

עוזר מנכ"ל

"במשך שנים הייתי עיתונאי חשוב שלא נותן לאף אחד להתקרב אליו אישית", נזכר היום אפי לנדאו בימים בהם היה אחד מכתבי התקשורת המובילים בישראל • אבל הכתב הנושך, שעבר בשנים האחרונות תהליכי שינוי רוחניים, החליט לעזוב את העיתונות ו"לעשות הבדל בחיים של אנשים" • היום הוא מאמן באופן אישי את המנכ"לים הגדולים במשק אין להודות בטעויות ואין לבקש עזרה

רוני גלבזיש

אפי לנדאו היה עד לפני שנתיים כתב התקשורת המוביל בישראל. לנדאו, בן 51, כתב ב"גלובס" במשך 12 שנים, ונאמר עליו שהוא האיש שהמציא את סיקור תחום התקשורת בארץ. כשהגיע לראיון את מנכ"לי חברות התקשורת הגדולות במשק הם שקשקו מפור, הוא נודע כמי שאינו חושש להתנגח באיש, חסר הרמזים וסנטימנטים. בשנים האחרונות ממשיך לנדאו לבקר אצל מנכ"לים, עדיין הגדולים ביותר במשק. הוא עדיין שואל אותם שאלות ומטריד את מנוחתם, אבל כשי הוא נכנס אל אחד מהם באמצע יום עבודה מתיש יודע המנכ"ל שהגיעה העת להירגע: בעוד רקות ספורות יתיישב מולו האיש קטן הקומה, שהיה עדי תונאי מעורר ריאה, ויסייע לו לשקוע במדיטציה לטוביט. אחריכך יבוא תהליך החקר שיסייע לו להיות מנהל טוב יותר. זה לא יהיה קל, אבל "הכל נעשה באהבה", מחייך לנדאו, מאוהב בתפקידו החדש: מאמן רוחני למנכ"לים.

אומללות במדור הכלכלה

"במשך שנים רבות הייתי עיתונאי חשוב ומחוד שלא נותן לאף אחד להתקרב אליו אישית", מספר לנדאו. "התפיסה שלי את העולם הייתה שאנשים צריכים אותי ורוצים לנצל אותי. הייתי מרוחק מכור לם והמצב הזה היה בסדר לגמרי מבחינתי, לא ידעתי אפילו שאפשר לרצות משהו אחר". יחסיו עם המקורות והעורכים היו קורקטיים. "כמו הרבה אנשים השתמשתי בתירוצים שונים ומי שונים כדי להכניס את עצמי לקופסה, לא להאמין באנשים ולחיות את החיים במלואם. מחרתי, אבל לא ידעתי שאני מפור".

לפני ארבע שנים החל תהליך השינוי. לנדאו היה כהליכי פרידה מוזגו וואס בנו ורני גלובס לראשונה זה זמן רב פתיחות לשינויים. חבר טוב מתקופת האוניברסיטה המליץ לו על ביקור בפורום של "לנרא" רק, והוא החל במסע עצמיחה אישי שנמשך עד היום. "בכך בקור הראשון היו לי הרבה פריצות דרך אישיות. גיליתי רבדים על עצמי שלא ידעתי קודם ועברתי שינוי עמוק ומשמעותי", הוא מסביר. "היה בר הכי חשוב היה היכולת לפתוח את עצמי לעולם ולאנשים, לתת צ'אנס להתקרב אלי ולהאזין. פתאום הבנתי שהחיים הם משהו שאפשר לעצב את לעבוד עליו. עד אז החיים ניהלו אותי ומאז הם חלמי אני לנהל את החיים. אני מציב סטודות ועושה את הפעולות הנדרשות וזה עובר. נפתחתי לעולם, ולא הפסקתי לגדול מאז".

לנדאו המשיך לכתוב ב"גלובס" במשך שנתיים נוספות. "זה לא היה פשוט. פתאום יכולתי לראות איך אני משתמש בכוח העיתונאי ונבועה שהעבודה



נפתחתי לעולם, ולא הפסקתי לגדול מאז. אפי לנדאו

צילום: רובי קסטנר

"הלקוחות מתחילים את שעת האימון בעשר דקות של מדיטציה טיבטית. האימון הוא אישי ועוסק בחיים הפרטיים של המאמן, והתפוקה היא תפוקה עסקית מדידה, שהלקוח קובע מה טיבה"

לאחרים ולעולם".

המסגרת ההתנדבותית שלימדה אותו לראשונה על כוח הנתיבה הייתה ערב "שירת האדם". זו אחת המסגרות ההתנדבותיות שהקמתי והיא קיימת כבר ארבע שנים. מרוב באירוע שירה בציבור שמשותף לכברי שמיעה ולשומעיים. יש שם עורים לכברי השי מיעה ומרוב בחוויה שעבורי היא מיוחדת במינה. האירוע האחרון התקיים בינואר השנה בתיאטרון הקאמרי החיש בתל-אביב, הנחה אותו יוני רועה והשתתפו בו יותר מאלף איש". מספר לנדאו בגאור וה. "זה גודל ממני ארבעה חודשי עבודה מסויבת מדי שנה, אבל זה אחד הביטויים שמצאתי לי לעשות באמצעותו הברל בעולם".

ערוגת הפרחים של התודעה

במקביל עוסק היום בכתביבת רומן ראשון, ומתכנן לכתוב ספר עיוני על תחום האימון, תחום בו עבר מהפך דרמטי באמת. "ההכרות שלי עם תחום

האימון (Coaching) הייתה כמסגרת קורס הכשרת מנחים בלנראמק, הוא מספר. "הקורס כולו הוא כמטכונת של אימון, ושם אני הייתי המאמן וזה עבר לי מצוין".

לפני שנתיים וחצי, במקביל לעבודה העיתונאית, הפך לנדאו מאמן למנכ"לים. ב-2003 הקים את "אפי לנדאו קואוצ'ינג" בתהליך משולב של עסקים ורוחניות. "יצרתי מודל מסוים בתחום האימון והייתי רעתי שאקים את העסק, אבל לא ידעתי איך לעשות את זה", הוא נזכר.

"אני מאמין שהתודעה שלנו היא כמו ערוגת פריים. אם שותלים בה פרחים הם גדלים. אבל אם לא נשתול בה פרחים יגדלו בה עשבים שוטים, ואלה הם פחדים וספקות. בזמנו ידעתי שיש לי כמה בעיות: חוסר ניסיון בעסקים והתנהלות לא טובה עם כסף. הייתה לי הכנסה גבוהה וכל הזמן הייתי באוברדרדא פט, או יצאתי לשתול כמה פרחים".

לנדאו למד קורסים שונים ומשונים, ערך תוכנית עם הצהרת כוונות ברורה ויצא לדרך. קהל היעד הבלעדי שלו הוא מנכ"לים של חברות, ונכון לעכ"ש שיו מתאמנים אצלו כמה מהמנכ"לים הבכירים במשק.

שיטת האימון של לנדאו צומחת מתורת ההוויה (אין להתבונן במציאות כפי שהיא) ומהבודהיזם הטיבטי. "הלקוחות מתחילים את שעת האימון הש" בעית כמשרד שלהם בעשר דקות של מדיטציה טיבטית. האימון הוא אישי ועוסק בחיים הפרטיים של המאמן, והתפוקה היא תפוקה עסקית מדידה, שהלקוח קובע מה טיבה. זה הייחוד של המודל, וגם הסיבה להצלחה: התהליך כולו מאוד פשוט, שקוף, קצר וזוח".

הבעיות מהן סובלים המאמנים מוכרות לכל אחרי: מתן אמון באנשים, יכולת לבקש בקשות מאחרים ועוד. "למנהל שלא מבקש כלום מאף אחד יש בעיה גדולה", אומר לנדאו. "עם הכמפנים זה קל, כי הוא מנמיח הוראות, אבל הוא לא יכול לבקש עזרה בחיים הפרטיים, מהלקוחות הגדולים שלו, מבעלי הנראות או מהיור. זה רפוס נפוץ שנובע מהמפרד הנורא שיגירו להם לא". כתוצאה מכך הם מפסידים יחסים עם אנשים, וכך אי-אפשר להשיג דברים באופן אפקטיבי".

אין השינוי בא לידי ביטוי? "אחרי אימון קצר המאמנים מתחילים לבצע פעולות מסוג מסוים, שלפני כן הם התייחסו אל העבודה שאינם מציעים אותן כאופי שלהם. הם מגיבים טוב מאוד לגישה שלי, למרות שזו אינה השפה הטבעית אותה הם מדברים בעסק שלהם". אתה מצטטני על צנזורה בעיתונות? "ככלל לא. שום דבר לא מקרי". מה שנתן לי הנסיון העיתונאי והחברות הקרובים עם העולם העסקי הוא עניין חשוב בפני עצמו: היכולת להגיע לקהל היעד".