de informações ambíguas.

Esquemas são um importante conceito em análise de política externa porque é sabido que o impacto das informações prévias é profundo e afeta as decisões em todos os níveis de análise (MINTZ&DeROUEN, 2010:102). O fato é que esquemas são mecanismos de economia mental que podem enganar-nos em algumas ocasiões, e na política isso pode trazer sérias consequências (HOUGHTON, 2009:122). Para a política externa é relevante reconhecer isto, pois os tomadores de decisões precisam quase sempre fazer decisões com informação incompleta sobre determinada situação. Atores políticos podem e fazem inferências incorretas situando indivíduos e eventos dentro das categorias erradas ou esquemas baseados em similaridades puramente superficiais (HOUGHTON, 2009:122).

O uso de esquemas históricos é muito comum na política internacional. O *Esquema de Munich*, por exemplo, conta-nos a história do que acontece quando um líder expansionista é apaziguado, sugerindo que se a ameaça não for enfrentada logo,

²⁰ É importante apontar que o conceito que estamos utilizando aqui de “modelo mental” não advém da Teoria da Consistência Cognitiva. O conceito de “modelo mental” é uma inferência particular da literatura analisada. É relevante sublinhar esta consideração, pois tanto a Teoria da Consistência Cognitiva quanto do Esquema concordam que crenças centrais são relativamente estruturadas, embora eles sejam diferentes no nível de coerência e inter-conectividade com outras crenças. A literatura da Consistência Cognitiva enfatiza que os indivíduos adquirem conceitos e imagens que são inter-conectados e formam coerentes sistemas de crenças. A literatura na Teoria da Cognição Social e na Teoria do Esquema descrevem as estruturas cognitivas dentro da mente dos indivíduos como sendo de grande complexidade e embaralhadas. Desta perspectiva, as crenças das pessoas tendem a ser menos coerentes, menos conectadas e mais contraditórias do que originalmente concebidas pela Teoria da Consistência Cognitiva (ROSATI, 1995: 61). Entretanto, aqui supomos que o conceito de modelo mental considera uma “mente humana” ainda mais abrangente e complexa do que aquela da Teoria do Esquema.

certamente terá que encará-la mais tarde. A Primeira Guerra Mundial teve um efeito devastador na Europa, e o Primeiro Ministro Neville Chamberlain (assim como outros líderes Europeus) não surpreendentemente queria evitar outra guerra. Em 1938, a conferência de paz ocorrida em Munique, na qual Hitler concordou em restringir as suas ambições em troca do que, na época, era a Tchecoslováquia. Chamberlain, em seu famoso ato, saiu da conferência brandindo o acordo e afirmando que havia sido alcançada e garantida a “paz nos nossos tempos”. Esta política certamente foi um erro terrível, e a palavra “apaziguamento” tornou-se amaldiçoada nas relações internacionais, ruindo carreiras políticas daqueles que a advogaram (HOUGHTON, 2009:125). Este esquema foi evocado em diversas ocasiões durante a Guerra Fria, e mais recentemente por George Bush depois de Saddam Hussein invadir o Kuwait em 1990. Bush argumentou que se as agressões de Saddam não fossem confrontadas logo – de fato, se Saddam fosse “apaziguado”- o resto do Oriente Médio brevemente cairia sob seus desejos expansionistas (HOUGHTON, 2009:125).

Dentro dos esquemas mentais encontra-se o processo de raciocínio análogo. Geralmente, nossa mente busca criar analogias como um “atalho” cognitivo. Uma analogia não é simplesmente o diagnóstico de que alguma coisa é como outra; é, sim, uma comparação na qual o sujeito assume que as similaridades percebidas são estruturais (ou de causalidade significativa) como um oposto de ser uma semelhança meramente superficial. Na prática, os indivíduos geralmente criam analogias entre objetos e eventos que exibem somente uma similaridade superficial (HOUGHTON, 2009:127).

O primeiro cientista político que refletiu extensivamente sobre o uso de analogias no processo de decisão em política externa foi Robert Jervis em *Perception and Misperception in International Politics*. A análise do autor foca-se na origem do raciocínio análogo do tomador de decisão em suas experiências passadas, demonstrando como analogias podem levar o indivíduo a falhar na percepção de características da situação e chegar a escolhas políticas que não são bem adaptadas à situação em questão (MINTZ&DeROUEN, 2010:127).

Um importante estudo de caso sobre analogias históricas no processo de decisão foi feito por Khong. O autor demonstra como decisões feitas sobre a condução da Guerra do Vietnã em 1965 foram influenciadas pelas analogias do conflito coreano: a situação e a natureza do que estava em jogo foi definida como sendo similar, a resposta dos adversários sobre as possíveis ações dos EUA foram antecipadas como sendo similares, e as políticas que foram bem sucedidas na Coreia foram avaliadas como favoráveis no contexto do Vietnã, enquanto aquelas que falharam na Coreia foram ignoradas. O que é particularmente interessante é a habilidade de Khong em

mostrar como estratégias diplomáticas e de combate específicas do Vietnã foram avaliadas no contexto da analogia coreana (SHIMKO, 1995: 71)²¹.

Considerando a tendência de se reconhecer o mundo através de esquemas mentais e a resistência em modificá-los, um dos exercícios mentais mais difíceis é tomar uma estrutura de informações e reorganizá-la visual ou mentalmente para percebê-la de diferentes perspectivas. Por exemplo, considere a figura abaixo e busque identificar as duas representações presentes no desenho. Após consegui-lo, tente mudar rapidamente a visualização de uma figura para a outra. Nós percebemos que existe grande dificuldade mental inicial para fazê-lo:

Figura 4.2.

Figure 3



It is difficult to look at the same information from different perspectives.

Fonte: HEUER, 1999:12²²

Entretanto, isto é o que os analistas de inteligência e tomadores de decisão são constantemente requisitados a fazer. Para compreender as interações internacionais, os analistas precisam entender a situação como ela aparece para cada uma das

²¹ Para saber mais sobre os estudos das analogias e metáforas em política externa, ver o artigo "Foreign Policy Metaphors: Falling Dominoes and Drug Wars" de Keith L. Shimko (1995).

²² O nariz da senhora, a boca e os olhos são, respectivamente, o pescoço, o colar e a orelha da mulher mais nova. A velha senhora é vista de perfil olhando para a esquerda. A mulher mais nova também está olhando para a esquerda, mas nós a vemos principalmente de costas, por isso, muitos de seus traços faciais não são visíveis.

forças opositoras, e mudar constantemente entre uma perspectiva e outra para sondar como cada lado interpretará uma série de eventos interligados (HEUER, 1999:13). Todavia, a dificuldade é que uma vez que o evento foi percebido de uma forma, é natural a resistência para que ele seja percebido sobre outra perspectiva.

Esta tendência pode ser vista como uma das explicações para o fenômeno de espelhamento de imagem. Espelhamento de Imagem²³ (*Mirror Imaging*) é a projeção do modelo mental, esquema ou sistemas de crenças de uma pessoa na outra. Baseia-se em completar lacunas nas informações ou conhecimentos do indivíduo assumindo que o outro irá se comportar como ele mesmo se comportaria em determinada circunstância. O processo do pensamento do analista ou do tomador de decisão é basicamente “se eu fosse um oficial de inteligência colombiano...” ou “se eu estivesse comandando o governo argentino eu...”.

É freqüentemente o produto de conhecimentos insuficientes das preferências culturais, étnicas, religiosas e políticas do adversário (JERVIS, 1976). A falha em compreender que o outro percebe os seus interesses nacionais diferentemente da maneira como entendemos aqueles mesmos interesses é uma constante fonte de problemas de análise na área de inteligência (HEUER, 1999: 81). Em muitos casos, falhas de inteligência foram causadas pela tendência de se cair no espelhamento de imagem, e, através dessa maneira de raciocinar, supor ao adversário uma tendência de aversão ou propensão a riscos (BAR-JOSEPH, 2008:129).

Aversão a risco é a relutância que alguma pessoa tem em aceitar a barganha com um payoff incerto no lugar de outra barganha com um payoff mais garantido, mas provavelmente mais baixo. Na categoria de falhas de inteligência, esta combinação pode levar tanto a uma superestimação quanto a uma subestimação da tendência do adversário a tomar riscos. Se superestimada a tomada de riscos, isto pode levar a perda de oportunidades, assim como gastos de dinheiro em defesas desnecessárias. Se subestimada, expressada pela crença do analista de que o oponente irá evitar um ataque ou outro movimento agressivo, pois os custos seriam considerados altos

²³ É importante chamar a atenção para a diferença entre dois conceitos diferentes, mas que podem causar confusão por causa da sua proximidade lexical, que aqui trataremos como: o espelhamento de imagem (*Mirror Imaging*) e Imagem Espelhada (*Mirror Images*). O conceito de imagem espelhada refere-se a quando cada líder de estado mantém uma imagem diametralmente “oposta” do outro: cada parte tem uma auto-imagem positiva e benevolente, enquanto mantém uma imagem negativa e malevolente do inimigo. Ralph White (1968 *apud* Rosati, 1995:55-56) popularizou este conceito no livro *Nobody Wanted War: Misperception in Vietnam and Other Wars*. Analisando as duas Grandes Guerras e focando-se na Guerra do Vietnã, White discute como cada parte no conflito mantinha uma imagem diabólica do inimigo e uma auto-imagem viril e moral que se tornou fonte de atenção seletiva, ausência de empatia (pelo outro) e sobreconfiança militar. Ainda que resultado de diversas fontes sociais e psicológicas, tal pensamento “preto-e-branco” leva a escaladas na guerra (ROSATI, 1995:56).

demais, é a maior causa das falhas de inteligência em avisar contra uma possível ameaça (BAR-JOSEPH, 2008:129).

Os analistas ou tomadores de decisão podem precisar utilizar-se do espelhamento de imagem quando eles realmente não sabem o que o adversário está pensando, o problema é que geralmente este modelo mental é utilizado inconscientemente. O espelhamento de imagem pode levar a suposições perigosas, porque outras pessoas, principalmente de outras culturas, não pensam da mesma maneira que nós. Estas freqüentes suposições que fazemos é o que David Jeremiah, após rever a falha da inteligência norte-americana em prever os testes nucleares indianos, chamou de “modelo mental todos pensam como nós” (*everybody-think-like-us mind-set*) (HEUER, 1999:80).

O Comitê do Senado das Forças Armadas dos EUA (*Senate Armed Services Committee*) culpou a falha de não antecipar a instalação de mísseis nucleares soviéticos em Cuba em 1962 aos preconceitos da inteligência norte-americana sobre o comportamento soviético (BUTTERFIELD, 1993: 5). Existiam duas suposições básicas para compreender as decisões de Khrushchev em 1962: se por um lado a União Soviética raramente havia agido de maneira ousada ou tomando grandes riscos de confrontação direta, por outro, parecia óbvio aos analistas americanos que provocar os EUA iria levar os dois países ao limite do confronto, pois os EUA pensavam que se fizessem o mesmo, este seria o resultado. A Estimativa Nacional Especial de Inteligência, lançada um mês antes dos mísseis serem descobertos, baseava-se em indicadores derivados da política externa soviética precedente (BETTS, 2008:58). Dessa forma, eles atribuíram a causa dos grandes movimentos de navios soviéticos que atracavam nos portos cubanos ao apoio soviético à agricultura de Cuba, fornecendo máquinas agrícolas, ou até mesmo consideravam a possibilidade de serem mísseis táticos de curto e médio alcance. Portanto, os analistas norte-americanos, baseados na suposição de que os soviéticos agiriam da mesma forma que eles quanto às considerações de emprego de armas nucleares, subestimaram a propensão de tomada de riscos da URSS, não conseguindo prever a instalação de mísseis nucleares em Cuba²⁴.

²⁴ Sobre a crise dos mísseis de 1962, existe um estudo central para o desenvolvimento da análise cognitiva e tomada de decisões na política externa feito por Alisson. Alisson proveu três mapas ou, nas suas palavras, três tipos de lentes conceituais para analisar a mesma crise de política externa. O primeiro modelo se fixa na premissa do ator racional e nos princípios do realismo básico. O segundo aborda o processo organizacional e o quanto os caminhos do processo decisório (as instâncias que a informação percorre, os empecilhos burocráticos e o tempo demandado) influenciam nos *outputs* em política externa. Finalmente, o último modelo é relativo ao impacto das políticas internas ao governo, o que ele chamou de “política da burocracia” (*bureaucratic politics*). Ou seja, nesse modelo não existe um “interesse nacional” dado, e sim a interação de atores dentro do processo decisório que conhecem relativamente bem os

Uma abordagem especialmente proeminente que psicólogos políticos têm usado ao estudar modelos mentais e crenças políticas é a chamada análise do Código Operacional. Nathan Leites criou a base para essa abordagem no início de 1950 quando ele investigava as crenças políticas de Lenin, Trotsky e Stalin. No seu artigo clássico de 1969, Alexander George reformulou as observações de Leites em duas categorias de questões fundamentais: crenças filosóficas e crenças instrumentais. O Código Operacional, afirma George, propõe um set de crenças gerais sobre pontos fundamentais da história como questões centrais para lidar com a problemática da ação (HOUGHTON, 2009:108).

A abordagem do código operacional consiste em dois tipos fundamentais de crenças filosóficas e crenças instrumentais que delineiam dez questões normativas básicas para serem respondidas pelo analista (ROSATI, 1995:56). Crenças filosóficas referem-se a premissas e preposições sobre a natureza fundamental da política, conflitos políticos e seus oponentes, o futuro e desenvolvimento histórico (ROSATI, 1995:56; HOUGHTON, 2009:109):

- O que é a natureza “essencial” da vida política? É o universo político essencialmente harmonioso ou conflituoso? Qual é a característica principal de um opositor político?
- Quais são os prospectos para a eventual realização dos valores e aspirações políticas fundamentais de alguém? Pode alguém ser otimista, ou é necessário ser pessimista para que uma boa política seja feita?
- O futuro político pode ser previsto? Em que natureza e em que extensão?
- Quanto controle ou maestria alguém pode ter no desenvolvimento histórico? Qual é o papel do indivíduo no movimento e formação da história na direção desejada por si?
- Qual é o papel do “acaso” nas ciências humanas?

As crenças instrumentais referem-se às estratégias e táticas quanto à ações políticas, tomada de risco, *timing*, e meios de alcançar interesses (ROSATI, 1995:56; HOUGHTON, 2009:109):

- Qual é a melhor abordagem para selecionar objetivos em uma ação política?
- Como os objetivos da ação são alcançados mais efetivamente?

interesses, as crenças e as percepções dos seus colegas, sendo a política externa um resultado da interação do interesse desses atores (Ripley, 1995:85-90). É importante notar aqui que, em termos analíticos, o último modelo tende a ser, como já o está sendo, cada vez mais descartado como uma ferramenta eficaz, dada a subjetividade da abordagem e da escassez de informações confiáveis quanto ao real jogo interno das burocracias governamentais, resultado da dinâmica veloz e dos interesses ocultos nesse processo.

- Como os riscos de uma ação política são calculados, controlados e aceitos?
- Qual o melhor “timing” de ação para avançar nos seus interesses?
- Qual a utilidade e o papel de diferentes significados nos avanços dos interesses próprios?

Como Scott Crichlow sugere, o código operacional é fundamentalmente disposicionista no sentido de que enfatiza as maneiras em que os líderes diferem nas suas reações em um mesmo ambiente político. Se situações são tudo, nós não precisaríamos nos preocupar em estudar as crenças dos líderes, porque isto não adicionaria nada a mais para a explicação. Entretanto, Crichlow nota que a análise do código operacional dá meios de testar as predisposições fundamentais de um líder para uma dada ação política, fazendo assim mais possível a compreensão da fonte que diferencia os comportamentos de líderes quando situados em situações similares. George enfatiza que há algumas circunstâncias aonde situação e ambiente iria de fato “forçar a mão do líder”, mas em geral ele mantém que crenças disposicionais poderiam ser forjar o comportamento em muitas circunstâncias (HOUGHTON, 2009:110).

Em uma análise comparada dos Códigos Operacionais de Tony Blair e Bill Clinton, Mark Schafer e Stephen Walker examinaram se as crenças na paz democrática – a popular tese de que democracias não lutam uma com a outra, mas podem ser especialmente propensas a ir à guerra contra países não-democráticos – variam entre líderes políticos dentro de democracias. A teoria é usualmente proposta em um nível puramente cultural, sugerindo que todos os políticos dentro de democracias simplesmente internalizam a paz democrática e assim nós podemos esperar pouca, senão nenhuma, diferença significativa entre indivíduos quanto tal quesito em estados democráticos. Mas seria esse o caso? Schafer e Walker afirmam que de alguma forma sim. Por exemplo, eles descobriram que enquanto tanto Blair quanto Clinton mantinham visões altamente positivas de democracias e negativas de não-democracias, eles variavam na extensão em que acreditavam que podiam controlar os últimos; Clinton pontuou alto em crença no controle enquanto Blair não. No lado instrumental, as táticas de Clinton para com as não-democracias também eram mais cooperativas do que as de Blair. Blair acredita mais enraizadamente do que Clinton na sua própria habilidade em controlar os eventos históricos, e quando lidando com não democracias, Blair é menos cooperativo, tanto estratégica quanto taticamente

do que Clinton, sendo propenso a usar mais ameaças neste contexto (HOUGHTON, 2009:112)²⁵.

Na sua obra *Hypotheses on Misperception* (Jervis, 1968), o autor estabelece 14 hipóteses sobre as percepções e falsas percepções, que vão desde a tendência dos atores a perceber os outros estados mais hostis do que eles realmente são até a capacidade facilitada de um ator aceitar uma nova informação que vá contra as suas crenças iniciais quando esta é passada para ele aos poucos, e não de uma vez só. A preocupação de Jervis recai sobre os perigos de um “fechamento cognitivo prematuro”, quando o decisor não percebe a influência do mecanismo de filtragem (HERZ, 1994:78).

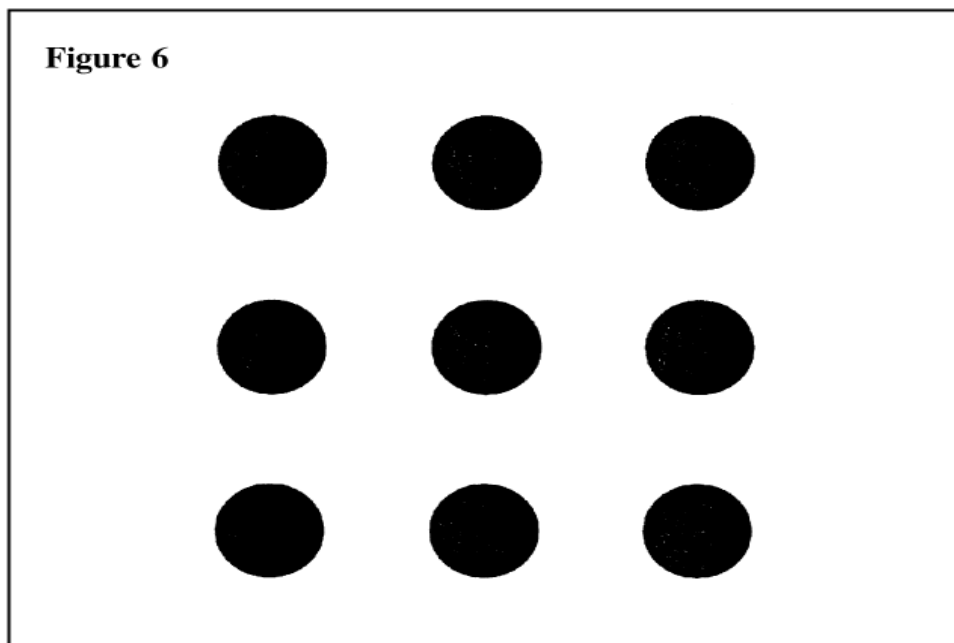
O fechamento cognitivo prematuro²⁶ é um dos maiores desafios para os analistas de inteligência e tomadores de decisão, pois ele impacta diretamente sobre a capacidade do indivíduo de manter a “mente aberta” à hipóteses não imaginadas. O fechamento cognitivo também deduz uma série de regras de pensamento, hipóteses e comportamentos a determinada situação que não necessariamente existem, só

²⁵ Uma fraqueza potencial da abordagem do Código Operacional é o uso freqüente de discursos e outras comunicações públicas. Enquanto memórias e outras fontes também têm sido usadas para construir códigos operacionais, há problemas óbvios em confiar em proferimentos públicos como “dados”, pois eles não refletem simplesmente as crenças do comunicador, mas podem ser construídos com certa audiência doméstica ou internacional em mente. Em 2007, por exemplo, o Presidente iraniano Ahmadinejad fez uma série de discursos que soavam beligerantemente, incluindo um em que ameaçou diretamente Israel. Foram esses discursos genuinamente dirigidos aos EUA e ao Ocidente, ou foram intencionados a aumentar um apoio interno que muito estavam afirmando que vinha declinando? (HOUGHTON, 2009:112).

²⁶ A necessidade de fechamento cognitivo envolve o desejo de atingir um julgamento confiante sobre um assunto rápida e decisivamente, no lugar de lenta e cuidadosamente. O grau da necessidade de fechamento cognitivo apontará se este foi prematuro ou não. Quanto maior a necessidade de fechamento cognitivo, maior a probabilidade de ele ocorrer prematuramente. Esta motivação pode vir de duas formas: primeiro, o “aprisionamento” refere-se a necessidade de atingir o fechamento o mais rápido possível; o segundo, o “congelamento”, indica o desejo de manter este fechamento o mais perene no tempo possível, normalmente bem depois de resultados objetivos terem demonstrado a invalidez daquela posição. A necessidade para fechamento pode melhorar a previsibilidade e planejamento; assim, em situações com pressões de tempo tendem a aumentar este desejo. Também pode causar a indivíduos em perseverar em um caminho incorreto muito além do ponto em que correções óbvias deveriam ser requeridas (BAR-JOSEPH, 2008:139). Indivíduos com alta necessidade de fechamento cognitivo se mantêm relutantes em considerar novas informações, especialmente que parecem contrariar as suas crenças pré-existentes. A pessoa pode negar tal informação, ou reinterpretá-la de maneira a coincidir com seus pensamentos iniciais de maneira concisa com a sua assimilação enviesada. Tais indivíduos freqüentemente são ligados a valores como ordem, e mostram uma enfática falta de empatia com os sentimentos, crenças e posições contraditórias dos outros. Eles parecem confiantes ao ponto da arrogância e tornam-se intolerantes, até mesmo hostis, àqueles que a opinião difere das deles. Eles geralmente demonstram um estilo autoritário de liderança e de tomada de decisão (BAR-JOSEPH, 2008:139). Claramente, um indivíduo com alto grau de fechamento cognitivo iria representar um pobre prospecto para uma posição sênior de inteligência porque eles iriam falhar em considerar informações suficientes antes de atingir uma decisão, que iria manter-se relativamente impenetrável a desafios e evidências empíricas a partir de então (BAR-JOSEPH, 2008:140).

existem na mente do indivíduo. Por exemplo, tente ligar os nove pontos da figura abaixo com 4 traços sem retirar o lápis ou a caneta do papel:

Figura 4.3.



Fonte: HEUER, 1999: 131

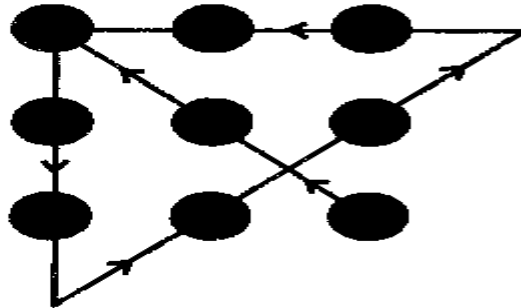
Geralmente, a dificuldade de se executar esta tarefa relativamente simples encontra-se na nossa suposição de regras não existentes e não dadas pelo que estabelece a tarefa. A partir disso, a tendência é estabelecermos a maioria das nossas hipóteses de resolução do problema dentro das regras que nós mesmos supomos estarem vigentes. Claro que este mecanismo cognitivo é útil em diversas situações, como quando existem restrições de tempo ou situações-limites, entretanto, é importante compreender o seu funcionamento, principalmente para os analistas de inteligência, que têm como função de sua profissão “imaginar o inimaginável”. A importância na vida real de entender esta engenharia mental é que, muitas vezes, em contextos sociais e políticos as regras realmente estão subentendidas e todos os outros atores partem do pressuposto que todos irão entender essas regras sem precisar mencioná-las. Neste caso, o importante é conseguir distinguir quando estas regras estão realmente subentendidas para todos ou quando só para nós mesmos, dentro dos nossos modelos mentais.

Os resultados deste teste são vários. A primeira resolução trata da possibilidade de imaginar pontos não existentes além do limite hipotético situado nos pontos dos cantos extremos que nós mesmos criamos. Um surpreendente número de pessoas

limita-se a resolver o problema dentro do quadrado imaginário ao redor dos 9 pontos (HEUER, 1999:140):

Figura 4.4.

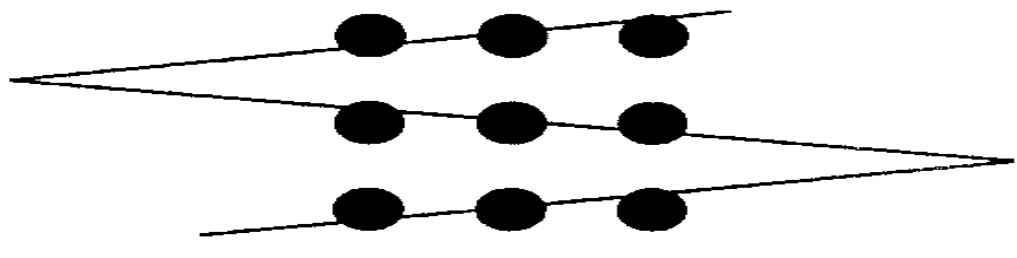
Figure 7



A segunda resolução aponta também para a tendência de supormos que necessitamos cruzar os pontos no seu centro, enquanto que esta regra não foi mencionada:

Figura 4.5.

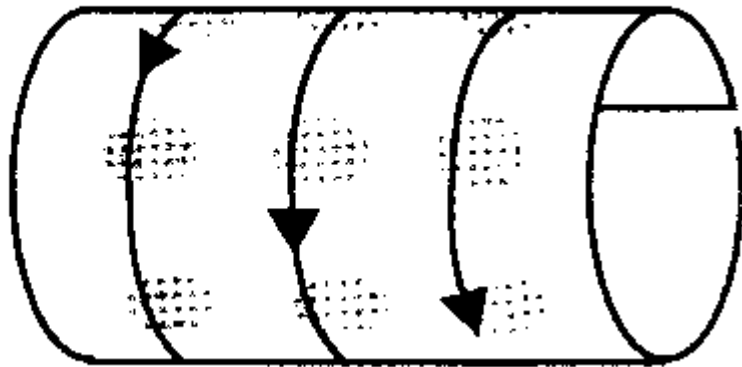
Figure 8



Por último, um constrangimento inconsciente, subentendido na maior parte dos modelos mentais das pessoas, dos mais difíceis de serem ultrapassados é a suposição de que precisamos resolver este problema bi-dimensionalmente. Se imaginarmos um contexto tri-dimensional, é possível passar pelos nove pontos com uma única reta diagonal em espiral:

Figura 4.6.

Figure 9



É interessante notar que muitos psicólogos cognitivos afirmam que, depois do modelo mental ser criado, além de ser difícil de mudá-lo, ele resiste até mesmo à informações que veementemente discredibilizam-o como verdadeiro. A tendência a interpretar as novas informações no contexto de impressões pré-existentes é relevante, mas não é o suficiente para explicar porque estas impressões não conseguem ser erradicadas mesmo quando a nova informação discredibiliza a evidência na qual é baseada. Uma interessante, embora especulativa explicação, é baseada na forte tendência em procurar explicações causais para os eventos (HEUER, 1999:125).

A mente humana é resistente em aceitar o pensamento de que resultados podem ser determinados por forças aleatórias que interagem randomicamente e de modos imprevisíveis. Existe uma grande necessidade em encontrar padrões regulares e relações e ordem estabelecidas nos eventos e objetos que nos rodeiam. As pessoas geralmente não aceitam a noção de chance ou aleatoriedade. Como último recurso, as pessoas atribuem acontecimentos que não conseguem entender à vontade de Deus ou ao destino, que de certa forma são acontecimentos pré-ordenados (HEUER, 1999:129).

Por causa da necessidade de impor ordem no seu ambiente e executar algum controle sobre ele, as pessoas procuram e geralmente acreditam que acharam causas para o que era, na verdade, um fenômeno aleatório. Durante a Segunda Guerra mundial, os londrinos criaram uma grande variedade de explicações causais para os padrões dos bombardeios alemães. Estas explicações freqüentemente guiavam a sua decisão sobre onde ir morar e onde se refugiar. Exames no pós guerra, entretanto, determinaram que o aglomeração das bombas arremessadas estavam muito próximas de uma distribuição randômica (HEUER, 1999:130). Os alemães presumidamente tinham um padrão a ser atingido, mas a mudança de propósitos e objetivos durante o

tempo de guerra e o próprio sucesso ou não de se atingir o objetivo levaram a uma rede de resultado que mostrava um quase aleatório bombardeio.

A busca por explicações causais está ligada a esperança de que podemos executar algum controle sob o nosso ambiente. Para o caso dos analistas de inteligência, procurar explicações causais é relacionado à necessidade de encontrar coerência e ordem nos acontecimentos para criar uma narrativa concisa e compreensível. É importante perceber que o uso da coerência ao invés da observação científica como um critério de julgamento da “verdade” leva a vieses que presumidamente influenciam a todos os analistas em algum grau (HEUER, 1999:129). Entretanto, dado os constrangimentos da disponibilidade de informações e evidências, o princípio da lógica precisa ser aplicado, com a ressalva de que seja bem notificado.

No caso dos tomadores de decisão, a busca de explicações causais liga-se diretamente ao grau que a sua necessidade de controle sobre a situação pesa sobre sua decisão. Isto leva à chamada heurística da Ilusão de Controle, em que indivíduos tendem a sobre estimar o seu grau de controle pessoal sobre os resultados. Dessa forma, Langer (1983 *apud* CABECINHAS, 1994: 6) apresenta estudos que mostram que os sujeitos fazendo uma variedade de decisões expressaram uma expectativa de sucesso pessoal maior do que a probabilidade objetiva poderia fundamentar. Portanto, tendemos a enviesar nossa percepção a informações de acordo com o quanto elas confirmam ou descredibilizam as nossas hipóteses de controle do ambiente, aceitando a nova informação ou ingenuamente ignorando as evidências opostas. Provavelmente, esta tendência varia com o grau em que o indivíduo acredita ser capaz de controlar o ambiente. De certa forma, esta tendência é especialmente presente nos tomadores de decisão, dado que o ambiente da tomada de decisão é envolto em situações de stress, estando o seu desenvolvimento relacionado à baixa percepção de controle do ambiente. Assim, os tomadores de decisão tendem a acreditar serem capazes de controlar significativamente o seu ambiente como uma forma de diminuir o seu próprio nível de stress.

Por causa do maior ou menos grau na confiança de que controlam o ambiente, segundo Jervis (1968:193), atores geralmente não percebem que ações pretendidas a projetar uma determinada imagem podem não ter o efeito desejado porque as ações por si só não saem como o planejado. Os atores não atribuem a falha de determinada ação ou mensagem a sua incapacidade de controlar os eventos ou comunicar-se

efetivamente²⁷, mas sim à capacidade do adversário em neutralizar a ação ou não compreender a mensagem.

Indivíduos e governos raramente consideram a possibilidade de que suas próprias ações tenham tido conseqüências não intencionais. Eles assumem que as suas intenções foram corretamente percebidas e que as suas ações irão ter o efeito desejado se não forem frustradas por causas externas. Muitas pesquisas e experimentos já mostraram que as pessoas geralmente percebem as suas próprias ações como a causa de seu sucesso, mas não como de suas falhas. Candidatos vitoriosos ao Congresso dos EUA geralmente acreditam que seu próprio comportamento contribuiu fortemente para a sua vitória, enquanto os derrotados culpam a derrota a fatores além do seu controle (HEUER, 1999:139). Quando as ações de um país são consistentes com o desejo de outro, a explicação mais óbvia, na falta de fortes evidências do contrário, é que a política do país efetivamente influenciou na decisão. Entretanto, quando o outro país comportasse de maneira indesejada, isto normalmente é atribuído a fatores externos a sua própria política. Isto nos leva a mais uma afirmação de Jervis (1968:192) sobre falsas percepções: atores tendem a superestimar o grau em que os outros estão agindo em resposta ao que eles mesmos fazem quando os outros se comportam de acordo com o desejo deles. Mas quando o comportamento dos outros é indesejável, isto é usualmente visto como resultados de forças internas ao governo estrangeiro ou fatos externos a ele, e não uma falha de sua abordagem.

Pessoas e governos também tendem a super estimar a sua própria importância como alvo da ação dos outros. Eles são sensíveis ao impacto que a ação dos outros tem sobre eles, e geralmente assumem que pessoas e governos tiveram a intenção em fazer o que fizeram e intentaram atingir o efeito que tiveram. Eles são muito menos atentos, e conseqüentemente tendem a diminuir a importância de outras causas ou resultados da ação (HEUER, 1999:140). Por isso, há uma tendência geral dos decisores verem os estados mais hostis do que eles realmente são (JERVIS, 1968:194), ou até mesmo, mais benevolentes.

Jervis (1968:191) argumenta que a busca por explicações causais leva os atores a hesitar em admitir, ou até mesmo perceber, que incidentes particulares não podem ser compreendidos por suas teorias. Muitas pessoas não percebem acidentes,

²⁷ Jervis (1968:190) afirma que quando as pessoas gastam muito tempo criando um plano ou tomando uma decisão, elas tendem a pensar que a mensagem sobre aquilo que elas desejam transmitir está clara por si só para o receptor, e não percebem que o modo como elas estão transmitindo a mensagem pode ter sido construído de maneira errada ou incompleta. Ou seja, o erro está no outro, e não em nós mesmos.

conseqüências não-intencionais, coincidências, e pequenas causas levando a grandes efeitos. Ao invés disso, são vistas ações coordenadas, planos e, até mesmos, conspirações. Por causa disso, existe uma grande tendência entre os tomadores de decisão em ver as ações dos outros governos (ou grupos de qualquer tipo) como um resultado intencional de uma direção e planejamento centralizado.

Este tipo de suposição leva à importantes conseqüências. Assumir que as ações de um outro governo são resultados de um plano lógico e centralizado leva o analista e o tomador de decisão: ter expectativas quanto às ações do governo que podem não ser preenchidas se o comportamento é o produto de mudanças ou inconsistências nos valores dos indivíduos, barganhas burocráticas, ou desvios de conduta resultantes de confusões ou erros; inferir conclusões de grande alcance, mas possivelmente não justificáveis, de discursos e pronunciamentos isolados ou ações de oficiais do governo que podem estar agindo sob sua própria vontade e não sob o comando de uma direção central; sobre estimar a própria habilidade de influenciar sobre as ações do outro governo; e, perceber inconsistências políticas como um resultado de duplicidade ou manobras maquiavélicas, ao invés de produto de fraca liderança, vacilações, ou barganha entre diversas burocracias e interesses políticos (HEUER, 1999:132).

Quando a análise sistemática de covariantes (variáveis que modificam uma a outra em mesma escala) não é factível, mas é possível encontrar uma série de explicações causais alternativas, um padrão comum no julgamento das pessoas é considerar que causa e efeito possuem atributos similares. As propriedades da causa são inferidas baseadas nas correspondências com as propriedades do efeito. Quando se trata de objetos físicos, geralmente estas inferências gerais estão corretas: grandes animais deixam grandes pegadas, por exemplo. Entretanto, as pessoas tendem a assumir que este modo de produzir inferências é válido em circunstâncias em que não é. Analistas tendem a assumir que eventos econômicos têm causas primeiramente econômicas, que grandes eventos têm conseqüências importantes, e que pequenos eventos não podem afetar o curso da história (HEUER, 1999:133).

Por exemplo, muitos analistas internacionais afirmaram, nos dias após o 11/09, que o efeito dos atentados terroristas seria uma mudança significativa em todo o sistema internacional. Muitos afirmaram, inclusive, que esta data alteraria a estrutura internacional, assim como o fim da Guerra Fria. Procuravam grandes efeitos para uma causa de grande impacto. Entretanto, a estrutura básica do sistema internacional não se modificou. Claro que houve mudanças na dinâmica do sistema, mas os efeitos do dia 11/09, considerando-se um todo, foram menores do que muitos previam.

Conjugadas a tendência de se inferir planejamentos centralizados e racionais em todos os acontecimentos, a propensão a acreditar que o grau de impacto do efeito é

igualmente relacionado à grandeza da causa explica a persuasividade das teorias da conspiração. Tais teorias são evocadas, muitas vezes, para explicar grandes efeitos que, aparentemente, não tem grandes causas correspondentes. Por exemplo, parece ultrajante que uma única e fraca figura como Lee Harvey Oswald poderia alterar a história mundial. Por causa do suposto motivo do assassinato de John Kennedy ser tão dissimilar ao efeito que a causa era para explicar, na mente de muitos o motivo falha ao encontrar critérios coerentes para uma explicação narrativa (HEUER, 1999:133).

A busca por explicações causais dá origem à Teoria da Atribuição nos estudos cognitivos, que relaciona as causas do comportamento do indivíduo com a dicotomia entre determinantes internos e determinantes externos às ações humanas. Causas internas de comportamento, de natureza disposicional, inclui as atitudes, crenças e personalidade da pessoa. As causas externas estão nos incentivos e constrangimentos, requerimentos de função, pressões sociais, ou outras forças nas quais os indivíduos tenham pouco controle, ou seja, que sejam de natureza situacional. A teoria da atribuição vê os indivíduos como “cientistas ingênuos” ou solucionadores de problemas. Em vez de ser motivados constantemente a restabelecer a balança entre as suas crenças ou entre suas crenças e seus comportamentos, como afirma a teoria da consistência cognitiva²⁸, a teoria da atribuição sugere que os seres humanos são preocupados em identificar as causas do seu próprio comportamento e dos outros (HOUGHTON, 2009:117).

Um tipo de erro particularmente notável com potenciais grandes conseqüências políticas é chamada de “o erro fundamental da atribuição”. Quando nós explicamos as nossas próprias ações, nós geralmente usamos atribuições situacionais, ou seja, julgamos que nossas ações são frutos de uma reação legítima ao meio, e geralmente superestimamos a extensão da qual as nossas ações são o resultado da situação. Por outro lado, quando explicamos porque outra pessoa está agindo de determinada forma, nós geralmente fazemos o oposto: nós subestimamos a extensão do quanto a

²⁸ A Teoria da Consistência Cognitiva tornou-se especialmente popular nos anos 1950 e 1960. Quando as pessoas agiam de forma contrária as suas próprias crenças, por exemplo, esta teoria sugere que eles experienciam um estado de desconforto psicológico, tão longo quanto o desencontro entre comportamento e crenças durar. A suposição aqui é que as pessoas não gostam de agir de forma a violar suas próprias crenças, não gostam de manter crenças que são incompatíveis com outras, e evitam informações ou situações que façam com que tais incompatibilidades fiquem expostas. Leon Festinger chamou este desencontro de um estado de dissonância cognitiva. A teoria da consistência cognitiva gradualmente foi enfraquecida. Susan Fiske e Shelley Taylor oferecem algumas razões: a teoria da consistência parou de dominar o campo, ironicamente, quanto mais ela se proliferava, parte porque as variantes no tema tornaram-se indistinguíveis. Ainda, era difícil prever o que uma pessoa iria perceber como inconsistente e em que grau, e qual rota para resolver a inconsistência a pessoa viria a tomar. Finalmente, indivíduos geralmente toleram um alto grau de inconsistências, por isso a motivação de evitá-las – um princípio maior da teoria– começou a ser posta em xeque (HOUGHTON, 2009:117).

situação importa (e assim superestimamos a importância das crenças e atribuições pessoais de disposição daquela pessoa na explicação do seu comportamento). Tomadores de decisão em política externa tendem a inferir que as ações de seus próprios estados são compelidas pelas circunstâncias, enquanto eles atribuem o comportamento de outros estados às características fundamentais das nações ou dos seus líderes. Aplicada à problemática de explicar as mudanças na orientação de política externa dos EUA para a União Soviética, a teoria da atribuição iria sugerir que os oficiais de Washington eram muito propensos a perceber motivações ideológicas e expansionistas nas ações soviéticas que poderiam plausivelmente refletir cálculos de segurança similares àqueles que incentivaram políticas análogas executadas pelos EUA (HOUGHTON, 2009:118).

É interessante notar como a Teoria da Atribuição é consistente ao se explicar a forma como os atores conectam relações causais aos comportamentos dos outros atores quando eles não são os comportamentos desejados. Considerando-se a invasão soviética ao Afeganistão, no fim dos anos 70, a teoria da atribuição sugere que os líderes soviéticos viam a invasão como uma reação aos imperativos da situação no sul da Ásia daqueles tempos, como a ameaça do nacionalismo islâmico se espalhar do Irã e Afeganistão para dentro de URSS. Ainda, os líderes comunistas perceberiam a falha norte-americana em compreender os seus “legítimos” interesses nacionais como causados pela hostilidade fundamental dos EUA. Por outro lado, observadores norte-americanos da invasão Soviética provavelmente atribuiriam tais ações como resultado da natureza agressiva e expansionista do regime. Quanto maior a lacuna de informações sobre a situação, maior a propensão do indivíduo tomar como disposicional o resultado do comportamento alheio.

Entretanto, quando o comportamento do adversário vai ao encontro do que o ator desejava inicialmente, existe a inversão da tendência da atribuição. O comportamento desejável faz com que o ator associe-o aos constrangimentos da situação, subestimando a disposição interna do outro ator a fazê-lo. Um exemplo é dado por Raymond Tanter (1980 *apud* HEUER, 1999:137-138) ao analisar as negociações de paz entre Egito e Israel em 1978-1979:

“Os Egípcios atribuíram sua vontade em assinar o acordo com Israel por causa da sua inerente disposição a paz; Israelenses explicavam a vontade egípcia como resultado da sua deterioração econômica e aumento da percepção da superioridade militar de Israel. Por outro lado, Israel atribuiu a sua própria orientação a paz como sendo a sua preferência duradoura pela paz. O Egito, entretanto, explicava os comprometimentos israelenses relacionados com o Sinai, por exemplo, como resultado de pressões externas tal como persuasões positivas e ameaças de sanções negativas pelos EUA. Adicionalmente, alguns egípcios atribuíam o comportamento indesejado de Israel, tal qual o

estabelecimento de assentamentos judeus no West Bank do Rio Jordão, como uma demonstração do expansionismo sionista. Se Israel não tivesse colocado os assentamentos naquele território, o Egito provavelmente iria avaliar aquele comportamento como resultado de pressões externas, já que o Ocidente não era a favor dos assentamentos. Israel, por outro lado, explica os comportamentos indesejáveis, tal como as ameaças egípcias de empurrá-los ao mar, a partir da oposição inerente do Egito a instalação de um estado judeu no Oriente Médio. Quando os egípcios pararam de fazer tais ameaças, Israel atribuiu este comportamento desejado à situação externa ao Egito, como a superioridade militar Israelense.”

A persistência na tendência de atribuir causas e efeitos dessa maneira não é simplesmente a consequência de interesses próprias ou propaganda dos lados opostos. Mais que isso, é compreendido e previsível os resultados da maneira como as pessoas normalmente atribuem causalidades sob diferentes circunstâncias. Como regra geral, os enviesamentos de atribuição de causalidade auxiliam a plantar o desentendimento e a desconfiança entre povos e governos (HEUER,1999:138).

Até aqui, vimos como nossa mente trabalha sob a forma de modelos mentais que agem, a maior parte das vezes, no subconsciente dos indivíduos. Analisamos, até agora, os esquemas mentais (imagens e crenças) como padrões que estão fixos e presentes no subconsciente de nossas mentes agindo constantemente. Entretanto, supomos aqui, a partir de abordagens neurocientíficas, que estes esquemas mentais não são acessados a todo momento. São as emoções do indivíduo, guiadas por liberações hormonais e correntes elétricas cerebrais, que levam ele a acessá-los. Este processo também ocorre no sentido inverso de maneira um pouco diferente, onde o reconhecimento de padrões de esquemas mentais pela percepção do indivíduo faz com que as emoções sejam despertadas, fortalecendo a presença daquele esquema mental na mente do indivíduo, ainda que subconscientemente. É como se os nossos esquemas mentais estivessem sempre *online*, mas o material inteiro do esquema só é acessado quando recebe o estímulo de uma emoção. Por isso, é importante estudarmos as emoções para compreender mais sobre o processamento de informações na nossa mente.

Muitos fenômenos na política envolvem emoções e sentimentos mais do que um tipo “frio” de processamento de informação; virtualmente todos os conceitos políticos são carregados de emoções, tanto positivas quanto negativas, algo que muitos psicólogos se referem como “cognição quente”. Estímulos políticos geralmente provocam emoções fortes, sentimentos como gostar, não gostar, felicidade, tristeza, raiva, culpa, gratidão, desagrado, vingança, prazer, insegurança, medo, ansiedade, e assim por diante. Nós não olhamos para política neutramente, como algum tipo de

inteligência artificial computadorizada super-avançada faria (HOUGHTON, 2009:132). Assim, a próxima seção abordará o papel das emoções na tomada de decisão e no processo de análise de inteligência.

4.3. Emoções e Neurociência na Tomada de decisão e Análise de Informações

As emoções são imprescindíveis nas tomadas de decisão – das mais simples, como decidir qual prato escolher no restaurante, às mais complexas, como aceitar ou não um convite para ir trabalhar em outra cidade. Elas são fundamentais também para a sociabilidade, além de organizar a forma como os dados e os acontecimentos são armazenados na memória. Além disso, cada vez mais pesquisas apontam para as emoções como estando ligadas a mecanismos evolutivos essenciais à preservação da espécie.

Existe ampla evidência que emoções jogam um importante papel nas tomadas de decisão em política externa e na análise de informações. Líderes são influenciados pelas emoções da opinião pública, que, ao seu turno, é influenciada por eventos domésticos e internacionais. As nações geralmente retaliam contra ataques e provocações aos seus cidadãos e território – atos que evocam emoções e sentimentos como ódio, medo, raiva, desejo por vingança, insegurança, e assim por diante (MINTZ&DeROUEN, 2010:99).

Segundo Jon Elster (1989: 89-90), um dos primeiros cientistas sociais a lidar com o tema das emoções, em 1940:

“As emoções importam porque nos comovem e perturbam, e porque através de suas ligações com as normas sociais estabilizam a vida social. Também interferem com nossos processos de pensamento, tornando-os menos racionais do que seriam de outra forma. E, particularmente, induzem expectativas irrealísticas a respeito do que podemos fazer ou realizar, e expectativas irrealísticas em relação à opinião de outras pessoas sobre nós próprios.”

Emoções são conhecidas por influenciar como os indivíduos processam a informação e a importância que eles estimam a várias dimensões em situações carregadas emocionalmente *versus* situações neutras. Por exemplo, em março de 2002, mais de 130 civis israelenses foram mortos em um ataques cometidos por grupos palestinos como o Hamas, a Jihad Islâmica, e a Al-Aqsa (o braço militar do Fatah). Estes ataques alcançaram o seu pico em 27 de março de 2002 com um evento que ficou conhecido como o Massacre da Páscoa, no qual um homem-bomba palestino matou trinta pessoas no Park Hotel em Netanya, Israel. A natureza simbólica

do ataque – durante um feriado judeu com pessoas rezando e celebrando- evocou entre muitos profundas emoções de ódio e vingança contra os Palestinos e conseqüentemente preparou o território para Israel ter legitimidade para com a sua população para iniciar a Operação Escudo Defensivo (*Operation Defensive Shield*) (MINTZ&DeROUEN, 2010:100).

Nehemia Geva, Steven Redd e Katrina Mosher (2004 *apud* MINTZ&DeROUEN, 2010:100) mostraram através de métodos experimentais que emoções afetam o modo com as pessoas processam informações e fazem decisões. Ódio, amor, medo, insegurança e confiança, todos produziram não somente diferentes escolhas a partir de emoções opostas, mas também variações na maneira como as pessoas chegaram a escolha (espontaneamente vs calculadamente; maximizadora vs satisfatória; intuitivamente vs racionalmente). De acordo com esses autores, emoções influenciam tanto o processo quanto os resultados da tomada de decisão em política externa. Emoções podem afetar o processamento de informações de duas maneiras distintas: primeiro, emoções afetam a capacidade cognitiva dos indivíduos, inicialmente estreitando o seu leque de escolhas, isto é, o número e tipo de opções que o tomador de decisão pode considerar. Adicionalmente, emoções podem diminuir os constrangimentos em selecionar um curso particular de ação pela redução prévia da quantidade de informações a ser processada em cada alternativa. Em segundo lugar, emoções podem ter um efeito temático no processo de tomada de decisão. Elas podem alterar ou modificar a relevância de uma nova informação durante uma decisão, modificando a informação e introduzindo uma forma de atenção seletiva (MINTZ&DeROUEN, 2010:100).

Por um longo tempo, as emoções foram tratadas como algo visceral, algo que origina-se mais das entranhas do que da mente. Este modo de pensar tem raízes antigas. Na tradição ocidental de pensamento político, ainda é muito comum contrastar “razão” com “emoção”; de um lado está a razão ordenada, racional (algo a ser aspirado e admirado), e do outro lado estão as emoções irracionais e impulsivas (algo a ser evitado). Isto é implícito na distinção de Freud entre o Id e o Superego, por exemplo. Nós somos acostumados a pesar as emoções como algo que prejudica a tomada de decisão informada e factualmente baseada (HOUGHTON, 2009:135).

Entretanto, emoções não são necessariamente algo que deveria ser rotulada como prejudicial, Stephen Pinker (1997) argumenta. Combinando a abordagem cognitiva moderna com evolucionismo darwinista, Pinker defende que nós temos emoções porque elas se provaram úteis na propagação da espécie. Nós sentimos amor e solidariedade àqueles próximos a nós, por exemplo, porque somos motivados a garantir a sobrevivência dos nossos genes. Steven Pinker (1997) dá outro exemplo

sobre o medo, que é um disparado por um sinal para impedir danos, como um predador, o alto de um penhasco, ou uma ameaça verbal. Isto lança o objetivo de curto prazo de fugir, render-se ou reagir ao perigo, e dá ao objetivo alta prioridade, que experienciamos como um sentimento de urgência. Até mesmo a tristeza poderia ser vista como auxiliar a uma boa tomada de decisão, pois ela avisa o indivíduo de que o momento atual não é oportuno para adquirir bons resultados, levando-o a uma retração que o faz economizar energia, analisar a situação e reestruturar estratégias.

Algumas culturas são geralmente associadas como mais emocionais do que outras – o estereótipo comum do “sangue quente Latino” e do “alemão frio” – mas Pinker argumenta que as culturas variam somente na forma como seus membros demonstram as emoções, não na extensão na qual eles as sentem. Nós somos pré-programados pela evolução para sentir essencialmente as mesmas emoções. Claro que nós não sentimos as mesmas emoções como respostas ao mesmo evento, mas nós desenvolvemos a mesma capacidade de sentir um leque muito similar de diferentes emoções (HOUGHTON, 2009:136).

Duas interessantes teorias foram desenvolvidas para abordar a forma como as emoções influenciam no processamento de informações: a Teoria da Inteligência Afetiva e a Teoria do Raciocínio Motivado. Na primeira, construída através de *insights* da neurociência, George Marcus e seus colegas explicitamente rejeitaram a visão popular de que precisamos primeiro “pensar” para que depois possamos “sentir”. Eles distinguem dois sistemas, o de disposição e o de vigilância. O primeiro lida com informações rotineiras, avaliando as informações de acordo com as emoções que um estímulo particular evoca: por exemplo, determinado estímulo pode provocar entusiasmo ou aversão. Enquanto o primeiro mecanismo lida com modos comuns e habituais de pensar, o segundo lida com estímulos novos e inesperados. A emoção dominante nesse segundo sistema é a ansiedade. Uma vez ligado por algo inesperado (leia-se perigoso), o sistema de vigilância aumenta a atenção e prepara-nos para responder aumentando os níveis de “ansiedade”. Este processo não é dirigido por um processo cognitivo do ambiente, mas por uma resposta emocional de um estímulo inesperado. O resultado é que neste estado o aprendizado é acelerado, pois o indivíduo precisa compreender a natureza de qualquer ameaça em que ele se encontra e, assim, motivado a descobrir mais sobre o estímulo. Nós estamos alertas para atender ao estímulo mais centradamente e menos propensos a pensamentos habituais. Desta maneira, o sistema de vigilância promove um pensamento mais “racional” (HOUGHTON, 2009:137-138).

A partir da Teoria do Raciocínio Motivado, Milton Lodge e Charles Taber tem sido pioneiros em desenvolver uma abordagem diferente para compreender como as

emoções afetam a política. Apesar de concordar com Marcus e seus colegas que a emoção devia ser considerada antes da cognição “fria”, eles abordam este tópico de maneira um pouco diferenciada. Eles assumem três suposições: (1) todos os estímulos políticos são carregados emocionalmente (a hipótese da cognição “quente”); (2) as pessoas mantêm em suas mentes um “registro” ligado e frequentemente atualizado que inclui seus sentimentos sobre esses estímulos; e (3) como a pessoa “sente” geralmente afeta a recepção do próprio estímulo. A expectativa é que a maioria, se não todas, as pessoas serão racionalistas enviesados, onde é quase impossível avaliar uma nova informação de uma maneira imparcial (HOUGHTON, 2009:138).

Estas duas perspectivas podem não ser inteiramente complementares. Em particular, elas implicitamente discordam sobre se face a uma nova ou inesperada situação é provável que iremos tomar uma “melhor” decisão. Sob o modelo de Marcus, mecanismos evolucionários nos levaram a possuir a habilidade de agir instantaneamente, antes que o processamento cognitivo “frio” iniciasse. É esperado que isso melhore, e não que prejudique, a tomada de decisão. Na abordagem de Lodge e Taber, por outro lado, emoções enviesam a interpretação de novas informações. Lodge e seus colegas acreditam que as pessoas são propensas a lutar para apoiar as suas crenças anteriores, permitindo assim que as emoções interfiram na atualização do seu “registro”. Portanto, a primeira abordagem enfatiza a forma como as emoções nos ajudam a aprender, enquanto a segunda sublinha o modo como os sentimentos enviesam e distorcem o processo cognitivo (HOUGHTON, 2009:139).

Uma razão para não tratar as emoções como necessariamente prejudiciais ao processo racional é que elas podem ativamente auxiliar na formação de uma “boa” tomada de decisão, e podem até mesmo serem julgadas essenciais para tal. Para se fazer decisões bem consideradas, nós primeiro precisamos nos importar sobre os resultados daquela decisão. Esta conclusão tem grande suporte no trabalho do neurocientista Antonio Damasio e seus colegas. Damasio descobriu que pacientes que tinham danificado o seu córtex pré-frontal – a área do cérebro que controla as respostas emocionais – geralmente fazem decisões descuidadas, mesmo que eles tenham demonstrado extensas capacidades intelectuais. Ele argumenta que isto se origina da ausência de emoções (como o medo) que deveria prevenir os indivíduos normais de agirem de formas que prejudicariam suas vidas sociais e profissionais. Eles fariam más decisões porque eles não teriam mais a capacidade de importar-se entre uma decisão ou outra (HOUGHTON, 2009:136).

Este argumento está largamente baseado no que acontece quando o indivíduo danifica a área do córtex pré-frontal ventromedial e o seu redor, a região do cérebro que integra a emoção com a razão. Damasio (*apud* HOUGHTON, 2009:148) começa o seu livro *Descartes' Error* (título que alude ao suposto erro do filósofo francês René Descartes ao tratar razão e emoção como fatores separados e antagônicos em nosso cérebro), por exemplo, contando a famosa história de Phineas Gage, personagem do mais notório e bem documentado caso de que as emoções têm base física no cérebro e são imprescindíveis para o exercício da razão. Gage era um construtor ferroviário que se envolveu em um acidente potencialmente fatal em 1848, quando uma explosão no seu local de trabalho derrubou uma barra de ferro na sua cabeça. Tão forte foi a explosão que fez a barra atravessar o topo de sua cabeça. Para a surpresa dos seus colegas e de seu médico, Gage não só sobreviveu, como pareceu sofrer danos mínimos as suas funções mentais, até mesmo relatando o incidente calma e racionalmente aos outros logo após o ocorrido.

Phineas Gage pareceu conduzir uma ótima recuperação, ao menos no sentido físico. Aqueles que o conheciam noticiaram mudanças em sua personalidade. Gage não era mais o Gage. Este “novo” Gage havia passado de religioso à profanador, era impaciente com os outros e poderia debater idéias incansavelmente e desistir das mesmas rapidamente, nada do que ele fazia anteriormente. Ele não conseguia mais manter-se em um trabalho. Parecia ter perdido todo o interesse em convenções sociais e regras éticas. Ele começou a tomar más escolhas em sua vida, novamente uma mudança marcante no seu comportamento anterior. Por que isto aconteceu? Utilizando-se de avançadas técnicas de imagens e o crânio de Gage para reconstruir a imagem do seu cérebro, Damasio argumenta que Gage sofreu severos danos no córtex pré-frontal ventromedial, uma área crítica para a tomada de decisão regular. Assim, Gage teria perdido a capacidade de antecipar o futuro e de elaborar planos de acordo com essa antecipação no contexto de um ambiente social complexo. Demonstrando uma série de casos similares, Damasio mostra que as partes “emocionais” do cérebro são essenciais para se fazer decisões racionais, desmistificando a velha suposição de que emoção e razão são atributos separados ou rotas que podem ser tomadas isoladas uma da outra (HOUGHTON, 2009:148).

Como relata o cientista político Jonathan Mercer (2005), as pessoas sem emoções podem saber que elas deveriam ser éticas, podem saber que elas deveriam seguir as normas, podem saber que elas não deveriam tomar decisões financeiramente desastrosas, mas este conhecimento é abstrato e inerte e não pesa em suas decisões. Elas não se preocupam sobre os outros ou si mesmos, e elas nem tentam evitar seus erros e nem são capazes de “aprenderem” com seus erros. Como

Pinker e Damasio, Mercer vê as emoções como essenciais para a racionalidade, e não competidoras com as mesmas.

Compreender como o cérebro humano funciona, possibilitado por significantes avanços na tecnologia usada pra observar suas funções, tem criado oportunidades de aumentar nosso entendimento da percepção e raciocínio humano, especialmente nossa compreensão dos modos como esses são afetados pelas emoções. O estudo do que pode ser chamado de “neurociência política”²⁹ está em sua infância, existindo somente alguns poucos livros introdutórios do tópico para cientistas políticos, e muitos poucos artigos de relevância (HOUGHTON, 2009:145).

Westen compara o cérebro a uma “federação”. Certas áreas – particularmente aquelas que se desenvolveram primeiro no estado primitivo do cérebro – agem como centros especializados de funções particulares e são regulados por ímpetos básicos, como a fome. A continuação da evolução levou a construção de estruturas que são cruciais para a experiência de emoções. Entre a mais notável destas estruturas está a amígdala, que está envolvida em muitos processos emocionais, desde identificar e responder à expressões emocionais de outros, à conectar significância emocional a eventos, à criar a intensidade emocional das experiências, à gerar e “lincar” sentimentos de medo à experiência (HOUGHTON, 2009:146). A amígdala é particularmente associada ao medo e à raiva, por exemplo, enquanto a insula é especializada na aversão. Outras regiões, no entanto, atuam em uma variedade de processos, que fazem com que seja difícil generalizações sobre elas (HOUGHTON, 2009:146).

No topo do cerebelo fica o córtex cerebral, e a área atrás dos olhos para o topo da cabeça – conhecida como córtex pré-frontal – é especialmente importante para o processo de raciocínio. O topo e os lados do córtex cerebral são conhecidos como córtex pré-frontal dorso-lateral. Esta é a área em que, como nota Westen, está sempre ativa quando as pessoas estão fazendo escolhas consciente. Este é um tipo de circuito de raciocínio, atuando quando as pessoas estão avaliando custos e benefícios de uma ação particular. Isto é o que envolveria o processamento cognitivo “frio”. Então

²⁹ Uma grave limitação nos atuais estudos de tomada de decisão política usando imagens cerebrais é que há certa indeterminação sobre o que exatamente está ocorrendo dentro do cérebro daqueles expostos à imagens políticas. Por exemplo, no estudo de Kaplan, o autor admite que alguns de seus resultados são consistentes com um número de diferentes hipóteses. Eles perceberam atividades tanto no córtex pré-frontal dorsolateral quanto no córtex cingulate quando eleitores olhavam para imagens de candidatos opositores. Não fica claro se isto acontecia porque os indivíduos estavam suprimindo emoções negativas em geral porque elas são desagradáveis, se estão suprimindo sentimentos positivos que podem fazer com que se identifiquem com o oponente, ou tentando aumentar os seus sentimentos negativos para com o oponente (Houghton, 2009:152).

há o córtex pré-frontal ventromedial, que está envolvido com emoções e raciocínios emocionais (o que temos chamado de cognição “quente”). Esta área também parece agir como uma ponte entre o processamento “quente” e o “frio” (HOUGHTON, 2009:147).

Outra parte cerebral que é importante para a tomada de decisão e relação entre a cognição “quente” e “fria” é o córtex órbito-frontal e, possivelmente, ainda sendo somente uma hipótese não totalmente verificada, o córtex anterior cingulate. Quando tratando de situações de recompensa e punição, o córtex órbito-frontal executa uma função essencial³⁰, segundo Rolls (2008: 515-518). Adotando alguns *insights* da microeconomia relacionada às teorias da utilidade esperada, Rolls define três fatores que influenciam em decisões relacionadas às recompensas: o Valor da Recompensa (que identifica a magnitude da recompensa a ser adquirida em alguma situação), o Valor Esperado (ou seja, a probabilidade de se obter a recompensa) e o Atraso da Recompensa (o quanto o indivíduo precisa esperar para obter a recompensa de determinada ação).

A hipótese racional seria que se a probabilidade de se obter uma recompensa é baixa, então nós somos menos propensos a escolhê-la do que quando a probabilidade é alta. Entretanto, Rolls, apontando o trabalho de Paulus e Frank (2006), afirma que desvios desta relação linear são importantes, e os seres humanos tendem a supervalorizar o valor de resultados com probabilidades baixas (sendo caçadores de risco (*Risk-seeking*) nestas situações) e a subestimar o valor de resultados com altas probabilidades de se realizar (constituindo-se como avessos ao risco (*Risk Averse*)) nestes domínios. Ativações no córtex anterior cingulate parecem refletir diferenças individuais quando pesamos as probabilidades, sendo que aparentemente existe uma relação entre a falta de ativação apropriada nesta região do cérebro e a tomada de risco excessiva em escolhas que tinham baixa probabilidade de sucesso, e uma aversão excessiva ao risco em escolhas que tinham uma alta probabilidade de sucesso.

³⁰ Segundo Sabatini: “Uma hipótese provável é que quando não existe punição, ou quando a pessoa é incapaz de ser condicionada pelo medo, devido a uma lesão no córtex órbito-frontal, por exemplo, ou devido a baixa atividade neural nesta área, então ele desenvolve uma personalidade antissocial. Pesquisas com animais têm mostrado que o córtex órbito-frontal direito está envolvido no medo condicionado. Por exemplo, quando um rato é punido com um choque elétrico cada vez que uma luz pisca em sua gaiola, ele sente medo, por associar aquele estímulo à punição. Seres humanos normais aprendem muito cedo na vida a evitar comportamentos antissociais, porque eles são punidos por isso e também porque eles possuem circuitos cerebrais para associar o medo da punição (sentimento da emoção) à supressão do comportamento. Este parece ser um elemento chave no desenvolvimento da personalidade.” Disponível em <http://www.cerebromente.org.br/n07/doencas/disease.htm> acesso à 20/09/2010.

Quando analisando o Atraso da Recompensa, Rolls (2008: 516-517) propõe a consistência da base dual da racional e emocional para as decisões, ou seja, a importância paralela da emoção e da razão para uma boa tomada de decisão. Segundo o autor, se a recompensa não estará disponível por um longo tempo, então nós diminuimos o Valor da Recompensa. A maioria dos modelos assume um decréscimo exponencial do Valor da Recompensa como uma função do Atraso da Recompensa, sendo que a escolha racional trataria cada momento de atraso como sendo igual. A partir desta suposição, Rolls afirma que é possível que dois sistemas cerebrais influenciem na decisão sob estas circunstâncias. Um dos sistemas é o sistema cerebral envolvido com a linguagem e com a matemática, que possui a habilidade de manter uma série de itens na “memória de trabalho” enquanto *trade-offs* de diferentes cursos de ação de longo prazo são comparados baseados na lógica e na manipulação de símbolos abstratos que conseguem tratar cada momento do Atraso da Recompensa igualmente. O outro sistema seria mais baseado na emoção, que pode operar implicitamente de acordo com processos heurísticos que foram construídos no sistema que podem avaliar desproporcionalmente as recompensas imediatas comparadas às recompensas atrasadas. Este sistema baseado na emoção quando lidando com recompensas e punições provavelmente está envolvido com o córtex órbito-frontal, pois indivíduos que lesionaram esta área cerebral apresentaram mudanças comportamentais danosas quando lidando com situações em que a recompensa é recebida menos frequentemente para escolhas particulares, em escolhas impulsivas e dificuldades em tarefas que lidam com apostas. Um aspecto interessante de notar na tomada de decisão impulsiva dos indivíduos com lesões no córtex órbito-frontal é que a sua percepção de tempo é acelerada, e isto pode contribuir para explicar o porquê das suas tomadas de decisão relativamente cedo e de maneira impulsiva (ROLLS, 2008:517).

Uma das áreas da neurociência que mais vem recebendo atenção é a do funcionamento dos neurotransmissores, isto é, substâncias químicas que transmitem informações de um neurônio ao outro, por exemplo, a dopamina e a serotonina. A dopamina é associada ao prazer, descrita como o químico da sensação de se sentir bem. Por isso, a dopamina é central no funcionamento do sistema de recompensas do ser humano. A dopamina³¹ diz ao cérebro que algo foi bom, que deveria ser feito de novo, e que deveríamos lembrar exatamente como foi feito (CERVONE & PERVIN, 2008:359-360). A serotonina também é envolvida com a regulação do humor e das

³¹ Drogas psicoativas como a cocaína são vistas como “mímicas” do neurotransmissor dopamina, levando a experiências intensas de prazer quando consumidas mas também a experiências de baixa a medida que não há mais cocaína e os níveis de dopamina baixam (CERVONE & PERVIN, 2008:359-360).

emoções. Drogas modernas, conhecidas como SSRI (*selective serotonin reuptake inhibitors* – sequestrador de recaptção e inibição de serotonina), são usadas para aliviar a depressão através do prolongamento da ação da serotonina na sinapse dos neurônios, e quando aplicadas em indivíduos com níveis de serotonina normais, encontra-se a redução da percepção de experiências afetivas negativas e um aumento no comportamento social e afiliativo (CERVONE & PERVIN, 2008: 360).

O fato é que as diferenças nos níveis de neurotransmissores no cérebro afeta a forma como o indivíduo percebe e julga os estímulos sensoriais que o ambiente lhe aplica. Alguns tipos de humor e emoções ligados ao funcionamento anormal dos neurotransmissores podem claramente danificar a qualidade da tomada de decisão. Como nota Vertzberger, a depressão produz um processamento de informações rígido e estreitamente focado, produzindo análises extremas e super generalizadas da situação (HOUGHTON, 2009:140).

Além disso, existem pesquisas que conectam a atividade dos neurotransmissores no cérebro à traços individuais de personalidade, como a pesquisa de Clark e Watson (1999 *apud* CERVONE & PERVIN, 2008: 360). Construindo um modelo tri-dimensional de temperamento, dividido entre NE (Emoções Negativas), PE (Emoções Positivas) e DvC (Desinibição vs Constrangimentos)³², os autores associam diferentes correlações biológicas (tanto no sistema neural quanto nos hormônios e neurotransmissores) a cada uma das dimensões.

Em pesquisas com animais, altos níveis de dopamina foram associados com comportamentos de aproximação, enquanto déficits neste neurotransmissor foram relacionados com déficits no estímulo motivacional. Clark e Watson sugerem que diferenças individuais na sensibilidade deste sistema biológico aos sinais de recompensa que ativam os estímulos motivacionais e afeições positivas e apóiam o processo cognitivo formam a base da dimensão PE de temperamento (CERVONE & PERVIN, 2008: 361). Já para a dimensão DvC, os autores sugerem que a base biológica é a serotonina. De acordo com eles, humanos com níveis baixos nesse neurotransmissor tendem a ser agressivos e mostram uso gradual de drogas

³² Indivíduos altos no fator NE experienciam elevados níveis de emoções negativas e vêem o mundo como ameaçador, problemático e estressante, enquanto os baixos nessa dimensão são calmos, emocionalmente estáveis e satisfeitos. A dimensão PE relaciona-se a indivíduos desejosos de se engajar no seu ambiente, extrovertidos e que abordam a vida ativamente, com energia, simpatia e entusiasmo, enquanto os que são baixos nessa dimensão tendem a ser reservados, socialmente apáticos e tem baixa disposição e confiança. É importante notar que embora NE e PE soem como sendo opostos, eles são independentes um do outro; um indivíduo pode possuir níveis altos ou baixos de cada um deles. Isto ocorre porque eles estão sob controle de diferentes sistemas biológicos internos. O terceiro fator, DvC, não é de tom afetivo, mas relaciona-se com o estilo de regular o afeto, isto é, escores altos em DvC são impulsivos, precipitados e orientados por sentimentos e sensações momentâneas, enquanto que baixos escores são cuidadosos, controlados por implicações de longo-termo nos seus comportamentos, e propensos a evitar o risco e o perigo (CERVONE & PERVIN, 2008:359-360).

ativadoras de dopamina como o álcool. Também há evidências de que altos níveis do hormônio testosterona esteja associado à competitividade e à agressividade, ambos conectados com altos escores em DvC.

Clark e Watson (*apud* CERVONE & PERVIN, 2008: 361) afirmam que há poucas evidências realmente fortes entre a neurobiologia e a dimensão NE. Existe uma relação entre baixos níveis de serotonina nas sinapses neurais e depressão, ansiedade, sintomas obsessivos-compulsivos e uma perspectiva negativa do mundo. Há, também, evidências de que uma sensibilidade excessiva da amígdala provavelmente influencia na tendência a se experimentar altos níveis de ansiedade e stress.

É preciso notar que não existe uma correspondência única entre os processos biológicos e os traços de personalidade. Mais do que isso, cada componente biológico parece estar associado a muito mais de um traço e a expressão de cada traço é influenciada por mais do que um fator biológico. Modelos de personalidade baseados somente em aspectos neurocientíficos são claramente muito generalistas, pois correm o risco de supervalorizar os resultados e simplificar demasiadamente a neurobiologia que conhecemos até agora (CERVONE & PERVIN, 2008: 361).

Mesmo assim, percebemos que, como o funcionamento neural demonstra ao menos parcialmente, os traços de personalidade podem apontar as disposições do indivíduo quanto a suas emoções e ao seu modo de processar informações. Por isso, na próxima seção, iremos abordar os modelos e estudos de personalidade para a tomada de decisão e análise de informações.

5. Modelos de Personalidade na área de Inteligência Governamental: Analisando o Pessoal de Análise e Avaliando os Possíveis Impactos das Escalas de Traços sobre o Processamento de Informações dos Analistas de Inteligência

David Winter, um dos mais proeminentes estudiosos de psicologia da personalidade e da sua aplicação à política, define a personalidade como a integração individualmente padronizada de processos de percepção, memória, julgamento, busca de objetivos (*Goal-Seeking*) e expressão emocional e regulação (2003: 110 *apud* (MINTZ&DeROUEN, 2010:114). A maior parte dos estudiosos da psicologia da personalidade a definem como características psicológicas que contribuem para os padrões estáveis e distintos dos indivíduos de sentir, pensar e se comportar (CERVONE & PERVIN, 2008:8). Por isso, estudar os traços de personalidade são importantes para compreender o processamento de informação como um todo, considerando todas as suas dimensões como variáveis de uma dinâmica única, desde a emoção à razão. Segundo Cervone e Pervin (2008:7), a maior razão para se estudar a psicologia da personalidade é que ela têm como foco o tópico mais complexo e interessante da psicologia: o todo, integrado, coerente e único do indivíduo.

Quando estudando personalidade, os pesquisadores geralmente focam-se em duas unidades de análise principais: a estrutura, que se refere aos traços estáveis e que se mantêm no tempo na engenharia psicológica do indivíduo, procurando identificar o sistema conexo ou não, além de uma possível hierarquia entre esses traços; o estudo do processo da personalidade se refere às reações psicológicas que mudam dinamicamente, isto é, que se modificam em um período do tempo relativamente curto, buscando explicar o rápido e dinâmico fluxo de motivações, emoções e ações as quais os indivíduos presenciam em si mesmos. Os teóricos da personalidade também tentam compreender não só o que indivíduos são no aqui e agora, mas também buscam saber como a pessoa tornou-se daquela maneira (CERVONE & PERVIN, 2008:14). Nesse sentido, existem dois fatores determinantes principais considerados pelos estudiosos: os determinantes genéticos e biológicos e os determinantes do ambiente (Cultura, Classe Social, Família, Relações Interpessoais, etc.).

Em termos de como a personalidade afeta a tomada de decisão, Winter (2005) escreve que a personalidade influencia na medição de preferências e de como os tomadores de decisão irão reagir às informações precedentes à decisão. O autor

aponta que a personalidade moldará a maneira como o indivíduo lidará com a emoção. Winter (2003, 115-117 *apud* HOUGHTON, 2009: 101) desconstrói a personalidade em basicamente quatro elementos: temperamento, cognição, motivação e contexto social. Temperamento se refere aos componentes observáveis do comportamento como o quão enérgico a pessoa é e o nível de neurose. O contexto social envolve fatores como gênero, classe, etnia, cultura e geração. Cognição trata de crenças, valores e atitudes e a Motivação inclui objetivos e mecanismos defensivos.

Muito do trabalho de David Winter usa de uma consistente análise para classificar líderes políticos de acordo com os seus motivos, com ênfase particular na dimensão da personalidade: a extensão em que eles buscam poder, sua capacidade de se afiliar com outros, disposição de atingir grandes feitos, e tentativa de controlar eventos. Winter e Stewart, por exemplo, sustentam que a necessidade de poder e a necessidade de filiar-se a outros são motivações particularmente importantes para os presidentes dos EUA. Como nota Winter, a personalidade é um assunto complexo, e ele a define não somente para incluir motivos (o quanto de poder o líder busca, por exemplo), mas também traços (por exemplo, o quão introvertido ou extrovertido o líder é). Enquanto os últimos são relativamente fixos no tempo, o primeiro varia mais, fazendo com que mensurações de personalidade sejam adicionalmente traiçoeiras quando se trata de motivos. Menos convencionalmente, Winter também define a personalidade para incluir tanto cognição quanto crenças (o que um líder pensa sobre aborto, por exemplo) assim como o contexto social ou político no qual o líder está operando (“a situação”) (HOUGHTON, 2009:103).

Margaret Hermann é talvez a acadêmica que mais fez para posicionar a personalidade em lugar de destaque no campo da psicologia política. O mais conhecido é o seu estudo de 1980 sobre a personalidade de 45 líderes políticos. Baseada em pesquisas anteriores, Hermann nota que líderes agressivos são altos em necessidade de poder, baixos em complexidade conceitual, não confiam nos outros, nacionalistas e propensos em acreditar que eles tem algum controle sobre os eventos em que estão envolvidos. Por outro lado, a mesma pesquisa sugere que líderes conciliatórios tem alta necessidade de afiliação, alta complexidade conceitual, confiam nos outros, baixo nacionalismo, e propensos a exibir pouca convicção na sua própria habilidade de controlar os eventos ao seu redor (HOUGHTON, 2009:103).

Preston ampliou alguns desses *insights* em uma estrutura mais geral para categorizar os estilos de liderança através de duas dimensões: a necessidade de controlar e o envolvimento no processo de tomada de decisão por um lado, e a complexidade cognitiva e sensibilidade ao contexto no outro. Assim, na primeira dimensão, alguns líderes exibem tanto uma alta necessidade de controlar quanto um

alto grau de interesse e experimentação no processo político. O autor chama esses de “Diretores”. Outros podem ter baixa necessidade de controle e baixo interesse (“delegadores”). Também é possível combinar alta necessidade de controle com baixo interesse, os “magistrados” ou baixa necessidade de controle e alto interesse (“administradores”) (HOUGHTON, 2009:103).

Preston também classifica presidentes de acordo com o grau de complexidade cognitiva – onde complexidade é tratada como uma característica relativamente fixa da personalidade – e interesse em política externa. Aqui ele divide os líderes em “navegadores”, “observadores”, “sentinelas” e “mavericks”. Navegadores, por exemplo, tem um alto grau de interesse em política externa, com alta necessidade de informações e alto grau de complexidade cognitiva. Sentinelas tem alto interesse em política externa, mas baixa necessidade de informações e baixo grau de complexidade. Seguindo assim, Preston classifica Bill Clinton, por exemplo, como um “delegador-observador”; em outras palavras, na primeira dimensão, ele confia bastante e delega bastantes funções aos seus funcionários e especialistas, e, na segunda dimensão, ainda que possua uma alta complexidade cognitiva, tem um interesse limitado em política externa. George W. Bush seria um “delegador-maverick”, ainda que parecido com Clinton na primeira dimensão, ele exibiria uma baixa necessidade por informações e baixo grau de complexidade cognitiva.

É importante apontar que, quando estamos tratando de estudos políticos, é claro que a personalidade não é uma variável relevante em todas as circunstâncias, e os psicólogos políticos que focam em fatores de personalidade tem sido geralmente cautelosos nos tipos de alegações que fazem (HOUGHTON, 2009: 101). Existem dois motivos principais para que isto ocorra, um sendo resultado de uma realidade e outro de uma limitação metodológica: primeiramente, o indivíduo claramente não é a variável mais importante em muitos aspectos da política, principalmente a internacional, e quando o é, nem sempre a sua personalidade impactará no resultado da situação; o outro ponto é o obstáculo metodológico do estudo da personalidade com líderes políticos, um obstáculo que costuma a aumentar de grau quanto mais importante na cadeia de decisão for o político – ou seja, é muito improvável que um político aceite “deitar no divã”. Winter (2005) afirma que apesar desta dificuldade, pode-se chegar a estudos bem acurados da personalidade de líderes políticos através de estudos a distância, ou seja, indiretos, através de discursos, reações públicas, biografias e testes de personalidade à indivíduos próximos do sujeitos respondendo como o mesmo.

Concordo com a importância dos esforços em se estudar a personalidade de políticos importantes e com as tentativas cada vez mais acertadas de se chegara um

método de mensuração cada vez mais eficaz, mas o grau de confiança que Winter deposita em seus métodos de estudo a distância me parece um tanto ingênuo. Por isso, o foco deste capítulo será sobre o estudo da personalidade dos analistas de inteligência, pois acredito que seu acesso pode ser mais acertado através de testes aplicados e inventários de personalidade com funcionários e ingressantes das agências de inteligência. É importante considerar a personalidade do analista de inteligência para se aumentar a efetividade dos sistemas de inteligência como um todo, pois como a personalidade afeta no processamento de informações do indivíduo, ela conseqüentemente afetará na qualidade do produto principal da atividade de inteligência, os Relatórios de Análise. O modelo dos Cinco Fatores, um dos mais reconhecidos no campo da psicologia da personalidade, mostra-se como uma poderosa ferramenta para este fim.

5.1. O Modelo dos Cinco Fatores

O Modelo *five factor* é uma organização dos traços de personalidade, que considerados todos juntos, fornece uma boa aproximação das estruturas de personalidade. Isto é, todos têm todas as características apresentadas, o que varia é o grau de intensidade das mesmas. Esses traços mostram estabilidade no tempo, validação nos cruzamentos culturais, e possuem algum grau de hereditariedade, sugerindo uma base biológica para ao menos algumas diferenças no temperamento e personalidade. Essas características de personalidade se manifestam em diferenças sistemáticas em estilos de *coping*, queixas somáticas, bem-estar psicológico, processos cognitivos, relações interpessoais, e necessidades internas e motivações (BAR-JOSEPH, 2008:136). Através da descrição do posicionamento do indivíduo nos cinco fatores, obtém-se um esquema compreensivo, que sintetiza o seu estilo emocional, interpessoal, experiencial, atitudinal e motivacional.

Em quase toda a área de estudos, o pesquisador precisa de taxonomias, ou seja, uma forma aceitável de se classificar o seu objeto de estudo. A Psicologia da Personalidade não é diferente. Este campo de estudo pode se beneficiar muito de uma taxonomia de diferenças individuais nas disposições da personalidade que seja amplamente acordada pelos seus pesquisadores. Organizar a multiplicidade de traços de personalidade em uma simples e coerente taxonomia tem sido uma das maiores atividades da psicologia da personalidade durante os últimos 25 anos do século XX (CERVONE & PERVIN, 2008: 269). O modelo que mais conseguiu se aproximar de um resultado ótimo desses esforços foi o Modelo dos Cinco Fatores.

Tendo como base as teorias de traços apresentadas por Eysenck e Cattell, principalmente, e desenvolvida por McCrae e Costa, a idéia de que cinco fatores de personalidade são o fundamento das diferenças individuais da personalidade se baseiam na análise de três tipos de dados: (1) termos utilizados em várias línguas que distinguem os traços (a hipótese lexical); (2) pesquisas de cruzamentos culturais testando a universalidade das dimensões dos traços; e (3) a relação do questionário de traços com outros questionários e testes (CERVONE & PERVIN, 2008: 269). A partir disso, muitos autores afirmam que a força e a universalidade do Modelo dos Cinco Fatores está no fato dos traços terem origens biológicas nos seres humanos, resultado da evolução psicológica que acabou por selecionar determinadas características.

Segundo Nunes & Hutz (2005:94):

“Embora o modelo dos Cinco Fatores tenha se desenvolvido à luz das metodologias empiricistas, ele tem se mostrado capaz de explicar os resultados obtidos em testes criados a partir de diversos modelos teóricos de personalidade. Esta “tradução dos instrumentos teóricos para o Modelo dos Cinco Fatores tem permitido uma compreensão mais profunda do que representam seus fatores. Também é essa tradução que tem permitido uma comparação sistemática de diversos construtos que são avaliados por diferentes instrumentos, bem como uma melhor compreensão das diferenças e semelhanças das características avaliadas pelos mesmos.”

Assim, apresentamos uma breve descrição de cada um dos domínios ou fatores do Modelo dos Cinco Fatores (McCRAE et al, 1990):

Neuroticismo (N)

A escala global do Neuroticismo avalia a adaptação vs. a instabilidade emocional. Identifica, por conseguinte, indivíduos preocupados, nervosos, emocionalmente inseguros, com sentimentos de incompetência, hipocondríacos, com tendência para a descompensação emocional, idéias irrealistas, desejos e necessidades excessivos e respostas de *coping* inadequadas. O aspecto central deste domínio é a tendência a experienciar sentimentos negativos, como a tristeza, medo, embaraço, raiva, culpabilidade e repulsa. Os indivíduos com pontuações baixas em N são emocionalmente estáveis. São geralmente, calmos, com humor constante, relaxados, seguros, satisfeitos consigo mesmos e capazes de fazer face a situações de tensão, sem ficarem transtornados.

Extroversão (E)

Os extrovertidos são pessoas sociáveis, que para além de apreciarem o convívio com os outros, com os grupos e as multidões, são também afirmativos, otimistas, amantes da diversão, afetuosos, ativos e conversadores. Gostam, por conseguinte, da excitação e da estimulação e tendem a ser alegres, animados, enérgicos e otimistas. A extroversão traduz, conseqüentemente, a quantidade e intensidade das interações interpessoais, o nível de atividade, a necessidade de estimulação e a capacidade de exprimir alegria. A introversão é o pólo oposto da E. Os indivíduos introvertidos são essencialmente reservados, sóbrios, pouco exuberantes, distantes, com um ritmo de vida mais calmo, tímidos, silenciosos, apreciam estar sozinhos, são mais orientados para a tarefa e independentes nas suas tomadas de decisão, o que não significa que tenham ansiedade social ou sejam pouco amigáveis, infelizes e pessimistas.

Abertura à Experiência (O)

A Abertura à Experiência, oriunda de múltiplos contextos teóricos e com raízes fora da tradição lexical, na qual o modelo dos cinco fatores foi inicialmente identificado, é a menos conhecida e a mais controversa das cinco dimensões, mas também a mais relevante para o estudo da imaginação, da cognição e da personalidade. O O relaciona-se fortemente com alguns aspectos da inteligência, como o pensamento divergente que é um dos componentes da criatividade, ao passo que, com outros aspectos, como as aptidões aritméticas, a sua correlação é nula. Por conseguinte, algumas pessoas muito inteligentes são fechadas à experiência, e outras, muito abertas, podem ser um pouco limitadas, intelectualmente. Os componentes da Abertura à Experiência são: a fantasia ou imaginação ativa, a sensibilidade estética, a amplitude dos sentimentos, a abertura a idéias ou a curiosidade intelectual e o juízo independente ou liberal. Globalmente, esta dimensão traduz a procura produtiva, a apreciação da experiência, por si própria, a tolerância e a exploração do não-familiar. Os indivíduos abertos à experiência são, por conseguinte, curiosos em relação ao seu mundo interior e exterior, sendo as suas vivências muito ricas. Estão dispostos a tomar em consideração novas idéias e valores não convencionais, e experienciam um leque mais variado de emoções (positivas e negativas). As pessoas com O elevado são curiosas, criativas, originais, imaginativas, têm uma grande diversidade de interesses, são pouco convencionais e tradicionais, facilmente colocam em causa a autoridade e optam por novas idéias sociais, políticas e éticas. As pessoas que pontuam baixo em O tendem a ser mais convencionais, “pé no chão”, conservadoras, preferem o familiar à novidade, têm uma gama de interesses mais limitada, e tendem a ser pouco artísticas e analíticas.

Amabilidade (A)

A Amabilidade, como a Extroversão, é uma dimensão, que diz respeito às tendências interpessoais, e refere-se à qualidade da orientação interpessoal, num “contínuo que vai desde a compaixão ao antagonismo” nos pensamentos, sentimentos e ações. A pessoa amável é, fundamentalmente, altruísta, de bons sentimentos, benevolente, digna de confiança, prestável, disposta a acreditar nos outros, reta, inclinada a perdoar. É também simpática para com os outros e acredita, por sua vez, que os outros serão igualmente simpáticos. Em contraste, a pessoa hostil é egocêntrica, cínica, rude, desconfiada, pouco cooperativa, vingativa, irritável, manipuladora, céptica em relação às tendências dos outros e mais competitiva do que cooperativa. Apesar de ser tentador encarar o pólo agradável como preferível e mais saudável psicologicamente, tal nem sempre acontece. A disposição a lutar pelos direitos humanos e o pensamento cético e crítico, na análise objetiva das ciências, são dois exemplos das vantagens do antagonismo. O certo é que a dimensão Amabilidade influencia a auto-imagem e ajuda a formar as atitudes sociais e a filosofia de vida. Da mesma forma que nenhum destes pólos é intrinsecamente melhor para a sociedade, nenhum é também melhor para o indivíduo. Uma pontuação baixa em A está associada a distúrbios narcísicos, anti-sociais e paranóicos da personalidade, enquanto um A elevado se relaciona com os distúrbios dependentes da personalidade.

Conscienciosidade (C)

McCrae (1990) conceitualizou a Conscienciosidade como contendo aspectos proativos e inibidores: o primeiro aspecto revela-se na necessidade de realização e apego ao trabalho, enquanto o lado inibidor se manifesta nos escrúpulos morais e na prudência. A Conscienciosidade avalia o grau de organização, persistência e motivação pelo comportamento orientado para um objetivo. Contrasta pessoas, que são de confiança e escrupulosas, com as que são preguiçosas e descuidadas. Muitas das teorias sobre a personalidade, sobretudo as psicodinâmicas, referem-se ao controle dos impulsos. No decurso do desenvolvimento, os sujeitos aprendem a lidar com os seus desejos, sendo, geralmente, um sinal de Neuroticismo elevado a incapacidade de resistir a tentações na idade adulta. Mas o auto-controlo tem também a ver com um processo mais ativo de planificação, organização e prossecução de tarefas: as diferenças individuais nestes aspectos são a base da Conscienciosidade. O indivíduo consciencioso é dotado de força de vontade, é determinado, de confiança, escrupuloso, pontual, organizado, trabalhador, auto-disciplinado, arranjado e ambicioso. Um C elevado, na sua orientação positiva, está relacionado com o êxito, a

nível acadêmico e profissional. Na sua vertente negativa, tem relação com a limpeza compulsiva e com a mania do trabalho (*Workaholic*). Não é que os sujeitos com pontuação baixa nesta faceta tenham falta de princípios morais: são apenas menos escrupulosos na sua aplicação e, menos obstinados na prossecução dos seus objetivos.

A Tabela (autoria própria) a seguir resume as 30 facetas de cada um dos fatores do modelo:

Tabela 5.1.

Neuroticismo	Extroversão	Abertura	Amabilidade	Conscienciosidade
Ansiedade	Acolhimento	Fantasia	Confiança	Competência
Hostilidade	Gregarismo	Estética	Franqueza	Ordem
Depressão	Assertividade	Sentimentos	Altruísmo	Senso de dever
Autoconsciência	Atividade	Ações	Aquiescência	Direcionamento
Impulsividade	Busca de sensações	Idéias	Modéstia	Autodisciplina
Vulnerabilidade	Emoções positivas	Valores	Sensibilidade	Deliberação

Mensurações dos *five factor*, especialmente através do Inventário de Personalidade NEO, tem se provado válidos através do espaço e do tempo (Gallaher, 2005:7-8). Perfis de personalidade têm sido aplicados em clínicas de tratamento psicológico, ambientes empresariais e governamentais, e em análises históricas. Essas pesquisas vêm sendo úteis para compreender motivações por trás de ações no passado, assim como fazer predições quanto disposições de determinados comportamentos no futuro. Além disso, e talvez mais importante, o estudo agregado de perfis de personalidade estão levando a suposições mais generalizantes. Por exemplo, um estudo de gêneros (GOLDBERG 1981 *apud* JOHN, 1999) comparado mostrou que universalmente as mulheres tendem a ter pontuações mais altas em Neuroticismo e Amabilidade, enquanto os homens tipicamente pontuam mais em Abertura a Idéias e Ações Afirmativas.

Dentro dos estudos na política, uma pesquisa entre os integrantes da Casa dos Comuns britânica mostrou que aqueles que pontuaram pouco no fator Abertura eram correlacionados a posições ideológicas mais extremas, se comparados aos que tinham pontuado moderadamente (TWARDY, 2010:26). Além disso, presidentes com uma alta Abertura são mais propensos a utilizar-se da diplomacia ao invés do conflito.

Correlações entre o modelo *Five Factor* e modelos de mensuração de risco mostraram que indivíduos com baixos índices de Conscienciosidade, principalmente quando relacionados à faceta Deliberação, tendem a tomar mais riscos (Kowert and Hermann, 1997 *apud* GALLAHER, 2005). Os autores determinaram que tais indivíduos em geral são caracterizados como impetuosos, impulsivos e despreocupados. Eles ignoram o risco mais do que tomar riscos calculados. Eles também descobriram uma forte relação entre indivíduos que pontuavam muito em Abertura, particularmente em Abertura para Fantasia e Ação. Esses eram caracterizados geralmente como aventureiros que buscavam correr riscos, pois trazia prazer. O resultado do estudo dos riscos baseados na personalidade, e não em ganhos, perdas, ou racionalidade, classificou os indivíduos em três tipos: aqueles que ignoram o risco, os que o aceitam e os que o evitam.

Desde 2001, um grupo de pesquisa americano está desenvolvendo o chamado projeto Apollo (STICHA *et al*, 2000;2001;2006) para o Departamento de Análise de Inteligência da CIA. Ao desenvolver uma ferramenta de análise que, ligando métodos como o Teorema de Bayes³³ em rede, variáveis da psicologia política e modelos de traços de personalidade, a pesquisa pretende prever ações específicas de líderes mundiais em determinadas situações. Em um primeiro momento do modelo, é feita a modelação situacional através das Redes de Bayes, projetando a probabilidade da ação através das crenças e percepções do líder quanto a determinada situação. Em um segundo e terceiro momento, são adicionadas variáveis que ligam as possíveis ações do líder à sua personalidade, através do modelo *Five Factors* buscando prever qual delas será a efetuada. O objetivo do projeto é melhorar a precisão das predições, adicionando à análise alguns desvios bem conhecidos na racionalidade humana (TWARDY, 2010: 2).

No estudo Apollo foram definidas as seguintes variáveis da psicologia política: imagem positiva dos outros, exercício de controle, necessidade de poder,

³³ O Teorema de Bayes foi desenvolvido dentro do espectro da Teoria dos Jogos. Este Teorema relativiza a capacidade maximizadora do ator racional da teoria dos jogos ao adicionar as crenças do ator em sua análise, sem colocar em xeque sua lógica interna e consistência de predição. A adição das crenças reforçam o laço entre Teoria dos Jogos e Teoria da Decisão. O Teorema de Bayes explica como uma nova informação deveria ser usada para atualizar as crenças sobre as situações do mundo. Ele avalia a capacidade de uma nova evidencia diferenciar a percepção do ator sobre as situações perante ele e identifica como as primeiras crenças modificaram-se (MORROW, 1994:161). O Equilíbrio Bayesiano Perfeito une o conceito de crenças às estratégias para criar uma idéia mais poderosa de equilíbrio (MORROW, 1994:160). Ele consiste nas crenças e estratégias que apóiam uma a outra quando estão em equilíbrio. Dada as crenças do ator quanto às estratégias dos outros atores, a maximização ocorrerá quando as crenças forem consistentes com a estratégia real dos oponentes. Assim, podemos até mesmo relacionar com os conceitos já mencionado de “ambiente psicológico” e “ambiente operacional” vindos da psicologia política.

complexidade conceitual, desconfiança e suspeitas e tolerância a riscos. Já nos estudos psicológicos de personalidade, os pesquisadores fixaram-se no modelo *five-factors* de Costa e McCrae (1985), onde as características gerais do indivíduo podem ser classificadas em cinco grandes áreas: Neuroticismo, Extroversão, Abertura à Experiência, Amabilidade e Conscienciosidade. As variáveis intervenientes que ligam as características de personalidade à possível ação que o líder tomará são: Conflito vs. Cooperação (quanto ao oponente); Ações burocráticas vs. Ações voluntaristas; Ações consistentes com a posição vs. Ações inconsistentes; Ações Unilaterais vs. Ações Colaborativas (quanto à opinião de colegas); Ações substanciais vs. Ações Protocolares; Ações que desafiam limitações vs. Ações que não desafiam. Abaixo está a tabela resumo do estudo Apollo:

Tabela 5.2.

Psicologia Política	Facetas do Modelo <i>Five Factor</i>
Imagem Positiva dos Outros	Confiança (Amabilidade) Emoções Positivas (Extroversão)
Controle	Competência (Conscienciosidade) Autodisciplina (Conscienciosidade) Assertividade (Extroversão) (-)Depressão (Neuroticismo) (-)Vulnerabilidade (Neuroticismo)
Necessidade de Poder	(-) Aquiescência (Amabilidade) Direcionamento(Conscienciosidade) Assertividade (Extroversão)
Complexidade Conceitual	Abertura a Idéias, Valores e Ações (Abertura)
Desconfiança e Suspeita	(-) Confiança (Amabilidade) Hostilidade (Neuroticismo) (-)Acolhimento (Extroversão) (-)Aquiescência (Amabilidade)
Tolerância ao Risco	Abertura a Ações (Abertura) (-)Ansiedade (Neuroticismo) (-)Deliberação(Conscienciosidade) Busca de Sensações(Extroversão) (-)Vulnerabilidade (Neuroticismo)

Fonte: Sticha 2006, *Adaptado pelo Autor.*

Os autores Uri Bar Joseph e Rose McDermott (2005), no artigo que deu origem à idéia desta monografia “*Change the Analyst, Not the System*”, ao sugerir a reforma do sistema de inteligência americano não através da reorganização burocrática e criação

de novos órgãos, mas sim pelo aprimoramento de seus analistas, utilizaram o modelo *Five Factors* para chegar a resultados interessantes. Bar Joseph afirma que a atenção inadequada que está sendo posta na análise da personalidade dos analistas de inteligência, primeiramente aos níveis seniores gerenciais, é uma grande causa das falhas em inteligência.

Segundo ele, mais atenção deveria ser dada ao nível dos candidatos aos postos de analista quanto abertura e tolerância à ambigüidade (ou necessidade de fechamento cognitivo) para sobrepor desvios inconscientes (ou não-motivados) que podem obstruir um processamento informacional ótimo ou atípico (BAR-JOSEPH, 2008:128). Em muitos casos, mesmo analistas espertos e bem intencionados podem possuir traços de personalidade os quais não otimizam as necessidades específicas para uma análise de inteligência criativa. Sob estas circunstâncias, a probabilidade de uma grande falha de inteligência aumenta. Esta perspectiva permite que iluminemos o problema da análise de inteligência através de uma perspectiva diferente, perguntando-se se existe alguma diferença sistemática e estável entre as personalidades de indivíduos que pode fazer com que atinjam uma interpretação mais acurada de informações (BAR-JOSEPH, 2008:135).

Na tentativa de encontrar maneiras de melhorar a efetividade da análise de inteligência, Harris (2003 *apud* BAR-JOSEPH, 2008:134) mantém que a melhor chance de reformar a inteligência para uma nova era é confiar em encontrar e nutrir mentes independentes. Entretanto, ele não define claramente o que é esta mente “independente” e “bela”, exceto por descrevê-la como possuindo um pensamento criativo não-convencional e análises com insights que as outras pessoas não percebem. Já Moore (2005) tenta dar um passo adiante, construindo um modelo com traços de personalidade e experiências requeridas para o tipo ideal de analista de inteligência e sugeriu usá-lo para medir a qualidade dos analistas no mundo real.

Enquanto um crescente número de estudos concluiu que essas mentes “brilhantes” são essenciais para aumentar a qualidade do processo analítico, nenhuma sugere meios concretos de atingir esse objetivo (BAR-JOSEPH, 2008:134). O objetivo principal do artigo de Bar-Joseph era sugerir o Modelo dos Cinco Fatores como forma de reconhecer esses traços que apontariam para um “tipo ideal” de analista. Segundo o autor, estes traços podem ser sistematicamente identificados usando testes psicológicos de personalidade e inventários já existentes. Especificamente, um teste de personalidade é o Modelo dos Cinco Fatores, que pode ser empregado para selecionar, treinar e promover analistas que, por virtude de seus traços de personalidade, podem estar mais equipados para superar os problemas advindo de

bias que tipicamente tem atingido as análises de inteligência (BAR-JOSEPH, 2008:135).

A sugestão principal de Bar-Joseph (2008:128), e que é mantida nesta monografia como justificativa principal da importância do esforço deste trabalho, é que o governo poderia fazer mais para tirar vantagem dessas diferenças de forma que coletivamente poder-se-ia beneficiar a qualidade da análise de inteligência. Na Análise de Inteligência, onde indivíduos freqüentemente trabalham em grupos, uma solução pode ser combinar indivíduos com fortes habilidades em áreas particulares dentro de grupos de trabalhos em que se cuide para balancear conscienciosidade com abertura, por exemplo. Desta maneira, nenhum indivíduo necessita incorporar todos os traços, mas os líderes do grupo devem manter-se atentos para a importância de incorporar os diversos traços de personalidade em um dado grupo.

As agências de inteligência recrutam e promovem analistas baseadas em traços particulares como responsabilidade e ordem, capacidade verbal, habilidades gerenciais e habilidades de trabalhar sob pressão. Enquanto claramente estes traços são importantes, eles também se aglomeram em uma categoria associada ao traço “conscienciosidade”. Enquanto que útil, este traço também é freqüentemente associado e opera em contradição com aqueles traços que melhor poderiam ajudar o indivíduo a acuradamente perceber uma ameaça, especialmente uma ameaça totalmente nova e atípica, sendo estes traços a abertura a novas idéias e experiências, assim como possuir uma imaginação ativa e uma propensão à idéias fantasiosas. Assim, estes traços que as agências geralmente selecionam acabam por, inadvertidamente, mas sistematicamente, excluindo esses indivíduos que poderiam provar-se mais capazes de fazer este trabalho (BAR-JOSEPH, 2008:135).

Uma das formas de prover mecanismos pedagógicos e institucionais de validação e procurar melhorar viesamentos psicológicos e de personalidade que podem causar disfunções analíticas seria treinar analistas utilizando materiais simulados. Uma vez que os analistas podem testemunhar, em um contexto seguro de simulação, como suas predileções particulares podem ter causado suas falhas, ou ter solucionado-as, eles podem ser capazes de aprenderem como se resguardar contra falhas similares em situações futuras. Tais simulações podem ter base em casos que incluem tanto falhas internas como externas, como a falha em detectar espões (como Aldrich Ames), ou a inabilidade em prever a queda da URSS. Adicionalmente, observadores podem usar tais simulações para validar os meios nos quais a personalidade impacta sistematicamente na análise de inteligências através de uma ampla amostra de indivíduos (BAR-JOSEPH, 2008:138).

Sem sombras de dúvida, a personalidade está longe de ser o único fator que importa para produzir análises de inteligência consistentes e de qualidade. Entretanto, enviesamentos causados pela personalidade são prováveis de serem exacerbados através da cadeia de comando por causa de preferências sistemáticas em ouvir analistas que parecem ser “conscientes”, descontando os com alto grau de abertura. Isto não significa dizer que conscienciosidade não é uma característica boa e importante. Significa afirmar que a conscienciosidade sozinha tende a levar a sistemáticas limitações em integrar criativamente novas informações (BAR-JOSEPH, 2008:140).

Assim, por exemplo, um analista “consciente” irá dirigir especial atenção aos detalhes da coleta da informação, mas terá menos foco para procurar informações que possam invalidar suas hipóteses iniciais. Tal indivíduo irá passar tal informação para o seu chefe sem necessariamente discutir amplamente com seus colegas primeiro, Tal informação irá provavelmente ser processada de forma a apoiar teorias pré-existentes. Neste caso, o enviesamento torna-se exagerado, especialmente se a cadeia de comando inclui muitos indivíduos “conscientes”. Indivíduos com mais abertura irão permanecer receptivos a interpretações alternativas para as informações já existentes no processo de inteligência. Isto pode fazer tais indivíduos mais lentos no processo e disseminação, por isso grupos que incluam tanto indivíduos “abertos” quanto “conscientes” podem funcionar melhor se eles puderem interagir cooperativamente (BAR-JOSEPH, 2008:140).

Tratando-se de aprendizagem, indivíduos com um alto grau de abertura e baixa conscienciosidade podem desenvolver idéias criativas, mas é improvável que sigam uma idéia sistematicamente para produzir um bom resultado coerente. Entretanto, indivíduos com alto grau de conscienciosidade e baixo de abertura tendem a ser meticolosos e bem-organizados, mas sua falta de imaginação demonstra uma alta necessidade de fechamento cognitivo. Eles irão querer saber e decidir o que eles estão analisando rapidamente e apressadamente para reduzir as incertezas, assim como a ansiedade que esta ambigüidade cria nos indivíduos com altos graus de conscienciosidade. Uma aprendizagem ideal, nesta discussão, ocorre nos indivíduos com alto grau de abertura acompanhados com alto grau de conscienciosidade. Nesses indivíduos, imaginação casada com diligência produz soluções criativas a problemas (BAR-JOSEPH, 2008:137).

Um interessante estudo relacionando os estilos cognitivos³⁴ individuais e o Modelo dos Cinco Fatores foi desenvolvido por Santos, Sistos e Martins (2003). A partir de uma amostra de 135 universitários as autoras relacionaram principalmente os estilos cognitivos convergentes, divergentes, impulsivos e reflexivos aos cinco fatores. Os resultados foram os seguintes: o pensamento convergente, relacionado ao raciocínio lógico e à habilidade em lidar com problemas que requerem uma resposta convencional (uma solução clara e correta) com base nas informações fornecidas, sendo identificado com indivíduos emocionalmente inibidos, disciplinados e conservadores, encontrou uma relação negativa com o fator Extroversão; o pensamento divergente, associado à criatividade, imaginação e habilidade em tratar de problemas que demandam generalizações de várias respostas igualmente aceitáveis, normalmente coligado à indivíduos irritadiços, disruptivos e até ameaçadores, foi identificado, como esperado, ao traço de Abertura, entretanto, encontrou também relações padrões com todos os outros traços, dificultando conclusões; o estilo cognitivo reflexividade englobaria pessoas com melhor desempenho em tarefas que requerem processos detalhados e são possuidoras de formas de pensar organizadas e seqüenciadas e com tendência à ponderação prévia para suas respostas, sendo esperado uma relação positiva com o traço Conscienciosidade e negativa com Neurotiscismo, o que foi confirmado, além de não ter sido encontrada a relação negativa esperada com Extroversão, mas foi identificado uma relação positiva inesperada com Abertura; finalmente, as pessoas com características marcantes do estilo cognitivo impulsividade apresentariam um melhor desempenho em tarefas que requerem processos globais e para dar uma resposta se deteriam pouco em ponderação e organização prévias, considerando-se que se esperava uma relação positiva com Neurotiscismo e Extroversão, o que não foi confirmada, encontrou-se uma relação inesperada negativa com Conscienciosidade, o que não parece ir de encontro ao estilo impulsivo.

A própria conscienciosidade pode impactar no aprendizado através de diferentes mecanismos. As facetas da conscienciosidade podem trabalhar em contradição uma com a outra. Por exemplo, quando conscienciosidade está relacionada com auto-sabotagem, o aprendizado é obstruído. Mas se esta está

³⁴ Segundo Santos, Sistos e Martins (2003:12): “Os estilos cognitivos são estruturas relativamente estáveis e podem sofrer impacto de experiências vividas durante os anos de escolaridade, inclusive na etapa do ensino superior. (...) A preferência cognitiva do estudante é uma variável independente importante, pois contribui exclusivamente na realização e organização cognitiva no contexto de habilidade geral, organização cognitiva anterior e variáveis de conhecimento. (...) A validade do construto estilo cognitivo é apoiada na evidência de que as dimensões são independentes, não se confundem com inteligência, mas interagem com os traços de personalidade.”.

relacionada a auto-eficácia, o aprendizado torna-se acelerado. O que isto significa é que se uma pessoa mantém um senso de ordem e competência enganando a si mesmo sobre a situação ao seu redor, é improvável que ele seja capaz de aceitar uma nova informação que contradiga as suas crenças pré-existentes. Por exemplo, se ele acredita que está fazendo um bom trabalho porque ele está providenciando a informação que o seu chefe quer ouvir, e aceitando que a possibilidade que a sua análise esteja errada irá ameaçar esta percepção, ele não irá ser capaz de integrar uma nova informação. É provável que esta tendência esteja ligada, paralelamente, à altos graus de amabilidade do indivíduo. Entretanto, se esta mesma pessoa mantém um senso de auto-disciplina e realizações através da perspectiva de competência e eficiência, ele irá seguir motivado a aprender, não importa o que seja para melhorar a sua performance, mesmo que determinada informação contradiga as suas crenças anteriores (BAR-JOSEPH, 2008:138).

É interessante notar que uma série de estudos demonstraram que a conscienciosidade é o fator que tem maior correlação com o bom desempenho acadêmico, uma associação que tem sido explicada em termos da persistência, disciplina e natureza orientada para realizações (*achievement-oriented*) dos indivíduos altos neste fator (CHAMORRO-PREMUSIC & FURNHAM, 2008:1597). Evidências também sugerem que Abertura à Experiência, um traço de indivíduos criativos e com curiosidade intelectual, é positivamente conectado com o desempenho acadêmico. Ainda que efeitos da Conscienciosidade no desempenho acadêmico parecem ser independentes do QI, correlações negativas entre o teste e a conscienciosidade tem levado à sugestões de que este fator poderia agir como uma “força compensatória” de baixas habilidades cognitivas. Por outro lado, a sobreposição entre Abertura e desempenho acadêmico tem freqüentemente sido interpretado em termos de habilidade cognitiva (CHAMORRO-PREMUSIC & FURNHAM, 2008:1597).

O estudo de Pearman (2009) sobre Cognição e Personalidade encontrou significantes relações entre Extroversão e Velocidade de Processamento e Memória de Curto Prazo. A velocidade de extrovertidos em repostas motoras era maior que a de introvertidos em termos de mensuração de performance e responsividade psicofisiológica. Introvertidos tendem a ter altos níveis básicos de excitação que podem levá-los a modular as suas respostas de forma a prevenir uma sobre-excitação. A Extroversão também está positivamente relacionada à atividade neural no córtex pré-frontal e no lóbulo parietal, ambos relacionados também com a velocidade de processamento de informações (PEARMAN, 2009:360).

Sobre atitudes, vários níveis de abertura e amabilidade produzem diferentes estilos. Indivíduos altos em ambas as características gostam de tentar novas soluções

para os problemas existentes. Aqueles baixos em ambas as dimensões mostram fortes e inflexíveis crenças quanto a políticas sociais e moralidade pessoal. Eles esperam que todos sigam as regras, e encorajam forte disciplina. Também tendem a adotar uma abordagem resistente quanto aos problemas sociais. Indivíduos que se mantêm altos em amabilidade, mas baixos em abertura, preferem valores e crenças tradicionais. Eles sentem que seguir as regras estabelecidas irá produzir uma melhor chance de atingir paz e prosperidade própria. Indivíduos abertos que não tem amabilidade tornam-se livres-pensadores que freqüentemente consideram a posição dos outros, mas mantêm um altíssimo grau de julgamento e crítica (BAR-JOSEPH, 2008:138).

Mundin-Masini propõe relações diretas entre os cinco fatores da personalidade e a percepção de riscos do indivíduo. No escopo do nosso assunto, uma das variáveis mais importantes que a autora trabalha é o comportamento de risco ético/legal, que “está relacionado à probabilidade de determinado comportamento que infrinja regras, leis ou convenções morais causar punições legais ou éticas para quem o realiza” (MUNDIN-MASINI, 2009: 108). É importante abordarmos este comportamento, pois ele relaciona-se diretamente à profissionalização do oficial de inteligência quanto ao seu respeito para com suas funções legais e os princípios éticos e morais desta profissão em um regime democrático, preocupado com a Legitimidade dos serviços de inteligência.

Primeiramente, foi encontrada uma relação negativa significativa entre o fator Amabilidade e o comportamento de risco legal/ético. Supõe-se, baseado nisso, que os indivíduos altos em amabilidade tendem a não tomar riscos éticos/legais, pois de alguma maneira isto poderia atingir ao próximo. A pesquisa também mostrou que indivíduos altos em conscienciosidade também tendem a evitar comportamentos deste tipo, apontando, além do respeito às regras, à ordem e à disciplina, uma grande preocupação de que a tomada de riscos legais/éticos pode vir a prejudicá-los pessoalmente (2009: 112). Por outro lado, mostrou-se que pessoas com alto grau de abertura tenderiam a comportar-se arriscadamente, primeiramente por serem muito curiosas e buscarem romper com o espaço subentendido que lhe fora oferecido e por buscarem constantemente emoções variadas, o que compatibiliza com os indivíduos que tendem a tomar mais riscos quanto à intensificação proposital de emoções positivas e negativas (2009: 114). Finalmente, descobriu-se que o fator de Neurotiscismo está ligado positivamente à quebra de leis, ou seja, quanto menor a estabilidade emocional, maior a propensão de realizar comportamentos de risco legal/ético.

Quando se trata de interesses, diferentes graus de abertura e extroversão produzem estilos diferentes. Aqueles com alto grau em ambas as dimensões tendem a apreciar o novo e único e gostam de dividir isto com os outros. Aqueles que são baixos nas duas áreas tendem a trabalhar melhor sozinhos. Extrovertidos que não são abertos simplesmente refletem gostos sociais predominantes, enquanto introvertidos que são abertos envolvem-se em ocupações que propõe desafios e privacidade (BAR-JOSEPH, 2008:139).

Finalmente, examinando mecanismos de *coping*, e como diferentes indivíduos respondem a ameaças psicológicas e físicas, neuroticismo e abertura tornam-se os pontos centrais. Aqueles altos em ambas dimensões mantêm-se alertas a perigos e tendem a imaginar estranhos e raros tipos de infortúnios. Aqueles com nível baixo nos dois fatores não se permitem pensar muito sobre riscos e perdas. Eles preferem tomar ações diretas para resolver rapidamente seus problemas. Neuróticos que não são abertos tendem a negar a ameaça e se recusam a aceitar a dimensão do perigo, um padrão ineficiente de *coping*. Eles geralmente recusam-se a reconhecer um possível perigo. Indivíduos abertos que não são neuróticos tendem a manterem-se atentos a ameaças, mas tornam desafios em oportunidades usando-as para gerar soluções e respostas criativas. Estes indivíduos geralmente lidam com o stress através do uso estratégico do humor (BAR-JOSEPH, 2008:139).

Segundo Bar-Joseph (2008: 139), no caso de um indivíduo que precisa analisar informações, as duas esferas mais importantes são a Abertura e a Conscienciosidade. O primeiro porque permite uma análise criativa, e o segundo porque altos níveis tendem a impedir a originalidade, mas níveis baixos acentuam a dificuldade de sistematizar a informação. Nesse caso, um “analista ideal” seria aquele que tivesse alto grau de Abertura e moderadamente baixo grau de Conscienciosidade, enquanto um pouco de Neuroticismo seria necessário para se perceber ameaças, mas não muito ao ponto de negá-la. Os outros fatores dependeriam mais especificamente quanto à tarefa. Para operações encobertas, por exemplo, extroversão deveria ser baixa, assim a pessoa seria menos propensa a divulgar segredos, mas algum grau de amabilidade seria necessário para encorajar outros a dividir confidências com ele. Para analistas, contra - intuitivamente, baixos graus de amabilidade seriam preferíveis porque seriam menos suscetíveis a pressões políticas para produzir determinados tipos de resultados (BAR-JOSEPH, 2008:139).

5.3. Aplicando o Modelo dos Cinco Fatores aos Analistas de Inteligência: Construção de Amostras

Nesta última seção do trabalho, irei construir amostras gráficas de personalidade baseadas na modelação simples do método dos cinco fatores, tendo como material a pesquisa desenvolvida por Cepik (2002;2003;2006;2007;2008) e Antunes (2001;2003;2005) em 2002 com analistas de inteligência da ABIN³⁵. A modelação simples, cujo exemplo foi retirado de Cervone e Pervin (2008:272), baseia-se em uma escala ordinária simples de um a nove na qual tem em cada extremo dois adjetivos contrários que tipificam uma faceta de determinado fator (por exemplo, tímido/descontraído no fator Extroversão, ou organizado/desorganizado no fator Conscienciosidade). Aqui adaptaremos para uma escala que vai de 1 a 5 para adaptarmos à escala utilizada pelo questionário da pesquisa de 2002. Neste sentido, a compatibilização de termos resulta na construção da escala abaixo:

Tabela 5.3.

			Extroversão			
	Muito (1)	Pouco(2)	Neutro(3)	Pouco(4)	Muito(5)	
Silent (Reservado)						Talkative (Exibicionista)
Unassertive (Influenciável)						Assertive (Firme)
Unadventurous (Legalista)						Adventurous (Transgressor)
Unergetic (Reativo)						Energetic (Pró-Ativo)
Timid (Introvertido)						Bold (Extrovertido)
			Amabilidade			
Vengeful (Impiedoso)						Forgiving (Piedoso)
Uncooperative (Competitivo)						Cooperative (Cooperativo)
Selfish						Unselfish

³⁵ É importante apontar que haverá um desvio de resultado nas constatações reais das inferências dos gráficos baseados nos cinco fatores, pois a pesquisa de 2002, assim como o questionário respondido resultante dela, não teve como metodologia o Modelo dos Cinco Fatores. Entretanto, após uma comparação de termos utilizados na pesquisa e pelo Modelo dos Cinco Fatores, chegou-se a conclusão de que uma compatibilidade parcial era possível, não invalidando o questionário da pesquisa como material disponível ao presente trabalho.

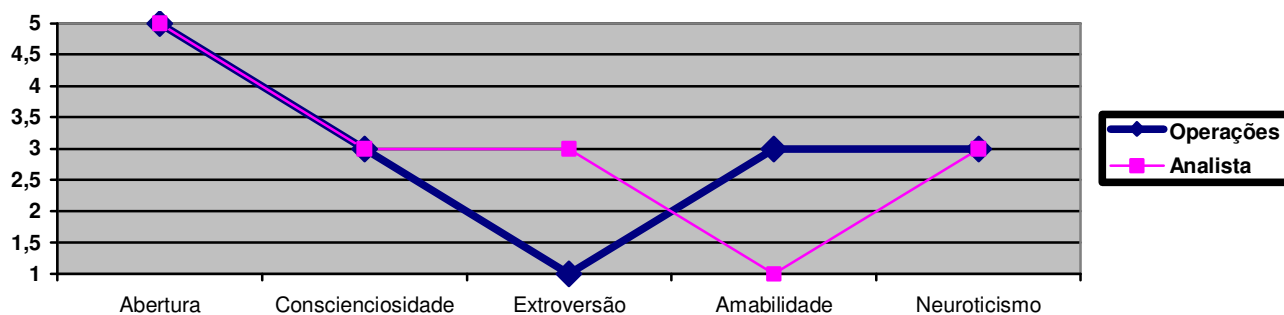
(Egoísta)						(Altruísta)
Distrustful (Falso)						Trustful (Sincero)
Arrogant (Soberbo)						Modesty (Humilde)
			Conscienciosidade			
Disorganized (Imprecisão)						Organized (Precisão)
Irresponsible (Arbitrário)						Responsible (Responsável)
Careless (Distraído)						Thorough (Observador)
Lazy (Impontualidade)						Hardworking (Pontualidade)
			Neurotiscismo			
Contented (Otimista)						Discontented (Pessimista)
Unemotional (Frio)						Emotional (Apaixonado)
			Abertura			
Unimaginative (Mente Fechada)						Imaginative (Mente Aberta)
Uncreative (Objetividade)						Creative (Subjetividade)
Uninquisitive (Simples)						Curious (Astuto)
Unreflective (Simplicidade)						Reflective (Complexidade)
Unsophisticated (Sintético)						Sophisticated (Analítico)

Existe uma dificuldade metodológica nesta compatibilização que se centra nos diferentes objetivos do Modelo dos Cinco Fatores e da Pesquisa de 2002. Por isso, alguns dos adjetivos não possuem um pareamento preciso. Entretanto, se não há uma compatibilidade direta entre a faceta do Modelo e o adjetivo da Pesquisa, ao menos os

adjetivos se encaixam na natureza do Fator em foco (por exemplo, Assertive/Unassertive não possuem a melhor relação com Firme/ Influenciável, porém, estes estão diretamente ligados ao Fator Extroversão. Outros exemplos, como Legalista/Transgressor, que estão ligados à Unadventurous/Adventurous, foram compatibilizados a partir de *insights* da literatura, neste caso, explicando-se a partir do argumento de que quanto mais “Aventureiro” for o indivíduo, menos ele tenderá a se importar com regras impostas e mais propenso ele estará em quebrá-las). Infelizmente, nos Fatores Neuroticismo e Conscienciosidade não foram possíveis parear todas as facetas aos adjetivos, entretanto, dado que a escala é construída de maneira simples, e cada Fator é independente na sua matemática e formulação gráfica, isto não trará maiores impactos para o resultado final.

Assim, a partir da análise das 21 amostras, iremos criar dois tipos de gráficos: como os analistas vêem a inteligência e como eles acreditam que deveria ser. Isto se dará através da soma dos resultados de cada Fator divididos por um normalizador simples (qual seja, o número total de facetas representadas na escala para cada Fator) para atingir uma média, possibilitando a construção de gráficos. Dessa forma, compararemos, primeiramente, os gráficos resultantes ao gráfico criado a partir das sugestões de Bar-Joseph (2008:139) de como seria um possível “analista ideal”.

5.1. Gráfico construído a partir das sugestões de Bar-Joseph



O resultado da análise das amostras está sintetizado na tabela abaixo. Em azul está o número relacionado às respostas “como é” e em vermelho às “como deveria ser”, de forma que a soma dos números é igual ao número de amostras:

Tabela 5.4.

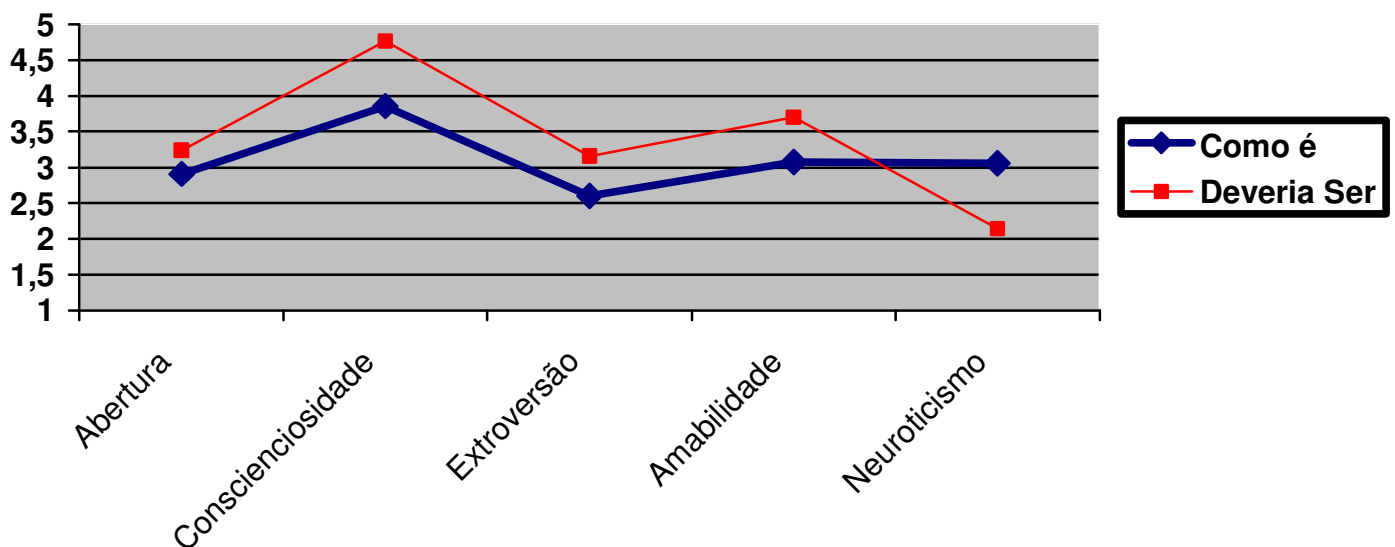
	Extroversão					
	Muito (1)	Pouco(2)	Neutro(3)	Pouco(4)	Muito(5)	
Silent	7 e 16	7 e 3	3 e 2	3 e 0	1 e 0	Talkative

(Reservado)						(Exibicionista)
Unassertive (Influenciável)	2 e 0	4 e 1	3 e 4	9 e 1	3 e 15	Assertive (Firme)
Unadventurous (Legalista)	6 e 11	12 e 4	0 e 2	3 e 4	0 e 0	Adventurous (Transgressor)
Unergetic (Reativo)	4 e 0	9 e 1	4 e 3	4 e 6	0 e 11	Energetic (Pró-Ativo)
Timid (Introvertido)	2 e 0	6 e 2	2 e 4	10 e 10	1 e 5	Bold (Extrovertido)
			Amabilidade			
Vengeful (Impiedoso)	3 e 0	1 e 3	12 e 14	6 e 4	1 e 0	Forgiving (Piedoso)
Uncooperative (Competitivo)	4 e 1	6 e 2	3 e 2	6 e 4	2 e 12	Cooperative (Cooperativo)
Selfish (Egoísta)	3 e 0	5 e 0	5 e 9	6 e 5	2 e 7	Unselfish (Altruísta)
Distrustful (Falso)	2 e 0	3 e 0	3 e 5	9 e 9	4 e 7	Trustful (Sincero)
Arrogant (Soberbo)	3 e 0	6 e 4	5 e 8	5 e 7	2 e 2	Modesty (Humilde)
			Conscienciosidade			
Disorganized (Imprecisão)	0 e 0	4 e 0	2 e 0	10 e 1	5 e 20	Organized (Precisão)
Irresponsible (Arbitrário)	2 e 1	2 e 1	2 e 2	9 e 1	6 e 16	Responsible (Responsável)
Careless (Distraído)	1 e 0	1 e 0	1 e 0	8 e 0	10 e 21	Thorough (Observador)
Lazy (Impontualidade)	0 e 0	4 e 0	1 e 1	5 e 2	6 e 18	Hardworking (Pontualidade)
			Neurotiscismo			
Contented (Otimista)	5 e 11	5 e 4	3 e 6	4 e 0	4 e 0	Discontented (Pessimista)
Unemotional (Frio)	0 e 4	7 e 6	4 e 9	7 e 0	3 e 2	Emotional (Apaixonado)
			Abertura			
Unimaginative (Mente Fechada)	4 e 0	5 e 0	2 e 1	8 e 1	2 e 19	Imaginative (Mente Aberta)
Uncreative (Objetividade)	6 e 19	7 e 1	1 e 0	4 e 0	3 e 1	Creative (Subjetividade)

Uninquisitive (Simples)	0 e 1	6 e 1	3 e 5	7 e 4	5 e 10	Curious (Astuto)
Unreflective (Simplicidade)	6 e 13	8 e 1	4 e 4	3 e 1	0 e 2	Reflective (Complexidade)
Unsophisticated (Sintético)	3 e 1	3 e 2	2 e 3	10 e 2	3 e 13	Sophisticated (Analítico)

É interessante notar algumas dessas facetas e o resultado que obtiveram individualmente. A faceta influenciável/firme, por exemplo, demonstra o quanto os analistas de inteligência prezam a firmeza intelectual do indivíduo quanto a sua análise. Reativo/Pró-ativo é outra faceta que chama a atenção, pois a maior parte das amostras caracterizou o perfil factual dos analistas como sendo mais reativos, entretanto, a maioria também afirma que deveria ser mais Pró-ativos. Ambas facetas apontadas estão relacionadas à forma como os analistas se relacionam com os tomadores de decisão, caso discutido no capítulo 2. Abaixo construímos o gráfico resultante dos cálculos da tabela:

5.2. Gráfico resultante da Pesquisa Opinativa

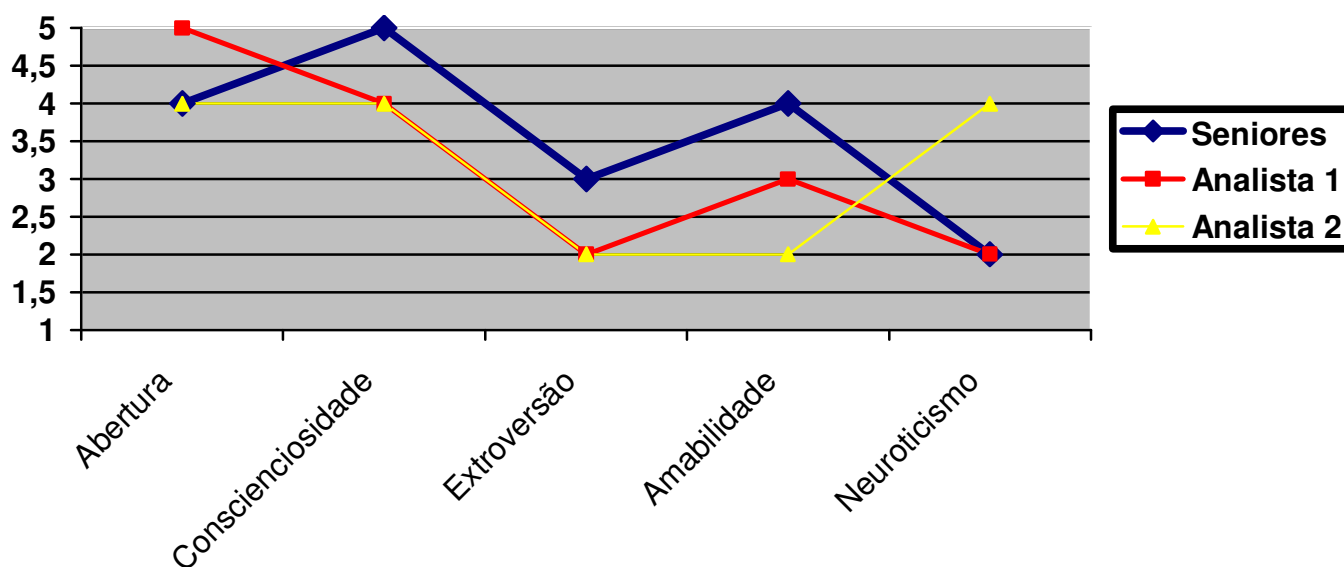


É importante notar como o fator Conscienciosidade é valorizado na perspectiva dos analistas de inteligência, confirmando o que já havíamos apontado anteriormente. A Abertura não é considerada um fator tão relevante, afastando a realidade e a

normatividade das amostras do ideal de analista apontado por Bar-Joseph. O fator Amabilidade é relativamente alto, principalmente no quesito de “Deveria Ser”, principalmente por causa da faceta Legalidade/Transgressão, felizmente muito valorizada pelos analistas que fizeram parte do universo das amostras.

Abaixo, exponho um gráfico relacionado a uma possível construção de grupo de inteligência que poderia maximizar a eficiência e minimizar a ocorrência de falhas de análise:

5.3. Gráfico de Possível Grupo Desejável de Análise



Considereei esta especificação em três tipos de funcionários de análise tendo em mente a forma como cada um executaria uma função específica. Portanto, os seniores, como chefes, seriam responsáveis por exercer a liderança, coordenação e planejamento dentro do grupo, sendo capazes de considerar processar análises com hipóteses diversas e sendo capazes de manter uma boa relação com os consumidores da inteligência, ou seja, os políticos. O analista 1 seria o mais parecido com o “tipo ideal” de Bar-Joseph, produzindo análises criativas e diversificadas, ainda que normalmente seguindo mais o “senso comum”, dado o seu grau médio de amabilidade, que levaria em consideração a visão geral em sua análise, além do seu baixo grau de neuroticismo, que o levaria a evitar excessos quando se encontra uma possível ameaça. O analista 2 serviria de contraponto ao analista 1, buscando criar análises com hipóteses competitivas, dado que ele seria mais propenso em superestimar os perigos, e até a imaginá-los, considerando o seu alto grau de

neurotiscismo, além de ser muito pouco influenciável pela visão alheia, como resultado do baixo grau de amabilidade.

Começamos as explicações dos porquês de tais valores para cada um dos casos. Primeiramente, acredito que é importante os seniores da inteligência possuírem altos graus de conscienciosidade por vários fatores: é importante que haja um alto comprometimento de Controle, ligado à facetas desse fator como Competência e Auto-Disciplina; o estilo cognitivo reflexivo está relacionado a um alto grau desse fator; quanto maior o grau de conscienciosidade, maior o grau de ordem e sistematização de informações nas análises do indivíduo; e, finalmente, quanto maior o grau de conscienciosidade, menor a probabilidade de ele tomar riscos que quebrem regras legais e morais. Nesse sentido, pelos mesmos motivos, acredito que os analistas deveriam ter uma conscienciosidade alta, entretanto, não tão alta quanto os seniores, pois isto poderia prejudicar e engessar a consideração de análises criativas, tornando menos provável a busca por informações que possam invalidar as hipóteses iniciais dos analistas.

A abertura é um fator importante para todos os envolvidos com análise de inteligência, pois ter uma mente aberta é essencial para prever acontecimentos possíveis. Entretanto, para o caso dos seniores, é bom que a abertura não seja tão alta, pois ela está diretamente associada a busca constante por emoções novas e aventura, o que pode aumentar a propensão a tomada de risco, que pode colocar os operadores e coletores em situações de perigo desnecessariamente, além de serem mais propensos a quebrar regras. Para o caso do analista 2, considereirei que a abertura deve ser um pouco mais baixa para servir como uma balança ao alto grau de neurotiscismo, que está diretamente relacionado à propensão a quebra de regras, sendo possível que a propensão aumentasse se a abertura fosse muito elevada.

Quanto à Extroversão, considereirei que os funcionários de inteligência deveriam ter um grau médio, pois se por um lado a extroversão está associada a capacidade comunicativa, que é essencial para melhorar o fluxo de informações entre os analistas, ela também não pode ser muito alta a ponto deste mesmo fluxo sair de controle e a informação vazar a pessoas não autorizadas. Acredito que os seniores devem ter uma extroversão mais elevada que os demais, pois ela é uma característica essencial do líder e está diretamente ligada à capacidade de exercer autoridade sobre os outros de forma que eles a percebam legítima.

A Amabilidade é uma variável importante para manter alto o nível de cooperação dentro do grupo. Entretanto, entre os analistas, não é interessante que ela seja muito alta, pois isto pode fazer com que ele leve muito em consideração as influências externas à inteligência, o que pode acarretar em politização do material. Já para os

seniores, é importante que haja um grau mais elevado de amabilidade, tanto para conseguir administrar visões e interesses diferentes dentro do próprio grupo de análise, quanto para conseguir negociar da melhor forma possível com os políticos e conseguir compreender os seus pontos de vista e as suas necessidades.

Finalmente, o Neurotiscismo não pode ser elevado tanto nos seniores quanto nos analistas 1, pois isto poderia acarretar em uma paralisação funcional e pânico em situações de crise e casos limites. Por outro lado, é importante que o analista 2 possua este fator elevado para que ele possa identificar ameaças que os outros possam não perceber.

6. Conclusão

Os Serviços de Inteligência estão constituídos na maior parte dos países do mundo como peças essenciais para o exercício de poder e manutenção da ordem do Estado. O que se espera dos serviços de inteligência é que eles contribuam para que a tomada de decisões dos agentes políticos seja o mais racional e realista possível, através da análise consistente das informações coletadas. Entretanto, grandes falhas em inteligência vêm sendo identificadas como tendo suas raízes em análises enviesadas e distorcidas informacionalmente, não proporcionando um prognóstico útil de dada situação.

Este trabalho buscou identificar o enviesamento das análises no relacionamento entre o mundo político e o mundo da inteligência, e, principalmente, na própria mente dos analistas de inteligência e nos tomadores de decisão. O assunto sobre as capacidades analíticas dos indivíduos não é tão discutido nos Estudos de Inteligência, não tanto sobre a capacidade de processamento de incalculáveis dados (resultado da melhora da tecnologia no processo de coleta de informações), que é razoavelmente abordado, mas mais em relação aos mecanismos cognitivos e psicológicos do indivíduo que produz a análise. Em alguns casos, o que existe não é a falta de informação sobre determinada situação, mas sim a falha dos analistas em aderir-se a pré-concepções que não permitam a integração de novas informações que as contradigam. Tais problemas, aliadas aos casos de Percepção e Falsas Percepções, além das questões de Imagens Espelhadas e de Tomada de Risco, são questões relativamente desenvolvidas nos estudos de relações internacionais, porém pouco aplicadas aos Estudos de Inteligência. Além disso, a abordagem cognitiva das Relações Internacionais é intensamente trabalhada nos EUA, mas muito pouco aplicada no Brasil e nos países Latino-Americanos em geral.

Por isso, o presente trabalho buscou ter a função de incitar o debate sobre os aspectos cognitivos dentro dos processos de tomada de decisão e de análise de informações, esperando, de alguma forma, contribuir para o campo de Relações Internacionais e de Estudos de Inteligência no Brasil. Por outro lado, como objetivo mais específico, o desenvolvimento de um estudo mais específico sobre a personalidade teve como função lançar a idéia sobre a possibilidade de utilizar métodos de mensuração de traços pessoais para se aprimorar os resultados das análises de inteligência.

Naturalmente, este trabalho encontra limitações no alcance explicativo e na abordagem metodológica. Quanto ao primeiro aspecto, a limitação natural é a

dificuldade de interligar o nível de análise do indivíduo a outros níveis de análise, como o estrutural. Isto não significa desconsiderar a importância explicativa dos outros níveis, mas sim somente espelha uma questão de escolha focal da pesquisa. Quanto ao segundo fator, como já mencionamos anteriormente, a pesquisa de opinião com os analistas da ABIN em 2002 não foi desenhada para ser abordada a partir do Modelo dos Cinco Fatores. Por isso, existe uma distorção natural dos resultados brutos da pesquisa quando procuramos compatibilizá-la com um método específico de avaliação que não o que fora concebido inicialmente. Mesmo assim, não necessariamente isto anula a pesquisa de 2002 como material capaz de fornecer bons *insights* analíticos a partir de outros métodos, e , principalmente, não descredibiliza o esforço de produzir um novo tipo de abordagem para considerar os analistas de inteligência.

A idéia de criação de métodos específicos de recrutamento e treinamento relacionados ao Modelo dos Cinco Fatores, além da organização de grupos de trabalho dentro da Inteligência conformados levando-se em conta os traços pessoais dos seus integrantes, é a principal possível do trabalho para fins práticos. Espero que, em pesquisas futuras, possa-se desenvolver mais profunda e consistentemente os traços que envolvem cada atributo importante para um bom analista de inteligência, de forma que possamos aprimorar cada vez mais este importante instrumento de segurança e políticas públicas relacionadas à defesa e à manutenção da ordem que é a Inteligência.

7. Referências Bibliográficas

- [1] ALVES, Gustavo Biasoli. *Discurso e Reforma do Estado no Governo Collor*. Tese de doutoramento apresentado ao programa de Pós-graduação da Ciência Política da UFRGS. 2004.
- [2] ANTUNES, Priscila & CEPIK, Marco. (2003). The New Brazilian Intelligence System: an institutional assessment. *International Journal of Intelligence and Counterintelligence*, Vol.16 (number 2), Pages 349-373.
- [3] ANTUNES, Priscila. (2001). SNI e ABIN: uma leitura da atuação dos serviços secretos brasileiros no século XX. Rio de Janeiro, editora da FGV.
- [4] BAR-JOSEPH, Uri e McDERMOTT, Rose. Change the Analyst and Not the System: A Different Approach to Intelligence Reform. *Foreign Policy Analysis* nº 4. 2008
- [5] BAR-JOSEPH, Uri. (1995). *Intelligence Intervention in the Politics of Democratic States: The United States, Israel and Britain*. Pennsylvania, The Pennsylvania State University Press.
- [6] BATISTA, Paulo Nogueira. A Política Externa de Collor: Modernização ou retrocesso? *Política Externa*, vol 1, n. 4 março 1993, p. 106-135.
- [7] BECARD, Daniely Silva Ramos. *Relações Exteriores do Brasil Contemporâneo*. Petrópolis: Editora Vozes. 2006
- [8] BERKOWITZ, Bruce & GOODMAN, Allan. (2000). *Best Truth: Intelligence in the Information Age*. New Haven-CT, Yale University Press.
- [9] BETTS, Richard K. (2007) *Enemies of Intelligence: Knowledge and Power in America National Security*. New York: Columbia University Press.
- [10] BRUNEAU, Thomas & BORAZ, Steven [editors]. (2007). *Reforming Intelligence: Obstacles to Democratic Control and Effectiveness*. Austin-TX, University of Texas Press.
- [11] BURCH, James. (2007). A Domestic Intelligence Agency for the United States? A Comparative Analysis of Domestic Intelligence Agencies and Their Implications for Homeland Security. *Homeland Security Affairs*, Vol. III #02 (June 2007). Pages 01-26.
- [12] BUTTERFIELD, Alexander P. Jr. (1993). *The Accuracy of Intelligence Assessment: Bias, Perception, Judgment in Analysis and Decision*. Newport: Naval War College.
- [13] CABECINHAS, R. (1994). *A perspectiva cognitiva sobre a decisão estratégica*. *Cadernos do Noroeste*, Vol. 7 (2), 19-37.
- [14] CERVO, Amado e BUENO, Clodoaldo. *História da política exterior do Brasil*. 2ª edição. Brasília: Editora UnB, 2002.
- [15] CEPIK, Marco & ANTUNES, Priscila. (2005). "The Professionalization of Intelligence in Brazil: knowledge, career path, and values". In: SWENSON, Russell & LEMOZY, Susana [editors]. *Intelligence as a Profession in the Americas: new approaches*. Washington - D.C., JMIC Edition. Pages 109-154. 2nd edition.
- [16] COSTA, Paul T e McCRAE, Robert R. *A Five-Factor Theory of Personality*. In *Handbook of Personality: Theory and Research*, edited by L. Pervin and O. P. John. New York: Guilford Press. 1999
- [17] COSTA, Paul T. & WIDIGER, Thomas A. (?) *Personality Disorders and the Five Factors Model*. Washington DC: American Psychological Association.
- [18] CEPIK, Marco & BRUNEAU, Thomas. (2008). "Brazilian National Approach Towards Intelligence: Concept, Institutions and Contemporary Challenges". In: GILL, Peter & FARSON, Stuart & PHYTHIAN, Mark & SHPIRO Shlomo [editors]. *Handbook of Global Security and Intelligence: National Approaches*. Volume 1 - the Americas and Asia. Washington, Praeger.
- [19] CEPIK, Marco. (2002). *Inteligência e Políticas Públicas*. *Security and Defense Studies Review*, # 04, 2002, Pages 21-45. ISSN 1533-2535.

- [20] CEPIK, Marco. (2003). *Espionagem e Democracia*. Rio de Janeiro, Ed. FGV.
- [21] CEPIK, Marco. (2006). "Inteligência de Segurança Pública em Seis Países: Mandatos Legais e Estrutura Organizacional". In: RATTON Jr, Jose Luiz & BARROS, Marcelo [editores]. *Polícia, Democracia e Sociedade*. Rio de Janeiro, Lumen Juris. Páginas 101-149.
- [22] CEPIK, Marco. (2007). "Political Regime and Intelligence System in Brazil: Structural Change and Democratic Control". In: BRUNEAU, Thomas C. and BORAZ, Steven. [editores]. *Reforming Intelligence: Obstacles to Democratic Control and Effectiveness*. Austin-TX, University of Texas Press. Pages 149-169.
- [23] DHAR, Maloy Krishna. (2007). *Open secrets: India's intelligence unveiled*. New Delhi, Manas Publications.
- [24] ELSTER, Jon. (1940) *Peças e engrenagens das ciências sociais*. Edição brasileira de 1994. Rio de Janeiro: Relume-Dumará.
- [25] FERRIS, John Robert. (2005). *Intelligence and Strategy: Selected Essays*. London: Routledge.
- [26] GALLAGHER, Maryann. *High Rolling Leaders: The "Big Five" Model of Personality and Risk-Taking during War*. Working Paper apresentado na International Studies Association-South Conference. 2005.
- [27] GELLER, Daniel S. & SINGER, J. David (2000). *Nations at War: a scientific study of international conflict*. 2ª Edition. Cambridge: Cambridge University Press.
- [28] GILL, Peter & FARSON, Stuart & PHYTHIAN, Mark & SHPIRO Shlomo [editores]. (2008). *Handbook of Global Security and Intelligence: National Approaches*. Washington, Praeger. ISBN: 0-275-99206-3. [Two Volumes].
- [29] GILL, Peter & MARRIN, Stephen & PHYTHIAN, Mark [editores]. (2009). *Intelligence Theory: Key Questions and Debate*. London: Routledge.
- [30] GODSON, Roy [editor] (1988). *Comparing Foreign Intelligence: the U.S., the USSR, the U. K. & the Third World*. London, Pergamon-Brassey's.
- [31] GOLDMAN, Jan. (2006). *Words of Intelligence: a Dictionary*. Oxford: The Scarecrow Press.
- [32] HASTEDT, Glenn. (1991). *Towards a Comparative Study of Intelligence*. *Conflict Quarterly*, Vol. 11 # 03 (summer). Pages 55-72.
- [33] HERMAN, Michael. (1996). *Intelligence Power in Peace and War*. Cambridge-UK, Cambridge University Press.
- [34] HERMAN, Michael. (2001). *Intelligence Services in the Information Age*. London, Frank Cass.
- [35] HERZ, Monica. *Análise Cognitiva e Política Externa*. CONTEXTO INTERNACIONAL, Rio de Janeiro, vol. 16, nº 1, 1994, pp. 75-89.
- [36] HIRST, Monica; PINHEIRO, Letícia. *A política externa do Brasil em dois tempos*. *Revista Brasileira de Política Internacional*. Brasília: Ano 38, n. 01, p. 5-23, 1995.
- [37] HOUGHTON, David Patrick. (2009). *Political Psychology: Situations, Individuals and Cases*. New York: Routledge.
- [38] JERVIS, Robert. (2006) "The Politics and Psychology of Intelligence and Intelligence Reform," *The Forum*: Vol. 4: Iss. 1, Artigo 1.
- [39] JERVIS, Robert. *Perceptions and Misperceptions in International Politics*, New Jersey, Princeton University Press, 1976.
- [40] _____. *Hypothesis on Misperception*. *World Politics* 20 nº 3, 1968:189-203
- [41] JOHN, Oliver P. e McCRAE, Robert R. *An Introduction to the five-Factor model and its applications*. *Journal of Personality* nº 60.1992:175-215

- [42] JOHNSON, Loch & WIRTZ, James [editors]. (2004). *Strategic Intelligence: windows into the secret world*. Oxford, Oxford University Press.
- [43] JOHNSON, Loch [editor]. (2006). *Handbook of Intelligence Studies*. London, Routledge.
- [44] JOHNSON, Loch [editor]. (2006). *Strategic Intelligence*. Washington, Praeger. [Five Volumes, 1824 pages].
- [45] KAHN, David. (1995). *Toward a Theory of Intelligence*. *Military History Quarterly*. Volume 07 # 02. (Winter). Pages 92-97.
- [46] LOWENTHAL, Mark. (2006). *Intelligence: From Secrets to Policy*. Washington-DC, CQ Press. 3rd edition.
- [47] MACDONALD, Matthew. (2010). *Mentes Poderosas*. São Paulo: Universo dos Livros.
- [48] MERCER, Jonathan. *Rationality and Psychology in International Politics*. *International Organization*, Vol. 58, nº1, 2005.
- [49] MINTZ, Alex & DeROUEN, Karl. (2010). *Understanding Foreign Policy Decision-Making*. New York: Cambridge University Press.
- [50] MIRANDA, Venâncio Urbano Pereira. *Construtivismo e Racionalismo como paradigmas para Modelos de Tomada de Decisão*. 2006
- [51] MILLER, Russel A. (2008). *US National Security, Intelligence and Democracy: From the Church Committee to War on Terror*. London: Routledge.
- [52] MORROW, James D. *Game Theory for Political Scientists*. Princeton: Princeton University Press. 1994.
- [53] O'CONNELL, Kevin. (2004). *Thinking about Intelligence Comparatively*. *Brown Journal of World Affairs*, vol.II, Nº 01 (Summer-Fall). Pages 189-199.
- [54] PETERSON, Marilyn [editor]. (2000). *Intelligence: Revising the Basic Elements*. Sacramento-CA, IALEIA/LEIU.
- [55] PINKER, Steven. (1997) *Como a mente funciona*. 2ª Edição. São Paulo: Companhia das Letras.
- [56] PRIMI, Ricardo. (2005). *Temas em Avaliação Psicológica*. Porto Alegre: IBAP (Instituto Brasileiro de Avaliação Psicológica).
- [57] RICHELSON, Jeffrey. (1990). *The calculus of intelligence cooperation*. *International Journal of Intelligence and Counterintelligence*. Volume 4, Issue 3. Pages 307-323.
- [58] RIPLEY, Brian. *Cognition, Culture, and Bureaucratic Politics*. In *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second Generation*, editado por NEACK, Laura. New Jersey: Prentice Hall. 1995.
- [59] ROLLS, Edmund T. (2008). *Memory, Attention and Decision Making*. Oxford: Oxford University Press.
- [60] ROSATI, Jerel. *A Cognitive Approach to the Study of Foreign Policy*. In *Foreign Policy Analysis: Continuity and Change in Its Second Generation*, editado por NEACK, Laura. New Jersey: Prentice Hall. 1995.
- [61] SHULSKY, Abram. (1992). *Silent Warfare: Understanding the World of Intelligence*. Washington, Brassey's. [Revised edition by Gary Schmitt].
- [62] SIMON, Herbert A. (1992). *Economics, Bounded Rationality and The Cognitive Revolution*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- [63] SIMON, Herbert A. *Rationality in Psychology and Economics*. *The Journal of Business*, Vol.59, nº4, 1986.
- [64] SIMS, Jennifer. (1995). "What is Intelligence? Information for Decision Makers". In: GODSON, Roy & SCHMITT, Gary & MAY, Ernest [editors]. *U.S. Intelligence at the Crossroads: Agendas for Reform*. New York, Brassey's.

- [65] STICHA, Paul J. e BUEDE, Dennis M. e REES, Richard L. Rees. *It's the people, stupid: the role of personality and situational variables in predicting decisionmaker behavior*. Technical report, HumRRO, June 2006. Disponível em <http://handle.dtic.mil/100.2/ADA447895>.
- [66] TREVERTON, Gregory & JONES, Seth & BORAZ, Steven & LIPSCY Phillip. (2006). *Toward a Theory of Intelligence: Workshop Report*. Santa Monica-CA, Rand Corporation. 43 pages.
- [67] TREVERTON, Gregory. (2008). *Intelligence for an Age of Terror*. New York: Cambridge University Press.
- [68] TWARDY, Charles R. *Apollo and Evidence-Based Intelligence Analysis*. Paper preparado sob contrato da National Academies for the Committee on Field Evaluation of Behavioral and Cognitive Sciences-Based Methods and Tools for Intelligence and CounterIntelligence. 2006
- [69] VISENTINI, Paulo G. F. (2002) *Dez Anos que Abalaram o século XX*. Porto Alegre: Leitura XXI.
- [70] WALTZ, Kenneth N. (1977) *Theory of International Relations*. San Francisco: Berkeley University.
- [71] WINTER, David. *Things I've Learned about Personality From Studying Political Leaders at a Distance*. *Journal of Personality*, 2005.
- [72] ZEGART, Amy. (1999). *Flawed by Design: The Evolution of the CIA, JCS and NSC*. Stanford-CA, Stanford University Press.