

l'extrémité de l'Afrique, comme lors de la précédente période froide, elle s'est répandue en Afrique australe et y a prospéré à l'aide d'une grande diversité d'outils perfectionnés. En effet, lors de cette nouvelle période climatique difficile, les hommes modernes étaient désormais assez bien pourvus en avantages sociaux et en techniques adaptées pour faire face. Les *H. sapiens* sont donc devenus les grands prédateurs des terres, avant, un jour, de le devenir aussi sur les mers. Grâce à cette capacité à maîtriser n'importe quel environnement africain, ils ont pu s'aventurer hors d'Afrique et aborder l'Eurasie, puis le reste du monde.

Les autres espèces humaines déclassées

Quant aux autres espèces humaines, leurs membres n'étaient pas capables de s'allier avec la même efficacité, tandis que leurs armes de jet étaient probablement moins performantes. Déclassés, ils n'eurent aucune chance face à la déferlante des *H.*

sapiens. Les anthropologues débattent depuis longtemps des raisons de la disparition des Néandertaliens. L'explication la plus troublante me semble être également la plus vraisemblable : les Néandertaliens ont été perçus par les hommes modernes comme des concurrents qu'il fallait éliminer...

Il m'arrive d'imaginer comment a pu se dérouler la fatidique rencontre des hommes modernes et des Néandertaliens. Je me représente des chasseurs réunis autour du feu se racontant avec force vantardise leurs combats héroïques contre des ours des cavernes ou des mammouths. Un jour cependant, ces récits prirent un tour plus sombre, voire terrifiant : ils témoignaient de l'arrivée d'une nouvelle population d'individus rapides et ingénieux, capables de projeter avec force et précision des lances à des distances incroyables. Ces étrangers venaient même la nuit en grand nombre massacrer les hommes et les enfants et emmener les femmes.

La triste histoire de la disparition des Néandertaliens, premières victimes de

l'ingéniosité et de l'esprit coopératif des hommes modernes, explique en partie les trop fréquents génocides survenant au sein de notre humanité actuelle. Quand les ressources ou les terres disponibles se raréfient, nous dénommons « les autres » ou « ces gens-là » ceux qui ne nous ressemblent pas ou qui parlent une autre langue. Nous voyons ensuite dans ces différences des raisons de rejeter ou, pire, d'exterminer des humains.

La science a identifié les stimuli qui déclenchent cette tendance à classer des gens comme « autres » et à les traiter de façon horrible. Mais le fait qu'*H. sapiens* ait évolué pour réagir à la pénurie de cette façon impitoyable pour ses concurrents ne signifie pas que cela doive continuer. La culture peut prendre le dessus, même sur les instincts les plus forts. J'espère que la prise de conscience des racines anciennes de l'agressivité que nous développons à l'égard des autres en cas de pénurie nous permettra de suivre enfin la plus importante de toutes les sagesse héritées de l'expérience de nos ancêtres : « Plus jamais ça. » ■



Direction de l'innovation et des relations avec les entreprises

cnrs formation entreprises

14 axes de formation

Statistiques, bioinformatique et big data
Génie logiciel, modélisation, robotique
SIG, géographie, archéologie
Energie, environnement
Electronique, optique, métrologie
Matériaux et molécules : mise en oeuvre
Matériaux et molécules : caractérisation
Microscopie
Chromatographie, spectroscopie
Spectrométrie de masse
Résonance magnétique nucléaire
Biologie
Expérimentation animale
Qualité, sécurité

Des formations aux technologies de pointe pour les ingénieurs et les techniciens

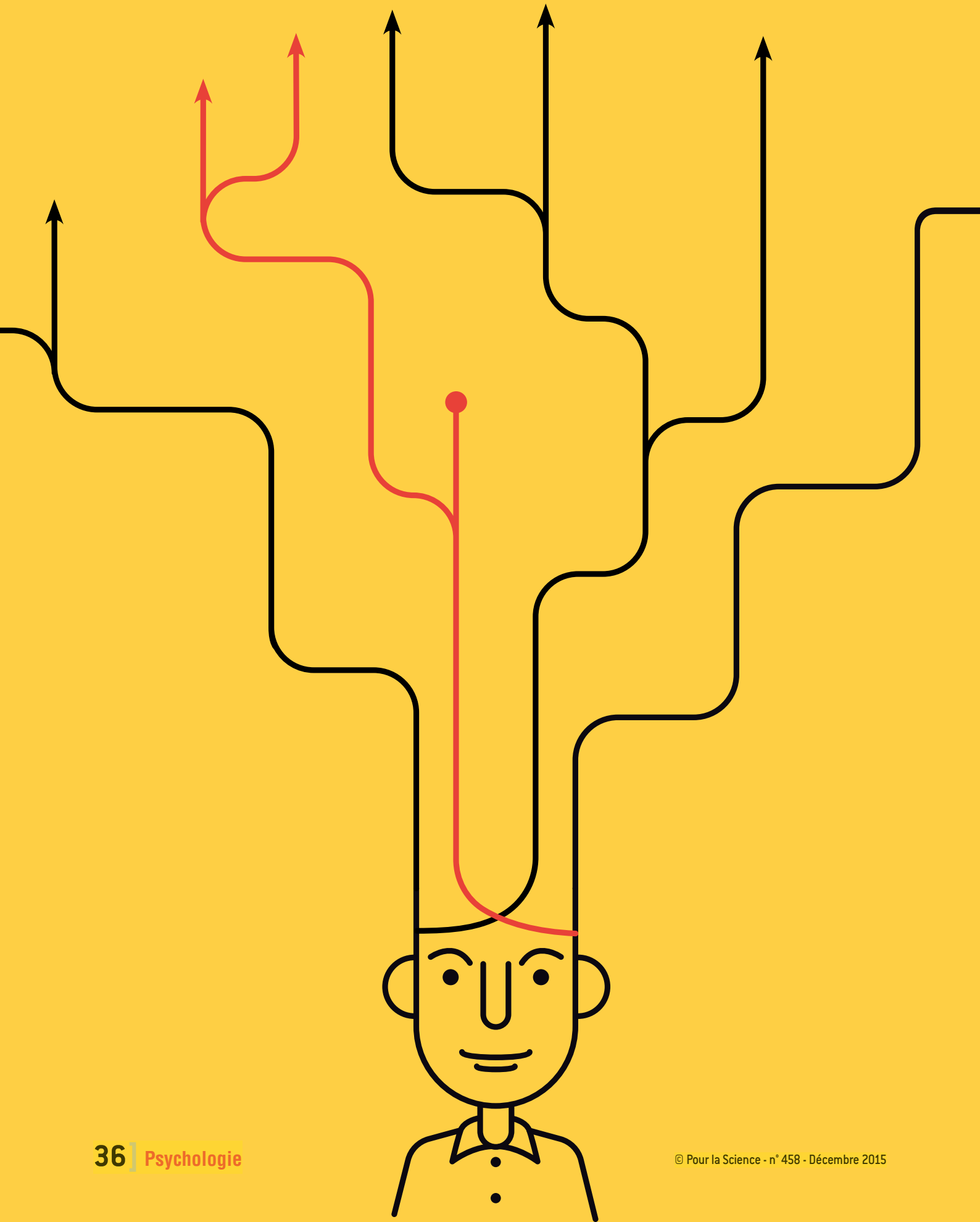
Des stages de courte durée (3 à 5 jours), se déroulant dans les laboratoires du cnrs, en effectifs réduits (env. 10 stagiaires)

Une pédagogie basée sur l'expérimentation

La possibilité de stages organisés en intra-entreprise

Découvrez tous nos stages 2015 et 2016 : cnrsformation.cnrs.fr

cfe.contact@cnrs.fr



POURQUOI les bonnes idées tuent les meilleures

Lorsque nous devons résoudre un problème, nous tendons à le faire par les moyens qui nous sont familiers. Cette attitude mentale nous empêche de voir les nouvelles solutions possibles qui, parfois, sont bien meilleures.

Merim Bilalić et Peter McLeod

Connaissez-vous l'*Einstellung* ? Littéralement, ce mot allemand se traduit par « réglage », mais en psychologie sociale, c'est un concept : celui d'« attitude mentale » ou encore d'« état d'esprit ». L'*Einstellungseffekt* – ou « effet d'attitude », voire en jargon de chercheur « effet d'*Einstellung* » – désigne la tendance humaine à s'accrocher à une solution compliquée déjà expérimentée, même si une solution plus simple existe. Le pionnier de l'étude de cet effet est le psychologue Abraham Luchins, qui fut l'un des héritiers américains du passage massif outre-Atlantique, à l'époque nazie, des écoles allemandes de psychologie.

Depuis Luchins, nombre de psychologues ont prolongé son travail en menant des expériences déclenchant l'effet d'attitude. Toutefois, aucun n'a réussi à montrer pourquoi il apparaît. Nous l'avons fait en suivant les mouvements des yeux de joueurs d'échecs de haut niveau et, par là, leurs processus mentaux. Nous avons ainsi mis en évidence qu'une personne subissant l'effet d'attitude tend à ignorer certains détails, qui pourraient la mener à une solution plus efficace. Ce résultat est important, car un travail récent suggère que de nombreux biais cognitifs mis en évidence par les psychologues au cours des ans sont en fait des variantes de l'effet d'attitude.

C'est dans une expérience classique de 1942 que Luchins a mis l'effet d'attitude en évidence. Il demanda à des volontaires de résoudre un problème élémentaire d'arithmétique : préparer un volume de 100 unités d'eau à l'aide de contenants de 21, 127 et 3 unités d'eau. Les participants étaient libres d'utiliser chaque récipient autant de fois qu'ils le souhaitaient, mais en le remplissant à ras bord. La solution est