

TRAINIEREN IN RUSSLAND

# Inklusive Scheidungsberatung



1

- 1 Im September 2012 boten Regine Heiland (links) und Dr. Heike Pfitzner (rechts) das erste Mal ein zweitägiges Kommunikationsseminar in Russland an.
- 2 Das Innere Team in Moskau: Heiland leitete das Training, Pfitzner übersetzte. Die Flipcharts wurden zweisprachig beschrieben. „Damit ich später noch wusste, was da stand“, so Heiland.
- 3 Russische Offenheit: Die Teilnehmer waren schnell bereit, sich auf Rollenspiele einzulassen.
- 4 Der Bär ist los: Meister Petz, das russische Nationalsymbol, steht für die Stärke und Größe des Landes.

*In Russland war die Norddeutsche Regine Heiland noch nie gewesen – trotzdem beschloss sie Ende 2012, dort ein zweitägiges Kommunikationsseminar anzubieten. Unterstützt wurde die Ausbilderin des Schulz-von-Thun-Instituts von ihrer ehemaligen Schülerin, der Russland-Expertin Dr. Heike Pfitzner. Ein Interview über die russische Mentalität und unerwartet intime Momente.*

**>> Wie sind Sie auf die Idee gekommen, ein Seminar in Russland anzubieten?**

**Regine Heiland:** Heike hat mich überredet. Sie hat in Russland ihr Diplom in Pädagogik und Psychologie gemacht und arbeitet dort seit über 20 Jahren. Sie kennt den Markt also sehr gut. Als sie bei mir eine Ausbildung zur Kommunikationsberaterin am Schulz-von-Thun-Institut gemacht hat, meinte sie, dass die vier Ohren auch gut nach Russland passen würden.

**>> Frau Pfitzner, wie sieht der Trainings- und Beratungsmarkt in Russland aus?**

**Heike Pfitzner:** Es ist seit der Jahrtausendwende ein sehr aktiver Markt, der auch auf zahlreichen Messen präsentiert wird. Inhaltlich sind vor allem Verkaufstrainings gefragt. In

den vergangenen drei, vier Jahren wuchs das Interesse an Führungskräfteentwicklung und aktuell sind Change-Management und Qualitätsoptimierung wichtig. Ein unbeackertes Feld war lange das Coaching, aber hier stehen große Entwicklungen an: Präsident Putin hat bis 2015 ein einheitliches Berufsbild gefordert und nun wetteifern die Anbieter darum, mit ihren Standards dabei zu sein.

**>> Welchen Ruf haben deutsche Anbieter?**

**Pfitzner:** Einen sehr guten. Man verbindet mit ihnen Qualität, Nachhaltigkeit und Umsetzbarkeit. Die



deutschen Modelle wie etwa Schulz von Thuns Kommunikationsquadrat sind wenig bekannt, aber das Interesse ist sehr groß, weil der Markt bislang von anglo-amerikanischen Modellen und Anbietern geprägt war.

**>> Mit welchem Honorar kann man in Russland rechnen?**

**Pfitzner:** Die Tagessätze sind mit denen in Deutschland vergleichbar. Vielleicht sogar etwas höher, weil weniger Freiberufler unterwegs sind.

**>> Was muss man mitbringen, um in Russland erfolgreich zu arbeiten?**

**Pfitzner:** Kontakte. Die Russen sind sehr personenorientiert, man braucht also Geschäftspartner vor Ort, die das Netzwerk haben und das Wording kennen. Wir haben mit einer Trainingsagentur zusammengearbeitet, die das Seminar beworben und organisiert hat.

**Heiland:** Man braucht Offenheit und Flexibilität. Uns wurde zwei Tage vor Seminarbeginn gesagt, dass der Veranstaltungsort nicht mehr zur Verfügung steht. Und einen halben Tag vorher habe ich erfahren, dass statt der erwarteten Trainer lauter Führungskräfte im Seminar sitzen. Es hat aber trotzdem alles geklappt.

**>> Wie ist die Arbeit mit russischen Teilnehmern?**

**Heiland:** Leichter und schöner als erwartet. Es war eine sehr große Nähe und Offenheit da. Ein Beispiel: In Deutschland muss ich die Teilnehmer oft zum Rollenspiel überreden, in Moskau rissen sich alle darum. Wir haben sehr viel gelacht, und die Teilnehmer gaben sehr schnell Persönliches von sich preis. Das ist etwas, was ich aus deutschen Seminaren nicht in dem Ausmaß kenne.

**>> Heißt das, dass die Teilnehmer private Probleme eingebracht haben?**

**Heiland:** Ja, das hat mich auch erstaunt, dass so wenig zwischen Beruf und Privat getrennt wurde. In der ersten Fünf-Minuten-Pause hat uns beispielsweise eine Teilnehmerin mit Eheproblemen um Rat gefragt. Sie wollte von uns wissen, ob sie sich scheiden lassen soll.

**>> Und, was haben Sie getan?**

**Heiland:** Nach anfänglichem Zögern haben wir auf ihren Wunsch hin in der Pause ihre Situation mit dem Inneren Team analysiert. Sie fand das sehr hilfreich. Sie ist übrigens noch mit ihrem Mann zusammen, aber entspannter, wie sie sagt.

**>> Den Russen eilt der Ruf voraus, sehr statusorientiert zu sein. Wie passt das mit der Offenheit zusammen?**

**Heiland:** Das ist der russische Dualismus, der mich auch sehr fasziniert hat. Zuerst wird der Status geklärt: Es ist unabdingbar, zu betonen, dass man eine wichtige Person ist, bedeutsame Kontakte hat und ein Experte auf seinem Gebiet ist. Aber wenn diese Frage geklärt ist, bringen einem

die Teilnehmer sehr viel Vertrauen entgegen.

**>> Frau Heiland, Sie haben das erste Mal mit einer Dolmetscherin gearbeitet, wie war das für Sie?**

**Heiland:** Ich war im Vorfeld sehr skeptisch. In Deutschland werde ich oft für meinen Ausdruck und Sprachwitz gelobt, und das fiel nun weg. Außerdem konnte ich nicht mehr unmittelbar auf die Teilnehmer reagieren, sondern musste erst die Übersetzung abwarten. Ich habe dadurch aber eine ganz andere Qualität erfahren. Zum einen wird das Trai-

ning entschleunigt, und zum anderen achtet man viel mehr auf nonverbale Signale.

**>> Wie wichtig ist es, dass der Dolmetscher Trainingswissen mitbringt?**

**Heiland:** Für mich ist es unverzichtbar. Es geht ja nicht um eine Eins-zu-eins-Übersetzung von Worten, sondern um eine kulturelle Passung und auch darum, aus der Trainerrolle heraus zu übersetzen. Der Dolmetscher muss die Inhalte lebendig transportieren.

**>> Wird es weitere Seminare in Russland geben?**

**Heiland:** Ja, wir machen weiter. Im Herbst dieses Jahres sind weitere Seminare geplant.

**Interview: Corinna Micha ■**

## SERVICE

- >> Einen ausführlichen Erfahrungsbericht stellen die Trainerinnen auf ihren Homepages bereit. Kostenloser Download unter [www.elbdialog.de](http://www.elbdialog.de) (Regine Heiland) und [www.stic-deru.de](http://www.stic-deru.de) (Dr. Heike Pfitzner).**
- >> Informationen über den russischen Weiterbildungsmarkt bietet die Initiative iMove (International Marketing of Vocational Education). Sie will den Export deutscher Weiterbildungsangebote unterstützen, indem sie u.a. Informationen über Zielländer vertreibt. Die „iMove Marktstudie Russland“ steht zum kostenlosen Download bereit unter [www.iMove-germany.de](http://www.iMove-germany.de), Linkpfad: Märkte > Russland > „iMOVE-Marktstudie Russland“. Eine weitere Broschüre informiert über Best Cases des Weiterbildungsexports nach Russland unter [www.iMove-germany.de](http://www.iMove-germany.de), Linkpfad: Know-how > Publikationen > „8 Success Stories from Russia“.**
- >> Die Deutsch-Russische Außenhandelskammer (AHK Russland) unterstützt beim Markteintritt, indem sie u.a. über rechtliche Grundlagen informiert und Kontakte vermittelt. Infos unter [www.russland-ahk.ru](http://www.russland-ahk.ru)**



**INeKO  
Institut e.V.  
wiss. Einrichtung an  
der Universität zu Köln**

Berufsbegleitende

**Ausbildung zum  
Systemischen Coach**  
und Veränderungsmanager mit Zertifikat

Diese seit 2006 bewährte Ausbildung bereitet Sie umfassend, lösungsorientiert und praxisnah auf Ihre konkreten Aufgaben als interner und externer Coach vor. Die Ausbildung ist in sechs Module (überwiegend am Wochenende) untergliedert. Im vierten Ausbildungsgang in 2013 sind noch Plätze frei:

**Start: 26.09.2013  
Ende: 22.06.2014**

Ausbildungsort Köln

Umfassende Informationen zur Coaching-Ausbildung sowie unseren weiteren Ausbildungsangeboten finden Sie auf unserer Homepage

**[www.ineko-cologne.com](http://www.ineko-cologne.com)**

INeKO-Institut an der  
Universität zu Köln  
Maarweg 231–233  
D-50825 Köln

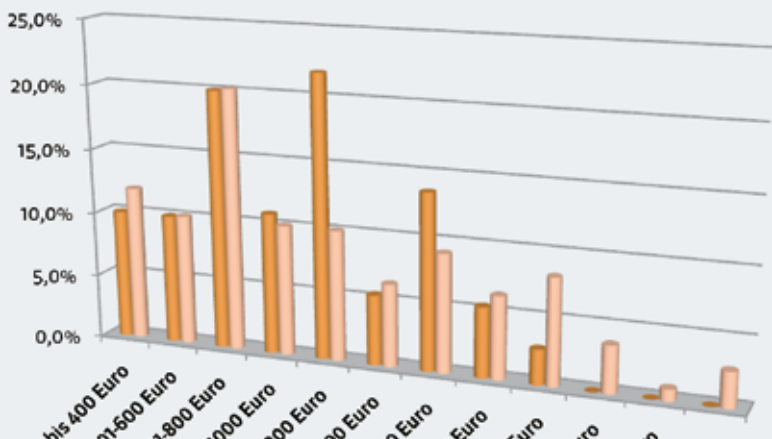
Tel: 0221-5341069-1  
[service@ineko-cologne.com](mailto:service@ineko-cologne.com)

# Trainingaktuell

Die Zeitschrift für Trainer, Berater und Coachs

Besser beraten, besser ankommen, besser verdienen

ABB. 2: HONORARSÄTZE BEI 9-10 JAHREN TRAINERTÄTIGKEIT



## SO BRINGEN SICH TRAINER IN FORM

- Die unentdeckten Kunden:  
neue Zielgruppen für Trainer, Berater, Coachs
- Neue Präsentationsformate:  
Kultreden, Mitmach-Events, Trainerquickies
- Tools und Bausteine im Praxistest:  
Methodenempfehlungen zum Nachmachen

## EXKLUSIVE VORTEILE NUTZEN

- + Marktstudien gratis
- + Beitragsarchiv gratis
- + Themendossiers gratis
- + Sonderpreise auf Bücher, eBooks, Vertragsmuster
- + Rabatte auf [weiterbildungsprofis.de](http://weiterbildungsprofis.de)
- + Rabatt auf den Petersberger Trainertagen



Jetzt bestellen und dazugehören:

[www.trainingaktuell.de/abo](http://www.trainingaktuell.de/abo)