

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 Metries Mensch-Maschine		
Kapitel 9 Pico und Vico: Descartes' Gegenspieler (1486, 1708)	68	
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