

פתאום כולם נהיו דושי לוויאן

המיתוסים ההודיים, הפרגמטיות הבריטית ואהבה שהולידה את החיבור ביניהם. המעצבים ובני הזוג ניפה דושי וג'ונתן לוויאן מספרים על עבודה שמתחילה בכאוס מוחלט ומסתיימת במוצר שיש בו שלמות מיקרוסקופית. הרב תרבותיות מעולם לא נראתה מפתה יותר



יובל סער | לונדון



1, 3, 8, 9 - כלי בישול ל-Tefal | 2, 15 - מיצב חלון ראווה ל-Welcome Collection | 4, 13 - מערכות ספות My Beautiful Back Side ל"מורוסו" | 5, 14 - מיטת יום Principessa ל"מורוסו" | 6 - סקיצה למטריה Parachute | 7 - כורסה Parabolon ל"מורוסו" | 10, 11 - מתוך ספרי סקיצות | 12 - מערכת ישיבה Charpoy ל"מורוסו" | 13 - מערכות ספות My Beautiful



לוויאן: "אנחנו חייבים להתלהב ולהתרגש מהעבודה שאנחנו עושים, אחרת היה עדיף שנעשה משהו אחר"

לעבודה מתפתח, אבל לא באופן מחושב, זה לא שאנחנו יושבים וחושבים מה הלאה. גם הלקוחות משתנים, ויש להם ציפיות וצרכים אחרים. כל פרויקט הוא כל כך שונה כך שאין פחד להיותקע באותו המקום."

אבל יש מעצבים שטביעת האצבע שלהם מאוד ברורה. זאחה חריר למשל. אפשר לאהוב את זה, לשנוא את זה, זה לא משנה. אבל כשרואים אובייקט שעיצבה זאחה חריר מיד אפשר לדעת שזה שלה.

דושי: "נכון. הייתי אומרת שאם יש לנו 'חתימה', כמו שאומרים, היא תבוא לידי ביטוי ברגישות גרפית, רגישות לפרטים קטנים ומדויקים. זה כמעט מיקרוסקופי. אבל שוב, אני לא מפחדת. אנחנו יותר מדי חסרי מנוחה בשביל להיות במקום אחד. יש לנו גם את היתרון שאנחנו בכל זאת שני אנשים שונים. למשל, ג'ונתן אוהב עיצוב תעשייתי ולי יש את הרגישות הגרפית. פעמים רבות עיתונאים רוצים להגדיר אותנו כי הם צריכים לספר סיפור וכדי לתקשר אתה צריך להפוך את הסיפור לפשוט. אתה בטח יודע איך זה".

פני תרבות

בשנה שעברה הציגו דושי ולוויאן בפאריס ובניו יורק מיצב בשם "מיתוס וחומר", שכלל את פריטי הריהוט שעיצבו בעבור מורוסו (אפשר להשיג אותם בישראל ברשת "אקסקלוסיב"). במרכז המיצב עמדה קולקציית הספות "My Beautiful Backside", שיתוף הפעולה השני של השניים עם החברה האיטלקית. ב-2007 הציגו במילאנו את שיתוף הפעולה הראשון, קולקציית מיטות ששמה "Charpoy". בפריטים אלה החלו השניים לשלב בין המסורת של התפירה ההודית ובין זו של ייצור הרהיטים האיטלקי.

את ההשראה לקולקציית הספות החדשה הם שאבו מציור מתוך הספר "גן החיים", מדרוך מצויר לשימוש בצמחי מרפא. הציור מתאר נסיכה הודית יושבת על רצפת ארמון, מוקפת ונתמכת על ידי כריות צבעוניות בצורת חלוקי נחל. הקולקציה

לוויאן [מימין] ודושי. לא יכולים להרשות לעצמם לקנות חלק מהרהיטים בעיצובם

בריטניה, וליתר דיוק לונדון, מושכת מעצבים מכל העולם. אתה יכול להגיד שאם היתה הוזה לעיצוב הלונדוני היא היתה מאוד אקלקטית, וזה מאפשר לאנשים להיות מה שהם רוצים להיות. אתה יכול לקבל פה את כל הספקטרום.

ג'ונתן, אתה מרגיש בריטי?

"אני חושב שניפה ענתה יפה מאוד על השאלה. אני חושב שהפוקוס צריך להיות בעבור מי אנחנו מעצבים, ולא מי אנחנו. אנחנו עושים את מה שאנחנו עושים, מושפעים מתרבויות, מחומרים, מטכנולוגיות. אנחנו לא יושבים וחושבים אם אנחנו בריטים. אולי יש השפעה לא מודעת שמגיעה מהסביבה שבה אנו חיים, שאנחנו הולכים בה לעבודה, וממנה אנחנו לוקחים את ההשראה החזותית שלנו, שמשפיעה על האופן שבו אנחנו חושבים. אבל אני לא יכול לשים את האצבע על משהו שעיצבנו ולהגיד – הנה, פה רואים שזה כתוצאה מהיותנו בריטיים".

העבודות של השניים הצליחו ללכוד כמה מהמגמות הרווחות בעיצוב העכשווי, כמו השפעה רב תרבותית והשימוש באלמנטים של מלאכת יד בייצור המוני. סיבוב ביריד הרהיטים האחרון במילאנו גילה לא מעט מעצבים, צעירים וותיקים, שברור היה שהושפעו מהעיצובים של השניים. פתאום כולם נהיו דושי ולוויאן. אפילו בתצוגה של מורוסו, כמה מפריטי העיצוב של המעצבת הספרדייה המפורסמת פטרישיה אורוקוילה נראו כמו פריטים שעיצבו השניים. לוויאן מתנגד לקביעה הזו, אבל לא מהסיבה המתבקשת. "אני חושב שאתה מתכוון לאלמנט אחד קטן מכל מה שאנחנו עושים – השילוב של אלמנטים של טקסטיל, רקמה ועיטורים".

על אף הספקטרום הרחב של העיצובים שלכם, יש לכם את טביעת האצבע שלכם. האם אתם פוחדים להישאר באותו המקום?

דושי: "הפריטים שעיצבנו למורוסו קיבלו עד היום את רוב תשומת הלב, ולכן קל לאנשים להגיד שזה מה שאנחנו עושים. בעבורי זה צד אחד של העבודה שלנו שהתאים ללקוח הזה, ולכן אני לא פוחדת שיגדירו אותי, כי אני חושבת שזה לא הרעיון היחיד שיש לי. כמעצבים אנחנו גם צומחים. אני לא חושבת שאפשר להגיע לנקודה שבה אתה אומר שאתה יודע הכל ושלאפשר להפסיק ללמוד, שזה הרעיון היחיד שיש, שאפשר להפסיק לחפש".

לוויאן: "אני חושב שאולי היינו פוחדים מכך אם כל מה שהיינו עושים היה לבסס את העבודה שלנו על הפן האסתטי. הביטוי הוויזואלי שאנחנו מביאים

ני זוכר את הרגע שבו נכנסתי לראשונה לחדר התצוגה של חברת הרהיטים האיטלקית "מורוסו", שהיה מלא ברהיטים שעיצבו זוג המעצבים ניפה דושי וג'ונתן לוויאן. כמו כל אהבה ממבט ראשון, גם זו התחילה בפרטים החיצוניים: שילוב הצבעים, הצורות הלא סימטריות, האלמנטים הגרפיים הרקומים והתחושה שכל פרט נמצא בדיוק במקום שבו הוא אמור להיות. אבל זה היה הרבה מעבר לכך. לא בכל יום אתה נתקל בפריטי ריהוט מרגשים ומדויקים כל כך, שגורמים לך להרגיש שאם כל העולם היה מלא בהם הוא היה מקום נעים יותר לחיות בו. התיישבתי על אחת הספות ולא רציתי ללכת לשום מקום, עד שמבטיהם של המוכרים בחנות הכריעו אותי והמשכתי בדרכי. דקות מעטות לאחר תחילת הראיון בסטודיו שלהם במזרח לונדון, הבנתי שלא סתם התאהבתי ברהיטים של דושי ולוויאן. המבט שנדר כל הזמן בין הפריטים ודפי הסקיצות שמפוזרים בסטודיו, והאופי הנעים של השניים, הבהירו מיד בהתלהב שלא מדובר רק ביכולת טכנית או בכישרון עיצוב, אלא בזוג מעצבים סקרן, נדיב ופתוח.

גם דושי מאמינה באהבה ממבט ראשון, ומסבירה שהמבחן האמיתי שבו היא צריכה לעמוד מתרחש כשמסירים את כל העיטורים מהרהיטים המעוצבים שלהם. "אני חושבת שאתה צריך לאהוב את העבודה מהרגע הראשון שראית אותה, לסמוך על תחושת הבטן שלך", היא אומרת. "אתה יכול לסלק את כל העיטורים ואת כל הכריות ולהישאר רק עם ספה, והספה הזו תעבוד בשבילי בצורה מושלמת גם אם תהיה צבועה כולה בשחור. ככה גם דימינתי אותה, שאפשר יהיה להשתמש בה בלי כל הכריות והיא לא תאבד מהיפוי שלה. לא משנה מה עשיתי, אני רוצה שברגע שתסתכל על זה תאהב את זה. זה תמיד צריך לעבוד ככה, ברמה הכי בסיסית".

השניים, זוג בעבודה ובחיים, נפגשו באקרמיה המלכותית לעיצוב בלונדון, בשנת 1995. עם תום הלימודים פנה כל אחד מהם לדרכו: דושי, שנולדה ב-1971 במומבאי, שבה להודו וחזרה ללונדון ב-1998. לוויאן, שנולד ב-1972 בסקוטלנד, נשאר בלונדון והחל לעבוד אצל המעצב רוס לאבגורוב. בשנת 2000 נפגשו שוב והחליטו למסד את הקשר – כל אחד עובד את מקום עבודתו, הם נישאו ופתחו סטודיו משותף הנושא את שמות המשפחה שלהם.

מאז הספיקו לעבוד עם חברות כמו הביטאט, מורוסו, נוקיה, אינטל, טפאל ועוד.

על אף שהיא חיה בלונדון יותר מעשר שנים, על השאלה אם הם מרגישים בריטים לדושי קל לענות, והיא מיד אומרת "לא". קצר, קולע ומדויק. היא מסבירה: "אני לא בריטית. אני גם לא מרגישה בריטית, בעיקר מבחינה תרבותית. לא בחרתי לגור בבריטניה, בחרתי לגור בלונדון, ומבחינתי זה הברזל גדול. לא הייתי גרה בשום מקום אחר בבריטניה חוץ מבולונדון". "גם לא בצפון בריטניה?", שואל ג'ונתן, שמנצל את ההזדמנות. "לא", היא עונה באותו באופן האופטי וממשיכה. "האם העבודה שלנו בריטית? אולי. הדיון הזה חסר טעם. הוא נובע בין השאר ממנטליות של אי, של התרכזות בעצמך. יש אולי דברים שאתה יכול להגיד על עיצוב איטלקי לעומת אמריקאי, ואולי יש כזה דבר אסתטיקה בריטית, אם רוצים לדרת קצת לפרטים. אבל מה שצריך לחשוב עליו זה השאלה למי מיועד העיצוב.

מאופיינת בחוסר סימטריה ומרופדת בלבד ובצמר, תזכורת לאופנת החליפות האנגלית שלוואן התחנך עליה. על הכריות ועל גב הספה הודפסו עיטורים גרפיים דוגמת משקפי שמש, נעלי עקב, פרחים ואלמנטים נוספים. לספה אין גב. במקומו מחוברות לבסיסה כריות בגדלים, צורות וצבעים שונים, שנרמזות כצפות באוויר. "לניפה יש תשוקה לספר סיפורים ולשרטט גרטיבים", אומר לוואן. "העיטוק שלי בדרך כלל הוא פונקציונליות, חומריות, טכנולוגיה, איך משהו מרגיש, החושניות של האובייקט, פרקטי יותר".

דושי: "בין אם אני אוהבת את זה ובין אם לא, חלק גדול מהאהבה שלי ומההשפעות שלי קשורים לרקע ההודי שלי. התרבות הבריטית היא במידה מסוימת לא חושנית. להפך, הבריטים מאוד פרגמטים בדרך שבה הם עושים דברים. פרגמטים ופרקטים. המיתוסים הם משהו שחסר לי כיום בחיים, וזו הסיבה לכך שהם מוצאים את מקומם בעבודות שלנו. חלק ממני רוצה להשאיר את זה בחיים כי זה משהו שאהבתי, ושאיני עדיין אוהבת. מבחינתי זה אומר שגם אובייקטים חדשים יכולים לשאת אתם היסטוריה וזיכרון – זה מה שאני רוצה להכניס לעבודות".

אבל זה העניין – את הודית. לי זה נראה טוב, אבל אני לא יכול לדעת מה יגידו על זה בהודו. איך את מצליחה להימנע מזה, מזהאפשרות של הזווית?

"אני חושבת שהבן אדם היחיד שאני צריכה להיות אמיתית כלפיו הוא אני. אני לא מייצגת את הודו. אני לא אומרת שזו העבודה ההודית הכי טובה, אני שזה סוג העבודה שאני מתעניינת בו. חשוב לי מאוד להצליח להביא אספקטים מסוימים של הריטואלים והחושניות של הסביבה החומרית שבה גדלתי אל תוך העולם שלי פה, להציג אותם לתרבות שאני חיה בה כרגע, ואז זה הופך את מה שאני עושה לרלוונטי".

לוואן: "זה כמו שהיו אנשים מאוד מסורתיים בהודו שיגידו שהסיר שעשינו לטפאל לא מייצג את התרבות ההודית. יש אנשים שלא רואים בתרבות משהו שמתפתח, שרואים אותה כמשהו קבוע וקדוש שאתה לא מורשה לשחק אותו, לעדכן אותו, או לקחת קדימה. נתקלנו בסוג הזה של תגובות, אבל זה לא באמת מרעיד אותנו. ולמה שזה ידאיג? בכל מקרה זה מעניין, איך אנשים תופסים את התרבות, ואילו רגשות חזקים יש להם בכל מה שקשור לתרבות שלהם".

אחד הדברים שמאפיינים את דושי ולוואן מתחילת דרכם המשותפת הוא שהם לא רק מחכים לפניות מלקוחות פוטנציאליים, אלא פונים בעצמם לחברות שמעניינות אותם ומציעים להן לעבוד ביחד על פרויקטים משותפים. הם חושבים על רעיון, מזהים הזדמנות עסקית והזדמנות עיצובית, ומגישים הצעה ללקוח. כך היה עם מורוסו וכך היה גם עם טפאל, להם עיצבו מערכת של כלי בישול וכלי מטבח.

מה קורה במקרים כאלה? כמה חופש פעולה ניתן לכם?

לוואן: "בדרך כלל כל הלקוחות רוצים את הטייק שלנו, בלי מגבלות, למרות שלכל לקוח יש כמובן את המגבלות שלו. עד היום היינו בני מזל והיו לנו לקוחות טובים".

דושי: "חלק גדול מהאהבה שלי קשורים לרקע ההודי שלי. התרבות הבריטית היא במידה מסוימת לא חושנית. להפך, הבריטים מאוד פרגמטים"

דושי: "לדוגמה, בסוף שנת 2007 עיצבנו עבור אינטל ממשק חדש לטלוויזיה דיגיטלית. זה משהו שלכאורה אין לו שום קשר עם מה שעשינו. הם פנו אלינו מפני שהם זיהו בעבודות שלנו הרבה נוכחות לחומריות ולפסיכיות, והם רצו שנתרגם את זה לעולם הווירטואלי. אתה צריך לקוח שיוכל לחשוב מעבר, שיראה את האפשרות, שיגיד שזה מה שהעולם הווירטואלי צריך. אתה זקוק לשותפים טובים. אני לא חושבת שמעצבים הם הגיבורים, שאנחנו היחידים שפותרים בעיות בעולם. אני לגמרי לא מתחברת לסוג האמירות האלה".

איך מתנהל תהליך העבודה שלכם?

"אנחנו שמים הכל על השולחן, בבלאגן מוחלט ונוראי. מתחילים להביא חומרים, מחקר ויוזאלי, לוח השראה. ג'ונתן אולי יביא משהו מוזוית אחרת לגמרי, זה מאוד כאוטי. זה לא שאנחנו יושבים ואומרים 'עכשיו נעשה את זה ואת זה'."

"לכל פרויקט יש את המורכבות שלו. בעבור טפאל למשל, בדקנו המון כלי מטבח כי היה את העניין של התמחרות לצרכן. היינו צריכים לחשוב על משהו כמו ש-שבע סדרות של מוצרים. בתהליך מסוג זה אתה חייב להיות מאורגן יותר, יש יותר פגישות, עובדים עם יותר מהנדסים. עם מורוסו זה היה אחרת. אנחנו היינו צריכים לבוא עם רעיון ועם בריף, ואז התהליך שונה. ואז יש את הנעל שאתה עובר עליה עם סנדלרים בסנט ג'יימס שעושים גם נעליים למלכה. כל פרויקט הוא שונה. לפעמים אתה יועץ, לפעמים מעצב אמן, לפעמים מעצב תעשייתי".

לוואן: "אני מאמין שבכל פרויקט יש רעיון נכון אחד שצריך להגיע אליו. אנחנו גם חייבים להתרגש מהרעיון. אני לא יכול לקום מחר בבוקר ולהיות שווה נפש בנוגע לרעיון שאני הולך ליישם. כל יום אנחנו צריכים להרגיש שכן, זה הדבר הנכון".

אתם מאוד בני מזל אם אתם קמים כל בוקר ומרגישים ככה.

"אנחנו חייבים. זה מאסט מבחינתנו. אנחנו חייבים להתלהב ולהתרגש מהעבודה שאנחנו עושים, אחרת היה עדיף שנעשה משהו אחר. האנרגיה הזו שיש בפרויקט נמצאת שם מההתחלה, מהפעם הראשונה שעשינו סקיצה כשאנחנו יודעים שעלינו על משהו. הסקיצה של הפרינציפס (אחד מדרגמי הספות שעיצבו השניים, י"ס) שעיצבנו למורוסו היא בעלת עוצמה בדיוק כמו המוצר הסופי, כי הרעיון שם, הוא חזק".

דושי: "אני תמיד מרגישה שאם אני לא אוהבת את זה, אף אחד אחר לא יאהב את זה".

אז אתם באמת בני מזל.

לוואן: "אני לא יודע אם בני מזל הוא המונח הנכון. אנחנו קוראים לזה קללה. אתה חייב לאהוב את מה שאתה עושה וזה אומר שתצטרך לפעמים לחפש היטב ולחיות כאב רב עד שתמצא את מה שאתה רוצה".

לפעמים יש דדליין, מגבלות כספיות. לא קורה שצריכים להתפטר?

דושי: "לפעמים כן, צריך להפסיק. למשוך פרויקט על פני שנה לא הופך אותו לטוב יותר או לגרוע יותר. לפעמים צריך להגיד – זה הרעיון, בוא נעבור לשלב הבא".

אבל ג'ונתן אמר שאתם חייבים להיות מרוצים מהרעיון.

לוואן: "אף פעם לא הגשנו ללקוח סקיצה שלא באמת היינו שלמים אתה. מה שקורה לאחר מכן הוא כבר סיפור אחר. אני לא יכול לשקר אם אני לא נלהב".

דושי: "יש סוגים שונים של סטודיות לעיצוב. יש את אלה שתופשים את עצמם כמספקים שירותים, אבל בעיני הם אלה שעושים עבודה ממוצעת. הם גם אלה שתופסים את הלקוחות הגדולים. במיוחד מפני שהם נותנים ללקוח את מה שהוא רוצה ולא מאתגרים אותו, אבל 'פייר אינף'. בשבילים זה לעשות את העבודה. זו בחירה שאתה עושה".

זו בחירה שקשורה גם לכסף. צריך לשלם את שכר הדירה.

דושי: "כולם צריכים לשלם שכר דירה".

לוואן: "אבל למה רק אנחנו בני מזל? זה האינטרס של כולם, גם של הלקוחות".

אבל לא כולם זוכים לעשות את זה. מה גם שהרשימים שלכם יקרים מאוד.

דושי: "אני יודעת, גם אני לא יכולה להרשות לעצמי לקנות אותם".

לוואן: "אתה רואה פה בסטודיו את 'My Beautiful Backside'. אבל לא כל מה שאנחנו עושים יקר. גם ככלי המטבח של טפאל, שלא היו יקרים בכלל, יש את כל הפרטים, את המחשבה ואת ההשקעה שאפשר למצוא ברהיטים שעיצבנו למורוסו. אפשר להכניס אהבה והשקעה גם במוצר שיעלה 44 ליש"ט".

דושי: "זו לא בחירה. כואב לא להיות ככה, וכואב להיות ככה. יש הקרבה, והיינו יכולים להרוויח הרבה יותר כסף. כסף הוא כביכול מלה מלוכלכת בעולם העיצוב. אז אני לא הולכת לנהוג באאורי, יש לי אופניים נחמדים. ככלל, מכוניות לא מעניינות אותי. אם היה לי הרבה כסף הייתי מוצאת מעצב וחייט שיעצבו לי שמלה נהדרת".

"לפעמים אני לא מרגישה בת מזל. לפעמים אני מרגישה מאוד מתוסכלת – למה אני חייבת להיקשר כל כך לכל מה שאני עושה? אז אני לא מרגישה בת מזל כי בחיתי בדרך היחידה שאני מכירה שיכולה לגרום לי להרגיש מאושרת. לפעמים זה כואב מדי. הייתי יכולה להיות בנקאית, יש לי ראש מצוין למתמטיקה. אז אני לא מרגישה בת מזל אבל אני מרגישה מאושרת מפני שאני עושה את מה שאני עושה, וזה בסופו של דבר מה שבאמת חשוב". ■