

Nous voulons aussi envisager la dissuasion par rapport à d'autres interactions stratégiques et à des stratégies de gestion des conflits. Nos études de cas montrent que l'un des facteurs déterminant le plus l'issue de la dissuasion, générale ou immédiate, est le degré de désespoir du provocateur potentiel. Les dirigeants seront beaucoup plus susceptibles de recourir à la force s'ils anticipent une aggravation de leurs problèmes stratégiques et politiques, ainsi qu'une détérioration de l'équilibre des forces militaires, et si ils n'ont en outre que peu d'espoir, sinon aucun, d'atteindre leurs buts par des voies diplomatiques. Dans ces conditions, la dissuasion risque d'exacerber le sentiment de désespoir des dirigeants et de les inciter à envisager plus aisément le recours à la force. Les stratégies d'apaisement visant à atténuer les pressions qui s'exercent sur les dirigeants en faveur du recours à la force, tout en leur laissant entrevoir la possibilité de réaliser des gains diplomatiques, peuvent contribuer à tempérer l'agressivité de l'adversaire. Nous proposons d'analyser l'interaction entre apaisement et dissuasion.

Nous aimerions également étudier un autre groupe de variables, soit la façon dont les adversaires perçoivent leurs rôles respectifs. La théorie de la dissuasion est fondée sur le principe d'une détermination objective des rôles de provocateur et de défenseur, et elle suppose par ailleurs que les dirigeants en présence se perçoivent comme tels. Or, les études de cas ne prouvent aucune de ces deux hypothèses. Les notions de provocateur et de défenseur sont souvent définies de façon assez arbitraire, et les perceptions des rôles sont fréquemment symétriques et contestées. Non seulement les définitions personnelles sont en désaccord avec la théorie, mais elles peuvent aussi être d'une importance cruciale pour le comportement des acteurs et l'issue des cas où il y a application de la dissuasion. S'il en est ainsi, la théorie de la dissuasion est une conceptualisation erronée et trompeuse du conflit. Elle encourage les étudiants des affaires internationales à envisager les rapports conflictuels comme des rôles qui ne correspondent pas à la perception que les principaux intervenants ont d'eux-mêmes. Il se pourrait même que la définition d'un cas d'application de la dissuasion ne soit pas exacte, compte tenu de la difficulté qu'il y a à distinguer le «dissuadeur» du provocateur, une fois le conflit replacé dans son contexte.