

NLP

EINE EINFÜHRUNG

30 Praxistipps
und 20 Übungen
zur konkreten
Umsetzung

**Bessere Kommunikation
mit neurolinguistischem Programmieren**

Vorwort

Ob via Höhlenzeichnung, Rauchzeichen, Flaschenpost, per Brief, Telegramm, Telefon, per Smartphone, Skype, Instagram, Snap oder einfach im direkten Gespräch – wir verbringen 70 Prozent unserer Zeit in Kommunikation. Kommunikation ist zutiefst menschlich und wir wollen, dass unsere Botschaft beim anderen ankommt und verstanden wird.

Hinter dem Kürzel NLP (neurolinguistisches Programmieren) verbirgt sich eine Sammlung von Techniken zum besseren Verständnis von Kommunikationsabläufen. NLP ist ein Grundpfeiler des von Roman Braun entwickeltem Trinergy®-NLP; Trinergy verbreitert das klassische NLP um eine philosophische Basis und erweitert es um modernstes Know-how aus Veränderungsarbeit und Selbstcoaching.

$E = L \times K^2$ – Erfolg ist Leistung mal Kommunikation im Quadrat. Das ist die Formel für Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg. Wenn Sie auf Ihrem Gebiet genial sind, heißt das nicht automatisch, dass Sie auch erfolgreich sind. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie die Welt auch davon wissen lassen. Der erste Schritt zum Erfolg ist daher das Entdecken exzellenter Kommunikation!

Ihre Wahrnehmungs- und Verarbeitungsprozesse sind von größter Wichtigkeit für die Art Ihres Denkens, Fühlens und Handelns. Ihre Sprache und Sprachmuster sind der Spiegel der internen Prozesse Ihrer Persönlichkeit und beeinflussen gleichzeitig Ihr Denken und Ihre Wahrnehmung; und sie beeinflussen Ihre Zufriedenheit und Ihr Lebensglück. Die Kenntnis über unsere eigenen Prozesse eröffnet uns auch die Bewusstheit, welchen Anteil wir am Gelingen unserer Kommunikation mit anderen haben.

Ein indianisches Sprichwort sagt: »Gehe hundert Schritte in den Schuhen eines anderen, wenn du ihn verstehen willst.« Wenn wir wissen, wie wir intern unsere »Welt« bilden, wissen wir auch, dass unser Gegenüber die Welt durch andere Wahrnehmungs-

und Verarbeitungsprozesse wahrnimmt und dies auch in Form anderer Sprachmuster zeigt. Wenn wir uns darauf einlassen, beginnt das Abenteuer Kommunikation!

Dieses Buch ist ein Einstieg in die Welt des Trinergy®-NLP – Hier finden Sie sowohl NLP-Grundkenntnisse, vertiefendes Know-how, Experimente, Praxisübungen und erklärende Geschichten. Lassen Sie sich überraschen!

Experimente

Wir leben in einer Welt aus Ideen: Das Bett, in dem Sie schlafen, war einmal die Idee eines Schreiners, die Kleidung, die Sie anziehen, war einmal die Idee eines Designers, genauso wie das Transportmittel, mit dem Sie in die Arbeit fahren. Forschen und Experimentieren liegen dem Menschen im Blut. Daher finden Sie in diesem Buch Anleitungen, mit denen Sie die Wirksamkeit des Trinergy®-NLP ausprobieren können.

Praxistipps:

Am Ende eines jeden Kapitels finden Sie einen Praxistipp, der Sie dabei unterstützt, während des Lesens Ideen dafür zu sammeln, wo und wie Sie das Neuerlernte anwenden können. Diese Tipps stammen aus dem Bereich des Selbstcoachings und Selbstteachings. So können Sie in Ihrem Alltag ein Time-out nehmen, einen Schritt zurücktreten und aus der Distanz etwas Neues lernen. So entdecken Sie, dass Sie mit gewohnten Situationen auch anders umgehen können.

Dieses Buch nimmt Sie mit auf eine Entdeckungsreise: Sie werden neue Ideen entdecken und beginnen, sich zu verändern. Sie werden erleben, dass es Spaß macht, ein »lernender Organismus«

zu sein. »Um das zu werden, was du noch nicht bist, musst du einen Weg beginnen, den du noch nicht kennst.«

Wir nehmen unser Leben dann als erfüllt wahr, wenn wir Abschied nehmen von Altem, weiter lernen und uns damit auf den Weg machen, der Mensch zu werden, der wir sein können.

Viel Spaß dabei!

© des Titels »NLP – Eine Einführung« von Roman Braun (ISBN 978-3-86881-931-1)
2023 by redline-Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Kapitel 1

Sieben Grundannahmen – glückliche Menschen haben etwas gemeinsam



Abbildung 1: Glückliche Menschen

In den späten Siebzigern schlossen sich Richard Bandler, der an der amerikanischen Westküste lebt und sich für Physik, Mathematik, Psychotherapie und Computer interessiert, und John Grinder, Linguistikprofessor an der Universität von Santa Cruz in Kalifornien, zusammen. Bald fanden die beiden liberalen und weltoffenen Männer Kontakt mit weiteren begabten Menschen,

so zum Beispiel mit dem Anthropologen Gregory Bateson, mit Virginia Satir und mit Milton Erickson. Sie begannen mit diesen Menschen zu arbeiten und entwickelten dabei ein Modell, das sie **neurolinguistisches Programmieren**, kurz NLP, nannten.

Eins führte zum anderen, und das Modell begann zu wachsen. Wieder andere Menschen kamen dazu, und deren Einfluss entwickelte das Modell weiter. Menschen wie David Gordon, Menschen wie Robert Dilts, Menschen wie Richard Bandler's frühere Frau Leslie Cameron, sie alle hinterließen Eindrücke und Spuren und halfen, das Modell zu dem zu machen, was es heute ist: eine Sammlung von Modellen und Techniken zur Verbesserung der Kommunikation mit sich (intrapersonell) und mit anderen (interpersonell).

Trinergy® erweitert das NLP um moderne Modelle und Techniken der Kommunikation und Veränderungsarbeit. Es verbreitert das NLP um eine philosophische Basis und bewährt sich in Forschung, Philosophie und Praxis.

Trinergy®-NLP unterstützt Menschen dabei, persönliche Exzellenz zu erreichen, egal auf welchem Gebiet. Sie bekommen effizientes Know-how über menschliche Meisterschaft – Sie werden sensibler, flexibler und aktiver!

Trinergy®-NLP wird von der Idee getragen, dass unser Verhalten, das wir tagtäglich in unserem Berufsalltag sowie wie in unserem privaten Umfeld zeigen, Muster aufweist, die man wahrnehmen und optimieren kann – für mehr Glück, Zufriedenheit und erfülltere Beziehungen.

Exzellentes Verhalten ist »ansteckend«

Während Sie die letzten Zeilen noch in sich nachwirken lassen, überlegen Sie sich vielleicht bereits, was das für Sie bedeuten könnte und was Sie sich für Ihr Leben vorstellen. Und Sie beginnen sich Bilder davon zu machen, in welcher Art und Weise

Erfolg Ihr Leben bereichern könnte. Und während Sie sich vorstellen, was alles möglich werden wird für Sie, wissen Sie bereits, dass das Lernen und Entdecken begonnen hat, damit all das, was Sie sich wünschen, leichter geht und neue Wünsche entstehen können.

Sie kennen aus Ihrem Leben sicher Beispiele dafür, wie sich Erfolg auf einem bestimmten Gebiet auf andere Bereiche Ihres Lebens überträgt. Das kann Ihr Inneres, aber auch den zwischenmenschlichen Bereich, die Interaktion mit anderen betreffen.

Ähnliches gilt auch in Bezug auf Lösungsansätze. Albert Einstein meinte: »Wir können ein bestimmtes Problem nicht auf jener Ebene lösen, auf der es erschaffen wurde.« Wann immer wir ein Problem haben, empfiehlt es sich, einen Blick dafür zu entwickeln, dass die Form, die Struktur, der Prozess entscheidender sind als der Inhalt. Damit bringen wir das Problem auf eine höhere Ebene. Eine höhere Ebene in Bezug darauf, dass wir auf die Ebene, die wir zurücklassen, zurückschauen und sie so verstehen und begreifen können. Somit machen wir einen Schritt in eine Richtung, die generative Lösungen für uns möglich macht. Mit generativen Lösungen meinen wir jene Veränderungen, die uns in unserem ganzen Leben auf eine höhere Ebene bringen.

Es ist nun so, dass wir, während wir uns mit einer bestimmten Sache beschäftigen, andere Dinge gleich mitlernen. Sie können sich nun überlegen, wie Sie dieses generative Lernen, dieses Lernen auf mehreren Ebenen, für sich gewinnbringend einsetzen möchten.

Manche Dinge, die auf einer bestimmten Ebene keinen Sinn machen, lassen uns auf einer anderen Ebene entdecken, wie wir funktionieren, woraus unsere Begrenzungen bestehen. Und so macht der Gedanke, dass exzellentes Verhalten »ansteckend« ist, jetzt schon Sinn für Sie.

So wie Lachen ansteckend ist, sind auch exzellente Verhaltensweisen ansteckend. Das, was wir gut machen, motiviert uns, es noch besser zu machen. Darüber hinaus motiviert es uns dazu,

auch andere Dinge in unserem Leben besser zu machen. Exzellentes Verhalten ist also sowohl intrapersonell als auch interpersonell ansteckend.

Praxistipp:

Machen Sie einen Anfang. Beginnen Sie, in einem Teilbereich Ihres Lebens Mittelmaß nicht länger zu akzeptieren. Entschließen Sie sich noch heute, etwas, das Sie bereits gut machen, weiter zu verbessern, und tun Sie alles, um darin noch exzellenter zu werden.

Wenn Sie das beherzigen, werden Sie bemerken, wie sich Ihre Exzellenz, das Anheben Ihres eigenen Standards, auf alle Lebensbereiche und auch auf Ihr Umfeld auswirkt.

Ergebnisse

Nicht immer erhalten Sie im Bereich der Kommunikation die erwünschten Ergebnisse; die Rückmeldungen sind nicht immer jene, die Sie gerne hätten. Damit können Sie auf zwei Arten umgehen:

Sie könnten sich zum Beispiel sagen: »In diesem Gespräch habe ich versagt. Ich war sehr ungeschickt. Ich habe meinem Gesprächspartner zu wenig ins Gesicht gesehen. Ich habe nicht genau zugehört. Ich habe die falschen Worte gewählt. Ich habe mich schlecht ausgedrückt. Ich habe nur Fehler gemacht. Er hat nicht verstanden, was ich ihm sagen wollte. Ich bin gescheitert.«

Oder aber Sie sagen sich: »Ah, ich habe gerade von meinem Gegenüber die Rückmeldung erhalten, dass er nicht verstanden hat, was ich ihm sagen wollte. Das bedeutet für mich, dass ich nochmals an den Anfang zurückgehen muss. Wenn ich weitere

Informationen eingeholt habe, kann ich meine Inhalte auf eine andere Art und Weise erneut kommunizieren.«

Was bedeutet das nun? Wenn wir über Ergebnisse in Form von Fehlern nachdenken, kommen wir sehr schnell in einen ressourcenlosen Zustand, wir sind niedergeschlagen und kraftlos. Viel effektiver ist es, die Ergebnisse, die wir erhalten, als *Feedback* zu verstehen. Diese Betrachtungsweise hält uns beweglich, wir bleiben flexibel, wir können kreative Lösungen entwickeln – und befinden uns damit auf der Ursachenseite.

Thomas A. Edison wurde einmal mitten in der Arbeit von einem jungen Mitarbeiter gefragt: »Sagen Sie einmal, Herr Edison, Sie haben jetzt schon 150 verschiedene Materialien für den Glühfaden ausprobiert, und nichts davon funktioniert. Haben Sie es nicht schon satt? Sind Sie nicht schon deprimiert über all die Fehlschläge, die Sie bisher hatten?«

Edison sah den Mann mit verwunderten Augen an: »Ich verstehe nicht, was Sie meinen. Ich habe doch bis jetzt 150 Materialien entdeckt, von denen ich nun sicher weiß, dass sie ungeeignet sind für die Verwendung in der Glühbirne, und das ist großartig!«

Wenn wir Ergebnisse statt als Fehler als Feedback verstehen, wird sich das auf die Qualität unserer Kommunikation auswirken. Denn die Art und Weise, wie wir denken, bestimmt unser Verhalten. Und wenn wir über Kommunikation auf eine bestimmte Art und Weise nachdenken, wird sich das darauf auswirken, wie wir uns verhalten.

Wir sind also selbst verantwortlich dafür, wie wir die Ergebnisse betrachten, die wir erhalten. Wenn wir nur in einer bestimmten Weise über etwas nachdenken, dann schränken wir uns damit selbst ein. Wir beschränken damit auch das, was als Ergebnis unserer Kommunikation möglich ist, wir lassen nicht das gesamte Spektrum an Möglichkeiten zu. Das heißt, wir schränken uns selbst dabei ein, erfolgreich zu sein.

Praxistipp:

Wenn Sie das nächste Mal mit einer Leistung, mit einem Ergebnis nicht zufrieden sind, dann nehmen Sie Ihre Unzufriedenheit als Feedback zu Ihrer Leistung an. Überlegen Sie sich dann zumindest drei Möglichkeiten, wie Sie es das nächste Mal anders machen könnten.

Und während Sie das tun, nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um zu betrachten, wie sich in Ihrer Vorstellung die Ergebnisse zu verändern beginnen.

Menschen sind perfekt

Jeder Mensch tut immer das, was er gerade für das Beste hält. Wann immer jemand etwas tut, geht er an die Grenzen seiner Möglichkeiten. Er gibt in diesem Moment alles, was er geben kann. Trotzdem macht einiges davon keinen Sinn. Es ist sogar oft einfach Unsinn. Wenn wir in der Lage sind, Unsinn zu machen und gleichzeitig zu erkennen, dass es Unsinn ist, dann haben wir die Gelegenheit, darüber hinauszugehen. Hinaus in einen anderen Kontext.

Wir alle sind Wunder. Und wir alle wurden im Laufe unseres Lebens verletzt. Wir tun das Beste, was wir tun können. Solange wir Kinder sind und heranwachsen, begegnen wir Menschen, von denen wir annehmen, dass Menschen so zu sein haben, dass diese Menschen perfekt sind. Doch ist eines der folgenschwersten Dinge, die wir im Heranwachsen lernen können, unseren Eltern zu verzeihen und ihnen zu vergeben, dass sie nicht perfekt sind. Vielleicht sind wir erst dann ganz erwachsen, wenn wir gelernt haben anzuerkennen, dass sie die ganze Zeit über an ihren Grenzen waren und ihr Bestes gegeben haben. Vielleicht sind wir erst dann wahre Wunder, wenn wir erkennen, dass auch unsere Eltern verletzte Wesen sind. Wenn wir beginnen, ihnen

zu vergeben, dann haben wir die Gelegenheit, bewusst etwas für unser eigenes Leben zu tun.

Auch hier gilt: Jedes Verhalten ist in einem bestimmten Kontext gut und angebracht und in einem anderen nicht. Keine Verhaltensweise passt in jedes Umfeld. Doch woher wissen wir, was passt und was nicht? Was angebracht ist und was nicht? Was angemessen ist und was nicht?

Es darf nicht aus den Augen verloren werden, dass das Denken das Verhalten bestimmt. Manchmal ist es gut, Verhalten und Absicht zu trennen. Denn jedes Verhalten hat eine positive Absicht. Menschen treffen jeweils die beste ihnen zur Verfügung stehende Wahl. Denn jeder Mensch ist einzigartig, und jeder Mensch hat sein eigenes Modell der Welt.

Praxistipp:

Wenn Sie das nächste Mal jemanden sehen, der in Ihren Augen etwas Dummes macht, schauen Sie nochmals hin, und erkennen Sie, dass er gerade das Beste getan hat, was er in dieser Situation tun konnte. Erleben Sie, wie dieses Verständnis zu einer Veränderung Ihrer Einstellung führt.

Das heißt nicht, dass Sie in Zukunft allem zustimmen müssen. Doch wenn Sie sich den Gedanken »Auch vom Dümmdsten kannst du etwas lernen« von Heinz von Foerster zu Herzen nehmen, werden Sie erleben können, wie sich Ihre Einstellung diesem »Dümmdsten« gegenüber verändert.

Alles ist eine Gelegenheit

Die Einzigartigkeit zeichnet uns Menschen aus. Diese Einzigartigkeit treibt uns voran, sie ist unser Motor, unsere Motivation, unsere Lebensenergie.

Viktor Frankl, der österreichische Neurologe und Begründer der Logotherapie, hat seine Lebensaufgabe in einem Kontext gefunden, der die meisten von uns eher in Schrecken als in Zuversicht versetzen würde, nämlich im Konzentrationslager. Während um ihn herum sinnloses Töten stattgefunden hat, während um ihn herum Menschen unerträgliche Qualen ausgestanden haben, hat er sich folgende Frage gestellt: »Wenn das hier für irgendetwas gut sein soll, was könnte das sein? Mein Hiersein, wozu könnte das gut sein? Wofür ist all das eine Gelegenheit?« Die Antwort: »Mein Hiersein hat zum Beispiel den Sinn, dass ich später darüber berichten und einen Beitrag dazu leisten kann, dass so etwas nicht wieder passiert.«

Die Qualität der Fragen bestimmt die Qualität der Antworten, die wir bekommen. Und Viktor Frankl konnte diese Antwort nur deshalb bekommen, weil er sich eine Frage von höchster Qualität gestellt hat.

Die Dinge an sich sind so, wie sie sind, sie sind weder schlecht noch gut. Die Art und Weise, wie wir die Dinge deuten, mit Bedeutung versehen, schafft die Welt und schafft das Modell der Welt, in der wir uns bewegen. Wenn wir nun beginnen, den Dingen mehrere Bedeutungen zu geben, sind wir dabei, unser Modell der Welt zu erweitern. Und genau darum geht es im Trinergy®-NLP. Statt Einfalt Vielfalt. Es ist besser, mehrere Möglichkeiten zu kreieren, mehrere Ansätze zu denken, mehrere Verhaltensweisen zu haben. Wenn wir beginnen, dort Vielfalt hineinzubringen, wo Einfalt herrscht, brechen wir unsere eigenen Grenzen auf und beginnen, in allem eine Gelegenheit zu sehen.

In unserer Welt geschieht viel Unverständliches, viel Dummes, ja viel Böses. Wir Menschen sehen oft zu wenige Möglichkeiten. Wenn wir nur einen Weg sehen und dieser ist krumm, dann werden wir ihn gehen, wenn wir etwas Bestimmtes erreichen wollen. Wenn wir aber in der Lage sind, einen zweiten, dritten oder vierten Weg zu sehen, wenn wir unsere Möglichkeiten vermehren können, dann werden wir auch in der Lage sein, einen anderen

Weg zu wählen. Einen Weg, bei dem wir andere Menschen oder uns selbst nicht verletzen müssen.

Es hängt allein von uns ab, wofür die Dinge, die uns widerfahren, eine Gelegenheit sind. Und es liegt an uns, ob wir jede dieser Gelegenheiten auch nutzen wollen.

Praxistipp:

Wenn Ihnen eine Situation verfahren erscheint, stehen Sie auf, machen Sie ein paar tiefe Atemzüge und stellen Sie sich die WIDEG-Frage: »Wofür Ist Das Eine Gelegenheit?« Machen Sie das mit Nachdruck – so lange, bis Sie ein bis drei geeignete Antworten bekommen.

Sie werden feststellen können, dass sich Ihnen eine Menge neuer Möglichkeiten und Perspektiven auftut.

Verantwortung

Menschen, die sich mit Biofeedback beschäftigen, zum Beispiel Physiologen oder Neurologen, können auf Knopfdruck auf einer physiologischen Ebene eine Momentaufnahme eines Menschen machen, bei der Körperreaktionen, die normalerweise nicht sichtbar sind, sichtbar gemacht werden: Blutdruck, Puls, Hautwiderstand, Blutzuckerspiegel, verschiedene Neurotransmitter und so weiter.

Ein Lehrer von mir hielt einmal so ein Profil in seinen Händen und sagte: »Wenn man das sieht, könnte man meinen, wir seien nichts anderes als ein Cocktail.« Und er sagte weiters – und das scheint noch viel wesentlicher zu sein: »Ich hoffe nur, Sie vergessen nicht, dass Sie auch der Barmixer sind!«

Genau darum geht es: Be cause. Sei Ursache. Sei selbst aktiv. Entdecken Sie, dass Sie die Ursache sind für Ihr Denken. Entdecken Sie, dass Sie derjenige sind, der sich innere Bilder herholt

oder sie wegschiebt. Es sind Ihre Bilder. Es sind Ihre Töne und Geräusche. Es sind Ihre Gefühle. Es ist Ihr Gehirn. Das zu erkennen, ist ein großer Lernschritt!

Und wenn Sie das erkannt haben, werden Sie den Bildern und den Gedanken, die Ihnen zufliegen, auch nicht mehr hilflos ausgeliefert sein. Sie können lernen, Ihre Möglichkeiten zu denken und sich selbst zu entwerfen. Sie werden selbst die Verantwortung dafür übernehmen, glücklich und erfolgreich zu sein.

Aldous Huxley schreibt an einer Stelle: »Erfahrung ist nicht das, was dem Menschen passiert, sondern was der Mensch aus dem macht, was ihm passiert.«

Wann immer wir uns schlecht fühlen, liegt es in unserer Verantwortung, dafür zu sorgen, dass es uns wieder besser geht. Was wir intern daraus machen, macht unsere Einzigartigkeit aus.

Dieses Buch hilft Ihnen dabei, zu lernen, Ihre inneren Bilder aus Ihrem Erinnerungsschatz hervorzuholen, um sie dort einzusetzen, wo Sie wollen, und damit mehr auf der Ursachen- als auf der Wirkungsseite zu stehen.

Praxistipp:

Worauf warten Sie noch? Nehmen Sie es selbst in die Hand, gleich den heutigen Tag zu dem zu machen, was Sie sich morgens vorgenommen haben. Beginnen Sie sofort und werden Sie die Ursache für die Vorgänge in Ihrem Leben!

Sie erweitern Ihren Horizont ungemein, wenn Sie das für Ihr Leben beherzigen.

Herausforderungen sind Spiel

Erinnern Sie sich an Ihre erste Fahrstunde? Wahrscheinlich sind Sie im Auto gesessen, leicht nervös und angespannt, und der

Fahrlehrer hat zu Ihnen gesagt: »Die Kupplung langsam kommen lassen ... sachte Gas geben.« Trotz Ihrer Ernsthaftigkeit, trotz Ihrer Angespanntheit, trotz all Ihrer Bemühungen ist das Auto vor sich hin gehüpft, ist der Motor an der Kreuzung abgestorben.

Und jetzt fahren Sie Auto und denken gar nicht mehr darüber nach, wie Sie das eigentlich machen. Sie schauen auf die Straße, achten auf den Verkehr, suchen gleichzeitig einen Parkplatz, hören Musik, telefonieren dabei ...

Wie machen Sie das? Wie haben Sie gelernt, diese Leistung zu erbringen? Der Weg dorthin führt über die Übung. Alles, was wir lernen wollen, müssen wir eine Zeit lang üben. Erst dann wird das Gelernte in die unbewusste Kompetenz absinken. Und erst dann lernen wir, kunstvoll mit dem Gelernten umzugehen. Und dann können wir darangehen, unsere Leistung kontinuierlich zu steigern.

All unsere Fähigkeiten und Fertigkeiten sind auf diese Art und Weise entstanden, sodass wir nun unbewusst hervorragende Leistungen erbringen können.

In unserer Gesellschaft ist Lernen leider oft mit Unbehagen verbunden. Erfolgreiches Lernen braucht jedoch einen spielerischen Umgang. Lernen ist viel zu interessant, um es ernst zu nehmen. In unseren ersten sechs Lebensjahren haben wir so viel Spaß gehabt und gleichzeitig haben wir, qualitativ betrachtet, so viel gelernt wie den ganzen Rest unseres Lebens nicht mehr.

Unser Gehirn lernt unglaublich schnell, wenn wir guter Stimmung sind, wenn wir lachen, wenn wir spielerisch lernen und bereit sind, neue Dinge auszuprobieren. Erinnern Sie sich: Wir lernten in der Zeit am meisten und am leichtesten, in der wir am meisten lachten! Zum Beispiel unsere erste Sprache, die ja auch eine »Fremdsprache« war, denn schließlich kannten wir das Konzept einer verbalen Sprache noch gar nicht. Und doch erlernten wir sie innerhalb von drei Jahren.

Später hat man dann versucht, uns weitere Fremdsprachen beizubringen, ohne dabei zu lachen. Lachen war verboten. Bewegung