

أدلة ميدانية لأصحاب الحرف · THE EVERYTHING

دليل البناء مع الذكاء الاصطناعي

كيف تدير شغل الطابوق والبلوك في زمن الذكاء الاصطناعي —
وتكسب أكثر من شركات تكبرك ثلاث مرات.

النظام كاملاً · بلا حشو · انشره كما تحب

THE EVERYTHING

اقرأ هذا أولاً

قبل عشر سنوات، لكي تدير شغل بناء محترماً كان لا بد أن توظف موظف مكتب، وتدفع لمحاسن، ثم تجلس بعد نوم الأولاد تعد الطابوق من المخطط على طاولة المطبخ.

اليوم، بناء يشغل طاقماً واحداً — بترتيب صحيح — يحجز شغلاً أكثر، ويسعر أسرع، ويقبض أسرع من شركة تشغل ستة أطقم في الطرف الثاني من المدينة. ولا يصنع ليلة واحدة على الأوراق.

ليس أذكى منك. وليس بناءً أشطر منك. وهو قطعاً ليس رجل كمبيوتر — أحد أفضل من رأينا كان قبل سنتين يعد الطابوق بالآلة بورقة وقلم. لكنه فهم شيئاً واحداً قبل الجميع: النصف الممل من الشغل — المكالمات، العروض، حساب الكميات، الفواتير، المطالبة، الأرشفة — صار يقدر أن يمشي وحده. فوضع جهده حيث الفلوس: في الشغل نفسه، وفي الزبون.

هذا الدليل يشرح كيف يفعلها. لا «خمسون وصفاً جاهزة». ولا كلام منفوخ عن التقنية. النظام الحقيقي فقط — كيف تفكر فيه، وماذا تجهز، وبأي ترتيب، والأخطاء التي تجعل بتاين شاطرين يتركونه قبل أن يثمر. القصص هنا لجرفيين وأصحاب أعمال صغيرة نشغل معهم فعلاً — الأسماء محذوفة، والأرقام كما هي. اقرأه من أوله إلى آخره وستدير شغل بناء أنظم وأربح مما تديره الآن، حتى لو لم تصرف ريالاً واحداً على برنامج.

كلمة صريحة عن مسؤوليتك

لا شيء هنا يعتمد شغل طابوق إنشائي، ولا يشهد أن جداراً استنادياً أو عتبة أو جداراً حاملاً بُني حسب مواصفات المهندس، ولا يحل محل حكمك أنت كصاحب المهنة. هو يحمل عنك الأعمال المكتوبة. أما الجدار — ومسؤولية أن يقف، وأن يكون مبنياً حسب المواصفة — فتبقى لك، من أوله إلى آخره.

ماذا في الداخل

- 01 الملعب تغيّر**
الأشياء الثلاثة التي يحكم بها الزبون عليك — ولماذا الطرف الآخر يستخدم الذكاء الاصطناعي أصلاً.
- 02 فُكّر والذكاء الاصطناعي أولاً**
لا تركّبه على عاداتك القديمة. أعد رسم الشغل وهو يلمس كلّ شيء أولاً.
- 03 لا تفوّت شغلة بعد اليوم**
كلّ مكالمة يُردّ عليها — وكلّ وعد يُلتقط ويُتّبع، والشغل عليه بدأ فعلاً.
- 04 سّعّر قبل أن تغادر بيت الزبون**
الذكاء الاصطناعي يبنّي حساب الكمّيات من كلامك ومن أسعارك. أنت تراجع وترسل.
- 05 اقبض بلا مطالبة محرّجة**
الفلوس في البنك خلال 7 أيام لا 47 — وبلا رسائل متابعة تقبض القلب.
- 06 بريد يدير نفسه**
مفروز، ومكتوب، ويحرس فلوسك — ويُقرأ عليك وأنت تسوق.
- 07 مدير مكتبك الرقمي**
موجز الصباح، ملقّات شغل تبني نفسها، وأوراق مرّتبة.
- 08 اظهر ضعف حجمك**
كلّ شيء باسمك، ودولاب التقييم والإحالة الذي يدور وحده.
- 09 التحوّل في 30 يوماً**
أسبوع واحد في كلّ مرّة، ومؤشّر الثقة، ولماذا ثلاث عمليّات أقوى من واحدة.
- ✓ فحص التسريب في دقيقتين**
اعرف بالضبط من أين تتسرّب فلوسك — وما الذي تصلحه أولاً.

01

الفصل الأول

الملعب تغيّر

صاحب بيت واقف أمام قاعدة خرسانية فارغة لا يستطيع أن يعرف إن كنت بناءً شاطرًا. ليس وهو واقف هناك. يحكم عليك بما يراه — وهنا بالذات يخسر أغلب البنايين، بهدوء، شغلًا كان في جيبهم.

حين يحتاج المقاول طاقماً لبيت، أو حين يفتر صاحب البيت أخيراً أن يبني الجدار الاستنادي، لا يتصل ببناء واحد. يتصل بخمسة من أول قائمة البحث، والشغل يذهب لمن يضبط ثلاثة أشياء أولاً:

1 هل ردّيت أصلاً — أو رجّعت الاتصال فوراً؟

البيت يذهب لأول بناء يردّ، لا لأشطرهم. إذا تحوّل الاتصال للبريد الصوتي فقد خسرتها قبل أن ترى مخطّطاً.

2 هل وصل السعر بسرعة، وهل بدا محترماً؟

سعر مرتّب ومفضّل — الطابوق بالألف، البلوك بالمتري المربع، السقالة، الوصول، التنظيف — يصل خلال يوم، يغلب رقماً مكتوباً على ظهر كرت في الأسبوع القادم. في كلّ مرّة.

3 هل كان التعامل معك مريحاً؟

تحديثات واضحة، بلا مطاردة، بلا «آسف يا غالي، نسيت أرسلها». سهولة التعامل هي التي تجعل المقاول يتصل بك أولاً في البيوت الاثني عشر القادمة.

انتبهت أنّ ولا واحد منها عن صنعتك؟ ولا واحد عن كونك بناءً شاطرًا. الثلاثة كلّها عن الإدارة والتواصل — بالضبط الأشياء التي تكرهها ولا تجد لها وقتاً بعد يوم شغل كامل.

وهذه التي لا يقولها أحد: الطرف الثاني من الطاولة يشتغل بالذكاء الاصطناعي أصلاً. المقاولون الكبار يمرّرون مناقصاتهم عليه. شركات المقاولات السكنية تسعّر حساب كمّيات كامل في دقائق. ونظام مستودع الطابوق يعرف تاريخ طلباتك أفضل منك. السؤال ليس هل سيدخل الذكاء الاصطناعي مهنة البناء — هو داخل. السؤال هل يشتغل لك أو عليك.

الخبر الطيب؟ هذه أول مرة في التاريخ تنحاز فيها التقنية للصغير. الشركات الكبيرة تحتاج لجأناً وخطط تطبيق وبرامج تدريب. أنت تقرّر يوم الثلاثاء وتشتغل يوم الخميس. الملعب انقلب: البناء الصغير السريع المرتّب صار يقدر أن يبدو ويؤدّي مثل الشركة الكبيرة — بلا مصاريفها.

«بس أنا ما أفهم في الكمبيوتر»

ولا الجِرْفَيّون الذين ينجحون في هذا أكثر من غيرهم. من أسرع من رأيّناهم صاحب عمل له 26 سنة في المهنة ولم يمسه كمبيوتر إلا قبل ثلاث سنوات. بكلامه هو: «لا تشغل بالك بالإملاء. ولا تشغل بالك بالقواعد.» إذا كنت تقدر ترسل رسالة أو تسجّل صوتاً، تقدر تشغل كلّ ما في هذا الدليل. إتقان الطباعة كان الشرط القديم. أن تقدر تقول ما تريد هو الشرط الجديد — والبنّايون شاطرون في هذا أصلاً.

هذا ما تتقاضاه معظم برامج إدارة الشغل والتسعير للجِرَف — ومع ذلك تتركك أنت تطيع وتحسب الكمّيات. صاحب عمل نعرفه كان يدفع ألف دولار شهرياً، وفي بعض الأشهر ثلاثة آلاف، على برنامج بالكاد فتحه عمّاله. احفظ هذا الرقم: كلّ ما في هذا الدليل إمّا يستبدل هذه المصروفة، أو يجعلها تستحقّ ما تدفعه.

1,000–\$300
+ شهرياً

الشركات التي تكبرك ثلاث مرّات بطيئة لأنّها كبيرة. تلك فتحتك. وهذا الدليل عن المرور منها.

02

الفصل الثاني

فكر والذكاء الاصطناعي أولاً

قبل أن نلمس أي أداة، لا بد أن نصلح طريقة تفكيرك في الموضوع — لأن الخطأ الأكبر ليس شراء البرنامج الغلط. الخطأ الأكبر أن تركب الذكاء الاصطناعي على طريقته القديمة ثم تستغرب أن شيئاً لم يتغير.

كل خطوة في شغلك مبنية على افتراض واحد: لا بد من إنسان لكل خطوة. أحدهم يرد على الهاتف. أحدهم يعّد الطابوق من المخطّط ويطبع العرض. أحدهم يلاحق المستخلص. أحدهم يحفظ تفاصيل المهندس وسندات التسليم. يومك كله مبني على هذا الافتراض — وهذا الافتراض مات للتو.

لا تؤتمت طريقته القديمة. أعد رسمها — والذكاء الاصطناعي يلمس كل شيء أولاً، وأنت تشرف. ثلاث نقلات ذهنية، تعلّمها كلّها جرفيون نشغل معهم فعلاً:

النقطة الأولى — سلّم النتائج، لا الخطوات

توقّف عن التفكير في «أي زر أضغط». صرت تكلم شغلك مثلما تكلم رئيس طاقم شاطراً: قل النتيجة، ودعه يركّب الخطوات. صاحب عمل ألغى فاتورة وأعاد إصدارها بالتناسب وأرسلها للزبون بجملة واحدة قالها كما هي. وآخر يطلب المواد برسالة واحدة من فوق كاونتر المستودع — «أنا في مستودع الطابوق، اثنا عشر ألف طابوقة وجه عادية وأربع طبالي مونة لشغلة أبو خالد، التسليم الثلاثاء» — فيركّب أمر الشراء والمصروف والدفاتر نفسها. بكلامه: «رسالة وحدة، وتشتغل كمّية بيانات ما تتخيلها.»

النقطة الثانية — هو أولاً، وأنت بعده

الطريقة القديمة: أنت تشتغل، وربما تساعدك أداة. الطريقة الجديدة: هو يعمل النسخة الأولى من كل شيء، وأنت توافق أو تعدّل أو ترفض. العرض مكتوب قبل أن تجلس. الردّ مكتوب قبل أن تفتح البريد. المكالمات مردود عليها قبل أن تنزل من السقالة. وصف أحد الزبائن الروتين: «تسع من كلّ عشر تطلع مضبوطة. بس تقول: يالله، أرسل.» شغلك ينكمش إلى عشر ثوانٍ من الحكم، بدل أربعين دقيقة طباعة. (ولا — لا تسلّم المفاتيح من أول يوم. في البداية يستأذن في كل شيء، خصوصاً الفلوس. وترخي الحبل شيئاً فشيئاً كلّما استحقّ — الفصل التاسع.)

النقطة الثالثة — التصحيح استثمار

مع البرامج العادية تصلح نفس الغلط إلى الأبد. مع الذكاء الاصطناعي تصلحه مرة واحدة. بثاء أخبره أن سعره بالألف يشمل دائماً روابط الجدار والعتبات وغسيل الأسيد في النهاية، لكنه لا يشمل السقالة أبداً — فردّ: «سأتذكر هذا من الآن فصاعداً.» وفعلاً يتذكر. أخبره مرة واحدة أن مقاولاً معيناً يريد مونة بيضاء وفاصلاً غائراً، فلا يخطئ فيها مرة ثانية. كلّ تصحيح يتراكم. بعد ستة أشهر يسعر مثلك، ويكتب مثلك، ويعرف قواعدهك — لأنك علّمته، مرة واحدة.

تمرين إعادة الرسم

امش في شغلِك واسأل سؤالاً واحداً عن كلّ تعامل: «كيف يصير هذا لو لمسه الذكاء الاصطناعي أولاً؟»

التعامل	الطريقة القديمة	والذكاء الاصطناعي أولاً
مقاول يتصل يريد تسعير بيت	بريد صوتي. والطاقم حجزه من ردّ.	ردّ، والنقاط، وحجز موعد لمعاينة المخططات — والسعر مكتوب قبل الفطور.
حمولة الطابوق ناقصة طبلتين	تنتبه الخميس، تطالب الجمعة، تنسى الاثنين — والطاقم واقف.	يُرصّد يوم وصوله، ويُطالب تلقائياً — ولا تسمع أنت إلا إن لم يصلحها المستودع.
تحديث أسعار المستودع يصل	مدفون تحت 200 رسالة. وأسعارك القديمة في عرضك القادم.	يُستخرج، ويُطبّق على أسعارك — بسطر واحد: «طابوق الوجه ارتفع أربعة ألوان، والرمّل كذلك.»
الشغلة تخلص	الفاتورة «الليلة». والتقييم لا يُطلب أبداً.	فاتورة مرسلّة من عند البيت. وتقييم يُطلب وهم لا يزالون منبهرين بالجدار النظيف. والشغلة القادمة مؤشّر عليها.

كلّ فصل من هنا هو هذا التمرين مطبقاً على جزء من شغلِك. أنت لا تصير موظّف مكتب. أنت تصير صاحب شغل يدور حولك وحده.

03

الفصل الثالث

لا تفوّت شغلة بعد اليوم

لنبداً بالتسريب الأعلى والأقلّ إيلاًماً — لأئك لا ترى فاتورته أبداً.

البنايون سيئون في هذا، وأنت تعرف. تكون فوق السقالة تبني على الخيط مع الطاقم، ويداك مليئتان بالمونة، والهاتف يرنّ في مكان ما في الوانيت. ثمّ يسكت. وذاك المتصل — بيت، جدار استنادي، كراج بلوك، جدار مميّز وعمودان — يتصل بالبناء التالي في القائمة. راحت.

لنقل إنّك تفوّت أربع مكالمات في الأسبوع. وكن صادقاً في من يتصل: غالباً المستودع بخصوص حمولة، أو المقاول، أو عمّال السقالات، أو واحد من الطاقم. لنقل إنّ واحدة فقط من الأربع في الأسبوع لشخص يريد شغل طابوق فعلاً — تلك حوالي 50 استفساراً حقيقياً في السنة لم تسمع بها. ولنقل إنّ واحدة من كلّ ثلاث كانت ستُحجز. تلك 16 شغلة في السنة تمشي مباشرة لمن ردّ بعدك. ولا تحسّ بها، لأنك لم تعرف أصلاً أنّ الهاتف رنّ. (مثال توضيحي — لكن احسبها بأرقامك أنت وستوجعك.)

16 شغلة

في السنة، ما تشوفها

والقاضية: الزبون الذي يتصل بك لا يترك رسالة صوتية. يتصل باللي بعدك. البريد الصوتي هو المكان الذي تموت فيه الشغلات. الحلّ القديم كان «ردّ على مكالمات أكثر». الحلّ حين يكون الذكاء الاصطناعي أولاً أكبر — لأنّ المكالمات في الحقيقة مشكلتان، وأغلب البنايين لا يفكّرون إلّا في الأولى.

المشكلة الأولى — المكالمات التي ما قدرت تردّ عليها

أنت فوق السقالة، أو تنزّل حمولة، أو تسوق وخلفك مقطورة عدّة. موظّف استقبال بالذكاء الاصطناعي يرّد باسم شركتك، 24 ساعة، وصوته طبيعي على الهاتف، ويأخذ تفاصيل الشغلة — ماذا (طابوق بيت، بلوك، جدار استنادي، جدار مميّز، أعمدة وصندوق بريد)، وأين، وكم حجمها — ويحجز لك موعد معاينة المخطّطات، ويرفع الشغلات الخطرة المستعجلة إلى الأعلى، ويرسل لك ملخصاً قبل أن تنزل من الألواح. لا يأخذ استراحة، ولا يمرض، ويكلّف جزءاً بسيطاً من راتب موظّف.

المشكلة الثانية — المكالمات التي رُدت عليها ونسييت نصفها

كن صادقاً: كم مرّة قلت «أبشر، أجهّز لك سعر الجدار الاستنادي بحلول الخميس» وأنت في المقعد — ثمّ راحت مع الشغلة التالية؟ أنت لست فوضوياً. أنت مشغول، ورأسك هو أرشيفك. وهنا يغيّر الذكاء الاصطناعي معنى الهاتف نفسه:

- كلّ مكالمات تُحفظ. مسجّلة، ومفترّغة، ومحفوظة على الشغلة. وبعد سنّة أسابيع حين يقول الزبون «بس أنت قلت غسيل الأسيد داخل»، تقدر تتأكّد ممّا قيل فعلاً.
- الوعود تخرج وحدها. «السعر بحلول الخميس.» «اتّصل بالمستودع عن مدّة توريد ذاك اللون.» تُسحب من المكالمات — وأنت لم تكتب شيئاً، لأنك كنت تسوق.
- الوعود تلاحقك أنت. صباح الخميس: «وعدت أبا سعود بسعر جداره الاستنادي اليوم — أحركه؟» المتابعة التي لا يرسلها منافسوك أبداً صارت تحصل كلّ مرّة.
- وإذا توقّر ما يحتاجه، الشغل يبدأ وحده. المكالمات التقطت الشغلة والعنوان والنطاق — فالسعر ليس تذكيراً في قائمة، بل مسوّدّة تنتظرك حين توقف السيّارة.

ما الذي تصرّ عليه — مهما كان حلّك

- ✓ الرّد على كلّ مكالمات باسم شركتك — بما فيها السادسة مساءً، وبما فيها الجمعة.
- ✓ تفريغ نصّي قابل للبحث لكلّ مكالمات — «على أيّ لون مونة اتّفقنا؟»
- ✓ الوعود تنزل في مكان يلاحقك — لا في دفتر، ولا في ذاكرتك.
- ✓ تفاصيل المكالمات تنساب إلى ملفّ الشغلة — لا أن تُطبع ثلاث مرّات.

النسخة الجاهزة

نظام هاتف متكامل بالذكاء الاصطناعي (من نوع ما تعمله The Everything) يغطّي المعيار كلّ — رّد، وتفريغ، ومتابعة وعود، وسعر مكتوب من المكالمات. في الحاليتين: لا تدع مكالمات — ولا وعداً — يقع على الأرض.

النسخة التي تعملها بنفسك

حوّل رقمك إلى خدمة رّد بنصّ محكم — الاسم، الحيّ، ما يحتاجونه، «يعاودك بعد الظهر». وسجّل وعودك بمذكّرة صوتية قبل أن تتحرّك. هذا وحده يكسب شغلاً.

04

الفصل الرابع

سعر قبل أن تغادر بيت الزبون

ثاني أكبر تسريب: العرض الذي يُرسل «الليلة».

هذا ما يحدث فعلاً. تمشي في الموقع، وتقول «أرسله لك الليلة» — ثم تصل البيت مكسراً، والأولاد يريدون العشاء، وتجد نفسك تعدّ الطابوق من المخطّط الساعة التاسعة والنصف مساءً. أو بكرة. أو الخميس. وفي هذه الأثناء أخذ المقاول سعرين آخرين في نفس اليوم الذي رأيته.

لا السعر. السرعة. البثاء الذي يصل سعره والمقاول لا يزال واقفاً على القاعدة يكسب في نسبة مذهلة من المرات — حتى وهو أعلى. السعر السريع المحترم يقول للطرف الآخر الشيء الوحيد الذي يريده: هذا رجل ضابط أموره، وطاقمه يبجي.

السرعة
تكسب العروض

النصيحة القديمة كانت «استخدم قوالب، وسعر من جوالك». انسها. التسعير والذكاء الاصطناعي أولاً يعني هو يبني حساب الكميات. وأنت تراجعها. هكذا يبدو الأمر في شغل بناء حقيقي اليوم.

- أنت تتكلم، وهو يبني. امشي في الشغلة وقل ما تراه — «بيت دور واحد، تقريباً اثنان وعشرون ألف طابوقة وجه، لون عادي، فواصل تمديد حسب المخطّط، أربعة مداميك بلوك تحت حافة القاعدة، سقالة للطرف ذي الدورين، الوصول ضيق من الجنب فينشتغل بالعربانة، طاقم ثلاثة، واحسب غسيل الأسيد» — فيحوّلها إلى عرض مسعر مفضل محترم على قالبك أنت.
- يسعر من تاريخك أنت. أطعمه عروضك السابقة فيتعلم أسعارك، وهوامشك، وطريقتك في التسعير بالآلف وبالمتر المربع. أسعار مختلفة لمقاول تشتغل له كميات مقابل صاحب بيت مرّة واحدة؟ يفرّقها ويضبطها.
- يعرف قواعذك — لأنك علّمته مرّة. ماذا يشمل «توريد وتركيب» في شغلك، وهل السقالة والتنزيل داخل أو زيادة، ونسبة الهدر عندك على الطابوق. علّمه مثل الصبي؛ لكن على عكس الصبي، لا ينسى.
- يمسخ ما نسيته. جرّفي أدخل تقرير شغلة، فرج عرض الذكاء الاصطناعي شاملاً أجرة المشوار التي أسقطها مساح كميات مدفوع الأجر عن نفس الشغلة. ولا يتعب الساعة التاسعة والنصف فينسى العتبات أو الروابط أو التنظيف. تلك هي الفكرة.
- ويقدر يروح يجيب الأسعار. لست متأكداً من سعر اليوم على لون طابوق معيّن، أو من مدّة التوريد قبل أن تلتزم بتاريخ بداية؟ يتأكد من المستودع ويضعها — وتصحّح له إن أمسك اللون الغلط، فيتذكّر لها للأبد.

2-3 أيام

← نصف يوم

صاحب عمل نشغل معه — 26 سنة في المهنة، وبالكاد يلمس كمبيوتر: «العروض اللي كانت تاخذ مئتي يومين أو ثلاثة، الذكاء الاصطناعي يخلصها في نصف يوم. أمس عملت واحداً كان بياخذ يومين — أرسلته نفس اليوم.» والأسعار جاءت «تقريباً على نفس خطّه»، لأنّه تعلّم من عروضه السابقة.

ثمّ الجزء الذي يتخطّاه الجميع — المتابعة. رسالة واحدة بعد يومين: «أتأكّد فقط أنّ سعر الجدار الاستنادي وصلك — وأسعد بشرحه لك.» هذه الرسالة وحدها تكسب شغلاً أكثر ممّا يكسبه تخفيض سعره أبداً، لأنّ أغلب المنافسين لا يرسلونها. في بيت أو في جدار استنادي كبير يكون الزبون يوازن فلوساً حقيقية، ولمسة هادئة في الوقت الصحيح كثيراً ما تكون كلّ ما يلزم ليميل نحوك. وحين يكون الذكاء الاصطناعي أوّلاً، المتابعة ليست عادة تبنّيها. هي شيء يحصل وحده.

المهمّ ليس البرنامج

المهمّ هو المعيار: نفس اليوم، محترم، مسعّر من أرقامك أنت، ومتابع. بّناء بدفتر يحقّق هذا المعيار يغلب بّناءً بتطبيق لا يحقّقه. والذكاء الاصطناعي فقط يجعل المعيار بلا جهد.

05

الفصل الخامس

اقبض بلا مطالبة محرجة

بنيت الجدار. الآن لازم تقبض — وهذه عند أغلب البثائين شغلة ثانية بلا أجر ما حذرهم منها أحد.

فاتورة الجَرْفِي تُدفع عادةً بعد نحو سِتَّة أسابيع من إرسالها. ليس لأنّ الزبائن لا يريدون الدفع — أغلبهم ينسى، وأنت تستحي أن تلجّ. فتبقى فلوسك في الخارج بينما تموّل أنت الطابوق والرمل والأسمنت وأجور الطاقم من البطاقة. وحين يكون عندك ثلاثة رجال تدفع لهم الخميس، فهذا نزيف سيولة حقيقي.

7 أيام
لا 47

المطالبة مشكلة نظام، لا مشكلة أشخاص. أصلح النظام ولن تخوض المحادثة المحرجة — ولن ترسل رسالة «أتابع بخصوص الفاتورة يا غالي» — مرّة أخرى.

النظام الذي يقبّضك في أسبوع

1 افتر ساعة ما تخلص الشغلة — أو طالب بالمرحلة كلّ يوم تنتظره يوم يُضاف إلى موعد قبضك. والذكاء الاصطناعي أولاً يعني جملة واحدة من الوانيت: «افتر جدار أبو فهد الاستنادي.» بنود العرض، وشروطك، وبريدهم. وفي البيت يكتب لك مستخلص المرحلة التي وصلتها — طابوق الأساس، حتّى منسوب السقف، والتنظيف — فتطالب وأنت ماشٍ، لا في النهاية المرّة.

2 اجعل الدفع سهلاً بشكل سخيف رابط «ادفع الآن» يُدفع أسرع من «هذي أرقام حسابي». أزل كلّ خطوة بين رغبتهم في الدفع وبين إتمامه.

3 أتمت التذكيرات المهدّبة تذكير ودي في اليوم 3 و7 و14 — تلقائياً، أي أنّك لا ترسله أبداً. ثمّ كشف حساب شهري، وتنبيه لك وحدك حين يتأخّر أحدهم فعلاً. يساوي آلافاً في السيولة.

4 صعد اللهجة فقط إذا اضطرتت أغلبهم يدفع مع التذكير الأوّل أو الثاني. والنادر المتلكئ تصله رسالة أشدّ — ومع ذلك محترمة. وتبقى أنت الطيّب طول الطريق.

الفلوس فلوس: هذا المكان الوحيد الذي يُبقي فيه الحبل قصيراً في البداية. هو يكتب المسوّدة، وأنت توافق، في كلّ مرّة — إلى أن تراه شهراً كاملاً وهو مضبوط فتقول له كفى استئذاناً.

06

الفصل السادس

بريد يدير نفسه

بريدك هو المكان الذي تتسرب منه الفلوس بهدوء ويتسرب إليه التوثر.

كشوف المستودع، وأسئلة الزبائن، وطلبات الطابوق وتأكيدات التسليم، وتحديثات الأسعار، والمقاول يلاحق أمر تغيير، ومخططات وتفصيل المهندس للجدار الاستنادي في الشغلة القادمة — كلها مخلوطة بالإعلانات، وكلها تصل وأنت غارق في المونة إلى مرفقك. مدير محلّ نشغل معه بدأ بمتراكم 24,000 رسالة: «أقرأ رسالة، فتضيع الثانية. وما أقدر ألقاها مرّة ثانية.»

المشكلة ليست كثرة البريد. المشكلة أنّ المهمّ والضجيج يدوان متطابقين إلى أن تقف وتقرأ الكلّ — ولا وقت عندك. والذكاء الاصطناعي أولاً يجعل البريد شيئاً مفروغاً منه قبل أن تنظر إليه:

- **مفروز.** الرسائل الثلاث المهمة اليوم تطفو للأعلى، ومعها السبب — «هذا أمر التغيير الذي يحتاج المقاول توقيعه قبل الجمعة»، «طابوقك تأخر أسبوعاً، والطاقيم فاضي الاثنين». والمتسوّقون بلا نيّة يُفلترونها قبل أن يكلفوك تفكيراً.
- **مكتوب.** الردود الروتينية — «نعم نعمل جدراناً استنادية وبلوك»، «محجوزون حتّى نهاية الشهر»، «هذا سعر تقريبي» — مكتوبة وتنتظر. تلقى نظرة، وتعُدّل، وترسل.
- **يجيب عند الطلب.** ذلك المدير صار يسأل فقط: «وش آخر تحديث أسعار من المورد؟» — فيلقاه فوراً، حتّى وهو يربط الشركة المصنّعة بالمورّع الذي يرّد باسم مختلف.

الجزء الذي لا يتوقّعه أحد — يحرس فلوسك

لأنّه يقرأ كلّ شيء، فهو يمسك أشياء. من شغل أحدهم: «وَقَر عَلَيَّ آلافاً في مواد كنت بطلبها غلط — قال لي: انتبه، من شغلاتك السابقة أظنّك تبي هذا.» اطلب اللون الغلط، أو لوناً مدّة توريده سنّة أسابيع، وسيقف طاقمك وتذهب فلوسك في المخلفات. وآخر أرسل له مورد فاتورة بفرق 50% بالغلط — فرُصدت تلقائياً قبل أن تُدفع.

المهمّ ليس بريداً أذكى. المهمّ ألا يموت استفسار جادّ مرّة أخرى في قاع كومة من كشوف المستودع.

07

الفصل السابع

مدير مكتبك الرقمي

كلّ شغل بناء فيه مدير مكتب. وفي أغلبها هو أنت — تعمله بشكل سيئ الساعة عشرين ليلاً، لأنه لا يوجد أحد غيرك.

موظّفة الإدارة عند أحدهم أخذت إجازة. يقول صاحب العمل: «ما كانت عندنا في المكتب أسبوعاً كاملاً، وهذا ساعدنا بعمل شغلها — وجانا هذا الأسبوع تقريباً 20 شغلة زيادة.» لا أنّهم نجوا من الأسبوع. بل كان أكبر أسبوع عندهم.

20+ شغلة
في أسبوع واحد

شغل مدير المكتب هو النسيج الرابط: أين الطاقم اليوم، وأيّ موقع متى، وأين صور الجدار المميّز عند بيت الشمري، وأين تفصيلة المهندس للجدار الاستنادي، وهل انطلب الطابوق للثلاثاء، وهل السقالة محجوزة لثرب قبل أن تبدأ، وهل نزل الرمل والأسمت. أنت لا تحتاج أن توظّف ذلك الشخص. تحتاج النظام الذي كان سيديره.

موجز الصباح

قبل أن تدبر المفتاح: شغلات اليوم بالترتيب، ومن تطالبه بالدفع، وما الذي ينتظر توريداً أو مدّة تصنيع، ومتى تجي السقالة ومتى تروح، والطقس الذي على وشك أن يكلّفك يوماً، والشيء الواحد الذي سيعصّبك إن نسيته. دقيقتان مع فجان قهوة — وطاقمك يعرف كذلك.

ملفات شغل تبني نفسها

كلّ صورة وعرض وفاتورة وملاحظة موقع تلصق نفسها على الشغلة الصحيحة — فحين يتّصل زبون بعد ثمانية أشهر يريد عموداً مطابقاً، يكون التاريخ كلّ هناك: نوع الطابوق، واللون، وخلطة المونة، والفاصل. لا مبعثراً بين صورك ووراء ثلاث محادثات. وهذا يهمّ في هذه المهنة أكثر من غيرها — لأنّ مطابقة طابوقة عمرها أربعون سنة ولم تعد تُصنّع تبدأ من أن تعرف بالضبط ماذا بنيت آخر مرّة.

الأوراق بلا غصّة

الأوراق التي تأتي مع المهنة — المخطّطات ومواصفات المهندس للجدران الاستنادية والعتبات، ومواعيد الفحص، وسندات التسليم، وبيانات منتج الطابوق والمونة — يُنبّه إليها، وتُلتقط على الشغلة، وتُحفظ حيث تلقاها فعلاً حين يسأل الاستشاري أو المقاول. لا تُختَرع لك أبداً، ولا تحلّ أبداً محلّ تحمّلك أنت مسؤولية شغل الطابوق — فقط تُمنع من الصياح.

إذا لم يكن في النظام فهو غير موجود — ورأسك يحمل الجدار، لا الأوراق.

08

الفصل الثامن

اظهر ضعف حجمك

سّر تعتمد الشركات الكبيرة على أنك لا تعرفه: أغلب «المظهر المحترف» عرض وتقديم — والتقديم صار شبه مجاني.

بثاء بطاقم واحد وشركة بخمسين موظفاً يقدران يرسلان نفس العرض المرتب الذي يحمل الاسم. الزبون لا يفرّق — فالصغير الذي يتعب نفسه يُعامل مثل الكبير، ويقدر يسعر مثله. والاعتراض على السعر يُكسب أو يُخسر في أول تقديم.

دولاب الإحالات — بقصد، لا بالصدفة

- ١ الاحتفاظ — اجعل الشغلة كلّها سهلة وواضحة، حتّى يعيدوك بلا تفكير مرّتين.
- ت التقييم — اطلب التقييم في أسعد لحظة عندهم، مباشرة بعد أن يُغسل الجدار ويمشوا عليه بأعينهم. تلقائياً، ومع الرابط. التقييمات تكسب لك الشغلات العشر القادمة وأنت نائم.
- إ الإحالة — الزبون السعيد يحيل لك غيره إذا سهّلت عليه وذكرته. «تعرف أحداً ثانياً يحتاج شغل طابوق أو جداراً استنادياً؟ بنعتني فيه مثل ما اعتنينا فيك.»
- ب البيع مرّة أخرى — صندوق البريد وسور المدخل ليطباقا البيت؛ والأعمدة التي ذكروا أنّهم يريدونها الصيف القادم — موجودة في تفرغ المكالمة، تذكّر. تذكير في الوقت الصحيح يحوّل شغلة إلى ثلاث. هذا المحرّك ذهب خالص، ولا أحد تقريباً يشغله — لأنّه يعني عمل الشيء الممل في الوقت المثالي، كلّ مرّة، إلى الأبد. وهذا بالضبط ما يتقنه النظام ولا يعملُه إنسان مشغول أبداً.

ابداً اليوم — حتّى بلا تقنية

اطلب التقييم من كلّ زبون سعيد قبل أن تحمّل الوانيت، وأرسل صوراً مرّبة مع كلّ فاتورة. جدار مميّز نظيف، وفاصل حادّ، ولون موزّع بعناية — شغل الطابوق يتصوّر مثل الحلم. استغلّها. الدولاب لا يهتمّ كيف يدور. يهتمّ أن يدور.

09

الفصل التاسع

التحوّل في 30 يوماً

كلّ ما سبق يشتغل. والسبب أنّ أغلب البثّيين لا يشغلونه أنّهم يحاولون عمله كلّ دفعة واحدة، فيغرقون في منتصف شغلة، ويرجعون للطريقة القديمة. إذًا: شيء واحد في كلّ مرّة، وبلا توقّف عن الشغل.

1 — أوقف أكبر تسريب: الهاتف

1

الردّ على كلّ مكالمة، وحفظ كلّ مكالمة، وسحب الوعود تلقائياً. هذه وحدها تسدّد تكلفة التمرين كلّ فوراً، وهي التي ستحسّ بها أوّلاً.

2 — أصلح التسعير

2

يبنّي حساب الكمّيات من إملائك ومن أسعارك السابقة؛ وأنت تصحّح — وكلّ تصحيح درس يحتفظ به. أسعار في نفس اليوم، ومتابعة بعد يومين. راقب نسبة كسبك وهي تتحرّك.

3 — أصلح القبض

3

فاتورة ساعة ما تخلص الشغلة، ومستخلصات على البيوت، ودفع سهل، وتذكيرات تلقائية — وأنت توافق على كلّ ما يخصّ الفلوس إلى أن يستحقّ إرخاء الحبل. الأسبوع الذي يبدأ فيه رصيدك يبدو مختلفاً.

4 — سلّم المكتب كلّ

4

بريد مفروز ومكتوب، وموجز صباح يشتغل، وملفات شغل تبني نفسها، وتقييمات تُطلب تلقائياً.

لماذا الأربعة كلّها؟ لأنّ عملية واحدة لا تبدو شيئاً يُذكر. أتمتة عملية واحدة تجلب هزة كتف. والثلاث هي التي تجلب لحظة «يا الله». لأنّ هناك تبدأ القطع تكلم بعضها. المكالمات تصير عرضاً. والعرض يصير فاتورة. والفاتورة تصير تقييماً. عندها يكفّ عن كونه أداة ويصير نظاماً.

مؤشّر الثقة — كيف تسلّم بلا أن تفقد نومك

ما تسلّم واحداً في سنته الأولى الوانيت والمنشار الزين من أوّل يوم. وهنا نفس الشيء:

1

الأسبوعان 1-2: يسأل عن كلّ شيء

كلّ مسوّدّة بريد، وكلّ فاتورة — «هذا اللي بأرسله، تمام؟» وأنت توافق، وتصحّح، وتعلّم.

2

الأسبوعان 3-4: يسأل عن المهمّ

الردود الروتينية تمشي وحدها؛ والفلوس والزبائن الجدد لا يزالون يحتاجون إشارتك.

3

الشهر الثاني فصاعداً: يسأل عن الاستثناءات

رأيت أسابيع وهو مضبوط. الآن يشتغل، وأنت تأخذ موجز الصباح والتنبيهات. لا تزال أنت المعلم — بس بطّلت تكون عنق الزجاجة.

الأخطاء التي تجعل بثّيين شاطرين يتركونه قبل أن يثمر

- عمل الأسابيع الأربعة دفعة واحدة. لا. واحد في الأسبوع. كلّ واحد يثبّت مكسباً قبل أن تضيف الذي بعده.
- تركيبه على العملية القديمة. إذا كنت لا تزال تعدّ كلّ طابوقة في نفس البرنامج القديم وتطلب من الذكاء الاصطناعي أن «يساعد»، فقد فاتك المقصود. أعد رسم العملية (الفصل الثاني).
- معاملته كبرنامج بدل موظّف. البرنامج تضبطه مرّة وتلغنه للأبد. هذا تعلّمه — ويتحسّن كلّ أسبوع. والجرفيّون الذين يستفيدون منه أكثر يكلمونه طول اليوم، مثل أشرر رئيس طاقم عندهم.
- انتظار الكمال. نظام خشن يشتغل اليوم يغلب نظاماً مثالياً ستجهّزه «لما تهدأ الأمور». الأمور ما تهدأ أبداً.



قبل أن تضع الدليل

فحص التسريب في دقيقتين

كن صادقاً. اُسّر على ما ينطبق عليك الآن.

- ☐ أفوّت مكالمات باستمرار وأنا في الشغل — ولا أعرف كم شغلة كلّفنتي.
- ☐ وعدت أحدهم بسعر أو باتّصال هذا الشهر — ونسيتته حتّى طاردني.
- ☐ عروضي تخرج «الليلة» أكثر ممّا تخرج «على الطاير».
- ☐ لا أتابع دائماً بعد إرسال السعر.
- ☐ فواتيري تأخذ أكثر من أسبوعين حتّى تُدفع.
- ☐ أرسلت رسالة محرّجة «أتابع بخصوص الفاتورة» خلال الشهر الماضي.
- ☐ بريدي يوثرني، والمهمّ فيه يندفن.
- ☐ لو اتّصل زبون يريد عموداً يطابق جداراً بنيته السنة الماضية، سيأخذ منّي وقتاً حتّى ألقى الطابوق وخلطة المونة.
- ☐ لا أطلب التقييم من كلّ زبون سعيد.
- ☐ مخطّطاتي وتفاصيل المهندس وسندات التسليم عايشة في درج، وفي كونسول الوانيت، وفي ثلاث محادثات.

+7

يا رجل، أنت تعمل شغلة ثانية بلا أجر كلّ أسبوع. والخبر الطيّب: هي بالضبط الأشياء الأسهل إصلاحاً الآن.

6-3

تتسرّب منك فلوس حقيقية في النصف الممل — وكلّها قابلة للإصلاح. ابدأ بالأسبوع 1.

2-0

سفينة مضبوطة. تعديلات بسيطة وتطير.

مهما كان رقمك — أكبر علامة عندك هي أكبر فرصة عندك. ابدأ من هناك.

تبي تجهّزه لك؟

كلّ ما في هذا الدليل تقدر تبنيه بنفسك — ويُفترض أن تفعل، إن كان عندك الوقت والنفس الطويل. كثيرون يفعلون. وإن كنت تفصّل أن يكون جاهزاً وخلص — الذكاء الاصطناعي الذي يرّد على هاتفك، يلتقط كلّ وعد، ويبيّن عروضك، ويلاحق فواتيرك، ويدير مكتبك، كلّ في واحد، وبشتغل في شغل البناء عندك هذا الأسبوع — فهذا ما نبنيه. اسمه The Everything.

- ✓ تجربة مجّانية 14 يوماً. ألغ متى شئت. بلا ارتباط، وبلا عقود.
- ✓ لا شيء مهمّ — عرض، أو فاتورة، أو رسالة لزيون — يخرج أبداً قبل أن تراه أنت.
- ✓ يعيش داخل Microsoft Teams والأدوات التي تستخدمها أصلاً.

شفه وهو يشتغل على شغلانك أنت في the-everything-app.com — بلا بطاقة لمجرّد الاطّلاع.

كلمة صادقة: هذا لن يصلح عملاً منهاراً، ولن يقرّر كيف يُبنى جدار، ولن يعتمد أنّ الشغل الإنشائي مطابق لمواصفات المهندس — ذلك يبقى أنت ومسؤوليتك كصاحب المهنة. ما يصلحه هو شغل المكتب الذي تؤدّيه بلا أجر بعد حلول الظلام.