

"אני מחפש תנועות גירוד ממרכז הפנים כלפי חוץ", אומר אמיר הלמר. "אם זה מה שהאיש עושה, תודה רבה, הוא לא יכול להוביל את החברה"



האמת בפנים

אוזניים מחודדות, גבות מבולגנות, ידיים קטיפתיות, פנים מגרדות. אחרי רבנים, חוצנים ומגידי עתידות, הקהילה העסקית מוצאת כיוונים חדשים על מנת לברר אם העסקה כדאית. יכול מאוד להיות שהאדם שיושב ליד המנכ"ל אינו העוזר שלו: הוא מאבחן פנים ושפת גוף. תופעה ← ורד קלנר



לפני שנים מספר הוזמן ש' עליידי הנהלת חברת ביטוח מקומית להצטרף לשיבה כללית בחברה. אף אחד מהנוכחים בחדר, מלבד המנהלים הבכירים, לא ידע מיהו ומה הוא עושה שם, וש מצדו גם לא הסגיר את כוונותיו. הוא רק ישב שם, כצופה, התבונן בכולם, אבל בעיקר מיקר את תשומת לבו באחת העובדות, שהמנהלים חשדו שהיא מועלת בכספי החברה. "סימנו לי אותה, ביקשו שאסתכל ואחווה דעה", הוא משחזר. ש' אינו בלש, גם לא פסיכולוג. הכישרים שהוא מביא איתו לעיסוקו כוללים מיומנויות קריאה בתווי פנים ושפת גוף, כמו גם קריאת כף יד ויכולת ניתוח גרפולוגי. "הסתכלתי על תווי הפנים שלה, וגם הצצתי בכפות ידיה כשמדי פעם היא חשפה אותן. בזמן השיבה היא גם שרבטה על נייר כמה רברים, וזה הוסיף עוד נרבה. למרבה השמחה, בעיניי היא הייתה בסדר, ובאמת החקירה שהחברה ניהלה איששה את זה."



מה בדיוק חיפשתי?
"חיפשתי בתווי הפנים סימנים אופייניים לאנשים עם דיפלומטיות יתר, דבר שיכול לבוא לידי ביטוי בסנטר עם חריץ".
כמו של ג'ון טרבורלטה?
"נרמה לי. זה מעיד על עיגול פינות, וזה לא היה לה. הסתכלתי על האוזניים. יש מבנה אוזניים שמצביע על פוטנציאל של אדם לעשות דברים בניגוד למוסר המקובל".
מה זאת אומרת, איזה מבנה?
ש' שותק. אולי זה משהו בפנים שלי.
אתה חושש לגלות סודות מקצועיים?
"קצת. אבל בואי נאמר שיש אוון מיוחדת, שבעצם אין לה תנוך, שיכולה להצביע על כיוון כזה. היו לה גם עיניים מעט מלוכסנות, שמעידות על גישה שירותית טובה. כמו שלך. מבנה האף לא הזמין קומבינות עסקיות כמו אף נשרי. בהמשך גם לחצתי לה יד, שאז אני מרגיש אם אדם חלקלק או ישיר".

לפי מידת ההוועה?
"לא. ויעה מעידה על חרדות. זה לא קשור. אנשים שמעגלים פינות בצורה נחמדה ברוב הפעמים יש להם יד חלקה כמו קטיפה. שלה לא היה כואת, וגם האצבע המורה שלה הייתה בגובה נורמלי. כשהאמה והאצבע באותו גובה בדיוק, אבל בדיוק, זה מראה על רצון בלתי נשלט לכיבוש ולשליטה. לנפוליאון הייתה כף יד כזו. גם קו המחשבה שלה היה נורמלי, ישר יחסית ולא גלי. קו כזה מעיד על חשיבה לוגית ומעשית. גם שפת הגוף שלה הייתה רגועה, שום דבר שמצביע על תחושת אי-נוחות. כתב היד שלה היה כמו של ילדה בבית ספר. בלי סימני חוסר ישר. למנהלים אמרתי: אולי חיפשתם אותה דווקא מפני שהיא כל-כך בסדר".
ש' עוצר ולוגם מהתה שלו. על פניו מבט מעט ספקן, עד כמה

הלמר: "מתמקד באנשי עסקים לפני החלטות די גדולות"



חד'גבתיים. אנשים עם גבול של אנדוסיות אגודות"

חריץ בטנור. "מעיד על דיפלומטיות יתר"

עניים מלובטנות. "מעידות על גישה שידותית טובה"

כף יד. לכל נגיעה של כף היד בפנים יש משמעות

לחיצת היד. "כשהאמה והאצבע באותו גובה בדיוק זה מראה על רצון בלתי נשלט לכיבוש ולשליטה"



שהדיטה המצוידת כסתם אינטואיציה מסוגלת לקרוא. אולי הוא מצליח לקרוא בתוויו פניי, שאף שיש לי עיניים עם תורעת שירות, עמוק עמוק בפנים אני חושבת שהעיטוק שלו לא בריוק בנוי על יסודות מוצקים של אמת מרעית, אם להשתמש במילים עריניות: מה שלא עוצר יעור ועור אנשי עסקים מלבקש סעד מקצועי ממנו ומחבריו למקצוע.

כן, באגף היידעונים שהולך ומתבסס בארץ מגלים בעלי העניין שאנשי עסקים מזמינים אותם לשיבות משא ומתן כדי לתת חוות דעת באשר לכנות כוונותיו של הצד השני או ליכולתו לעמוד בהבטחותיו. הם גם עוזרים למנהלים לבחור מועמדים מתאימים למשרה. הם מסתכלים על שפת הגוף של הלקוחות עצמם, כאילו הייתה התת'מורע בכבודו ובעצמו, ולא נרתעים מלנרב עצות עסקיות.

"קיבלתי חוות דעת מאוד קולעת, אם כי לא שונה מאוד במהותה מחוות דעת גרפולוגית", מציין ד"ר שאול טל, בעל הוצאת פוקס ספרים לבריאות, שנעור בש' כשהיפס עוברת לחברה. טל מספר ששנים הוא נסמך על אבחונים גרפולוגיים, אבל פעם אחת הוא החליט לגנון עם תוויו פנים וקריאת כף יד.

או העוברת התקבלה לעבודה?

"כן. עברה פה כמה שנים, עד שילדה. היום אני כבר לא נעור כזה, כי אם על כל משהו יש כמה מועמדים, וכל אבחון עולה 500 שקל, זה מתחיל להיות עסק יקר. או כדי לחסוך בכסף הגדלתי את מעגל הראיונות".

"תנועות קטנות של חרדה"

ד"ר אמיר הלמר, מאמן אישי ועסקי ומאבחן בתוויו פנים וכף יד, מסביר שהוא "מתמקד באנשי עסקים לפני החלטות די גדולות". הלמר מספר על זוג שפתח בית קפה באזור המרכז, אבל לפני שפתח סניף נוסף של אבוב, פנה אליו לעבור על שפת הגוף והאיטיות שלהם הוא הזהיר שלא כדאי. "היו להם תנועות קטנות של לחץ וחרדה".

אלה לא תנועות שכל אדם יקרין לפני החלטה משמעותית?

"זה תמיד תלוי איך, באיזו צורה. לצערי הם לא הקשיבו לי, ולצערי צדקתי. העסק מקרטע והם בחובות. היום אני עוזר להם לצאת מזה".

לקוח אחד של הלמר הוא יוסי אליעזר, אליעזר אביו מחזיק בחברת הילומים משפחתית. אליעזר מספר שאחרי עסקות אחרות שלא צלחו, וכמה החלטות שהתבררו כשגויות, לפני פחות משנה הוא החליט לבדוק את הלמר, שעליו שמע מחבר של חבר. "במפגש הראשון הייתי מאוד קפטי, אבל הוא כיוון אותי, הראה לי למה לשים לב, ואפילו לא ביקש תשלום במפגש הראשון. הוא רק אמר לי, סגור לך העסקה, האיש אמין. וכך היה". מאז הלמר מוזמן לכל תעסקה בהיקף של מעל חצי מיליון דולרים.

איך אתה מוציא אותה?

הגבות, זה גם כתב היד, תנוחת שילוב הידיים ומבנה אצבעות כף היד - הכול יחד. האינטגרציה, כמו שש' חוזר ומבהיר כדי להקנות לביזנס שלו את עוצמת המהימנות המתבקשת.

זה מדעי?

רוב העוסקים בתחום מודים שזה התחיל אצלם כתחביב. ש' החל להתעניין בתחום בגיל 15, ושנים אחר כך הוא החליט להפוך את התחביב הישן שלו למקצוע. הלמר, הקואצ'ר, צלל פנימה כחלק ממאמציו להגדלת ארגו הכלים האבחוני שלו, ואיתי ראוך פיתח זאת בזמן שירותו הצבאי כקצין מיון בבקום. "כבר אז שמתי לב לקורלציה בין אנשים שדומים זה לזה ובין ההתנהגות שלהם", כך ראוך. "כל מי שמתעסק במשאבי אנוש ובא במגע עם הרבה מאוד אנשים, מקבל יכולת מסיימת של טביעת עין".

עשר שנים אחרי שהחזיר שלו, ובתום לימודי ממשל ודיפלומטיה במרכז הבינתחומי, הוא חבר לשירלי אהרון והקים איתה את פרופיילרו, שמספקת לאנשים אבחון תוויו פנים אינטרנטי על סמך צילום אחד או שניים 40" שקלים.

הרעיון הוא שגם בריוטומני וגם באינטראקציה עסקית לא יזיק לקבל עוד קצת מידע על הצד השני. "צריך להירשם באתר, ליצור חשבון, ולהעלות תמונה. פנים אל המצלמה, ללא הבעה וכלי אבזורים כמו צעיף או כובע. ניתן גם להוסיף תמונת פרופיל, כדי לקבל תמונה מלאה יותר. 80% מהמידע נלמדים מהחזית, ועוד 20% מהצד".

חוץ מתמונה, צריך לומר גם מה מטרת האבחון. האם זה אבחון עצמי, אבחון לקראת ראיון עבודה, אבחון של מעביד למועמד לעבודה, אבחון לבן זוג, או אבחון מטפלת בילדים ולאנשי אבטחה, שזה אבחון מסוג הפליליים, אך שש מתאם בין מנבא מקבל במייל רוח של שניים עד ארבעה עמודים, שמצביעים על התכונות המרכזיות של המצולם.

"האדם תמיד התעניין בקשר בין מראה ואיטיות. עוד לפני 3,000 שנה בסין העתיקה, דרך אריסטו ואפלטון, נוצרו כל מיני תיאוריות על סימטריה ועל יופי", מטפס ראוך על כתפיים גבוהות. חשוב לו להרים חומה בין העיטוק שלו ובין תאוריית הגזע. לדבריו, מסוגל לנהל. אני יכול לשאול אותך, האם שהצטבר עד לתקופתם. ויש לו הוכחה לרצינות הכלים שברשותו.

"בשנות ה-30 היה בלוס אנג'לס שופט מחווי בשם דר' וינסנט ארוארד ג'ונס, ששם לב, במהלך המשפטים הפליליים, לכן שש מתאם בין מנבא הפנים לסוג העבירה שאנשים עשו, והוא חשב שזה כלי טוב למשפטים ולחקירות", מספר ראוך. "אז הוא עזב את כס השיפוט לטובת מחקר. הוא חבר לפסיכולוגים וליטטוסיטיקאים, הם לקחו כמעט 1,500 איש, ובין השנים 1950 ל-1963 בחנו אותם



במבחנים פסיכולוגיים והצליבו את המידע עם תוויו הפנים שלהם, פיתחו כלי מדידה של פרופורציות ושל צורות, ומצאו קשר סטטיסטי, לא ברמת מובהקות מרעית כמו שמקובלת כיום, אבל זה פסיאודו מדע - 92% דיוק. ותשאלו למה לא 100%".

שואלת.

"כי לפעמים אנשים עוברים שינויים בגלל תאונות או אירועים חריגים כמו אונס או אלימות".

גם 92% נשמע לא רע.

"זה כמו גרפולוגיה ופולוגיה. גם פסיכולוגיה היא לא מדע. אין שום שיטה בעולם שיש בה 100% דיוק באבחון איטיות".

"הגירוד זה כמו פולוגיה"

מה לגבי ניתוחים פלסטיים דוגמת גל הבוטוקס וקיצוץ ההוטטים שמערימים קשיים על האבחון? "זה תלוי מה האדם עשה", כך ש'. "אם משהו מצמיד אוני פליפר, זה לא יוצר בעיה. אם נשים מזריקות בוטוקס כדי להעלים קמטים, אז זה יטשטש מעט את העולם הרגשי. אבל לאבחון עסקי זה פחות יפריע. מה שכן יפריע זו מריטת שיער בין הגבות. זה לוקח אותי למחוזות אחרים, כי לדוגמה, יש תכונות אופי חזקות מאוד שיוצאות מהחד'גבה".

כמו מה?

"אלה אנשים עם אנרגיה כלואה על גבול של אגרסיות אגורות. כשאדם רגוע עם עצמו זה ניכר בגבות. כשאדם לא מרוצה רגשית, בגבות שלו יש חוסר סדר. פתאום הן מתבלגנות. לכן, אם תשאלו אותי אם אפשר לסמוך על תורת תוויו הפנים לברה כדי לחשוף פוטנציאל לנוכלות, אז לא. זה חייב להיות משולב עם דברים אחרים".

הלמר פחות חזק בהסתייגויות. הוא מרבר על הדוקטורט שלו על הדיאלקטיקה אצל סוקרטס, ועל כוחה של השאלה. הוא מספר על כך שעם השנים הוא רכש עוד ועוד מידע וניסיון ב"כירולוגיה פסיכודיאגנוסטיה", כמו גם בקריאת תנועות גוף לא רצויות, אלה התנועות הקטנות. "בארץ אין אהר שעושה את כל האינטגרציה כמוני".

והוא מיד קופץ לדוגמאות: כל נגיעה של כף היד בפנים, יש לה משמעות. "במשא ומתן, אם אדם שמרביט ומשקפים מסדר אותם על גשר האף עם האצבע המורה, זה ביטוי של אגו טריוויאלי, מקובל במשא ומתן. אבל אם הוא מסדר את המשקפיים עם האכה...".

אז הוא עושה תנועה מנונה?

"נכון. בתת'מורע הוא אומר: אני לא שם עליך. ואם הוא עושה תנועה כזו הלמר מפסל באצבעותיו תנועה שבה האגודל והאצבע מחוברות, כששלוש האצבעות הנותרות פרוטות) זה ביטוי לאני ואפסי עוד. אם אתה מודע לכל המימיקה הזו, אתה יודע מי יושב מולך. אם אתה איש מכירות, תוכל לנבא אם המכירה תהיה או לא. אם זה משא ומתן, תדע אם האיש רציני. ואם אתה מחפש מנכ"ל, תדע אם האיש באמת מסוגל לנהל. אני יכול לשאול אותך, האם אתה מסוגל להציע את החברה קרימה ולהעלות את הרווחים שלה ב-20%-40%. אם הוא ייגע עם האצבע מתחת לעין, גם הוא יגיד שהוא יכול, הוא לא באמת יכול. ואני לא רוצה לקחת מנכ"ל שאומר שהוא יכול בשעה ששפת הגוף אומרת שלא".



איתי ראוך ושירלי אהרון. "כל מי שמתעסק במשאבי אנוש מקבל יכולת של טביעת עין"

צילום: תומר חתופי

עם כך שכל פרט מידע מוצק שהוא סיפק הופיע באחת מהכתבות שכתבתי בשנה האחרונה, ומחליטה לא להתבייש.

אתה יודע שאת רוב המידע הזה אפשר למצוא בגוגל.

הלמר לובש פנים מופתעות: "איך קוראים לך?".

"אינטואיציה אינה כלי מדידה"

אני מחליטה לא להוכיח לו שבשיחת הטלפון המקדימה הוא שאל מה שמי, ואני ענית, ואף דיברנו על כך שהאיות של שמות המשפחה שלנו לא מסגיר את ההגייה שלהם. לא נורא. נורם. הלמר נזכר בעוד ייעוץ שנתן: "מישהו שבאה אליי להתייעץ בנוגע לאפשרות להכניס את בן הווג שלה כשותף בעסק. ישבתי איתו, ואחר כך אמרתי לה: אל תכניסי. לא כיום. בואי נבחנו זאת שוב בעוד שנתיים".

כי מה?

"כי קלטתי שם אופציה שהווגיות העסקית לא תצלית. תנועות הגוף שלו הסגירו שהוא לא מספיק בוגר. היו לו תנועות ילדותיות".

כמו?

"למשל ליטוף הלחי. עיגולים קטנים על הלחי. לשמחתי היא הקשיבה. ממש לשמחתי. אחרת הייתה פה נפילה מטורפת. לפעמים אני מרגיש שאני מציל אנשים מטעויות. עוזר להם לקבל החלטות. בגלל שיש לי הרבה כלים, ומאסטר במינהל עסקים מהשלוחה ברמת גן של הריוט וואט. אז כשאני מדבר עם אדם אני גם משלב ידע עסקי, גם יכולת אבחונית, אני מתווה דרך. ויש לי הרבה אנשי עסקים שאני מצטרף אליהם למשאים ומתנים, מכירות, קניות. הרבה מהם כברוסת היחלומים. לקנות, לא לקנות. אני יושב במפגש, לפעמים בגלוי לפעמים במסווה".

לא מסבירים לנוכחים שאתה מאבחן?

"אלא. אמיר הוא עוזר, ואם יש חשש שיהיו אותי או מצלמים פגישה ומעבירים לי את זה. או שנפגשים במקום גינרלי ואני יושב במרחק מה. או שיש חלונות חד'כיווניים. אני יושב עם בלוך נייר וכותב לעצמי. זה נראה כאילו אני מסכם, כותב נקודות. לעתים רחוקות אני מתערב. נגיד, אם המאובחן אמר שהוא מוכר גם לארצות הברית, ואני מריח שזה שקר, ורוצה שהלקוח שלי יבין זאת כבר עכשיו, אז אני אתערב ואומר: 'ארצות הברית היא שוק מצויץ'. זה סימן שעליתי על משהו. ואז המאובחן הוא יגיד, כן זה שוק מתפתח, ויתחיל לחרטט. אני לא שולט בפטרס, אבל הלקוח שלי כן מבין, ואז הוא יוכל לקחת את המושכות ולחשוף את השקר".

למה אינטואיציה בריאה לא מספיקה?

"אינטואיציה היא לא כלי מדידה אמיתי. ממש לא. אני מודה על כלים מובהקים. אני ממש נותן אינדקס מדויק. אינטואיציה זה לא מספיק".

עד כמה אנשי עסקים פתוחים לתהום?

"מאוד. את לא מאמינה כמה מגיעים אליי, ואיזה סוג אנשים, ומאיה מקומות. כולל פוליטיקאים. זה מה זה קשה לי, אבל אני לא רוצה לחשוף".

אתה יכול אולי להגיד לי אוף רקורד, רק כדי שאבין את סוג המיליון?

"תביני שזה משהו מאוד בכיר, ושאני חתום על מסמך שאם אני מגלה, אז מחזר אני נורק לרחוב".