

Strategisches Denken hat viel damit zu tun, in Wahrscheinlichkeiten denken zu können.

Folgende einfache Aufgabe überprüft, ob Sie die Wahrscheinlichkeiten richtig einschätzen:

Am Ende einer Fernseh-Show darf der Hauptgewinner durch eine Art Losentscheid seinen Gewinn ermitteln.

Er wählt eine von drei Türen, hinter denen sich möglicherweise der Gewinn verbirgt. Eine der drei Türen verbirgt den Hauptgewinn (z.B. 2 wöchige Flugreise in die Karibik), hinter den beiden anderen steht jeweils ein Ziegenbock als Symbol für die Niete.

Nachdem nun der Gewinner eine Tür ausgewählt hat, gibt der Showmaster ihm eine zusätzliche Chance: Er öffnet eine der beiden verbliebenen Türen, natürlich immer eine Niete, und bietet dem Kandidaten die Chance, seine Wahl beizubehalten oder auf die dritte noch verbliebene Tür zu wechseln.

Die entscheidende Frage lautet: **Erhöhen sich seine Gewinnchancen, wenn er wechselt, oder bleiben sie gleich (oder sinken sie gar)?**

Versuchen Sie, die Frage zu beantworten, bevor Sie weiterlesen.

Halt! Bitte wirklich erst entscheiden: Verbessern sich die Chancen, ja oder nein? Bitte wirklich nachdenken! Ansonsten geben Sie sich kein ehrliches Feedback.

Glaubten Sie gem. Ihrem Hausverstand, dass der Wechsel auf keinen Fall etwas bringen kann. Es hat sich doch durch die zusätzliche Information gar nichts geändert. Aber ist das wirklich richtig? Denken Sie einmal darüber nach.

Die vielleicht überraschende Antwort ist:

Der Wechsel verdoppelt (!) Ihre Gewinnchance.

Erklärung für den überraschten Laien: Stellen Sie sich vor, die Show würde 999 mal durchgeführt, d.h. es werden 999 Flugreisen verlost. Der Kandidat wählt stets nach Zufallsprinzip aus und nimmt das Angebot des Showmasters niemals wahr. Dann ist seine Gewinnchance stets 1:3 und er wird ungefähr 333 Flugreisen in die Karibik gewinnen. Die restlichen 666 Flugreisen, also das Doppelte, standen hinter der zweiten Tür, da ja die dritte Tür als Information immer mit Niete geöffnet wird. Der Wechsel wäre somit richtig gewesen.

Sollten Sie anderer Meinung sein – schreiben Sie ein email an schuetzinger@orange-cosmos.com oder rufen Sie uns an.