

أدلة ميدانية لأصحاب الحرف · THE EVERYTHING

دليل نجّار الموبيليا مع الذكاء الاصطناعي

كيف تدير ورشة نجارة موبيليا ومطابخ في زمن الذكاء الاصطناعي
— وتكسب أكثر من ورش تكبرك ثلاث مرات.

النظام كاملاً · بلا حشو · حرّ التداول

THE EVERYTHING

اقرأ هذا أولاً

قبل عشر سنوات، أن تدير ورشة نجارة موبيليا كما ينبغي كان يعني أن توظف موظف مكتب، وتدفع لمحاسن، ثم تجلس بعد نوم العيال ترسم مطبخاً على الكمبيوتر.

اليوم، ورشة من رجلين بالإعداد الصحيح تحجز مطابخ أكثر، وتسعر أسرع، وتقبض أبكر من ورشة فيها ماكينة CNC وثمانية رجال في الطرف الثاني من المدينة — وبلا ليلة واحدة على الأوراق.

هو ليس أذكى منك. وليس نجاراً أفضل منك. وقطعاً ليس رجل كمبيوتر — أحد أفضل من رأينا كان قبل سنتين ما زال يسعر الدواليب بعدد الألواح وحسب. هو فقط انتبه لشيء واحد قبل الجميع: **النصف الممل من الشغل — المكالمات، التسعير، تسعير قائمة التقطيع، الفواتير، الملاحقة، الأرشفة — صار اليوم يمشي من نفسه.** فوضع طاقته حيث الفلوس: في الورشة، ومع الزبون.

هذا هو الدليل الذي يشرح طريقته. لا "خمسون وصفة جاهزة للنسخ". ولا كلام التقنيين المنفوخ. النظام الحقيقي — كيف تفكر فيه، وماذا تجهز، وبأي ترتيب، والأخطاء التي تجعل نجارين مهرة يتركونه قبل أن يشتغل. القصص هنا لحرفيين حقيقيين وأعمال صغيرة نشتغل معها — الأسماء محذوفة، والأرقام كما هي. اقرأه من أوله إلى آخره وستدير أعمال نجارة أدق وأربح مما تديره الآن، حتى لو لم تصرف ريالاً على برنامج.

كلمة صريحة عن مسؤوليتك

لا شيء هنا يعتمد مخططاً، ولا يوقع على قياس نهائي، ولا يحل محل حكمك أنت كصاحب المهنة — ولا يتولى أبداً أعمال الإنشاء أو الكهرباء أو السباكة أو الغاز التي تلتقي بها نجارتك، فتلك تخص من يحمل رخصتها. هو يحمل عنك الأعمال المكتبية. أما النجارة — ومسؤولية أن تتركب صح، وتشتغل صح، وتخرج صحيحة — فتبقى لك، من أوله إلى آخره.

ماذا في الدليل

- 01 **الملعب الجديد**
ثلاثة أشياء يحكم بها الزبون عليك — ولماذا الطرف الآخر يستعمل الذكاء الاصطناعي أصلاً.
- 02 **فكّر بالذكاء الاصطناعي أولاً**
لا تركّب الذكاء الاصطناعي على عاداتك القديمة. أعد رسم الشغل والذكاء الاصطناعي يلمس كلّ شيء أولاً.
- 03 **لا تفوّت شغلة بعد اليوم**
كلّ مكالمة تُردّ — وكلّ وعد يُلتقط ويُلاحق ويكون قد بدأ فعلاً.
- 04 **سعّر قبل أن ترجع إلى الورشة**
الذكاء الاصطناعي يبني السعر من كلامك وأرقامك. أنت تراجع وترسل.
- 05 **اقبض بلا ملاحقة محرّجة**
العربون، التصنيع، التركيب — تدخل في وقتها، بلا رسائل متابعة مُحرّجة.
- 06 **بريد يدير نفسه**
مفروز، ومكتوب مسبقاً، ويحرس فلوسك — ويُقرأ عليك وأنت تسوق.
- 07 **مدير مكتبك الرقمي**
موجز الصباح، وملفات شغل تبني نفسها، والأوراق مرتّبة.
- 08 **اظهر بضعف حجمك**
كلّ شيء يحمل هويّتك، ودولاب التقييمات والإحالات يدور من نفسه.
- 09 **التحوّل في 30 يوماً**
أسبوع لكلّ خطوة، ومؤشّر الثقة، ولماذا ثلاث عمليات أقوى من واحدة.
- ✓ **فحص التسريب في دقيقتين**
اعرف من أين يتسرّب مالك بالضبط — وبماذا تبدأ.

01

الفصل الأول

الملعب الجديد

صاحب بيت واقف في مطبخ عمره ثلاثون سنة لا يستطيع أن يعرف إن كنت نجّاراً ماهراً. ليس وهو واقف هناك. هو يحكم عليك بما يراه — وهناك بالضبط تخسر أغلب الورش شغلاً كان لها.

حين يقرّر أحدهم أخيراً أن يعمل المطبخ أو الدواليب أو غرفة الغسيل، لا يتّصل بنجّار واحد. يتّصل بخمسة — من أعلى نتائج البحث، ومن قائمة المقاول، ومن توصية صاحب — والشغلة تروح لمن ضبط ثلاثة أشياء أولاً:

1 هل رددت أصلاً — أو عاودت الاتصال فوراً؟

المطبخ يروح لأوّل نجّار يرّد، لا لأمهرهم. تُترك ترنّ إلى البريد الصوتي وتكون قد خسرتها قبل أن تفتح مخططاً.

2 هل وصل السعر بسرعة، وبشكل محترم؟

سعر مرّتب ومبّدد وفيه واجهة مرسومة خلال يومين يغلب رقماً مجموعاً يُرسل برسالة بعد أسبوعين — في كلّ مرّة.

3 هل كان التعامل معك مريحاً؟

تحديثات واضحة، بلا ملاحقة، وبلا "آسف، نسيت أرسله". سهولة التعامل هي التي تكسب الدواليب وخزانة الحمام وغرفة الغسيل بعد المطبخ.

انتهت لما ليس فيها؟ ولا واحدة عن مهارتك كنّجار. ولا واحدة عن نظافة الحواف، ولا عن الفواصل، ولا عن أن أدراجك مستوية تماماً. الثلاثة كلّها عن الإدارة والتواصل — الشيء الذي تكرهه بالضبط ولا يبقى لك وقت له بعد يوم في الورشة.

واليك ما لا يقوله لك أحد: الطرف الآخر من الطاولة يشغل بالذكاء الاصطناعي أصلاً. ورش الإنتاج الكبيرة تسعّر مطبخاً كاملاً من مخطط أفقي في دقائق. وشركات المطابخ الجاهزة تضع صفحة تسعير على موقعها وتعطي أسعاراً منتصف الليل وأنت نائم. والمقاول الذي تشغل عنده يقارن سعره بثلاثة غيرك في جدول قبل أن يغادر الموقع. السؤال ليس هل يدخل الذكاء الاصطناعي إلى النجارة — هو داخل. السؤال هل يشغل لك أم عليك.

الخبر الطيب؟ هذه أول مرة في التاريخ تكون فيها التقنية في صف الصغير. الورش الكبيرة عليها لجان وخطط تطبيق وبرامج تدريب. أنت تقدر يوم الثلاثاء وتشتغل يوم الجمعة. انقلب الملعب: الورشة الصغيرة السريعة المرتبة صار بإمكانها أن تبدو وتؤدي مثل شركة النجارة الكبيرة — بلا مصاريف الكبار.

"بس أنا مو رجل كمبيوتر"

ولا الحرفيون الأفضل في هذا. من أسرع من رأيانهم صاحب عمل له 26 سنة في المهنة ولم يمسك كمبيوتر إلا قبل ثلاث سنوات. بكلامه هو: "لا تهتم بالإملاء. ولا تهتم بالقواعد." إذا كنت تقدر ترسل رسالة أو تترك مقطعاً صوتياً، تقدر تشغل كل ما في هذا الدليل. إجادة الطباعة كانت الشرط القديم. أن تقدر تقول ما تريد هو الشرط الجديد — والنجار، الذي شغله أن يشرح للزبون توزيع مطبخه بالكلام، يجيدها أصلاً.

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

1,000–\$300
+ شهرياً

الورش التي تكبرك ثلاث مّرات بطيئة لأنها كبيرة. تلك فتحتك. وهذا الدليل عن العبور منها.

02

الفصل الثاني

فكر بالذكاء الاصطناعي أولاً

قبل أن نلمس أداة واحدة، لازم نصلح طريقة تفكيرك في الموضوع — لأنّ الخطأ الأكبر ليس شراء البرنامج الغلط. الخطأ أن تركّب الذكاء الاصطناعي على طريقته القديمة ثمّ تستغرب أنّ شيئاً لم يتغيّر.

كلّ عملية في شغلك مبنية على افتراض واحد: أنّ إنساناً لازم يعمل كلّ خطوة. أحد يردّ على الهاتف. أحد يرسم الشغلة ويطبع السعر. أحد يلاحق العربون. أحد يحفظ مواصفات الأجهزة وطلب الإكسسوارات والمخطط المعتمد. يومك كلّ مبنّي على هذا الافتراض — وهذا الافتراض مات للتوّ.

لا تؤتمت عملياتك القديمة. أعد رسمها — والذكاء الاصطناعي يلمس كلّ شيء أولاً، وأنت تشرف. ثلاث نقلات ذهنية، كلّ واحدة تعلّمها حرفيّ حقيقي نشتغل معه:

النقطة الأولى — فوّض النتائج لا الخطوات

كفى تفكيراً في "أيّ زرّ أضغط". صرت تكلم شغلك مثلما تكلم أسطى شاطرأ: قل النتيجة، ودعه يرثب الخطوات. صاحب عمل ألغى فاتورة وأعاد إصدارها بالتناسب وراسل الزبون بأن قال ذلك بالضبط، في جملة واحدة. وآخر يشتري المواد برسالة واحدة من عند المورد — "أنا عند المورد آخذ الميلامين الأبيض ومجاري السوفت كلوز لمطبخ العتيبي" — فيترثب أمر الشراء والمصروف والدفاتر من نفسها. بكلامه: "رسالة وحدة تسوّي شغل بيانات رهيب".

النقطة الثانية — الذكاء الاصطناعي أولاً وأنت ثانياً

الطريقة القديمة: أنت تشتغل، وربّما تساعدك أداة. الطريقة الجديدة: الذكاء الاصطناعي يعمل التمريّة الأولى لكلّ شيء، وأنت توافق أو تعدّل أو ترفض. السعر مكتوب قبل أن تجلس. الردّ مكتوب قبل أن تفتح البريد. المكالمات مردودة قبل أن تخرج من خلف ماكينة تغليف الحواف. وصف لنا أحد الزبائن الروتين: "تسع مرّات من عشر يطلع مضبوط. بس — إي، أرسل". شغلك ينكمش إلى عشر ثوانٍ حُكم، بدل أربعين دقيقة طباعة. (ولا — لا تسلّم المفاتيح من أوّل يوم. هو يستأذن في كلّ شيء في البداية، خصوصاً الفلوس. ترخي الجبل بقدر ما يستحقّ — الفصل التاسع).

النقطة الثالثة — التصحيحات استثمار

مع البرامج العادية، تصلح الخطأ نفسه إلى الأبد. مع الذكاء الاصطناعي، تصلحه مرة واحدة. نجار أخبره أن سعر المطبخ القياسي عنده يشمل الإكسسوارات والحواف والتوصيل ويوم التركيب، لكن لا يشمل الرخام ولا الباك سبلاش ولا الأجهزة — فردّ: "تذكّرُها من الآن." فعلاً تذكّرُها. أخبره أن مقاولاً معيناً يريد دائماً ظهراً 18 ملم وجوانب سادة حيث تظهر، ولن يسعّر له ظهراً 16 ملم مرة أخرى. كلّ تصحيح يتراكم. بعد ستة أشهر يسعّر مثلك، ويكتب مثلك، ويعرف قواعداً — لأنك علّمته، مرة.

تمرين إعادة الرسم

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

التعامل	الطريقة القديمة	الذكاء الاصطناعي أولاً
زبون يتصل يبغى سعر مطبخ	بريد صوتي. الشغلة راحت لمن ردّ.	مردودة، ومُلتقطّة، وموعد قياس محجوز — ونطاق ميزانية مكتوب قبل أن ترجع الورشة.
توصيلة الألواح ناقصة لوجين	تنتبه عند المنشار الخميس، تلاحق الجمعة، تنسى الاثنين.	يُرصد يوم وصولها، ويُلاحق تلقائياً — ولا تسمع إلا إذا لم يصلحوها.
تحديث قائمة أسعار المورد	مدفون تحت 200 رسالة. أسعار ألواح قديمة في عرضك القادم.	مُستخرج ومطبّق على أسعارك — بسطر واحد: "الألواح زادت في ستة ألوان، المفضّلات 4%."
ينتهي يوم التركيب	الفاتورة "الليلة". والتقييم لا يُطلب أبداً.	الدفعة الأخيرة تُرسل من عند الباب. والتقييم يُطلب وهم مبسوطين. والدوايب تُسجّل للمتابعة.

كلّ فصل بعد هذا هو هذا التمرين مطبّقاً على جزء من شغلِك. أنت لا تصير موظّف مكتب. أنت تصير صاحب شغل يدور حولك من نفسه.

03

الفصل الثالث

لا تفوّت شغلة بعد اليوم

لنبدأ بالتسريب الذي يكلفك أكثر ويوجعك أقل — لأنك لا ترى فاتورته أبداً.

النجارون فطيعون في هذه، وأنت تعرف. تكون تمرر ألواحاً على منشار الألواح وشقاط النشارة يزرق، أو تلقم ماكينة تغليف الحواف بيدك، أو فوق سلم في مطبخ أحدهم وميزان الماء في يد. الجوّال في الفان، أو في جيبك الخلفي تحت بدلة مليانة نشارة، ويرنّ حتى ينقطع. ذلك المتّصل — مطبخ كامل، صفّ دواليب، تجهيز محل — يتّصل بالورشة التالية في القائمة. راحت.

لنقل إنك تفوّت أربع مكالمات في الأسبوع. أكثرها ليست شغلاً — هي مندوب الإكسسوارات، وصاحب الرخام يسأل عن القالب، ومورّد الألواح، والمقاول يلاحق موعد تركيبه. فلنقل واحدة في الأسبوع فقط هي فعلاً شخص يريد مطبخاً: حوالي 50 طلباً حقيقياً في السنة لم تعرف بها. والمطبخ يُقارَن — ثلاثة عروض، وشريك لازم تقنعه — فلنقل واحدة من كلّ خمس كانت سُنَجَز. تلك حوالي عشر شغلات في السنة تمشي مباشرة لمن ردّ. (مثال فقط — لكن احسبها بأرقامك أنت وبحجم شغلك أنت، وستوجع.)

10 شغلات

في السنة، تروح

والضربة القاضية: الزبون الذي يتّصل بك لا يترك رسالة صوتية. يتّصل بالتالي. البريد الصوتي هو المكان الذي تروح إليه الشغلات لتموت. العلاج القديم كان "ردّ على مكالمات أكثر". علاج الذكاء الاصطناعي أولاً أكبر — لأنّ المكالمات في الحقيقة مشكلتان، وأغلب النجارين لا يفكّرون إلا في الأولى.

المشكلة الأولى — المكالمات التي ما قدرت تردّها

أنت عند المنشار، أو في تركيب، أو تسوق حمولة هياكل جاهزة عبر المدينة. موظّف استقبال بالذكاء الاصطناعي يرّد باسم شغلّك، على مدار الساعة، وصوته طبيعي على الهاتف، ويأخذ تفاصيل الشغلة — ماذا (مطبخ، دواليب، خزانة حمام، غرفة غسيل، وحدة تلفزيون، تجهيز مكتب)، وأين، وكم حجمها تقريباً — ويحجز القياس في تقويمك، ويؤشّر على ما فيه موعد تركيب لمقاول، ويرسل لك ملخصاً قبل أن تطفئ الشقاط. لا يأخذ استراحة، ولا يمرض، ويكلف جزءاً بسيطاً من راتب شخص.

المشكلة الثانية — المكالمات التي رددتها ونسيت نصفها

كن صادقاً: كم مرّة قلت "إي، أجيبك سعر الدواليب يوم الخميس" وأنت في مقعد السائق — وبحلول التركيب التالي راحت؟ أنت لست فوضوياً. أنت مشغول، ورأسك هو أرشيفك. هنا بالضبط يغيّر الذكاء الاصطناعي أولاً معنى الهاتف نفسه:

- **كلّ مكالماتة تُلتقط.** مسجّلة، ومكتوبة، ومحفوظة على الشغلة. بعد ستّة أسابيع، حين يقول الزبون "بس أنت قلت المخزن فيه درج سحب"، تقدر تراجع ما قيل فعلاً. في شغلة تأتي تعديلاتها بالهاتف، ذلك النصّ هو الفرق بين نقاش وخصام.
- **الوعود تُستخرج تلقائياً.** "سعر يوم الخميس." "اتصل بصاحب الرخام عن موعد القالب." "تابع مواصفة القرن قبل ما أقصّ الوحدة." تُنتزع من المحادثة — وأنت لا تكتب شيئاً، لأنك كنت تسوق.
- **الوعود تلاحقك أنت.** صباح الخميس: "قلت لأبو خالد سعر دولابه اليوم — أحرّكه؟" المتابعة التي لا يرسلها منافسوك أبداً صارت تحصل كلّ مرّة.
- **وإذا كان عنده ما يكفي، الشغل يبدأ من نفسه.** المكالمات التقطت الشغلة والعنوان والنطاق التقريبي — فالسعر ليس تذكيراً في قائمة، بل مسوّدة تنتظرك حين توقف السيّارة.

ما لا تتنازل عنه — مهما كان حلّك

- ✓ كلّ مكالماتة تُردّ باسم شغلك — بما فيها السادسة مساءً، وبما فيها الجمعة.
- ✓ نصّ قابل للبحث لكلّ مكالماتة — "على أيش اتفقنا في المقابض؟"
- ✓ الوعود تقع في مكان يلاحقك — لا في دفتر ولا في ذاكرتك.
- ✓ تفاصيل المكالمات تمشي إلى الشغلة — لا تُطبع ثلاث مرّات.

النسخة الجاهزة

نظام هاتف متكامل بالذكاء الاصطناعي (من نوع ما يعمل The Everything) يغطّي المعيار كلّ — ردّ، ونصّ، وملاحقة وعود، وسعر مكتوب من المكالمات. وفي الحالتين: لا تدع مكالماتة — ولا وعداً — يقع على الأرض.

النسخة بيدك

حوّل رقمك إلى خدمة ردّ بنصّ محكم — الاسم، الحيّ، وش يبغى، "بيعاودك بعد الظهر". وسجّل وعودك مقطّعة صوتياً قبل ما تتحرّك. هذا وحده يكسب شغلاً.

04

الفصل الرابع

سعر قبل أن ترجع إلى الورشة

ثاني أكبر تسريب: السعر الذي يطلع "هذا الأسبوع".

هذا ما يحصل فعلاً. تقضي ساعة في مطبخهم بليزر ودفتر، وتقول "أوصلك إياه خلال يومين" — ثم يتأخر التصنيع، وبطول تركيب، وبصير التسعير الساعة تسعة ونصف مساء الأحد. أو الخميس اللي بعده. وفي الأثناء دخل على الزبون نجاران آخران في نفس الأسبوع، وواحد منهم أرسل سعراً وفيه صورة.

لا السعر. السرعة. الورشة التي يصل سعرها والزبون ما زال يتكلم عن مطبخه على العشاء تكسب بنسبة تصدم — حتى وهو أغلى. السعر السريع المحترم يوصل الشيء الوحيد الذي يريده الزبون: هذا رجل مرتّب، ومطبخي بيوصل يوم ما يقول.

السرعة
تكسب العروض

النصيحة القديمة كانت "استعمل نموذجاً وسعر من جؤالك". انسها. التسعير بالذكاء الاصطناعي أولاً معناه الذكاء الاصطناعي يبني السعر. وأنت تراجع. وهذا شكله في ورشة نجارة حقيقية اليوم.

- أنت تتكلم، وهو يبنى. امشي في الشغلة، وامل ما تراه — "شكل 4.2، L في 2.6، ستة عشر باباً، أربع مجموعات أدراج على سوفت كلوز، صف علوي جهة وحدة، واجهات أبيض مطفي بولي يوريثان، هياكل ميلامين، الرخام 20 ملم على غيرك، غشالة صحن مدمجة، الباك سبلاش الموجود يبقى" — فيحوّلها إلى عرض مسعر مبني محترم على نموذجك.
- يسعر من تاريخك أنت. أطعمه عروضك السابقة فيتعلم أسعارك — أرقامك لكل وحدة، وتكلفة اللوح والحواف، ومخصّص الأكسسوارات، وأجرة يوم التركيب، وهامشك. أسعار مختلفة لمقاول تشتغل عنده مقابل صاحب بيت؟ بحفظها منفصلة.
- يعرف قواعدهك — لأنك علّمته مرّة. ماذا يشمل "توريد وتركيب" في شغلك، وما المستثنى دائماً (الرخام، الباك سبلاش، الأجهزة، والكهربائي والسبّاك لفك التوصيلات وإعادتها)، ونسبة الهدر عندك في الألواح. علّمه مثل صبي، وبخلاف الصبي، لا ينسى أبداً.
- يلتقط ما نسيته. حرفي حقيقي أدخل تقرير شغلة، فرج عرض الذكاء الاصطناعي وفيه أجرة النقل التي أسقطها مقدّر تكاليف مدفوع الأجر من نفس الشغلة. هو لا يتعب الساعة تسعة ونصف فينسى القواعد السفلية، والفواصل، والحشوات، والتوصيل، ونقل مخلفات المطبخ القديم.
- ويقدر يجب الأسعار بنفسه. ما تعرف سعر اليوم للوح 18 ملم بذاك اللون، أو مكبس علوي بذاك المقاس؟ يراجع المورد وبركبه — وتصحّح له إن أخذ التشطيب الغلط، فيتذكّر لها للأبد.

2-3 أيام

← نصف يوم

شغل نشتغل معه — صاحبه له 26 سنة في المهنة وبالكاد يلمس كمبيوتر: "العروض اللي كانت تاخذ مئتي يومين أو ثلاثة، الذكاء الاصطناعي يسويها في نصف يوم. سويت واحد أمس كان بياخذ يومين — أرسلته نفس اليوم." والأسعار طلعت "تقريباً على نفس الخط" مع أرقامه هو، لأنه تعلم من عروضه السابقة.

ثم الجزء الذي يتخطاه الجميع — المتابعة. رسالة واحدة بعد يومين: "أتأكد بس إنك استلمت سعر المطبخ — وسعيد أشرح لك وش داخل فيه ووش لا." هذه الرسالة وحدها تكسب شغلاً أكثر مما يكسبه تخفيض سعره، لأن أغلب المنافسين لا يرسلونها. المطبخ قرار مدروس — هم يقارنون ثلاثة عروض كل واحد يقول شيئاً مختلفاً، ولمسة هادئة في اللحظة الصحيحة كثيراً ما تكفي لتميلهم لك. ومع الذكاء الاصطناعي أولاً، المتابعة ليست عادة تبنيتها. هي شيء يحصل.

الشيء الذي ينفذ الشغلة كلها

لا يُقَصَّ شيء حتى يُعتمد المخطط — ويُعتمد كتابةً، وعليه التشطيب والإكسسوارات والمقبض وموديل الجهاز. هذه ليست بيروقراطية؛ هذه قصّة إدارة المخاطر في هذه المهنة كلها. أخرجه بسرعة، ورجّعه موقعاً، واحفظ الردّ على الشغلة. وإذا غيّر الزبون رأيه في الأبواب بعد ما قصصت، فذاك تعديل مسعّر والسبب واضح للجميع. ومع الذكاء الاصطناعي أولاً، طلب الاعتماد يطلع ويلاحق نفسه وينزل في ملفّ الشغلة. وأنت تقرأ المخطط. أنت دائماً تقرأ المخطط.

05

الفصل الخامس

اقبض بلا ملاحقة محرجة

صنعت الشغلة. الآن لازم تاخذ الفلوس — وهذه عند أغلب النجارين شغلة ثانية بلا أجر ما حذرهم منها أحد.

7 أيام
لا 47

فاتورة الحرفي تُدفع عادةً بعد نحو سبعة أسابيع من إرسالها. لا لأن الزبائن لا يريدون الدفع — أغلبهم ينسى، وأنت تحسّ بالحرَج أن تلجّ. وهذا قاسٍ في هذه المهنة: أنت تشتري الألواح والإكسسوارات والواجهات لشغلة قبل أن تقصّ شيئاً، فتأخّر الدفعة الأخيرة معناه أنك مؤلّت مطبخ غيرك على بطاقتك.

الملاحقة مشكلة نظام، لا مشكلة ناس. أصلح النظام ولن تخوض تلك المحادثة المحرجة — ولا ترسل رسالة "بس أتابع الفاتورة" المُحرجة — مرّة أخرى.

النظام الذي يخلّيك تقبض في وقتك

1 طالب بالمرحلة يوم ما توصلها — عربون، تصنيع، تركيب
كلّ يوم تنتظره يوم يُضاف إلى موعد قبضك. مع الذكاء الاصطناعي أولاً، جملة واحدة من الفان: "دفعة عربون على مطبخ المنصوري". البنود من العرض، وشروطك أنت، ويريدهم. العربون يطلع مع المخطط المعتمد فيتموّل طلب المواد قبل أن تشتريها — ودفعة التصنيع تطلع يوم ما تدخل الشغلة على المنشار، لا يوم ما تُشحن.

2 خلّ الدفع سهلاً بشكل سخيف
رابط "ادفع الآن" يُدفع أسرع من "هذي أرقام حسابي". احذف كلّ خطوة بين رغبتهم في الدفع وتمامه.

3 أتّمت التذكيرات المؤدّبة
تذكير ودّي في اليوم 3 و7 و14 — تلقائياً، فلا ترسله أنت أبداً. ثمّ كشف حساب شهري، وتنبيه لك وحدك إذا تأخّر أحد فعلاً. يساوي آلافاً في السيولة.

4 شدّد اللهجة فقط إذا اضطررت
أغلبهم يدفع على التذكير الأوّل أو الثاني. النادر المتبقّي يستلم رسالة أحزم — وما زالت محترمة. وأنت تبقى الرجل الطيّب طول الطريق.

ولأنّ الفلوس فلوس: هذا المكان الوحيد الذي تبقي فيه الذكاء الاصطناعي على حبل قصير في البداية. هو يكتب، وأنت توافق، في كلّ مرّة — إلى أن تراه على صواب شهراً كاملاً وتقول له كفى.

06

الفصل السادس

بريد يدير نفسه

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

كشوف الموردین، وأسئلة الزبائن، ونواقص الإكسسوارات، وتأكيدات الألوان والتشطيبات، ومواصفة الجهاز التي تقسم الزبونة أنها أرسلتها، وموعد قالب صاحب الرخام، ومقاول يلاحق تعديلاً، وتحديث قائمة أسعار — كلها مخلوطة بالإعلانات، وكلها تنزل وأنت عند المنشار. مدير محلّ نشغل معه بدأ بمتراكم 24,000 رسالة: "أقرأ رسالة وتضيع مني. وما أقدر ألقاها مرة ثانية."

المشكلة ليست كثرة البريد. المشكلة أنّ المهمّ والضجيج يبدوان متطابقين حتى تقف وتقرأ الكلّ — وما عندك وقت. مع الذكاء الاصطناعي أولاً، يصير البريد شيئاً مُنجزاً قبل أن تنظر إليه:

- **مفروز.** الرسائل الثلاث المهمة اليوم تطفو للأعلى، ومعها السبب — "هذي مواصفة الجهاز اللي تغيّر عرض الوحدة، والشغلة على المنشار الاثنين." والمتسوّقون بلا نية يُفلتروا قبل أن يكلفوك تفكير.
- **مكتوبة مسبقاً.** الردود الروتينية — "إي نعمل دواليب وخزائن حَمَامَات مثل المطابخ"، "محجوزون ثمانية أسابيع قدام"، "هذا نطاق تقريبي لمطبخ بهذا الحجم" — مكتوبة وتنتظر. تلمح، تعدّل، ترسل.
- **يجابو عند الطلب.** ذلك المدير نفسه صار يسأل فقط: "وش آخر تحديث أسعار من المورد؟" — فيلقاه فوراً، حتى لو اضطرّ يربط مصنعاً بمورّع يردّ باسم ثانٍ.

الجزء الذي لا يتوقّعه أحد — يحرس فلوسك

لأنّ الذكاء الاصطناعي يقرأ كلّ شيء، فهو يلتقط أشياء. شغل واحد: "وَقَر عَلَيَّ آلافاً فِي طَلَبَاتِ غَلَط — قال لي، لحظة، بناءً على شغلانك السابقة أنت غالباً تبغى هذا." في هذه المهنة الطلبية الغلط ليست إعادة شغل، هي هدر — اطلب لون دفعة غلط، أو سماكة لوح غلط، أو مفصّلات بتغطية غلط، وتصير فلوسك في حاوية المخلّفات وأسبوع من وقت تسليمك. وشغل آخر أرسل له مورّد فاتورة بفارق 50% بالغلط — فرُصدت تلقائياً قبل أن تُدفع.

القصد ليس بريداً أذكى. القصد أنّ طلباً جاداً لن يموت مرة أخرى في قاع كومة من كشوف الحسابات.

07

الفصل السابع

مدير مكتبك الرقمي

كلّ ورشة نجارة فيها مدير مكتب. في أغلبها، هو أنت — تعمله بشكل سيئ الساعة عشرة ليلاً، لأنه ما في أحد غيرك.

موظفة الإدارة في شغل واحد راحت إجازة أسبوعاً. قال صاحبه: "ما هي عندنا في المكتب من أسبوع، وهذا ساعدنا نسوي شغلها — ودخلت علينا تقريباً 20 شغلة زيادة هذا الأسبوع." لا "نجونا من الأسبوع". بل أكبر أسبوع عندهم.

20+ شغلة
في أسبوع واحد

شغل مدير المكتب هو النسيج الرابط: وش على المنشار اليوم، ومخطط من ما زال بلا اعتماد، وأي تركيب في أيّ يوم، ومتى يخلص عامل المحارة عشان تأخذ القياس النهائي، وهل نزل طلب الإكسسوارات، وهل حجز صاحب الرخام موعد قابله، ووين صور الشغلة اللي سويتها في نفس الشارع السنة الماضية. أنت ما تحتاج توظف ذاك الشخص. تحتاج النظام الذي كان بيشتغل.

موجز الصباح

قبل ما تفتح باب الورشة: ترتيب القصّ والتركيب اليوم، ومن تلاحق للدفع، ووش واقف على لوح أو إكسسوار أو تأكيد لون، ومخطط من ما زلت تنتظره، والشيء الواحد اللي بيعضك إذا نسيته. دقيقتان مع قهوة — وعمالك يعرفون كمان.

ملفات شغل تبني نفسها

كلّ صورة، وعرض، ومخطط معتمد، ومواصفة جهاز، وملاحظة قياس نهائي، وفاتورة، تلصق نفسها على الشغلة الصحيحة — فحين يتصل الزبون بعد ثمانية أشهر يبغى خزانة حمام مطابقة بنفس اللون، التاريخ موجود، بالدفعه وكلّ شيء، لا مشتبهاً بين اليوم صورك وثلاث رسائل.

الأوراق بلا قهر

الأوراق التي تأتي مع المهنة — المخطط الموقّع، وجدول التشطيبات والإكسسوارات، ومواصفات الأجهزة، والتعديل الذي وافق عليه الزبون بالهاتف، وأوراق ضمان المورد — يُذكر بها، وتُحفظ على الشغلة، وتوضع حيث تلقاها فعلاً حين يرجع سؤال بعد سنتين. لا تُخلّق لك أبداً، ولا تحلّ أبداً محلّ اعتمادك أنت للمخطط ولا محلّ قياسك النهائي أنت — هي فقط تُمنع من الصياح.

إذا ما هو في النظام فهو غير موجود — رأسك يحمل الشغلة، لا الأوراق.

08

الفصل الثامن

اظهر بضعف حجمك

سّر تعتمد عليه الورش الكبيرة في أنك لا تعرفه: أغلب "المظهر المحترف" هو عرض — والعرض صار اليوم شبه مجاني.

ورشة من رجلين وشركة نجارة فيها خمسون شخصاً تقدران ترسلان العرض نفسه، نظيفاً، بهويّة كاملة. الزبون ما يقدر يميّز — فالصغير الذي يتعب نفسه يُعامل مثل الكبير، ويقدر يسرّ مثله. أوّل عرض هو حيث يُكسب اعتراض السعر أو يُخسر — وفي هذه المهنة الزبون يشتري شيئاً غير موجود بعد، فشكله على الورق هو المنتج حتى يوم التركيب.

دولاب الإحالات — بقصد، لا بالصدفة

- ١ استبقاء — خلّ الشغلة كلّها سهلة وواضحة، بحيث يرجعون لك بلا تفكير.
 - ت تقييم — اطلب تقييم Google في اللحظة التي هم فيها أسعد ما يكونون، يوم ما يفتحون كلّ درج في مطبخهم الجديد، تلقائياً، ومعه الرابط. التقييمات تكسب لك الشغلات العشر القادمة وأنت نائم.
 - إ إحالة — الزبون المبسوط يحيل إذا سهّلت عليه وذكرته. "تعرف أحداً يبغى مطبخاً أو دولاباً؟ بنعتني فيه مثل ما اعتنينا فيك." والمقاول الذي أعجبه تركيبك يساوي عشرة منهم.
 - ب بيع جديد — الدواليب التي ذكروها للسنة الجاية؛ وغرفة الغسيل؛ وخزانة الحمام — كلّها في نصّ المكالمات، تذكر. تذكّر في الوقت الصحيح يحوّل مطبخاً واحداً إلى ثلاث شغلات.
- هذا المحرّك ذهب خالص وتقريباً ما أحد يشغله — لأنّه يعني عمل الشيء الممل في الوقت المثالي، كلّ مرّة، إلى الأبد. وهذا بالضبط ما يعمل النظام بإتقان وما لا يعمل إنسان مشغول أبداً.

ابداً اليوم — حتى بلا تقنية

اطلب من كلّ زبون مبسوط تقييماً قبل ما تكنس وتحملّ الفان، وأرسل صوراً مرّبة قبل وبعد مع كلّ فاتورة أخيرة. المطبخ المنجز يتصوّر كالحلم — استعمله. الدولاب لا يهّمه كيف دار. يهّمه أن يدور.

09

الفصل التاسع

التحوّل في 30 يوماً

كلّ ما سبق يشتغل. والسبب أنّ أغلب النجارين لا ينجحون فيه أنّهم يحاولون عمله كلّ دفعة واحدة، فينهارون في منتصف شغلة ويرجعون للطريقة القديمة. فإذا: شيء واحد كلّ مرّة، وبلا إيقاف التصنيع.

1 — أوقف أكبر تسريب: الهاتف

1

كلّ مكالمات تُردّ، وكلّ مكالمات تُلتقط، والوعود تُستخرج تلقائياً. هذه وحدها تسدّد ثمن التمرين كلّ فوراً، وهي أوّل ما تحسّنه.

2 — أصلح التسعير

2

الذكاء الاصطناعي يكتب السعر من إملائك ومن شغلاتك السابقة؛ وأنت تصحّح — وكلّ تصحيح درس يحتفظ به. عروض في يومين، والمخطط خارج للاعتماد، والمتابعة بعد يومين. وراقب نسبة نجاحك تتحرّك.

3 — أصلح القبض

3

العربون مع المخطط المعتمد، ودفعة التصنيع يوم ما تدخل على المنشار، والأخيرة من التركيب، ودفع سهل، وتذكيرات تلقائية — وأنت توافق على كلّ ما يخصّ الفلوس حتى يستحقّ إرخاء الحبل. الأسبوع الذي يبدأ فيه رصيدك يبدو مختلفاً.

4 — سلّم المكتب

4

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

ليه الأربعة كلّها؟ لأنّ عملية واحدة ما تحسّ منها بشيء. عملية واحدة مؤتمتة تأخذ هزّة كتف. الثلاثة هي حيث تحصل لحظة "يا سلام" — لأنّ عندها تبدأ القطع تتكلّم مع بعضها. المكالمات تصير عرضاً. والعرض يصير مخططاً معتمداً. والمخطط يصير عربوناً. والتركيب يصير تقييماً. عندها يكفّ عن كونه أداة وبصير نظاماً.

مؤشّر الثقة — كيف تسلم بلا ما تفقد نومك

ما تسلم صبيّ السنة الأولى المنشار الكبير والشغلة الحلوة من أوّل يوم. نفس الشيء هنا:

1 الأسبوعان 1-2: يسأل عن كلّ شيء

كلّ مسوّد بريد، وكلّ فاتورة — "هذا اللي بأرسله، تمام؟" أنت توافق، وتصحّح، وتعلّم.

2 الأسبوعان 3-4: يسأل عن المهمّ

الردود الروتينية تطلع مباشرة؛ أمّا الفلوس والمخططات والزبائن الجدد فما زالت تنتظر إشارتك.

3 الشهر الثاني فصاعداً: يسأل عن الاستثناءات

شفته على صواب أسابيع. الآن يشتغل، وأنت تستلم موجز الصباح والتنبيهات. ما زلت أنت المعلم — بس كفت أن تكون عنق الزجاجة. والمخطط والقياس النهائي لا يغادران مكتبك أبداً، ولا ينبغي لهما.

الأخطاء التي تجعل نجارين مهرة يتركونه قبل أن يشتغل

- عمل الأسابيع الأربعة دفعة واحدة. لا تفعل. واحد في الأسبوع. كلّ واحد يثبت مكسباً قبل أن تضيف التالي.
- تركيب الذكاء الاصطناعي على العملية القديمة. إذا كنت ما زلت تطيع كلّ شغلة في نفس البرنامج القديم وتطلب من الذكاء الاصطناعي "يساعد"، فقد فاتك المقصد. أعد رسم العملية (الفصل الثاني).
- معاملته كبرنامج بدل موظّف. البرنامج تضبطه مرّة وتلعنه للأبد. هذا، تعلّمه — ويتحسّن كلّ أسبوع. والحرفيّون الذين يخرجون منه أكثر شيء يكلمونه طول اليوم، مثل أفضل أسطى عندهم.
- انتظار الكمال. نظام خشن يشتغل اليوم يغلب نظاماً مثالياً ستجهّزه "لما تهدأ الأمور". الأمور ما تهدأ أبداً.



قبل أن تضعه من يدك

فحص التسريب في دقيقتين

كن صادقاً. أشر على ما ينطبق عليك الآن.

- ☐ أفوت مكالمات باستمرار وأنا في الورشة أو في تركيب — ولا أعرف كم شغلة كلفني ذلك.
- ☐ وعدت أحداً بسعر أو باتصال هذا الشهر — ونسيت حتى لاحقني.
- ☐ عروضي تطلع "هذا الأسبوع" أكثر ممّا تطلع "خلال يومين".
- ☐ لا أتابع دائماً بعد إرسال السعر.
- ☐ بدأت أقصّ على مخطط ما وقّعه الزبون.
- ☐ عربوني أو دفعتي الأخيرة تأخذ أكثر من أسبوعين حتى تُدفع.
- ☐ أرسلت رسالة محرّجة "بس أتابع الفاتورة" في الشهر الماضي.
- ☐ بريدي يوترني، والمهمّ — مواصفة جهاز، تأكيد لون — ينطمر.
- ☐ لو اتّصل زبون عن مطبخ من السنة الماضية، بياخذ متّي وقتاً حتى ألقى اللون والإكسسوارات.
- ☐ لا أطلب تقييماً من كلّ زبون مبسوط.

+7

يا رجل، أنت تشتغل شغلة ثانية بلا أجر كلّ أسبوع. والخبر الطيّب: هذا بالضبط أسهل ما يُصلح اليوم.

6-3

أنت تسرّب فلوساً حقيقية في النصف الممل — وكلّه قابل للإصلاح. ابدأ بالأسبوع الأوّل.

2-0

سفينة محكمة. تعديلات بسيطة وتطير.

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

تبغاه مجهّزاً لك؟

كلّ ما في هذا الدليل تقدر تبنيه بنفسك — ولازم تبنيه، إذا عندك الوقت والصبر. كثيرون يفعلون. وإذا كنت تفصّل أن يكون جاهزاً — الذكاء الاصطناعي الذي يرّد هاتفك، ويلتقط كلّ وعد، ويبني عروضك، ويلاحق مخططاتك وفواتيرك، ويدير مكتبك، كلّ في شيء واحد، وبشتغل داخل ورشة نجارتك هذا الأسبوع — فهذا ما نبنيه. اسمه The Everything.

- ✓ تجربة مجّانية 14 يوماً. ألغ متى شئت. بلا التزام ولا عقود.
- ✓ لا شيء مهمّ — عرض، أو فاتورة، أو رسالة لزبون — يطلع أبداً بلا ما تشوفه أوّلاً.
- ✓ يعيش داخل Microsoft Teams والأدوات التي تستعملها أصلاً.

شفه يشتغل على شغلاتك أنت في the-everything-app.com — بلا بطاقة ائتمان للمشاهدة.

كلمة صادقة: هذا لن يصلح عملاً منهاراً، ولن يعتمد المخطط، ولن يوفّع على القياس النهائي، ولن يقرّر هل ذلك الهيكل بيركّب صح — ذلك يبقى أنت ومسؤوليتك كصاحب المهنة. ما يصلحه هو شغل المكتب الذي تؤدّيه بلا أجر بعد حلول الظلام.