

Comportement organisationnel

Application : Un jeu pas si bête...

Expérience : Faut-il changer d'avis ?



Un célèbre jeu télévisé américain "Let's make a Deal" (le BigDil en version française, un jeu que les moins de 20 ans ne peuvent pas connaître...) a suscité une énorme controverse, tant chez les téléspectateurs que dans le monde scientifique.

Décrivons brièvement ce jeu :

Un candidat ayant brillamment réussi une série d'épreuves gagne un prix ; mais il peut le remettre en jeu pour tenter de gagner le super lot : une voiture. Il y a 3 portes (ou rideaux) : derrière l'une d'elles se trouve une voiture et derrière les deux autres une chèvre !?! (que l'on pourrait remplacer par un lot de consolation assez dérisoire).

Le candidat choisit une porte et en informe le présentateur.

Pour augmenter le suspense le présentateur (qui sait où se trouve la voiture) ouvre une des deux autres portes et découvre toujours...une chèvre. Il demande alors au candidat s'il veut ou non ouvrir la porte qu'il a choisie à l'origine, ou alors s'il veut modifier son choix.

Question :

Que doit faire le candidat ?

A-t-il intérêt à modifier son choix initial s'il veut augmenter ses chances de gagner ?