

# Inhalt

## Vorwort

Bildung zur Selbstbildung . . . . . 11

Ist uns Bildung egal geworden? • Lust auf das, was in mir steckt • Pisa. Bologna. Tristesse. • Neugier als Maß der Dinge • Peter Sloterdijk: Kognitive Libido im Gästehaus des Wissens • Turning Learning Upside Down! • Mara wird ein Star • Coaching ist die neue Bildung • Wissen wollen ist angeboren • Mentales Wachstum – die Performance Scale / Psychological States

## TEIL 1

VOM DOGMA ZUR NEUGIER IN FÜNF JAHRHUNDERTEN 27

### Einleitung

Eine Geschichte vom Lernen, vom Wissen und von der Wissensvermittlung 29

### Kapitel 1

Platon, der lenkende Zauberer (Antike) . . . . . 31

Die Geburt der Philosophie • Bildung der Seele, Liebe zum Wissen • Lernen heißt fliegen lernen • Die augustinische Wendung

### Kapitel 2

Seelenbildung, ein wachsender Baum: Aristoteles, der geniale

Langweiler (Antike) . . . . . 41

Der Mensch als Baum – die Möglichkeit leben • Glückauf – die Nikomachische Ethik

### Kapitel 3

Der antike Wissensbegriff als Machtinstrument: Augustinus . . . . . 49

Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -10: Dogma

### Kapitel 4

Wissen in der Gutenberg-Galaxis . . . . . 52

Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -9: Propaganda

Kapitel 5	
Die Befreiung der Sprache: Martin Luther . . . . .	54
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -8: Spin / Wirbel • Feed-back auf die Erfindung des Buchdrucks: »Es ist eine Lust zu leben!«	
Kapitel 6	
Bildung von oben herab: Philipp Melanchthons Universitätsreform (16. Jahrhundert) . . . . .	57
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -7: Enculturation / Kultur • Faust: die deutschen Extreme von Bildungsrausch und -frust	
Kapitel 7	
Wissen als Macht: Machiavellis Gebrauchsanweisung zum Erfolg (15./16. Jahrhundert) . . . . .	60
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -6: Interpretation / Deutung	
Kapitel 8	
Rationalismus pur: die westliche Kultur des Kartesianismus (17. Jahrhundert) . . . . .	63
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -5: Teaching / Unterricht • Die Welt in Quadraten • La Mettries Mensch-Maschine	
Kapitel 9 Pico und Vico: Descartes' Gegenspieler (1486, 1708) . . . . .	
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -5: Teaching II / Unterricht II • Der Mensch, Bildhauer seiner selbst • Vico und die »neue Wissenschaft«	
Kapitel 10	
Die Selberdenker: Rousseau und Kant (18. Jahrhundert) . . . . .	75
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -4: Memorization / Auswendiglernen • Endlich selbst denken: Immanuel Kant	
Kapitel 11	
Die Idealisten: Herder, Schiller, Goethe (Anfang 19. Jahrhundert) . . . . .	81
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -3: Evaluation / Bewertung	

Kapitel 12	
Bildung als System: von Hegel zu Humboldt (Mitte 19. Jahrhundert) . . .	85
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -2: Study/Studium •	
Bildung als Selbstbildung, die Universität als Universalität	

Kapitel 13	
Bildung als Transzendenz: die deutsche Romantik (Ende 19. Jahrhundert)	91
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -1: Training I	

Kapitel 14	
Mentoren zum Selbstsein: Schopenhauer und Nietzsche (bis 1900) . . . .	96
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level -1: Training II • Bildung	
als Befreiung • Bildung ist Stilbildung	

Kapitel 15	
Nietzsche im 21. Jahrhundert: Peter Sloterdijk (2010) . . . . .	102
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level 0: Transformation I • Die	
Welt, ein »Planet der Übenden« • Nach oben! • Trainieren im Basislager des	
Lebens • Die Bildung zur Neugier	

Kapitel 16	
Die Bildung der Seele . . . . .	108
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level 0: Transformation II •	
Umdenken mit Maslow	

## **TEIL II** **DIE BEFREIUNG DER BILDUNG . . . . . 121**

Kapitel 17	
Kinder übernehmen ihre Bildung . . . . .	123

Kapitel 18	
Nicht wissen und lernen wollen: zehn Punkte zur Neugier . . . . .	128
Lernen statt Lehren	

## Kapitel 19

Die Jugend von heute: wie sie lebt und wie sie tickt . . . . . 138

Drei Modelle, wie es anders gehen kann • Anthroposophie und Waldorfpädagogik • Schule des Vertrauens – die »School of Trust«

## Kapitel 20

Die Ursprünge der Sage Learning Method bei Wundt und Freud . . . . . 159

Die moderne Nervosität • Die unheimliche Begegnung mit der zweiten Vergangenheit • Archetypen – C. G. Jung

## Kapitel 21

Joseph Campbell – die Bildung zum Helden . . . . . 173

Helden und Heldinnen der Realität – Pretty Woman • Stationen der klassischen Heldenreise • Held und Mentor – und manchmal beides

## Kapitel 22

Das Wahre ist das Ganze: Gestalttheorie von Wertheimer bis Perls . . . . . 184

Phi- und andere Phänomene • Perls und Reich: die zweite »Generation Gestalt«

## Kapitel 23

Motiviert, kreativ, selbstverwirklichend:

die Humanistische Psychologie von Abraham A. Maslow . . . . . 198

Self-Actualization (Selbstverwirklichung) • Lernen von den oberen Zehntausend: Maslows Analyse selbstverwirklichter Menschen

## Kapitel 24

Neugierforschung: Charles Spielberger . . . . . 214

Quellen der Veränderung: Angst, Wut und Stress • Spielbergers State-Trait Anxiety Inventory Modell (STAI)

## Kapitel 25

Einladung zum Überdenken: Fritjof Capras Lebensnetz . . . . . 228

Physik-Tao und »Wendezeit« • Lebensnetz • System und Selbstorganisation • Kant – Entdecker der Selbstorganisation • Produktive Abkehr vom Kartesianismus

## Kapitel 26

- Peter F. Drucker – der Wissensmanager . . . . . 246  
Beruf, Berufung, Business • Entrepreneur- und Leadership • Sieben Prinzipien der Innovation

## Kapitel 27

- Die Sage Learning Conferences . . . . . 263  
Die Entdeckung der Gewissheit • Ilya Prigogine: Entropie, Bifurkation und dissipative Strukturen • Spielberger: Wut, Angst und Neugier als Motoren der Veränderung

## TEIL III

## DIE BEFREIUNG DER BILDUNG . . . . . 281

### Kapitel 28

- Martin Sage – oder die Kunst, für den »Rest des Lebens« der eigenen Neugier zu folgen . . . . . 285  
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level +1: Education/Bildung • Über Religion und Psychologie zum Coaching: »Ich schwor mir, zu wachsen« • Verrückte Professoren und heimliche Mentoren • Maslow + Spielberger = Sage

### Kapitel 29

- Guardiola und Klopp – Coaches aus dem Leben . . . . . 292  
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +2: Instruction/Anweisung • Wie man Instruktionen umsetzt – zur Not auch mit Gedichten: Pep Guardiola • The Normal One: Jürgen Klopp

### Kapitel 30

- Coco Chanel – Lernen durch Handeln . . . . . 304  
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +3: Coopetition/Zusammenarbeit • Leben durch Handeln

### Kapitel 31

- Richard Branson – The sky's the limit . . . . . 308  
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +4: Mentoring • Vom Plattenlabel bis zum Weltraumtourismus

Kapitel 32	
Heidi Klum – Der eigenen Neugier folgen . . . . .	312
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +5: Storytelling / Geschichten- erzählen	
Kapitel 33	
Albert Schweitzer – Arzt, Philosoph und Musiker . . . . .	316
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +6: Research / Recherche	
Kapitel 34	
Karajan und Madonna – Das Gesamtkunstwerk . . . . .	320
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +7: Conducting / Durch- leiten • Karajan und Madonna – Dirigenten unter sich	
Kapitel 35	
Enzo Ferrari – Arbeiten am eigenen Mythos . . . . .	325
Performance Scale »Salesmanship – Learning« Level +8: Exploration / Erfor- schung	
Kapitel 36	
Die Welt neu entdecken – mit Mike Horn . . . . .	330
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +9: Discovery / Entdeckung	
Kapitel 37	
Pharrell Williams – der Faule, gesegnete Buddha . . . . .	334
Performing Scale »Salesmanship – Learning« Level +10: Wonder / Wunder	
Bibliografie . . . . .	339
Buchempfehlungen . . . . .	343