

La dissuasion : analyse des paramètres de réussite

La dissuasion représente une ancienne stratégie, mais elle a pris une importance spéciale à l'ère nucléaire, où les infrastructures militaires ont de plus en plus eu pour rôle de prévenir les guerres plutôt que de les gagner. La théorie et la stratégie de la dissuasion sont maintenant largement acceptées, mais on n'a jamais fait subir aux principales propositions de la théorie les épreuves habituellement exigées par les sciences sociales. Dans la présente monographie, les auteurs examinent les études existantes sur la dissuasion, et ils en relèvent les lacunes. Lebow et Stein se fondent ensuite sur cette critique pour reformuler la théorie de la dissuasion et dresser un nouveau programme de recherche pour en mettre à l'épreuve les propositions centrales.

RICHARD NED LEBOW

Richard Ned Lebow est professeur de sciences politiques du programme d'études sur la paix à l'Université Cornell. Il a fait ses études à l'Université de Chicago, à Yale et à la City University de New York. Il a publié notamment *Between Peace and War: The Nature of International Crisis* (1981) et *Nuclear Crisis Management: A Dangerous Illusion* (1987). Il termine actuellement avec Janice Gross Stein la rédaction de *Who Is the Enemy? Rethinking Soviet-American Relations*.

JANICE GROSS STEIN

Janice Gross Stein est professeure de sciences politiques à l'Université de Toronto. Elle a fait ses études à l'Université McGill et à Yale, et elle est membre de la Société royale du Canada. Avec Raymond Tanter, elle est l'auteure de *Rational Decision Making: Israel's Security Choices, 1967* (1980), et avec Robert Jervis et Richard Ned Lebow, de *Psychology and Deterrence* (1985); elle a aussi dirigé la préparation de *Getting to the Table: Processes of International Prenegotiation* (1989).

Institut canadien pour la paix
et la sécurité internationales
