



Psychotherapie | Informationen Juli 2004 | 07

1



Aktuell für Sie:

Seit dem 01.01.2004 leben wir mit der im Zuge des GmGs eingeführten Praxisgebühr. Bisher gilt für uns Psychotherapeuten - bzw. für unsere Patienten -, dass für Psychotherapie keine zusätzliche Praxisgebühr zu zahlen ist. Sucht der Patient am Anfang des Quartals einen Psychotherapeuten auf, gilt hier eine Quittung über die bei uns gezahlte Praxisgebühr als Befreiung von dieser beim Folgearzt. Sucht der Patient am Anfang des Quartals zunächst einen Haus- oder Facharzt auf, erhält er neben der Quittung über die dort gezahlte Praxisgebühr, für den Folgearzt oder Psychotherapeuten einen Überweisungsschein.

Praxisgebühr ab dem 01.07.2004 - Das Ergebnis der Verhandlung wieder auf den letzten Drücker!?

Schon bei der Einführung der Praxisgebühr kamen die Regelungen zur Praxisgebühr für uns Psychologische PsychotherapeutInnen und Kinder- und JugendlichenpsychotherapeutInnen auf den letzten Drücker.

Das dies nicht einfach für den Praxisbetrieb war und zu Verwirrungen bei den Patienten und auch bei den an uns überweisenden Ärzten führte, weiss jeder aus eigener Erfahrung zu berichten.

Die jetzige Interimslösung ist bekanntlich auf den 30.06.2004 befristet. Noch immer sind die Verhandlungen darüber, welche Regelung ab dem 01.07.2004 (nur noch 9 Tage!) gelten soll, nicht abgeschlossen. **Die Tendenz ist jedoch erkennbar, "bis auf weiteres" die bisherige Regelung beizubehalten.**



Zitat des Monats:

Wer hat bloss den Schlüssel zur Tür meines Unterbewusstseins? Frage des Vergesslichen in der Stunde grösster Not, als er mal wieder nicht wusste, wieso ihm das Leben eine Aufgabe stellte. He.



Aktivitäten:

Urlaub von 02.08. bis 13.08.04

:) Kleines Lexikon der Körpersprache:

Geheime Signale im Alltag

Hat der/die Chef/in meine Argumente für die Gehaltserhöhung geschluckt? Wie habe ich im Bewerbungsgespräch abgeschnitten? Was denkt der Kollege gerade? Wäre doch nett, wenn man Gedanken lesen könnte!

Doch um die wahren Gefühle Ihres Gegenüber herauszufinden, müssen Sie meist nur genau hinsehen. "Die Sprache des Körpers ist gewaltig - und oftmals unterbewusst gesteuert", erklärt die US-Psychologin Caroline Keating. "Aber gerade das Unterbewusste macht sie so wichtig."

Gesten und Mimiken verraten viel über die Gemütslage eines Menschen. Gerade im Geschäftsleben kann das für den klugen Beobachter ein unschätzbare Vorteil sein.

Damit Sie selbst herausfinden können, mit welcher Geste sich Ihr Kollege oder Ihr Chef verrät, haben wir die wichtigsten "Vokabeln" der Körpersprache in einer Bildergalerie zusammengestellt.

Turm: Das Rennen ist gelaufen

Geste: Aneinandergehaltene, fast betende Hände, die einen Turm formen.

Bedeutung: Die Entscheidung ist bereits gefallen. Entdecken Sie diese Geste, scheint das Rennen schon gelaufen zu sein. Sie brauchen nicht nach weiteren Argumenten zu su

Hals: Es riecht nach Unwahrheit

Geste: Die Finger berühren während des Sprechens den Hals.

Bedeutung: Vorsicht! Ihr Gegenüber scheint nicht ehrlich zu sein. Möglicherweise versucht er, Sie zu täuschen. chen, denn



Psychotherapie | Informationen Juli 2004 | 07

2

Ihr Gegenüber hat bereits entschieden ... hoffentlich zu Ihren Gunsten!

Ohrläppchen: Es droht Ungemach

Geste: Zwei Finger kneten das Ohrläppchen.

Bedeutung: Die Psychologen sind sich einig - diese Geste bedeutet nichts Gutes. Ihr Gegenüber könnte verärgert sein. Zumindest zweifelt er an Ihren Argumenten oder ist - bestenfalls - nicht interessiert.

Mund: Bloß nichts Falsches sagen

Geste: Ein oder mehrere Finger berühren den Mund.

Bedeutung: Ihr Gegenüber ist unsicher oder nicht mit Ihnen einer Meinung. Widerspruch regt sich in ihm, doch er will jetzt bloß nichts Falsches sagen.

Kinn: Die Gedanken müssen noch geordnet werden

Geste: Die Hand berührt das Kinn oder streicht darüber.

Bedeutung: Ihr Gegenüber befindet sich eindeutig noch im Entscheidungsprozess und denkt nach. Er ordnet die Gedanken und wird sich zurückhalten, bis er sich seiner Sache wirklich sicher ist.

Nase: Der Zweifel lässt grüßen

Geste: Die Hand berührt die Nase.

Bedeutung: So sehen Zweifel aus. Wenn Ihnen diese Geste begegnet (und Ihr Gegenüber keinen Schnupfen hat), können Sie davon ausgehen, dass Ihr Gesprächspartner mit dem bisher Erreichten nicht zufrieden ist

Ellenbogen: Hier wird Macht demonstriert

Geste: Mit weit ausgebreiteten Ellenbogen werden die Hände hinter dem Kopf verschränkt.

Bedeutung: Dies ist eindeutig eine Geste der Dominanz. Ihr Gegenüber strotzt vor Selbstbewusstsein und steht zu seiner Entscheidung. Gleichzeitig signalisiert er: Meinen Machtanspruch werde ich auch mit meinen Ellenbogen durchsetzen.

Hände: Jetzt hilft nur noch beten

Geste: Die Hände werden ineinander gefaltet.

Bedeutung: Wenn Ihr Gesprächspartner mit seinem Latein am Ende ist, wird dieses verzweifelte Spiel der Hände beginnen. Seine Unsicherheit verrät, dass Sie ihn auf dem falschen Fuß erwischt haben.

Arme: Ein Schutzwall wird aufgebaut

Geste: Die Arme werden vor dem Körper verschränkt.

Bedeutung: Deutlicher kann die Abwehr-Haltung nicht ausgedrückt werden - Sie haben Ihren Gesprächspartner in die Defensive gedrängt. Er fühlt sich sichtlich unwohl, scheint angreifbar zu sein. Sportlich ausgedrückt: Sie liegen 1:0 in Führung.

Pistole: Das Duell kann beginnen

Geste: Die Finger formen eine Pistole, zeigen auf den Gesprächspartner.

Bedeutung: Psychologen sind sich einig, dass es sich hierbei um eine aggressive Geste handelt. Ihr Gesprächspartner ist in Kampfeslaune und signalisiert Ihnen: "Ich kann auch anders". Seien Sie jetzt besonders vorsichtig!

Nacken: Die Angst im Nacken

Geste: Eine Hand massiert leicht den Nacken.

Bedeutung: Sie haben Ihren Gesprächspartner ganz offensichtlich in eine unangenehme Situation gebracht. Ob es nun das schlechte Gewissen oder das Eingeständnis eines dicken Schnitzers ist - auf jeden Fall spürt er im wahrsten Sinne des Wortes die Angst im Nacken.

Schmutz: Vor dem Kampf die Rüstung reinigen

Geste: Mit einer Hand wird imaginärer Schmutz von der Kleidung entfernt.

Bedeutung: Wenn Ihr Gegenüber so tut, als würde er Staub oder ähnliches von seinem Revers entfernen, müssen Sie mit Widerspruch rechnen. Ihr Gesprächspartner ist eindeutig anderer Meinung. Noch sammelt er sich und plant seine Strategie, wird sich aber sehr bald zur Wehr setzen.



Literaturtipps:

Alles über Körpersprache -- Samy Molcho; Gebundene Ausgabe

Körpersprache -- Samy Molcho; Gebundene Ausgabe

Körpersprache der Promis -- Samy Molcho; Gebundene Ausgabe