

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/352981305>

Intuition: Rationalität, Heuristik, Intuition & Antizipation (RHIA) in Entscheidungssituationen Uelzener Unternehmen – Entwicklung einer branchenspezifischen Appliance für Entschei...

Presentation · October 2018

DOI: 10.13140/RG.2.2.34858.13761

CITATIONS

0

READS

47

1 author:



Markus Launer

Institut für gemeinnützige Dienstleistungen gGmbH

94 PUBLICATIONS 85 CITATIONS

SEE PROFILE



Ostfalia
Hochschule für angewandte
Wissenschaften

Handel und Soziale Arbeit



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung



INTUITION unterschiedlicher Berufsgruppen

EU-gefördertes EFRE-Forschungsprojekt „Intuition“ (RHIA)
Internationales Folgeprojekt mit 30 Forschern aus 18 Ländern

Prof. Dr. Markus Launer

Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften

– Hochschule Braunschweig/Wolfenbüttel · Herbert-Meyer-Straße 7 · 29556 Suderburg

Forschungsprojekt Intuition (RHIA)

• Fakultät Handel & Soziale Arbeit

- Ostfalia Hochschule Campus Suderburg
- Bereich Wirtschaft
 - Handel und Logistik
 - Onlinestudiengang BWL
- Ältester Standort gegründet vor ~ 150 Jahren

• Professur für ABWL & Dienstleistungsmanagement

- Ostfalia www.ostfalia.de/cms/de/pws/launer/
- YouTube www.youtube.com/channel/UC3-5h-IIDg6p-r82q3WqeoQ?view_as=subscriber
- Facebook www.facebook.com/ProfMarkusLauner/

Die Fakultäten der Ostfalia



3 Einzelstudien



Drei aufeinander aufbauende Studien

- **Studie 1**
Empirische Studie zu unterschiedlichen Intuitionsarten
Bestätigung der Hypothesen der neuen Theorie
- **Studie 2**
Tieferegehende Studien auf Basis bestehender Theorien
Weiterführende, eigene Forschungsansätze
Vertiefung nach unterschiedlichen Branchen
- **Studie 3**
Messung der Intuition mit neuartigen Bio-Feedback Sensoren
Neurologische Untersuchungen und Gehirnstrommessungen

Lokale Kooperationspartner



Unternehmen

- IT-Verbund Uelzen, Vorstand Andreas Hense
- MyCity (Stadtwerke Uelzen), Geschäftsführer Markus Schümann
- Werkhaus GmbH, Personalleiterin Dr. Anne-Kathrin Auer

Spezielle Zielgruppen

- Polizeikommissariat Uelzen (Leiter), Ralf Munstermann
- Feuerwehr Uelzen, Bürgermeister von Uelzen Jürgen Markwardt
- MYOGA, Meditationslehrerin Nicole Zasendorf-Kinder
- Notarzt Dr. med. Ralf Schumacher (Netzwerkpartner)

Überregionale Kooperations- und Netzwerkpartner

Karlshochschule
International University

Überregionale Organisationen

- Karlshochschule International University, Prof. Dr. Wendelin Küpers

 intersoft
consulting

Datenschutz und Compliance

- Intersoft Consulting Services AG, Hamburg, Thorsten Logemann


BECHTLE

Netzwerkpartner

- Bechtle AG, Heilbronn, Dipl. Phys. Dirk Schneider

Steuerung und Überwachung



Regionaler Beirat

- Mitglied des Stadtrates, Joachim Delekat (Leitung)
- Stadt Uelzen, Bürgermeister Jürgen Markwardt
- IT-Verbund Uelzen, Vorstand Andreas Hense
- Landkreis Uelzen, Landrat Dr. Heiko Blume (bis Juni 2018)
- Leiter Berufsbildenden Schulen I, OStD Stefan Nowatschin (ab 2018)
- Leiter Polizeidirektion Uelzen, Ralf Munstermann (ab 2018)

Intuition nach dem sog. Bauchgefühl (B)



Ansätze somatischen Markern (Damasio) & Gut Feeling nach (Barais)

- Spezialist: Teamarbeit Michael Ferwagner und Dierk Ohler
- Basis: Neurobiologie von Prof. Dr. Antonio Damasio
- Zielgruppe: Mitarbeiter des Gesundheitswesens
- Forschungsgebiete
 - Intelligente Entscheidungen in Organisationen
 - Engagierte Gelassenheit
- Vertiefungsgebiete der Neurobiologie
 - Gut Feeling Ansatz nach Barais
 - Physiologische somatische Marker nach Damasio
 - Interoception Ansatz nach Craig

Intuition nach dem sog. Bauchgefühl (B, Gut Feeling)

Neurobiologie: Der Gut Feeling Ansatz nach Barais

- Netzwerkgruppe namens COGITA, MethOds Think-Aloud-Studie
- Fragebogen für Mediziner → Überführt in das Arbeitsleben
- Medizinisch: Einfluß auf den orbitofrontalen Cortex im Stirnlappen
- Neurobiologie: komplexes, bidirektionales Kommunikationssystem zwischen Darm und Gehirn
- Wechselwirkung des Nervensystems mit dem Verdauungssystem, das so genannte enterische Nervensystems (ENS) → zweites Gehirn

Intuition nach dem sog. Bauchgefühl (B, somatische Marker)

Neurobiologische Ansatz mit somatischen Markern nach Damasio

- Emotionalen Erfahrungsgedächtnis: Jede Erfahrung wird mit einer einfachen Bewertung gespeichert
 - „positiv, wieder machen“ oder
 - „negativ, künftig vermeiden“
- Somatische Marker sind im ventromedialen präfrontalen Cortex (PFC) verortet
- Drei Thesen:
 - Die Vernunft hängt von unserer Fähigkeit ab, Gefühle zu empfinden
 - Empfindungen sind Wahrnehmungen der Körperlandschaft
 - der Körper ist das Bezugssystem aller neuronalen Prozesse

Intuition nach dem sog. Bauchgefühl (B, Interoception)

Neurobiologische Ansatz Interoception nach Craig

- Wie gut kann der Einzelne subtile körperliche Veränderungen wahrnehmen ?
- homöostatische Emotionshypothese basierend auf dem primären interozeptiven Kortex
- Neuroanatomischen Befunde: Organisation von Bahnen im Gehirn, die Gefühle aus dem Körper hervorrufen. Neuronale Substrate, die für die subjektive Wahrnehmung des emotionalen Zustands verantwortlich sind, beruhen auf der neuronalen Repräsentation Ihres physiologischen Zustands
- Schmerz, Temperatur, Juckreiz, sinnliche Berührung, Muskel- und viszerale Empfindungen, vasomotorische Aktivitäten, Hunger, Durst und „Lufthunger“.

Langsame Entscheidungen mit Unbewusstem Denken (I)



Der Ansatz des Unbewussten Denkens nach Dijksterhuis

- Spezialist: Dr. Frithiof Svenson
- Basis: Intuition auf Basis von Unbewusstem Denken von Prof. Dr. Ap Dijksterhuis (Kognitions-Psychologie)
- Zielgruppe: Manager und Öffentlicher Dienst
- Vertiefungsgebiete
 - Unconscious thought theory
 - Deliberations-ohne-Aufmerksamkeits-Effekt

Langsame Entscheidungen mit Unbewusstem Denken (I)

Der Ansatz des Unbewussten Denkens nach Dijksterhuis

- „Unconscious thought theory“: Unbewusstes Denken während einer Ablenkung bzw. Zeitverschiebung
- "Deliberations-ohne-Aufmerksamkeit"-Hypothese: Die Qualität der Wahl hängt von der Beziehung zwischen der Denkweise (bewusst oder unbewusst) und der Komplexität der Wahl ab
- Hypothesen:
 - Bewusste Denker treffen bessere normativ wünschenswerte Entscheidungen zwischen einfachen Produkten
 - Unbewusste Denker wählen besser zwischen komplexen Produkten
- Kognitionspsychologen Miller: Im bewussten Arbeitsgedächtnis kann ein Mensch nicht mehr als sieben Items, plus oder minus zwei, halten; unbewusstes Denken hat diese Einschränkung nicht
- Der Ansatz wird stark kritisiert

Schnelle Entscheidungen mittels Heuristiken (H)



Der Ansatz auf Basis von Heuristiken nach Gigerenzer

- Spezialist: Dr. Anne-Kathrin Auer, Werkhaus GmbH
Promotion in Intuition auf Basis von Heuristiken (Personalwesen)
- Basis Kognitions-Psychologie: Heuristiken von Prof. Dr. Gerd Gigerenzer
- Zielgruppe: Polizei, Feuerwehr und Notärzte
- Vertiefungsgebiete
 - Cut-Off Effekt
 - Verfügbarkeitsheuristik
 - Repräsentationsheuristik
 - Ankerheuristik

Schnelle Entscheidungen mittels Heuristiken (H)

Der Ansatz auf Basis von Heuristiken nach Gigerenzer

- Sozialpsychologie und Neurophysiologie ergänzt durch kognitive Psychologie und Entscheidungstheorie
- Wahrscheinlichen Aussagen oder praktikablen Lösungen bei unvollständigen Informationen und wenig Zeit
- Gigerenzer / Todd: Pionierarbeit auf dem Gebiet der
 - Heuristik
 - Adaptiven oder ökologischen Rationalität
 - Allgemeine Modelle der Rationalität und Suche
- Heuristics and Bias Ansatz (Kahneman):
 - Heuristische Entscheidungsfindung führt häufig zu Verzerrungen und Abweichungen vom optimalen Verhalten

Schnelle Entscheidungen mittels Heuristiken (H)

- **Cut-Off Effekt:** Mensch trifft in kurzer Zeit effektive, wenn auch nicht optimierte Entscheidungen, weil er keinen Vergleich der Alternativen vornimmt, sondern die Informationssuche abbricht, indem er eine Alternative wählt, die alle Kriterien erfüllt.
- **Verfügbarkeitsheuristik:** Wichtigkeit oder Häufigkeit eines Ereignisses beurteilen unter Zeitdruck und ohne präzise Daten. Sind im Gedächtnis ähnlicher Ereignisse verfügbar?
- **Repräsentationsheuristik:** Urteilsheuristik, in der die Wahrscheinlichkeit von Ereignissen danach bewertet wird, wie genau sie bestimmten Prototypen entsprechen (subjektive Wahrscheinlichkeitseinschätzung)
- **Ankerheuristik:** Entscheidung orientiert sich an einem willkürlichen Anker
 - Anker aktiviert zu ihm passende Assoziationen als unbewusste Suggestion
 - Anker liefert den Ausgangspunkt für einen bewussten Gedankengang, der zu einem rational begründeten Urteil führt

Antizipative Entscheidungen (A)



Der prä-cognitive Ansatz nach Radin

- Spezialist: Dipl.-Phys. Dirk Schneider
Experte und Buchautor in Quantenphysik und Religion
- Basis: Intuition auf Basis von Prä-cognition nach Prof. Dr. Dean Radin, Quantenphysik und der Sportpsychologie
- Zielgruppe: Yoga- und Meditationslehrer/innen, Priester
- Vertiefungsgebiete:
 - Hautwiderstand (Lügendetektors) und Erweiterungen von Pupillen
 - Quantenphysik
 - Einfluss der Religion, Meditation & Yoga

Der Rationale Entscheidungsansatz (R)



Der rationale Ansatz nach Kieser

- Spezialist: Prof. Dr. Markus Launer, Ostfalia Hochschule
- Basis: Entscheidungstheorie der Betriebswirtschaftslehre nach Prof. Dr. Alfred Kieser, Universität Mannheim
- Kognitionswissenschaften, Psychologie, Wirtschaftswissenschaften
- Zielgruppe: Banker und Analysten
- Vertiefungsgebiete
 - Zielsysteme
 - Entscheidungstheorien

Der Rationale Entscheidungsansatz (R)

Der rationale Ansatz nach Kieser

- Rational Choice Ansatz
- Auf gesundem Menschenverstand beruhendes Verständnis von Verhalten
- Normative und deskriptive Entscheidungsforschung
- Vertiefungsgebiete
 - Zielsysteme
 - Entscheidungstheorien
- Kritik: Begrenztheit der Rationalität (Simon, Kahneman, Tversky)

Natürliche Entscheidungen und mental simulierte Intuition



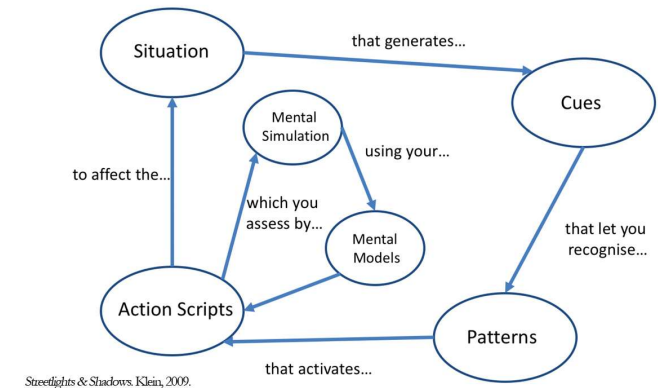
Der RPD-Ansatz nach Klein

- Spezialist: Bianca Steffen, M.A., Universität Paderborn
Promotion bei Prof. Dr. Harteis, Universität Paderborn
- Basis: Intuition auf Basis Prof. Dr. Gary Klein
- Zielgruppe dieser Studie: Feuerwehr, Testpersonen bei Verkehrssituationen
- Vertiefungsgebiete:
 - Recognition Primed Decision Making Model (RPD)
 - Intuition nach Simulierung

Natürliche Entscheidungen und mental Simulation

Recognition Primed Decision Making Model (RPD)

- Situationsbeurteilung und mentale Simulation
- Erfahrungen übersetzen Urteile und Entscheidungen
- Muster aus der Vergangenheit lösen Handlungen aus
 - a) Der einfachste Fall ist der, in dem die Situation erkannt und die offensichtliche Reaktion umgesetzt wird.
 - b) Ein etwas komplexerer Fall ist ein Fall, in dem der Entscheidungsträger eine bewusste Bewertung der Reaktion vornimmt, wobei typischerweise Bilder verwendet werden, um Probleme aufzudecken, bevor die Reaktion ausgeführt wird.
 - c) Der komplexeste Fall ist ein Fall, in dem die Auswertung Fehler aufdeckt, die eine Modifizierung erfordern, oder die Option wird als unangemessen beurteilt und zugunsten der nächsttypischen Reaktion abgelehnt.



Zusatztheorie Digitale Intuition



Neuer Ansatz auf Basis der Informationstechnologie

- Spezialist: Dipl.-Inf. Dierk Ohler
- Neuer Ansatz auf Basis der Informationstechnologie
- Zielgruppe: IT-Manager, Menschen unterschiedlicher Altersgruppen
- Vertiefungsgebiete
 - Erlernen digitaler Heuristiken
 - Anwendung digitaler Heuristiken
 - Customer Journey - Ansatz

Studie 1: Theoretische Fundierung – Ableitung von Hypothesen



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung



Ostfalia
Hochschule für angewandte
Wissenschaften 

Suderburg

Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften
Fakultät Handel & Soziale Arbeit, Studiengänge Online BWL und Handel & Logistik
Standort Suderburg (Region Uelzen, ArL Lüneburg)

Rationalität, Heuristik, Intuition & Antizipation (RHIA)

Empirische Analyse auf Basis eines kombinierten Forschungsdesigns

EFRE-Forschungsprojekt ZW6-85024044 (RHIA)

**Theoretische Fundierung
und Ableitung von Hypothesen**

Markus Launer, Frithiof Svenson, Dierk Ohler
Michael Ferwagner, Johanna Meyer

Interviews mit Experten

- Erstellung von Hypothesen (RHIA)
- Theoretische Fundierung

Pre-Test in Deutschland

- Pre-Test mit ca. 50 Teilnehmern
- Überprüfung mittels Cronbachs Alpha
- Verkürzung der Intuitionsfragen für den Hauptfragebogen
- Erweiterung des Ansatzes um das sog. Bauchgefühl (RHIBA)

Studie 1: Überprüfung der Hypothesen (Vorstudie)



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung



Suderburg

Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften
Fakultät Handel & Soziale Arbeit, Studiengänge Online BWL und Handel & Logistik
Standort Suderburg (Region Uelzen, ArL Lüneburg)

Rationalität, Heuristik, Intuition, Bauchgefühl & Antizipation (RHIBA)

Empirische Analyse auf Basis eines kombinierten Forschungsdesigns

EFRE-Forschungsprojekt ZW6-85024044 (RHIA)

Überprüfung der Hypothesen Der kombinierte RHIA-Ansatz

Markus Launer, Frithiof Svenson, Dierk Ohler
Michael Ferwagner, Johanna Meyer

Überprüfung der Hypothesen (Vorstudie)

- Befragung über elektronischen Fragebogen
- Empirische Befragung von
 - Internationalen Managern (~ 150)
 - Polizei, Feuerwehr und Notärzte (je ~ 50)
 - Yoga- und Meditationslehrer/innen (~ 50)
 - Priester und spirituelle, esoterische Personen (~ 50)

Studie 1: Überprüfung der Hypothesen (Hauptstudie)



Intuition and Digital Trust at the Workplace



Überprüfung der Hypothesen (Hauptstudie)

- Kombiniertes Fragebogen mit DIGITAL TRUST @ the Workplace
- Erweiterung um Big 5 Theorie (Psychologie)
- Validierung des eigenen, neuen Ansatzes
- Internationale **Studie in 18 Sprachen**
- **über 5.000 Antworten**

Studie 1: Überprüfung der Hypothesen (Hauptstudie)



Überprüfung der Hypothesen (Hauptstudie)

- Kooperation mit **über 30 Professoren/innen** weltweit
- Präsentation weiterführender Ansätze beim 4. Forschungskongress
- Entwicklung neuer Forschungsansätze
- Regionale Studien in Asien, Afrika, Amerika und Europa
- Veröffentlichungen in Journalen

Rationalität, Heuristik, Intuition, Bauchgefühl & Antizipation (RHIBA)

Empirische Analyse auf Basis eines kombinierten Forschungsdesigns

EFRE-Forschungsprojekt ZW6-85024044 (RHIA)

Eine empirische Studie
mit 30 Forschern aus 15 Ländern

Markus Launer, Frithiof Svenson, Dierk Ohler
Michael Ferwagner, Johanna Meyer

EFRE-Forschungsprojekt von Prof. Dr. Markus Launer

Studie 2: Nationale tiefgehende (empirische) Studie

Erweiterter Forschungsansatz

- Entwicklung einer neuartigen Fragen- & Test - Studie
- Kombiniertes Fragebogen mit innovativen Intuitionstests
- Pre-Test bei „Friends and Family“ (ca. 10 Personen)
- Vertiefung des eigenen Ansatzes (ca. 50-100 Probanden)
- Hauptstudie 2: Tiefgehende Tests mit ca. 100-200 Probanden



Herzlich Willkommen!

Das Ziel dieser Umfrage ist es, Intuition als Grundlage zur Entscheidungsfindung in Unternehmen zu erforschen. Bestimmte Berufsgruppen sind bekannt für ihre schnelle oder komplexe Entscheidungsfindung, Ärzte, die Feuerwehr und die Polizei muss oft in Sekundenschnelle lebensrettende Entscheidungen treffen; wobei Fehlentscheidungen zu lebensbedrohenden Situationen führen können.

Andere Berufe bedürfen der gründlichen Analyse und sorgfältigen Abwägung von Entscheidungen. Die Intuition ist in der wissenschaftlichen Literatur nicht einheitlich definiert und es bestehen unterschiedliche Forschungsrichtungen. Dieses Forschungsprojekt soll die unterschiedlichen Arten der Intuition simultan untersuchen. Zudem werden zahlreiche Einflüsse auf die Intuition untersucht.

Dieser Test / Fragebogen ist sehr ausführlich. Bitte nehmen Sie sich viel Zeit, Unterbrechen Sie gerne zwischendurch und legen Pausen ein. Keine Sorge, Ihre Antworten werden zwischengespeichert.

Vielen Dank für Ihre Teilnahme an dieser Umfrage.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Markus Launer
Projektleiter und Professor an der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften
[Über](#) | [Veröffentlichungen](#) | [Die Studie](#) |

Intuitions-Team und Unterstützer
[Über](#) |

Zurück

Weiter

Befragung pausieren



Informationen über das Projekt "Rationalität, Heuristik, Intuition und Antizipation (RHIA) in Entscheidungssituationen bei Unternehmen"

Diese Umfrage ist ein Teil des EFRE-Forschungsprojekts "Rationalität, Heuristik, Intuition und Antizipation (RHIA) in Entscheidungssituationen bei Unternehmen" der Ostfalia Hochschule. Der Fokus des Projekts liegt auf der lokalen Wirtschaft der Provinz Uelzen zwischen Hamburg, Hannover und Berlin. Weitere Informationen über das Projekt:

- [Projektseite an der Ostfalia Hochschule](#)
- [Liste der unterstützenden internationalen Hochschulen](#)
- [Ethical Statement](#)
- [Alle Veröffentlichungen](#)

Die letzte Veröffentlichung im International Journal of Scientific Engineering and Science (IJSES)

- [Towards the Measurement of Digital Trust in the Workplace: A Proposed Framework](#)

Zurück

Weiter

Befragung pausieren

Fragebogen abbrechen und alle Angaben gemäß DSGVO löschen

[Prof. Dr. Markus Launer](#), Fakultät Handel und Soziale Arbeit, Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften

Studie 2: Nationale tiefgehende (empirische) Studie



www.soscisurvey.de



Erweiterter Forschungsansatz

- Dauer des Tests ca. 1 Stunde
- Fragen und selbstentwickelte Intuitions-Tests
- Gamification mit Animationen
- Entertainment- und Infotainment-Ansatz
- Feedback für Probanden

Kapitel

- 1 Demographische Daten
- 2 Lifestyle und Persönlichkeit
- 3 Entscheidungen am Arbeitsplatz
- 4 Intuitionsarten im Einzelnen
- 5 Einflüsse auf die Intuition
- 6 Einflüsse durch Schulung und Training von Intuition
- 7 Intuition in Branchen

Studie 2: Nationale tiefgehende (empirische) Studie

☆ www.soscisurvey.de ↻

 **Ostfalia**
Hochschule für angewandte
Wissenschaften

Kapitel

- 1 Demographische Daten
- 2 Lifestyle und Persönlichkeit
- 3 Entscheidungen am Arbeitsplatz
- 4 Intuitionsarten im Einzelnen
- 5 Einflüsse auf die Intuition
- 6 Einfluss von Schulung und Training von Intuition
- 7 Intuition in Branchen

Erweiterter Forschungsansatz

- Berufsspezifische Intuitionstests
 - Test für Manager und Beamte
 - Test für die Polizei
 - Test für die Feuerwehr (und Notärzte)
 - Test für Yoga- und Meditationslehrer/innen und Priester
 - Test für IT Manager

Studie 3: Experimente mit neuartigen Bio-Feedback Sensoren



Tiefgehender Forschungsansatz

- Kooperation mit Sensoren-Herstellern
- Pre-Test bei „Friends and Family“
- Vertiefung des eigenen Ansatzes
- Hauptstudie 3: Experimente mit ca. 10-50 Probanden

Entwicklung eines umfassenden Modells der Intuition (RHIBA)

38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

I tend to be a rational thinker.

Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.

I think more about my plans and goals than other people.

I think first before I act.

I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.

I am an intuitive individual.

If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.

Emotions play a significant role in my decision-making patterns.

For most decisions, it makes sense to feel.

I carefully watch my innermost feelings.

I prefer emotional persons.

Rational decisions

Intuitive decisions

Emotional decisions

If I have to make a decision, I always sleep on it.

I never make decisions right away, and I always wait for a while

Before I make a decision, I first focus on doing something else

I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity

I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience

I make quick decisions by rules of thumb

I frequently have a premonition as to what will happen.

I can often predict emotional events

Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is

I can frequently predict the outcome of a transaction

Uncontious thinking

Quick decisions

Anticipation / Prä-cognition

Unterschiedliche Intuitionsarten nach Berufsgruppen

38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

Strongly disagree Strongly agree

I tend to be a rational thinker.	<input type="range"/>
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	<input type="range"/>
I think more about my plans and goals than other people.	<input type="range"/>
I think first before I act.	<input type="range"/>
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	<input type="range"/>
I am an intuitive individual.	<input type="range"/>
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	<input type="range"/>
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	<input type="range"/>
For most decisions, it makes sense to feel.	<input type="range"/>
I carefully watch my innermost feelings.	<input type="range"/>
I prefer emotional persons.	<input type="range"/>

Rational decisions

Banker, rational Manager, analytical doctors, analysts, research, engineering, taxes, IT manager, consultants, farmer, digital businesses,

Intuitive decisions

Banker, manager, caring doctors, farmer

Emotional decisions

Healthcare, nursing, private people, hotel, restaurants

If I have to make a decision, I always sleep on it.	<input type="range"/>
I never make decisions right away, and I always wait for a while	<input type="range"/>
Before I make a decision, I first focus on doing something else	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	<input type="range"/>
I make quick decisions by rules of thumb	<input type="range"/>
I frequently have a premonition as to what will happen.	<input type="range"/>
I can often predict emotional events	<input type="range"/>
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	<input type="range"/>
I can frequently predict the outcome of a transaction	<input type="range"/>

Uncontious thinking

Typical managers, manufacturing, administration, government, basic industry, energy, chemicals, manufacturing, trade and retail

Quick decisions

Police, firemen, emergency doctors, drivers, hotel and restaurants

Anticipation / Prä-cognition

Yoga teachers, meditating people

INTUITION in Banking Services

38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

I tend to be a rational thinker.	<input type="range"/>
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	<input type="range"/>
I think more about my plans and goals than other people.	<input type="range"/>
I think first before I act.	<input type="range"/>
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	<input type="range"/>
I am an intuitive individual.	<input type="range"/>
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	<input type="range"/>
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	<input type="range"/>
For most decisions, it makes sense to feel.	<input type="range"/>
I carefully watch my innermost feelings.	<input type="range"/>
I prefer emotional persons.	<input type="range"/>

Rational decisions

Intuitive decisions

Emotional decisions

If I have to make a decision, I always sleep on it.	<input type="range"/>
I never make decisions right away, and I always wait for a while	<input type="range"/>
Before I make a decision, I first focus on doing something else	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	<input type="range"/>
I make quick decisions by rules of thumb	<input type="range"/>
I frequently have a premonition as to what will happen.	<input type="range"/>
I can often predict emotional events	<input type="range"/>
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	<input type="range"/>
I can frequently predict the outcome of a transaction	<input type="range"/>

Uncontious thinking

Quick decisions

Anticipation / Prä-cognition

INTUITION im Management

38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

I tend to be a rational thinker.	<input type="range"/>
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	<input type="range"/>
I think more about my plans and goals than other people.	<input type="range"/>
I think first before I act.	<input type="range"/>
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	<input type="range"/>
I am an intuitive individual.	<input type="range"/>
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	<input type="range"/>
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	<input type="range"/>
For most decisions, it makes sense to feel.	<input type="range"/>
I carefully watch my innermost feelings.	<input type="range"/>
I prefer emotional persons.	<input type="range"/>

Rational decisions

Intuitive decisions

Emotional decisions

If I have to make a decision, I always sleep on it.	<input type="range"/>
I never make decisions right away, and I always wait for a while	<input type="range"/>
Before I make a decision, I first focus on doing something else	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	<input type="range"/>
I make quick decisions by rules of thumb	<input type="range"/>
I frequently have a premonition as to what will happen.	<input type="range"/>
I can often predict emotional events	<input type="range"/>
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	<input type="range"/>
I can frequently predict the outcome of a transaction	<input type="range"/>

Uncontious thinking

Quick decisions

Anticipation / Prä-cognition

INTUITION bei der Polizei, Feuerwehr und Notärzten

38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

I tend to be a rational thinker.	<input type="range"/>
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	<input type="range"/>
I think more about my plans and goals than other people.	<input type="range"/>
I think first before I act.	<input type="range"/>
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	<input type="range"/>
I am an intuitive individual.	<input type="range"/>
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	<input type="range"/>
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	<input type="range"/>
For most decisions, it makes sense to feel.	<input type="range"/>
I carefully watch my innermost feelings.	<input type="range"/>
I prefer emotional persons.	<input type="range"/>

Rational decisions

Intuitive decisions

Emotional decisions

If I have to make a decision, I always sleep on it.	<input type="range"/>
I never make decisions right away, and I always wait for a while	<input type="range"/>
Before I make a decision, I first focus on doing something else	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	<input type="range"/>
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	<input type="range"/>
I make quick decisions by rules of thumb	<input type="range"/>
I frequently have a premonition as to what will happen.	<input type="range"/>
I can often predict emotional events	<input type="range"/>
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	<input type="range"/>
I can frequently predict the outcome of a transaction	<input type="range"/>

Uncontious thinking

Quick decisions

Anticipation / Prä-cognition

INTUITION bei religiösen Menschen, Yoga- & Meditation-Lehrer/innen

38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

Rational decisions

- I tend to be a rational thinker.
- Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.
- I think more about my plans and goals than other people.
- I think first before I act.
- I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.

Intuitive decisions

- I am an intuitive individual.
- If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.

Emotional decisions

- Emotions play a significant role in my decision-making patterns.
- For most decisions, it makes sense to feel.
- I carefully watch my innermost feelings.
- I prefer emotional persons.

Rational decisions

Intuitive decisions

Emotional decisions

- If I have to make a decision, I always sleep on it.
- I never make decisions right away, and I always wait for a while.
- Before I make a decision, I first focus on doing something else.
- I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity.
- I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience.
- I make quick decisions by rules of thumb.
- I frequently have a premonition as to what will happen.
- I can often predict emotional events.
- Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is.
- I can frequently predict the outcome of a transaction.

Unconscious thinking

Quick decisions

Anticipation / Prä-cognition

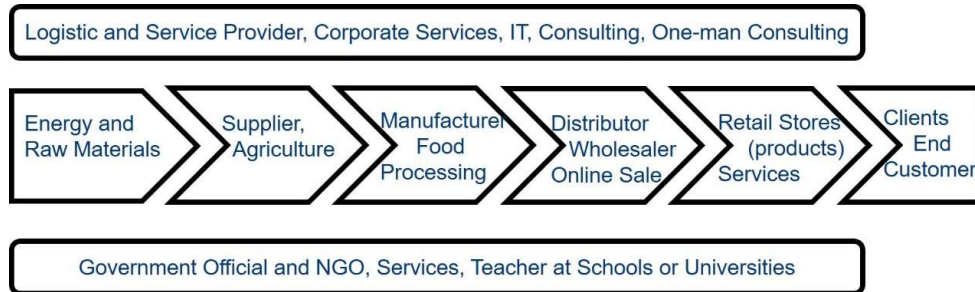
INTUITION in Supply Chains

Logistic and Service Provider, Corporate Services, IT, Consulting, One-man Consulting



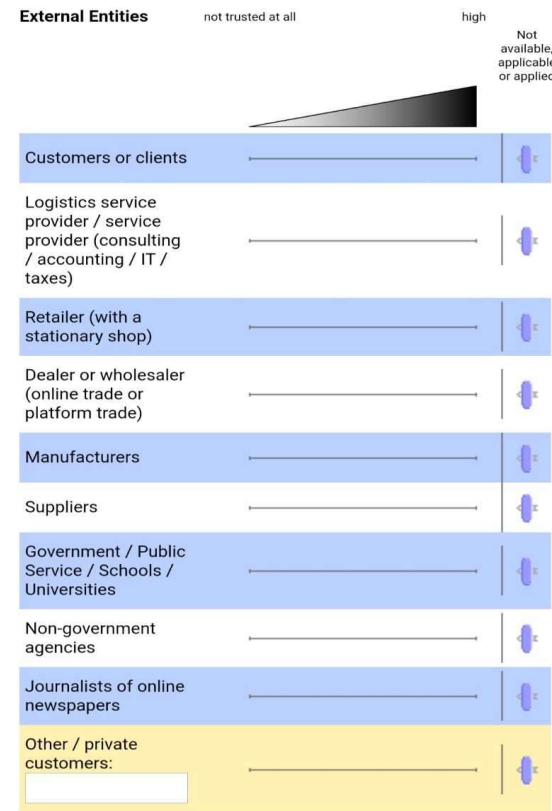
Government Official and NGO, Services, Teacher at Schools or Universities

INTUITION in Supply Chains (Defining the Roles)



29. Which roles apply to the company or organization that you are currently connected with (choose all that apply)?

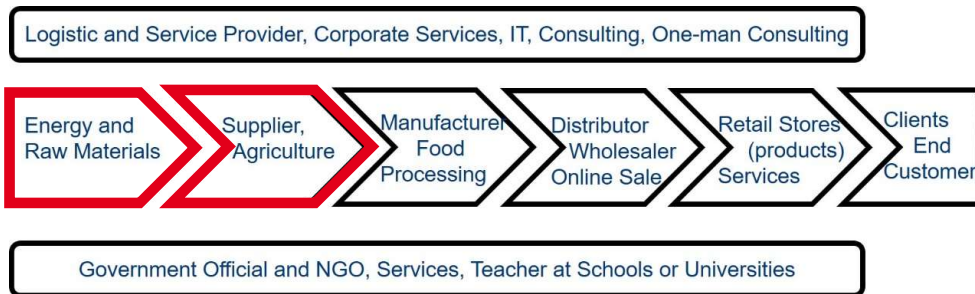
- Customer
- Logistics Provider
- Service Provider
- Retailer
- Distributor/Wholesaler
- Manufacturer
- Supplier
- Raw material supplier (also farmer)
- Teacher / trainer / researcher
- Government official
- One-man service provider / freelancer / consultant / lawyer / doctor)
- Non-Governmental Organization (NGO) employee



30. What customer group is targeted in the workplace that you are currently connected with?

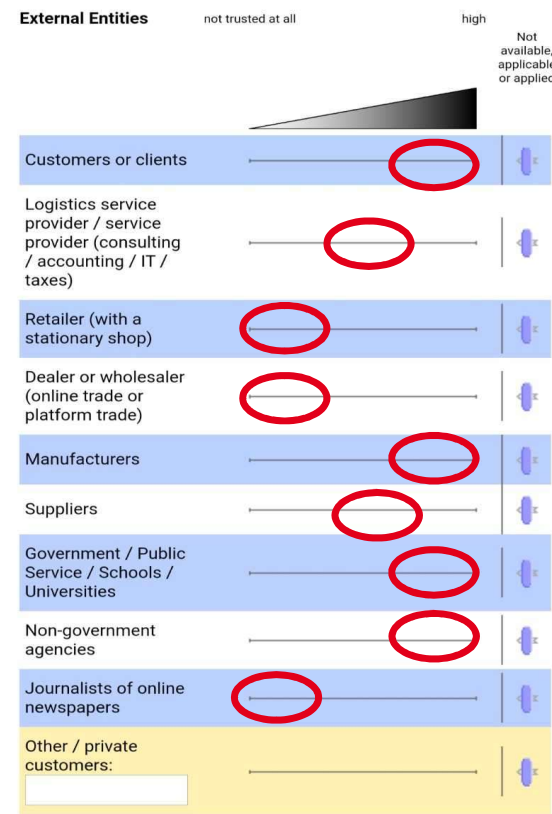
- Aerospace
- Agriculture
- Automotive and shipbuilding
- Banking and finance
- Biotechnology and Pharmaceuticals
- Chemicals
- Construction
- Defense
- Education / Academe
- Electrical services
- Energy utility
- Food
- Gaming
- Government services
- Healthcare
- Hotel or Restaurant
- ICT, BPO, and Business Services
- Logistics
- Machine and equipment engineering
- Manufacturing
- Private customers / End customers
- Real estate
- Retail
- Tourism (Hospitality & Leisure)
- Wholesale
- Other manufacturing
- Education / research
- Others / Basic and raw materials (aluminum, basic chemicals, gold, iron, coal, copper, silver, etc.):

INTUITION in Supply Chains (Raw Materials / Agriculture)



Countries with

- High digital trust: higher trust
- Low digital trust: lower trust



38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

Strongly disagree ————— Strongly agree

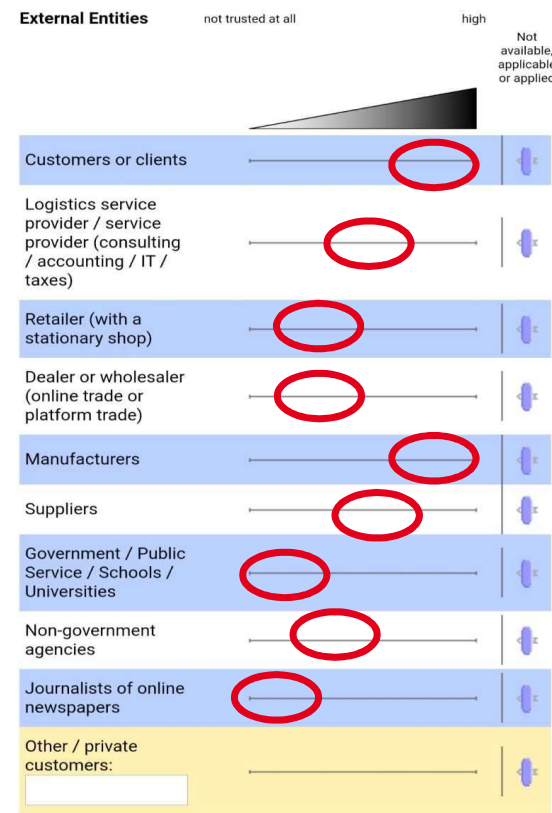
I tend to be a rational thinker.	~50
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	~50
I think more about my plans and goals than other people.	~50
I think first before I act.	~50
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	~50
I am an intuitive individual.	~50
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	~50
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	~50
For most decisions, it makes sense to feel.	~50
I carefully watch my innermost feelings.	~50
I prefer emotional persons.	~50
If I have to make a decision, I always sleep on it.	~50
I never make decisions right away, and I always wait for a while	~50
Before I make a decision, I first focus on doing something else	~50
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	~50
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	~50
I make quick decisions by rules of thumb	~50
I frequently have a premonition as to what will happen.	~50
I can often predict emotional events	~50
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	~50
I can frequently predict the outcome of a transaction	~50

INTUITION in Supply Chains (Manufacturing)



Countries with

- High digital trust: higher trust
- Low digital trust: lower trust

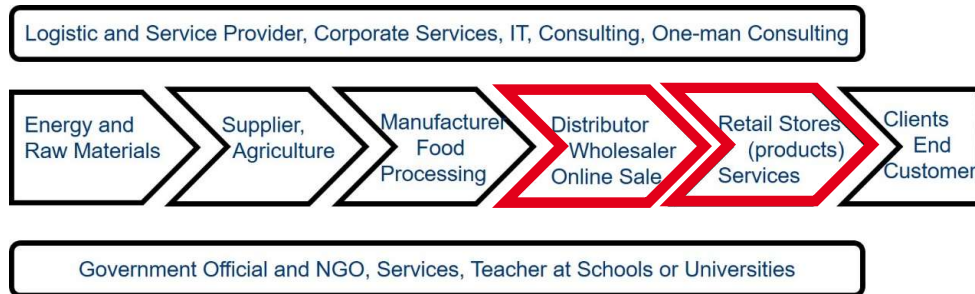


38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

Strongly disagree | Strongly agree

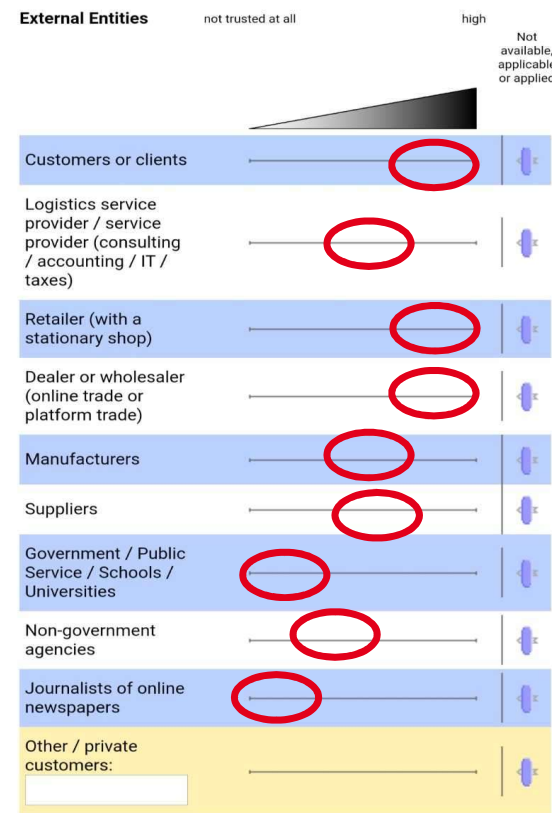
Statement	Agreement Level (1-5)
I tend to be a rational thinker.	~4
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	~3
I think more about my plans and goals than other people.	~3
I think first before I act.	~3
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	~3
I am an intuitive individual.	~3
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	~3
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	~3
For most decisions, it makes sense to feel.	~3
I carefully watch my innermost feelings.	~3
I prefer emotional persons.	~3
If I have to make a decision, I always sleep on it.	~3
I never make decisions right away, and I always wait for a while	~3
Before I make a decision, I first focus on doing something else	~3
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	~3
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	~3
I make quick decisions by rules of thumb	~3
I frequently have a premonition as to what will happen.	~3
I can often predict emotional events	~3
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	~3
I can frequently predict the outcome of a transaction	~3

INTUITION in Supply Chains (Wholesale / Retail)



Countries with

- High digital trust: higher trust
- Low digital trust: lower trust



38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

Strongly disagree Strongly agree

I tend to be a rational thinker.	○	○
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	○	○
I think more about my plans and goals than other people.	○	○
I think first before I act.	○	○
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	○	○
I am an intuitive individual.	○	○
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	○	○
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	○	○
For most decisions, it makes sense to feel.	○	○
I carefully watch my innermost feelings.	○	○
I prefer emotional persons.	○	○
If I have to make a decision, I always sleep on it.	○	○
I never make decisions right away, and I always wait for a while	○	○
Before I make a decision, I first focus on doing something else	○	○
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	○	○
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	○	○
I make quick decisions by rules of thumb	○	○
I frequently have a premonition as to what will happen.	○	○
I can often predict emotional events	○	○
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	○	○
I can frequently predict the outcome of a transaction	○	○

INTUITION in Supply Chains (Logistic, Corporate Service, IT)

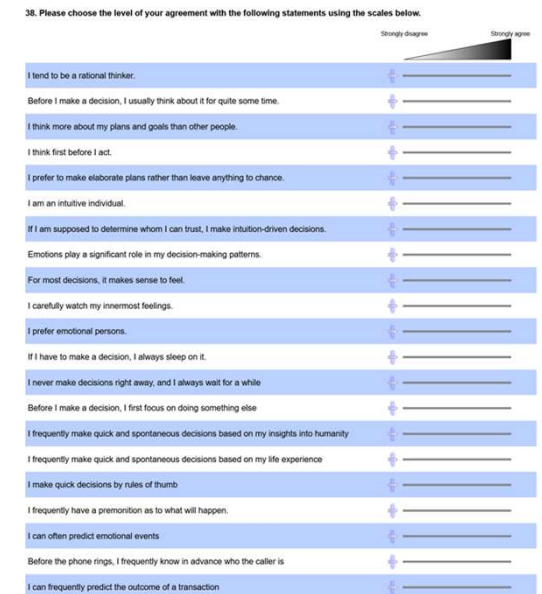
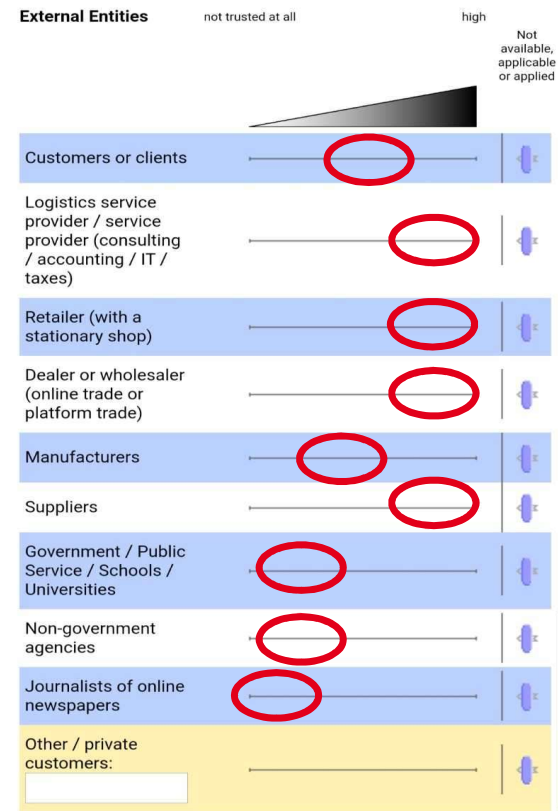
Logistic and Service Provider, Corporate Services, IT, Consulting, One-man Consulting



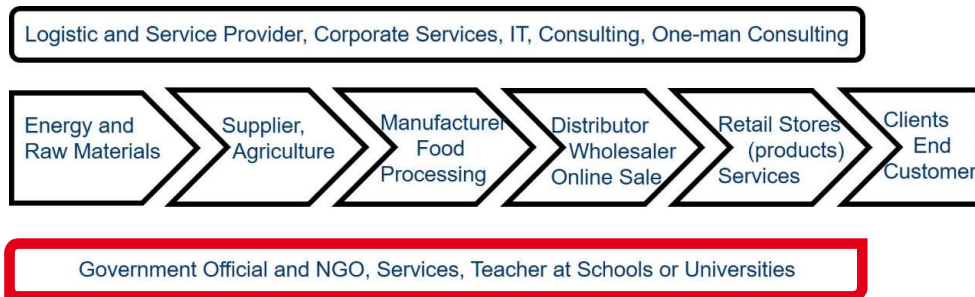
Government Official and NGO, Services, Teacher at Schools or Universities

Countries with

- High digital trust: higher trust
- Low digital trust: lower trust

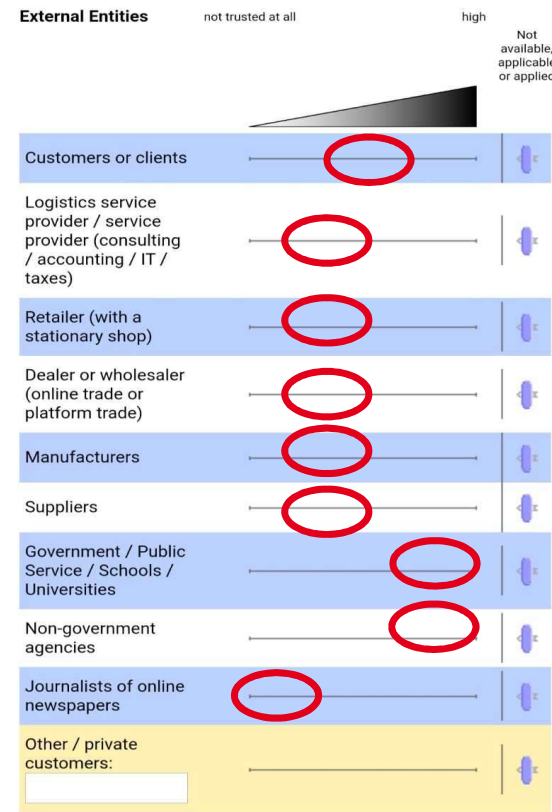


INTUITION in Supply Chains (Doctors, Police/Firemen)



Countries with

- High digital trust: higher trust
- Low digital trust: lower trust



38. Please choose the level of your agreement with the following statements using the scales below.

Strongly disagree | Strongly agree

I tend to be a rational thinker.	Strongly disagree	Strongly agree
Before I make a decision, I usually think about it for quite some time.	Strongly disagree	Strongly agree
I think more about my plans and goals than other people.	Strongly disagree	Strongly agree
I think first before I act.	Strongly disagree	Strongly agree
I prefer to make elaborate plans rather than leave anything to chance.	Strongly disagree	Strongly agree
I am an intuitive individual.	Strongly disagree	Strongly agree
If I am supposed to determine whom I can trust, I make intuition-driven decisions.	Strongly disagree	Strongly agree
Emotions play a significant role in my decision-making patterns.	Strongly disagree	Strongly agree
For most decisions, it makes sense to feel.	Strongly disagree	Strongly agree
I carefully watch my innermost feelings.	Strongly disagree	Strongly agree
I prefer emotional persons.	Strongly disagree	Strongly agree
If I have to make a decision, I always sleep on it.	Strongly disagree	Strongly agree
I never make decisions right away, and I always wait for a while	Strongly disagree	Strongly agree
Before I make a decision, I first focus on doing something else	Strongly disagree	Strongly agree
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my insights into humanity	Strongly disagree	Strongly agree
I frequently make quick and spontaneous decisions based on my life experience	Strongly disagree	Strongly agree
I make quick decisions by rules of thumb	Strongly disagree	Strongly agree
I frequently have a premonition as to what will happen.	Strongly disagree	Strongly agree
I can often predict emotional events	Strongly disagree	Strongly agree
Before the phone rings, I frequently know in advance who the caller is	Strongly disagree	Strongly agree
I can frequently predict the outcome of a transaction	Strongly disagree	Strongly agree

INTUITION in Supply Chains **Extended Supply Chains**

