

DER BEWUSSTSEINSSCHLÜSSEL

Quantenphysik und die Superposition

„Wie geht man durch eine Betonwand? Man benutzt den Schlüssel!“ In meinem Vortrag „Quantenphysik und Psyche“ vom vergangenen Pulsar-Kongress habe ich versucht darzustellen, wie man mit einem aus der Quantenphysik bekannten Effekt einen Einfluss auf große Systeme wie Firmen, Familien, aber auch auf Baustahlstangen oder ein Ruderboot nehmen kann. Am Ende des Vortrags demonstrierte das Auditorium rhythmisch klatschend, wie ein kleiner Impuls in Form eines Papierzettels einen gesamten Vortragssaal in Schwingung versetzen kann.



Wie man mit einem kleinen Impuls auf ein Mikrosystem einen großen Effekt auf ein Makrosystem nehmen kann.

Aber beginnen wir am Anfang: Es geht bei besagtem Effekt aus der Quantenphysik um den determinierenden Einfluss der Messung durch Beobachtung auf die Superposition. Solange sich ein Teilchen noch in der Superposition, also in einer so genannten Wahrscheinlichkeitswolke befindet, ist durch die gleichzeitig vorhandenen Optionen „entweder – oder, oder, oder...“, „sowohl – als

auch“ oder „nichts davon“ die Definition seines Zustands unklar. In dieser Alles-ist-möglich-Position, wie ich sie nenne, kann ein Cäsiumatom entweder zerfallen oder nicht zerfallen sein, kann ein Elektron etwa Wellen- oder Teilcheneigenschaften haben. Erst durch den besonderen Impuls der Beobachtung wird das Teilchen determiniert und auf einen bestimmten Zustand festgelegt.

LEBT SCHRÖDINGERS KATZE?

Kennen Sie das Gedankenexperiment des Physikers Erwin Schrödinger? Vereinfacht besagt sitzt eine Katze in einer geschlossenen Kiste, in welcher sich zudem ein instabiler Atomkern befindet, der innerhalb einer bestimmten Zeitspanne mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit zerfällt (Radioaktivität) und dieser Zerfall des Atomkerns wird von einem Geigerzähler gemessen, was wiederum in Folge einer solchen Messung zur Freisetzung eines Giftgases, welches die im Raum befindliche Katze tötet, führt. Wir wissen erst, ob diese Katze tot oder lebendig ist, wenn wir in die Kiste hineinschauen. Ohne diese Messung wären theoretisch beide Zustände zeitgleich möglich. Die Katze wäre also lebendig und gleichzeitig tot.

Dies gilt auch für das berühmte Doppelspalt-Experiment, mit welchem ein Elektron entweder als Welle oder als Teilchen und gleichzeitig auch als beides vorhanden sein kann. Das einzelne Elektron macht sich als Teilchen auf den Weg, schießt durch beide Öffnungen, beeinflusst sich dabei selbst und trifft als Teilchen auf die Wand. Aber mathematisch gesehen ist das noch seltsamer. Es geht

durch beide Spalten und durch keinen und es geht erst durch einen Spalt und dann durch den anderen. Alle diese Möglichkeiten stehen in Superposition zueinander. Dies gilt allerdings nur, solange es nicht beobachtet wird. Ab dem Zeitpunkt der Beobachtung (Messung) verhält sich das Elektron wieder ausschließlich als Teilchen (Materie). Der Akt des Messens an sich, oder die Beobachtung des Vorgangs, hat zur Folge, dass es nur durch eine Öffnung geht. Vor der Beobachtung sind alle Varianten möglich. Doch was hat ein Beobachter mit all dem zu tun? Der Beobachter bringt die Wellenfunktion nur durch seine Beobachtung zum Kollabieren.

MAKROSYSTEM: BERG VERSETZEN

Der Impuls, mit dem aus allen vorhandenen Wahrscheinlichkeiten oder Möglichkeiten Materie (echte Realität) wird und diese sich fortpflanzt, also einen Lawinen- oder auch Dominoeffekt auslöst, ist nur eine Messung, also genau genommen stellt die Beobachtung das Bewusstsein des Operators dar! Somit ist Bewusstsein der Impuls, der einen bestimmten Zustand festlegt.

Bewusstsein, auch Hinwendung oder Absicht, ist jedoch noch ein zu minimaler Impuls, als dass er Stahlbeton zum Einsturz bringen könnte. Allerdings kann er mittels eines einzigen ersten Teilchens, das in Veränderung gebracht wird beziehungsweise dessen Zustand festgelegt wird,



Alle Makrosysteme können über einen gezielten Impuls auf ein Mikrosystem beeinflusst werden.

infolge der Übertragung der Zustandsbestimmung an weitere Teilchen, einen „Berg versetzen“, vorausgesetzt man schafft es, dieses „Schlossteilchen“ zu finden und es mit seinem Bewusstsein zu erreichen.

Die Stärke des Bewusstseins steigt mit der Relevanz, also der Bedeutung des Objektes für das Subjekt. Der französische Forscher René Peoc'h führte diesbezüglich ein interessantes Experiment durch: Er benutzte hierfür einen zufallsgesteuerten Roboterstaubsauger, der in einem Raum die Fahrtrichtung willkürlich ändert. Nun prägte er Entenküken darauf, diese Maschine als ihr Bezugsobjekt anzuerkennen (Prägung nach Konrad Lorenz). Nach Anschalten des Roboters fuhr dieser nicht wie zuvor rein zufällig im Raum herum, sondern blieb

ausschließlich in der Nähe der Entenküken. Das Bewusstsein der Tiere reichte aus, um einen Zufallsgenerator zu beeinflussen, welcher wiederum die Laufrichtung einer Maschine steuert.

BESTIMMTE REALITÄT ERSCHAFFEN

Wenn wir also unseren „Berg versetzen“, also einen Einfluss auf ein Makrosystem nehmen und somit eine bestimmte Realität erschaffen wollen, müssen wir zunächst die „Adresse“ des Schlosses ausfindig machen. Dies geschieht mittels Resonanz. Der „Schlüssel“, unser eigenes Bewusstsein, liegt bereits in uns. Doch wie findet man ihn und wohin passt er?

„Resonanz“ ist die Antwort! Eine Messung kann nur messen, worauf sie sich bezieht. Ein Impuls erreicht immer nur das, was durch ihn beeinflusst werden kann. Was zunächst banal klingt, enthält eine Komponente, die

beim berühmten „Bestellen beim Universum“ meist etwas ins Hintertreffen gerät. Wenn Sie Licht messen möchten, dürfen Sie Ihre Instrumente nicht auf den Luftdruck, den Schall oder die Temperatur des Raumes ausrichten, sondern auf das Licht. Bei vielen physikalischen Messverfahren „streut“ man verschiedene Frequenzen von Licht, Magnetstrahlung, Schall oder anderen Strahlungen, um eine Rückmeldung der resonierenden Teilchen zu erhalten. Mit Hilfe von Resonanzen erreichen Sie die richtige Adresse.

EINIGE BEISPIELE

Stellen Sie sich bitte ein Achter-Ruderboot der chinesischen Olympiamannschaft vor. Sie stehen nun – als Beobachter – am Ufer und möchten bewirken, dass das Boot schneller wird, sprechen aber leider kein Chinesisch. In diesem Fall ist es sehr unwahrscheinlich, dass Sie den gewünschten Erfolg erzielen, wenn Sie „schneller“ rufen – die chinesischen Sportler verstehen leider kein Deutsch.

Die Stärke des Bewusstseins steigt mit der Relevanz, also der Bedeutung des Objektes für das Subjekt.

Aber angenommen, Sie kennen den Steuermann des Bootes – das ist derjenige, der mit seinen Kommandos einen mittelbaren Einfluss auf die gesamte Mannschaft hat – persönlich, so haben Sie, indem Sie ihn mit der Information Ihrer Absicht direkt ansprechen, die Möglichkeit Ihre Botschaft an die richtige Adresse – an Ihr Schloss – zu richten. Damit haben Sie eine Chance Einfluss auf das gesamte System „Ruderboot“ zu nehmen.

Wenn ein Postbote Ihnen einen Brief zustellen will, sollte er nicht an irgendeiner Haustür läuten, sondern genau an Ihrer – dazu muss er eine genaue Vorstellung von Ihrem Namen haben, nur so kann er ihn auf dem Türschild erkennen. Wenn Sie im Lotto gewinnen möchten, so dürfen Sie Ihr Bewusstsein nicht auf das Geld ausrichten, sondern auf den Gewinn. Doch oftmals richten Menschen ihr Bewusstsein auf den Verlust aus, etwa wie „Ich gewinne ja sowieso nicht, die Chance ist zu gering“. Das Ergebnis „kein Gewinn“ wäre der präzise Erfolg, den Sie damit hervorrufen. Mein Freund und Seminarleiter Bernhard Reicher, von dem ich später noch erzählen werde, pro-

grammierte sich einmal auf den Gewinn bei der „Millionenshow“ im österreichischen Fernsehen. Er richtete sein Bewusstsein klugerweise nicht aufs Scheitern, indem er es auf die Antwort der letzten Frage programmierte, sondern auf die letzte, ihm realistisch erreichbare – die vorletzte – und gewann 300.000,- Euro. Seinen Bewusstseinschlüssel fokussierte er vorwiegend auf die Erwartung des Showpublikums. Diese zu erfüllen war nämlich die eigentliche Aufgabe des Showmasters, der wiederum einen Einfluss darauf hat, wie die Fragen gestellt werden: Ein perfekt ins Rollen gebrachter Schneeballeffekt durch das richtige Schlüssel-Schloss-Bewusstsein.

Der Elektrotechniker Michael Päßler aus Kamen in Deutschland drückt es so aus: „Wenn wir auf einer Wellenlänge sind, dann verstehen wir uns und die Kommunikation funktioniert in beide Richtungen. Wir haben es hier mit den Phänomenen „Schwingung und Resonanz“ zu tun, die wir auch elektrotechnisch beeinflussen können.“

Er erläutert dies mit den Worten: „Wie bei einem

herkömmlichen Radio-Apparat gibt es auf der einen Seite einen Sender, der ein Programm ausstrahlt. Auf der anderen Seite einen (oder viele) Empfänger, die den Sender nur empfangen können, wenn sie auf die stimmige Frequenz bzw. Wellenlänge des Senders eingestellt sind.“ Beim Menschen verhält es sich im Grunde genauso: Die Wellenlänge, die sich aus irgendwelchen Gründen „verstellt“ hat, kann man mit technischen Hilfsmitteln harmonisieren, Mangel und Defizit auffüllen oder auch Überschuss auf das „normale Maß“ reduzieren“.

Das richtige Schlüssel-Schloss-Bewusstsein bringt den Schneeballeffekt perfekt ins Rollen.

So bewellte er allein mit abgestimmtem Licht im sichtbaren Bereich einen Vater, der große Konflikte (Disharmonien) mit seinem Sohn hatte. Eine Messung mit einem speziellen Licht-Mess- und Sendeverfahren, dem „Cosmic Lights System“, welches auch in meinem Institut zum Einsatz kommt, zeigte, im welchem Bereich und welcher Wellenlänge eine Harmonisierung für den Vater sinnvoll ist.

Die überraschende Folge des Balancings mit dem Vater (Sender) war, dass sein Sohn (Empfänger) ihn „wie aus heiterem Himmel“ wieder konstruktiv wahrnehmen konnte. Beide waren wieder auf einer Wellenlänge und verstanden sich. Und das nur aufgrund von perfekt

abgestimmtem Licht über einen Zeitraum von weniger als 15 Minuten! Das Balancing mit „Cosmic Lights“ wirkt also wie das Einstellen unseres Radios, wenn sich „etwas verstellt“ hat.

Hinzu kommt: Hat man den Bewusstseinschlüssel (Absicht) in ausreichender Stärke (Relevanz) samt passendem Schloss (Steuerteilchen) zur Verfügung, so kann sich hierdurch ein Effektzuwachs durch Potentialabruf generieren. Die Ladung des Nachbarteilchens wird durch einen Impuls freigesetzt, der schwächer ist als das Potential selbst, was dadurch möglich

wird, dass der Impuls einen Schwellenwert überschreitet. Sie können mit dem kleinen Finger einen Eimer Wasser vom Tisch werfen, wenn dieser auf zu 49,9 Prozent über der Tischkante steht. Es genügt ein Impuls, der die restlichen 0,1 Prozent anregt. Damit ist nicht nur ein klassischer Kaskaden-Effekt, bei dem eine Information ans Nachbarteilchen in gleicher Stärke weitergegeben wird, wie beim Domino-Effekt möglich, sondern es kann sogar eine stufenweise Addition des Impulses stattfinden! In einem Versuchsaufbau wurden 13 Dominosteine mit aufsteigender Größe von einem halben Zentimeter mit einem Gewicht von ca. einem Gramm bis zu einem Stein von über einem Meter mit einem Gewicht von 50 Kilo-

gramm aufgebaut. Der Impuls des angestoßenen Startteilchens multiplizierte sich über die Zwischenteile, so dass am Ende der schwere Stein vom vorletzten Stein einfach umgestoßen wurde. Nach diesem Prinzip können alle Makrosysteme über einen gezielten Impuls auf ein Mikrosystem beeinflusst werden.

DEMONSTRATION AUS MEINEM VORTRAG

Kurz vor Beginn meines Vortrages gab ich einer Zuhörerin in der ersten Reihe einen kleinen handgeschriebenen Zettel. Auf dem stand: „Wenn Andreas Winter das Stichwort ‚We will rock you‘ sagt, beginnen Sie bitte entsprechend rhythmisch zu stampfen und zu klatschen. Bitte geben Sie diesen Zettel an Ihren Sitznachbarn weiter.“ Sie sicherte mir diese Bitte zu.

Nachdem der Zettel circa von der Hälfte des Publikums gelesen wurde, gab ich das Stichwort. Der Effekt war, dass der von der Dame in der ersten Reihe begonnene Rhythmus nach wenigen Sekunden auch von einem Teil der Zuschauer geklatscht wurde, die den Zettel nicht gelesen hatten. Am Ende des Vortrages gab ich das Stichwort noch einmal und es wurde nicht nur erneut der Rhythmus geklatscht, sondern sogar spontan von der Mehrheit, die obendrein auch noch die dazugehörige Textzeile „We will rock you!“ laut zu singen begann. Ein richtig adressierter Bewusstseinsimpuls – hier über verbale Kommunikation transportiert – hatte einen viralen und eskalierenden Effekt auf ein Makrosystem.

Ob Sie nun einen kleinen Chromstahlöffel mit Gedankenkraft und einer kleinen Handbewegung verbiegen wollen oder eine daumendicke Baustahlstange, wie es mein schon erwähnter Freund Bernhard Reicher demonstriert hat, ob Sie mit einem winzigen Roulette-Einsatz von nur 1,- Euro 150,- Euro gewinnen, wie ich es dem Chef einer deutschen Spielbank zeigte, oder ob Sie eine zerstrittene Firma wieder ins Lot bringen wollen – Sie brauchen dafür weder eine Abrissbirne, noch sonstige Massen an Energie, sondern nur den richtigen Bewusstseinschlüssel und das passende Schloss.

Gehen Sie in Resonanz mit dem Anfang von dem, was Sie wirklich wollen. Allein über die Relevanz, also der emotionalen Bedeutung des Ergebnisses, bekommen Sie das System gestartet, genau wie die Entenküken in René Peoc'h's Experiment, dem Millionenshow-Spiel von Bernhard Reicher oder meinem Wunsch, ein Vortragspublikum zum Singen und Klatschen zu bringen. ■

Zum Autor:



Diplompädagoge Andreas Winter ist Autor zahlreicher psychologischer Ratgeber. Seine mitreißenden Vorträge haben mittlerweile Kultstatus erreicht.

Buchtipps: „Zielen - loslassen - erreichen! Wie Sie Ihr Gehirn auf Erfolg einstellen“, erschienen im Mankau Verlag, www.andreaswinter.de

EIN TOLLES ANGEBOT – IHR VORTEIL



Sehr geehrte Damen und Herren!

Die Zeitschrift PULSAR offeriert zum Abonnement auch eine PULSAR-Clubmitgliedschaft an, mit Ermäßigungen in verschiedenster Form.

Wenn Sie Ihre Produkte, Seminare oder Ähnliches, auch zu ermäßigten Preisen für PULSAR-Clubmitglieder anbieten möchten, ist dies ganz in unserem Sinne.

So kommen Sie zu Neukunden und wir können unser Angebot bei der Clubmitgliedschaft erweitern. Ein Clubmitglied erhält regelmäßig die aktuelle Angebote-Liste per E-Mail oder Post. Üblicherweise liegen die Ermäßigungen zwischen 10% und 20%.

Unten sehen Sie ein Bild vom Clubausweis, den jedes Mitglied erhält. Sie sollten telefonisch oder per E-Mail bei uns von jedem Clubmitglied, das Ihre Ermäßigungen in Anspruch nehmen möchte, die Gültigkeit des Ausweises erfragen, wir benötigen den Namen oder die Kunden-Nr. des Clubmitglieds dafür.

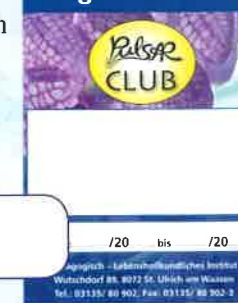
Die Gültigkeit Ihrer Ermäßigungen beträgt vorerst ein Jahr und wird dann, wenn gewünscht, verlängert. Wenn Sie tolle kurzzeitige Angebote haben, z.B. alle PULSAR-Clubmitglieder erhalten nächstes Monat bei jeder Bestellung etwas gratis, können wir diese Angebote kurzfristig per Mail verschicken.

Wir hoffen Sie sind an dieser Geschäftsbeziehung interessiert und verbleiben bis auf Weiteres.

Mit freundlichen Grüßen
Zeitschrift PULSAR

P.S. Wir sind für nähere Fragen telefonisch erreichbar unter:
0043 (0)3135 80 90 20

Mitgliedsausweis



So sieht der PULSAR-Clubausweis aus!

ANDREAS WINTER ist Referent am 24. Pulsar-Kongress:
LebensHeilKunst
9. – 11. März 2018 | Graz-Novapark