



עסקים |

ניהול / יזמות / טכנולוגיה / רכב / נדל"ן / השקעות

הדרכה



אין להזניח שום פרט

כוהנת הנימוסים הישראלית תמי לנצוט-ליבוביץ אספה רשימת קודים אותם היא מלמדת כבר שנים כחלק מתורת ההליכות והנימוסים שהיא מקנה / יעל חן

תמיד, בשמאלית אוחזים בכוס יין). לנצוט-ליבוביץ, המגדירה עצמה כיועצת תרמית, נימוסים ונוהג בינלאומי, הייתה תלמידתה של חנה בבלי, מי שהטמיעה בישראל "הפרימיטיבית" מאות קודים של "עשה" ו"אל תעשה" בתחום הנימוס. היא עצמה מעמידה מזה 30 שנה דורות חדשים של יועצים ויועצות, ואף הוציאה לפני כשנה ספר עב כרס, בן כ-1200 עמודים, שמלמד כל מה שרצייתם לדעת על קוד לבוש, התנהגות, ונימוסים בעולם הרחב.

הספר IBC COD ניתן בעיקר כמתנות לשגרירים, לצוערים ובצעם לכל מי שמרכיב לצאת דרך הריזות פרי לארץ לא נודעת ולא רוצים לפספס אף מנהג או להיכשל בעסקה רצינית רק בגלל קידה בזווית לא נכונה.

"תשובה מאוד הפרוטציה האישית של האדם שמוחך וכיצד הוא מציג את עצמו"

היא מעבירה סרנאות פרטיות בנות שלושה מפגשים ואף יותר, ועל לקוחותיה נמנות גם נשות חברה, דיפלומטיות או נשות דיפלומטים שפתאום צנחו לתפקיד האירוח ורוצות לדעת איזו יד מושיטים כשמציגים אותך לאורח נד ימין,

צריך להיות זהירים מאוד כשמראיינים את כוהנת הנימוסים הישראלית תמי לנצוט-ליבוביץ. ללגום את הקפה בשקט, ללעוס במתינות ובתוך כך לקוות שלא עברתי על שום קוד מרשימת הקודים שהיא מלמדת כבר שנים, כחלק מתורת ההליכות והנימוסים שהיא מקנה בעיקר לטובי בחורינו. לנצוט-ליבוביץ מרבה לשדרג אנשי עסקים ומנכ"לי חברה שטסים לחו"ל ולא ממש יודעים אם החליפה האפורה שבארון מתאימה לטקס עם המארח בסין.

תמי לנצוט-ליבוביץ
"לנתח כל תנועה"

"בארצות הברית, באירופה ובמזרח לא יקרה שמישהו יציג את עצמו רק בשמו הפרטי"

איך מתנהלות הפגישות עם האדם
שמגיע אלייך?

"הפגישות מתוכננות כך שיקיפו
שמונה נושאים עיקריים, אחד
מהנושאים הוא 'יישור קו' עם
מה שקורה בעולם. עכשיו למשל
נהוג מאוד בעולם להתלבש
'כיונס-קז'ואל', כלומר סגנון מחויט
עם ז'קט שלא בהכרח מתחבר
למכנסים או לחצאית. עם זאת, יש
פגישות שמוכרחים להגיע אליהם
בלבוש מוקפד יותר ובחליפה עם
חלקים תואמים, ואני מלמדת מתי
ואיך. בהמשך לומדים את גישת
הרישות העסקי - 'סטודוקינג',
תורת המסרים - מסרים מילוליים
ובלתי מילוליים כמו שפת גוף, קור
הלבוש באירועים בארץ ובחו"ל,
כישורי האירוח - איפה להושיב את
מי וכו'".

איפה להושיב באמתי?

"אורח הכבוד תמיד ישב
מימין למארח".

בפגישות הבאות עובדת
לנצוט-ליבוביץ על תרבות
עסקית: איך מנהלים ישיבה, כיצד
מראיינים עובד חדש, איך להופיע
בטלוויזיה בצורה נאותה, מה להגיד
בראיון לרדיו ולעיתון וכללי גימס
בעולם הרחב. פרק חשוב מוקדש
לפרזנטציה העצמית של מי שפונה
אלוה. "אני רואה איך הוא מציג
את עצמו", היא מבהירה, "מבררת
אם הוא מתעמל, כי אני זקוקה
לאנרגיה שלו וזו באה מספורט,
מלמדת איך להגיד את השם

כשמכירים מישהו חדש. לא רבים
יודעים שבפגישה ראשונית, זה
שנומך מולך לא מכוונן להקשיב,
לכן כדאי להגיד קודם כל 'בוקר
טוב', או משפט קצר של פתיחה,
ורק אחר כך את השם הפרטי ושם
המשפחה. בארץ מתביישים בשם
המלא. בארצות הברית, באירופה
ובמזרח - לא יקרה שמישהו יציג
את עצמו רק בשמו הפרטי."

לנתח כל תנועה

הפגישה השנייה מוקדשת לקור
הלבוש, וזה אומר שהלקוח מביא
לנצוט-ליבוביץ שני פריטי
לבוש - כזה שהוא מחובר אליו
ואחר שפחות. "מגיעים אליי
גברים עם חליפות של ארמני",
אומרת לנצוט-ליבוביץ, "חליפות
מאוד מרשימות. אבל הן ממש לא
מתאימות לתרמית שעליה להציג".

מה השתן הכי מוזנח?

"עניבות וגרביים. אני פוסלת המון
עניבות, ומסבירה שגרביים צריכים
להתאים לצבע המכנסים. אין
לגברים כל בעיה לנעול נעל חומה,
חליפה שחורה וגרב בצבע כחול".

בהמשך מלמדת לנצוט-ליבוביץ
התנהגות במסערה, כולל "תורת
היין": חשוב להתמצא בכציר הכי
יוקרת, איך ל'התמגל' בקוקטייל,
כאיוויד - אם בכלל - להחזיק
את השניצלון המשוּפד על קיסם
ומתי לתת כרטיס ביקור. מניסיונה
של לנצוט-ליבוביץ זה נושא כאוב
במיוחד: "מי שלא נושא עימו
כרטיס ביקור תמיד ולכל מקום -
פספס. אין כזה דבר לצאת מהבית
בלי כרטיס ביקור, זה ולוול במי
שעומד מולי", היא אומרת.
פגישה מעניינת במיוחד, אותה היא
מעבירה לחברי כנסת, פוליטיקאים
ומנהלים שצריכים לעמוד מול
קהל, נוגעת בתורת הנאום.

לנצוט-ליבוביץ מעמידה את הלקוח
על פודיום, בודקת יחד איתו את
הדברים שעליה לשאת ("כרוב
המקרים כתבו לו את הטקסט
והוא בכלל לא יודע מה כתוב
שם") ומצלמת אותו. הכל מתרחש
בחדר קטן ואינטימי, רק היא
והוא. אחר כך מנתחים כל תנועה,
מעירים ומשתבחים.

האם כל מי שעבר תחת ידה
הצליח מוקרי לה תודה? לדברי
לנצוט-ליבוביץ לא רק שלא
מוקרים תודה, אלא מתעלמים
מקיומה כשפוגשים אותה
באירועים, ומדובר בעיקר בגברים
שהיו אצלה ושומרים על כך בסדר.
"מבחינתם זו חולשה להיות זקוק
לעצות. הם מגיעים אליי בסתר, אם
כי בניגוד לנשים שמפרגנות יותר
אבל מיישמות פחות - הגברים
מקבלים ומיישמים כל עצה".
איוויד עצה תתני ליאיר לפיד?
"אני לא מכירה את כישוריו
כפוליטיקאי, אך אני מציעה לו
להבין שזה מקצוע שאותו לומרים
בעולם. עליו ללמוד לנהל את
התדמית האישית שלו. יש לו המון
קסם, אבל זה לא מספיק."



ה-cod



היא עבדה על הספר שנים ארוכות. כל מי
שקונה אותו ישיביל לדעת מה קורה ב-30
מדינות: מנהגים שונים, מה כדאי להביא
בשמתארחים, מה נהוג ללבוש לפגישה
במקום מסוים ומה הדבר הנכון ביותר בניהול משא
ומתן. לדברי לנצוט-ליבוביץ "ידוע שבמסגרת משא ומתן
בארצות המזרח, היושבים מולך לא אומרים לך 'לא'.
הכנים שלהם - פני מוקר. הישראלים חושבים שזהו,
הם הצליחו, כי המגישה עברה בשלום. מובן שזה לא כך.
הספר בא בדיוק לעזור במקומות האלה - מלמד לקרוא
שפת גוף ומעניק ידע כיצד לא להיכשל בגלל פרטים
קטנים". till.co.il