



# עבודות השיפוץ מצריכות גם שיפוץ זוגיות

אדריכלים מספרים על המתחים המתגלעים בעת תכנוני ושיפוץ דירות – שבגללם הם נאלצים ליהפך גם לפסיכולוגים **נעה נבט**

איור: ליאו אלטמן

אם הלחץ והמתח הם בלתי נמנעים, מה יכול איש המקצוע לעשות כדי למתן אותם? "צריך להיות שם כל הזמן עבור הלקוחות עם היר על הדופק", אומרת האן. "אני צריכה לתרגם את התוכניות למציאות ולהמחיש אותן בתלת-ממד, או להשתמש בתמונות ובאתרים – כל דבר שעושה אילוסטרציה המסייעת להי" בין מה עומד להיות. חשוב לבקר בשטח בשלבי הבנייה, מכיוון שזה נותן מושג של מציאות. אנחנו, אנשי המקצוע, יכולים להבין את התוכניות אבל הלקוחות לא, ואנחנו צריכים לראות איך הם מתחילים להבין".

## שיטות שונות לגישור בין בני הזוג

אחד ממוקדי המתיחות העיקריים הוא בין בני הזוג. לא פעם יש להם רצונות שונים, לעיתים סותרים, ואיש המקצוע מוצא את עצמו באמצע, לכוד בין שניהם. מעצבת הפנים הדס רוט, מבעלות המשרד הלל אדריכלות ועיצוב פנים, אומרת שבשלב הראשון שני הצדדים חייבים ליישר קו, אחרת התהליך יהיה מלווה

הגרועה ביותר שיש במערב. אתגר נוסף הוא קבלת ההחלטות: ברוב המוחלט של הפרויקטים הדיון הוא רק על סטייל וטרנדים, הכלים הנ"ל תנים ללקוחות אינם מאפשרים להם להיות חלק מצוות התכנון, וידוע שברוב הפרויקטים יש חוסר ענק בדיאלוג – ואי לכך, במקרים רבים אנשים הולכים אל הלא נודע".

באופן מפתיע, מונג'ק דווקא רואה צד חיובי: "הלחצים האלה הם כלי נפלא עבור האדריכל, משום שהם מחייבים אותו למצוא את המכנה המשותף, את הסיפור של המשפחה. כדי להתמודד עמם צריך אורך רוח וסבלנות. אני משקיע בשחרור הדברים שאנשים מחביאים בפנים, מפני שאני יודע שרובם אינם מדברים, ובהרבה מקרים גם לא ביניהם כוונת. אני יושב מולם לפעמים שבועות וגם חודשים ומגלה הכל. כשמפרקים את הלחצים האלה, מקבלים את הדיאלוג, את הכל – את הבן אדם, את ההורה, את בן הזוג, את כל מה שצריך כדי לתרגם הכל לאדריכלות, ואז הלחצים הם כלי פרודוקטיבי ולא מתסכל. וזה הרבה מעבר לצו"ר והו"ו".

האן. "הם נמצאים בטריטוריה לא מוכרת, חווים שיפוץ או בנייה פעם או פעמיים בחיים, ויש המון פרטים טכניים להבין, לברר, המון שאלות שצריך לענות עליהן, המון החלטות מהירות, וכרוכים בכך סכומי כסף משמעותיים. אם לא מתכוננים – זה יכול להכניס למתח וחרדה". האדריכל יונתן מונג'ק מסביר כי יש סיבות אובייקטיביות ללחץ שרבים חשים בזמן השיפוץ או הבנייה, ואינו מהסס להפנות אצבע מאשימה לעוסקים בתכנון. "לתרבות הישראלית יש משקל ענק בלחצים ובפחד הכלכלי שמצטרף לתהליך", טוען מונג'ק. לדבריו, "בתרבות התכנון והבנייה שלנו יש חריגות, חוסר ירידה לפרטים וחוסר עקביות. זה נובע מחוסר מקצועיות קשה של מערכת התכנון וכי מובן של חלק ענק ולוקה מקצועית מהאנשים העוסקים בענף. לדעתי, החשש הכלכלי הוא תוצאה של חריגות בעלות הבנייה, וידוע אפילו על פרויקטים שעלותם גדלה פי שניים. "בנוסף, בתרבות הבנייה הישראלית הזמ"נים ארוכים בלי פרופורציה לשאר המדינות, והדבר נובע במידה רבה מהביורוקרטיה, שהיא

כל הזוגות שעברו אתנו שרדו". ההצהרה הזאת אינה מגיעה מפיה של פסיכולוגית או של יועצת זוגית, אלא שייכת למעצבת הפנים עדי חמיצר. חמיצר, מבעלי משרד לויי חמיצר אדריכלים, יודעת על מה היא מדברת: בנייה או שיפוץ של בית הם תהליך מורט עצי"ב, שיכול לערער גם את האנשים השקולים והרגועים ביותר. השילוב של הוצאה כספית גדולה – אולי הגדולה ביותר שתהיה לכם – החלטות שיש לקבל במהירות וטעמים שונים של בני המשפחה הוא מתכון בטוח לפיצוץ. את גלי ההרף של הפיצוץ הזה חשים אנשי המקצוע, המעצבים והאדריכלים – האנשים שעוברים אתכם כדי לתכנן את בית החלומות שלכם. לכאורה, הם מתמחים רק בשרטוט, בחומרי גמר ובהתאמת צבעים, אבל בפועל הם מבינים לא מעט בנפש האדם ומוצאים את עצמם מפשרים, מתווכים ומרגיעים.

"לא מזמן עשיתי שיפוץ בעצמי, וזה משהו שבעיני כל אדריכל או מעצב צריך לעבור אחת לכמה זמן, כדי להבין היטב מה לקוחותיו מרגישים", מספרת מעצבת הפנים מיכל

**האדריכלית נירית פרנקל: "כל אחד מבני הזוג בא ממקום שונה – מבחינת טעם, אינטרסים, חשיבות, חלוקת העוגה התקציבית. אני שם כדי לחוש איפה הגבולות של כל אחד ולחתור לפשרה בדרך הכי יעילה לפרויקט מבחינה חיצונית ותכנונית"**

בניגוד לאחרים, חמיצר אינה רואה בעצמה מגשרת. במקום זה, היא מעדיפה להציג להם אופציה שלישית, שתתאים לשניהם. "לכל שאלה יש מאגר בלתי-נדלה של תשובות נכונות", היא מסבירה. "מתוך הניסיון אנחנו יודעים לתקוף כל בעיה מכמה זוויות. נניח שהבעל רוצה חלונות אלומיניום והיא רוצה חלונות בפרופיל בלגי. אנחנו בודקים למה היא רוצה את זה ולמה הוא את זה, ומוצאים פתרון שלישי. השיטה הזאת עוזרת לבנות אמון עם הלקוחות, מפני שהם מבינים שלא נפקיר אותם ואיש לא יישאר מקופח.

"כלי נוסף שאנחנו משתמשים בו הוא לדחות את ההחלטה. אם אנשים מתבצרים בעמדותיהם אנחנו אומרים שהתשובה תתגלה בהמשך הדרך. בינתיים נתרכז בדברים אחרים, והם יאירו וזקור על הנקודה הקשה הזאת. בסופו של דבר דברים אחרים נופלים למקום, וגם הסוגיה הזאת נפתרת. אני גם מזכירה ללקוחות שחייבים להבחין בין עיקר לטפל, מכיוון שלא כל החלטה היא פטאלית. מטבח ואמבטיה אפשר להחליף עוד כמה שנים, ולפעמים עדיף להתמקד יותר במעטפת האדריכלית."

**גם לילדים יש דעה**

התמונה הזוגית מסתבכת כשנכנסים הילדים: גם להם יש טעם מסוים, וגם הם רוצים שיתחשבו ברצונותיהם. פרנקל וחמיצר מסכימות כי עדיף שההורים ישמשו מתווכים. "בתחילת דרכי הגיעה אלי לקוחה עם שתי בנות קטנות ורצתה לתת להן ביטוי", מספרת פרנקל. "נקודת המבט שלהן היתה של ילדות קטנות, וידעתי שמה שהן רוצות לא יתאים שנתיים אחרי זה. אמרתי את שלי, והסברתי שעדיף לבחור צבעוניות ואביזרים אחרים. אחת מהן נעלבה והתחילה לבכות, ואני לקחתי את זה קשה כאילו פצעתי אותה. החלטתי שאני נותנת להורים לתווך, ואם בכל זאת ילד רוצה להיות נוכח בפגישות אני מציעה כמה אופציות שמתאימות – והם צריכים לבחור ביניהן".

בניגוד למה שאפשר לחשוב, דווקא שלבי הסיום של הפרויקט טומנים בחובם מתח רב. במקרים רבים השיפוץ או הבנייה נגררים, ההוצאות תופחות והסבלנות פוקעת. "לקראת הסוף מתהווים הפרטים, הנגרות, הריהוט, הזכוכית, ההשלמה של התהליך, וזה השלב הכי קשה", אומרת האן. "אני צריכה להיכנס לניעולים של הלקוחות ולסגור את ההפקה הזאת בשבילם. אני מזכירה להם שהם עוברים את התהליך הזה למען תוצאה טובה יותר, איכות חיים טובה ונכונה יותר, שזה תהליך חיובי ושכסופו התוצאות טובות ויפות. כדאי לנסות ליהנות מהדרך".



התוצאה הסופית, להבין לאיזה פרויקט רוצים להגיע, ואני מובילה אותם לשם באופן פרטני – מראה פלוסים ומינוסים של כל דבר". עם זאת, פרנקל מבחירה כי יש מקרים שבהם היא הקובעת האחרונה. "אני רואה את התמונה הכוללת והם רואים רק חלקים ממנה. יש רק מנצח אחד על התזמורת, והוא רואה את כל הפרטים כסך שלם, בעוד הלקוח מגיע מנקודת מבט ספציפית, אינו רואה את המכלול, ואינו מבין לאן זה יגרוך".



יונתן מונג'ק  
צילום: נועם פריסמן



מיכל האן  
צילום: נועה רובין

מפני שאם כל אחד ירגיש שהוא צריך לתפוס את הפיקוד בכוח – זה יעשה בעיות. אבל גם אחרי שיש חלוקה, אייפשוך לרחוק את הצד השני החוצה. לפעמים אני הולכת עם לקוחה לבחור חיפויים, למשל, וכשבועה רואה את זה הוא אומר שהכל מכוער. במצב כזה אני צריכה להרגיע, להסביר לו מה הכי נכון לבית, וכך יהיה לו הרבה יותר קל לקבל את ההחלטה. יש מקרים שבהם אני יושבת עם האישה לפני הפגישה, אנחנו בונות עלילה, וכשאני מציגה את הקונספט – זה נשמע לבעל הגיוני יותר, משום שאני אשת מקצוע".

גם האדריכלית נירית פרנקל, מבעלות המשרד נש פרנקל אדריכלים, נתקלת פעמים רבות בבני זוג שכל אחד מהם מושך לכיוון אחר, והיא צריכה להיות הגורם המתווך והמפשר. "הם באים ממקומות שונים – של טעם, של אינטרסים, של חשיבות, של חלוקת העוגה התקציבית", אומרת פרנקל. "אני שם כדי לחוש איפה הגבולות של כל אחד ולחתור לפשרה בדרך הכי יעילה לפרויקט מבחינה חיצונית ותכנונית. החוכמה היא לראות את

כאיהבנות וכמתחים. "בניית בית היא סוג של חלום, אבל לא תמיד החלום שלו הוא גם החלום שלה", מסבירה רוט.

"לפעמים לאחד מבני הזוג יש חלום שאינו עולה בקנה אחד עם התקציב שתיכנן הצד השני. היא יושבת עם טבלאות האקסל, הוא יושב עם הפנטזיות. אם כל אחד יגיד שהוא רוצה ככה, לא נצליח לבנות את הבית. לפעמים אני מגיעה לפגישה ראשונה עם בני זוג, ורואה שהאישה רוצה לשפץ, והגבר אומר: 'אני אוהב את זה כמו שזה', ואני מרגישה שזה לא יעבור. אתם צריכים להיות בדעה אחת ששניכם רוצים לעשות את אותו מהפך. קודם כל שני הצדדים צריכים ליישר קו ולהיות בטוחים ששניהם רוצים את התהליך באותה מידה. בואו אלי עוד חצי שנה, אבל תהיו באותו ראש".

מכאן והלאה, רוט ממליצה שכל אחד מבני הזוג יהיה האחראי על תחום מסוים: לרוב, היא אומרת, האישה אחראית על העיצוב והבעל על הצד הטכני ועל סגירת העסקות. "התפקיד שלי הוא לארגן את החלוקה הזאת,