

دليل مقاول الخرسانة مع الذكاء الاصطناعي

كيف تدير أعمال الخرسانة في زمن الذكاء الاصطناعي —
وتكسب أكثر من شركات تكبرك ثلاث مرات.

النظام كاملاً · بلا حشو · انشره كما تشاء

اقرأ هذا أولاً

قبل عشر سنوات، إدارة عمل خرسانة كما ينبغي كانت تعني موظفاً في المكتب، ومحاسباً تدفع له، ومع ذلك تحسب كمّيات مدخل سيارة على طاولة المطبخ بعد أن ينام الأولاد.

اليوم، مقاول وحده بَعْدَة صحيحة يأخذ شغلاً أكثر، ويسعّر أسرع، ويقبض أبكر من شركة بست سيارات في الحي المقابل — وبلا ليلة واحدة تضع في الأوراق.

هو ليس أذكى منك. وليس أشطر منك في الخرسانة. وهو قطعاً ليس رجل حواسيب — واحد من أفضل من رأينا كان قبل سنتين يسعّر مداخل السيارات بورقة وقلم في البيك أب. فقط أدرك شيئاً واحداً قبل الجميع: النصف الممل من العمل — المكالمات، والعروض، وحساب الكمّيات، والفواتير، والمطالبة، والأرشفة — صار يؤدّي نفسه بنفسه. فوجّه طاقته حيث المال: إلى الموقع، وإلى الزبون.

هذا الدليل يشرح كيف يفعلها. لا «50 أمراً جاهزاً للنسخ». ولا كلام أهل التقنية. النظام الحقيقي فقط — كيف تفكّر فيه، وماذا تجهّز، وبأيّ ترتيب، والأخطاء التي تجعل مقاولين شاطرين ينسحبون قبل أن تُثمر. القصص هنا لجرفيّين وأعمال صغيرة حقيقية نشتغل معها — أسقطنا الأسماء وأبقينا الأرقام. اقرأه من أوّله إلى آخره وستدير عملاً أضبط وأربح ممّا تديره اليوم، حتى لو لم تدفع ريالاً واحداً على برنامج.

كلمة صريحة عن مسؤوليتك

لا شيء هنا يعتمد صَبّة، ولا يشهد أنّ صَبّة مطابقة لمواصفات المهندس، ولا يحلّ محلّ حُكمك أنت كصاحب المهنة. هو يحمل عنك الأعمال المكتوبة. أمّا الخرسانة — كفايتها الإنشائية، وأن يكون الحديد والغطاء الخرسانى والخلطة هي ما طلبه المهندس، ومسؤولية أن تخرج صحيحة — فتبقى لك، من أوّله إلى آخره.

ماذا في الداخل

- 01 **الملعب تغيّر**
الأمر الثلاثة التي يحكم بها الزبون عليك — ولماذا الطرف الآخر يستعمل الذكاء الاصطناعي أصلاً.
- 02 **فكّر بالذكاء الاصطناعي أولاً**
كفى تركيبيّاً للذكاء الاصطناعي فوق عادات قديمة. أعد رسم العمل وهو يلمس كلّ شيء أولاً.
- 03 **لا تُفوّت شغلة بعد اليوم**
كلّ مكالمة يُردّ عليها — وكلّ وعد يُلتقط ويُتّابع ويكون قد بدأ فعلاً.
- 04 **سعّر قبل أن تغادر المدخل**
الذكاء الاصطناعي يبنّي الكمّيات من كلامك وأسعارك. أنت تراجع وترسل.
- 05 **اقبض بلا مطالبة محرّجة**
المال في الحساب خلال 7 أيام لا 47 — وبصفر رسائل متابعة سمجة.
- 06 **بريد يدير نفسه**
مرتبّب، ومكتوب مسبقاً، ويحرس مالك — ويُقرأ لك على الطريق.
- 07 **مدير مكتبك الرقمي**
إحاطة الصباح، وملفات شغل تبني نفسها، والأوراق مرتّبة.
- 08 **اظهر بضعف حجمك**
كلّ شيء بعلامتك، ودولاب التقييم والإحالة الذي يُطعم نفسه.
- 09 **تحوّل الثلاثين يوماً**
أسبوعاً في كلّ مرّة، ومؤشّر الثقة، ولماذا ثلاث عمليّات أفضل من واحدة.
- ✓ **فحص التسريب في دقيقتين**
اعرف بالضبط من أين يتسرّب مالك — وماذا تصلح أولاً.

01

الفصل الأول

الملعب تغيّر

صاحب بيت واقف على مدخل سيارة متشقق وهابط لا يستطيع أن يعرف إن كنت شاطرًا. ليس وهو واقف هناك. هو يحكم عليك بما يراه — وهناك بالضبط يخسر أكثر المقاولين شغلًا كان لهم.

حين يقرّر أحدهم أخيراً أن يعمل المدخل، أو أرضية المستودع، أو الحوش الذي يتكلم عنه منذ ثلاثة صيوف، فهو لا يتصل بمقاول واحد. يتصل بخمسة من أعلى قائمة Google، وتذهب الشغلة لمن يضبط ثلاثة أمور أولاً:

1 هل رددت فعلاً — أو عاودت الاتصال فوراً؟

المدخل يذهب لأوّل مقاول يرّد، لا لأشطرهم. اتركها ترنّ إلى البريد الصوتي وتكون قد خسرتها قبل أن ترى الموقع.

2 هل وصل العرض بسرعة، وهل كان يليق؟

عرض مرّتب للمدخل خلال يوم — الأمتار، السماكة، والتشطيب، والتحصير، كلّه بنود — يغلب رقماً مخربشاً على ظهر كرت الأسبوع القادم. في كلّ مرّة.

3 هل كان التعامل معك سهلاً؟

مواعيد واضحة، وجواب صريح حين يؤجّل الجوّ الصبّة، وبلا مطاردة. سهولة التعامل تكسب أرضية المستودع والممرّ الخلفي بعد شغلة الحوش الصغيرة.

هل لاحظت عمّاذ لا تتكلّم هذه الثلاثة؟ عن مهارتك في الخرسانة. لا أحد اتصل بك لأنّ ميولك صحيحة وتشطبيك مستوٍ. الثلاثة كلّها عن الإدارة والتواصل — الأشياء نفسها التي تكرّرها ولا يبقى لها وقت بعد يوم في الموقع.

واليك ما لا يقوله لك أحد: الطرف الآخر من الطاولة يعمل بالذكاء الاصطناعي أصلاً. شركات المقاولات الكبيرة تمرّر مناقصاتها عليه. مطوّرو المخطّطات السكنية يسعّرون حزمة أساسات كاملة في دقائق. ومساح الكمّيات عند المطوّر يقارن كلّ بند في أمر التغيّر الذي رفعته بأسعارهم في اللحظة نفسها. السؤال ليس هل يدخل الذكاء الاصطناعي أعمال الخرسانة — هو داخل. السؤال هل يشتغل لك أم عليك.

الخبر الجيد؟ هذه أول مرة في التاريخ تنحاز فيها التقنية للصغير. الكبار عندهم لجان وخطط تطبيق وبرامج تدريب. أنت تقرّر الثلاثاء وتشتغل الجمعة. الملعب انقلب: المقاول الصغير السريع المرتّب صار يظهر ويؤدّي كشركة كبيرة — بلا مصاريف الشركة الكبيرة.

«لكنّي لست رجل حواسيب»

ولا الجرفيّون الأفضل في هذا. من أسرع من رأيّناهم صاحب عمل له 26 سنة في الموقع ولم يمسك حاسوباً إلا قبل ثلاث سنوات. بكلامه هو: «لا تشغل بالك بالإملاء. ولا بالقواعد». إن كنت تُرسل رسالة أو تترك رسالة صوتية، تقدر تدير كلّ ما في هذا الدليل. إتقان الطباعة كان الشرط القديم. أن تقول ما تريد هو الشرط الجديد — والمقاولون بارعون في ذلك أصلاً.

هذا ما تتقاضاه معظم برامج إدارة الشغل والتسعير للجرف — 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 ثمنها.

\$300–1,000
+ شهرياً

الشركات التي تكبرك ثلاث مرات بطيئة لأنّها كبيرة. تلك تغرتك. وهذا الدليل عن العبور منها.

02

الفصل الثاني

فكر بالذكاء الاصطناعي أولاً

قبل أن نلمس أداة واحدة، لا بدّ أن نصلح طريقة تفكيرك في الأمر — لأنّ الخطأ الأكبر ليس شراء البرنامج الخطأ. الخطأ الأكبر أن تركّب الذكاء الاصطناعي فوق أسلوبك القديم ثمّ تستغرب أنّ شيئاً لم يتغيّر.

كلّ إجراء في عملك بُني على افتراض واحد: أنّ إنساناً لا بدّ أن يؤدّي كلّ خطوة. أحدهم يرّد على الهاتف. أحدهم يحسب الكمّيات ويطبع العرض. أحدهم يتّصل بمحطّة الخرسانة ليحجز الخلّطة. أحدهم يحفظ سندات التسليم ومخطّط المهندس. يومك كلّ مبنّي على هذا الافتراض — وهذا الافتراض مات للتوّ.

لا تُؤتمت إجراءاتك القديم. أعد رسمه — والذكاء الاصطناعي يلمس كلّ شيء أولاً، وأنت تشرف. ثلاث نقلات ذهنية، تعلّمها كلّها أصحاب جرّ حقيقيّون نشغل معهم:

النقطة الأولى — فوّض النتائج لا الخطوات

توقّف عن التفكير «أيّ زرّ أضغط». أنت الآن تكلم عملك كما تكلم مقدّماً جيداً: قلّ النتيجة، ودعه يستنبط الخطوات. أحد الأصحاب ألغى فاتورة، وأعاد إصدارها بالتناسب، وأرسل بريداً للزبون بأن قال ذلك بالضبط، في جملة واحدة. وآخر يشتري الخامة برسالة واحدة من عند كاونتر المورد — «أنا الآن عند المورد آخذ الشبك وكراسي الحديد لصبّة المنصوري» — فيرتّب أمر الشراء والمصروف والدفاتر نفسها. بكلامه: «رسالة واحدة تحرك بيانات كثيرة.»

النقطة الثانية — الذكاء الاصطناعي أولاً، وأنت ثانياً

الأسلوب القديم: أنت تشتغل، وربّما تساعدك أداة. الأسلوب الجديد: الذكاء الاصطناعي يعمل التمريرة الأولى لكلّ شيء، وأنت توافق أو تعدّل أو تلغي. العرض مكتوب قبل أن تجلس. الردّ مصاغ قبل أن تفتح البريد. المكالمات مردود عليها قبل أن تترك المسطرة. وصف أحد الزبائن الأمر: «تسع مرّات من عشر يكون مضبوطاً. فقط — أيوه، أرسل.» شغلّك ينكمش إلى عشر ثوانٍ من الحُكم، بدل أربعين دقيقة من الطباعة. (ولا — لا تسلّم المفاتيح في اليوم الأوّل. هو يستأذن في كلّ شيء في البداية، وفي المال خصوصاً. وترخي الحبل كلّما استحقّ — الفصل التاسع.)

النقطة الثالثة — التصحيحات استثمار

مع البرامج العادية تصلح الخطأ نفسه إلى الأبد. مع الذكاء الاصطناعي تصلحه مرة. مقاول أخبره أن عرض المدخل القياسي عنده يشمل الحفر ونقل المخلفات، والشبك وكراسي الحديد، والشدة، وقص فواصل الانكماش — فرد: «سأذكّر هذا من الآن». وفعلاً يتذكّر. صحّح له «سادة رمادية» إلى «حصى مكشوف» عند زبون معيّن، فلا يخطئ فيها أبداً. كلّ تصحيح يتراكم. بعد ستة أشهر يسعّر مثلك، ويكتب مثلك، ويعرف قواعدك — لأنك علّمته، مرة واحدة.

تمرين إعادة التصرّو

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

التعامل	الأسلوب القديم	الذكاء الاصطناعي أولاً
زبون يتصل يريد تسعير مدخل	بريد صوتي. الشغلة لمن ردّ.	مردود عليه، وملتقط، وموعد معاينة محجوز — والعرض مكتوب قبل الفطور.
المحطة تؤكّد وقت توريد خاطئ	تقرأها الساعة 9 ليلاً، أو أبداً. العمّال واقفون الساعة 7 ينتظرون خلاطة محجوزة الساعة 11.	تُقارن بالشغلة لحظة وصولها — «عندهم أنت الساعة 11، وأنت حجزت 7.» تُصلّح قبل أن يخرج العمّال من بيوتهم.
تحديث قائمة أسعار المورد	مدفون تحت 200 رسالة. أسعار قديمة في عرضك التالي.	مستخرّج ومطبّق على أسعارك — سطر واحد: «الخرسانة ارتفعت في ثلاث من خلطاتك.»
تنتهي الشغلة	الفاتورة «الليلة». والتقييم لا يُطلب أبداً.	الفاتورة تُرسل من البيك أب. والتقييم يُطلب وهم لا يزالون مبسوطين. والشغلة التالية مؤشّرة.

كلّ فصل من هنا هو هذا التمرين مطبّقاً على جزء من عملك. أنت لا تصير موظّف مكتب. أنت تصير صاحب عمل يدور حولك من نفسه.

03

الفصل الثالث

لا تُفوّت شغلة بعد اليوم

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

المقاولون سيئون في هذا، وأنت تعرف. أثناء الصبّ لا تستطيع فيزيائياً أن تردّ على الهاتف. أنت على المسطرة، أو على المالج تراقبها وهي تشدّ، والقّاز في يدك والجزمة داخلها، والخرسانة لا تنتظرك حتى تردّ على مكالمته. الهاتف في البيك أب. برّ ويقطع. ذاك المتّصل — مدخل، أو أرضيّة مستودع، أو حوش، أو أرضيّة بيت كاملة بمال حقيقي — يتّصل بالمقاول التالي في القائمة. راحت.

لنقل إنك تفوّت أربع مكالمات في الأسبوع. أكثرها ليست زبائن — هي المحطّة، وأهل المضخّة، وصاحب الحقارة، ومورّد يلاحق سنداً. فلنقل واحدة في الأسبوع فقط هي فعلاً شخص يريد صبّ خرسانة: حوالي 50 طلباً حقيقياً في السنة. ومداخل السيارات يُساوم على سعرها بشدّة، فلنقل واحدة من كلّ ثلاث تُحجز. تلك 17 شغلة تقريباً في السنة تمشي مباشرة لمن ردّ بعدك. ولا تحسّ بها أبداً، لأنك لم تعرف أصلاً أنّ الهاتف رنّ. (للتوضيح فقط — لكن احسبها بأرقامك أنت وستوجعك.)

17 شغلة

في السنة، تروح

والضربة القاضية: الزبون الذي يتّصل بك لا يترك رسالة صوتية. يتّصل بالتالي. البريد الصوتي هو حيث تموت الشغلّات. العلاج القديم كان «ردّ على مكالمات أكثر». علاج الذكاء الاصطناعي أولاً أكبر — لأنّ المكالمات في الحقيقة مشكلتان، وأكثر المقاولين لا يفكّرون إلا في الأولى.

المشكلة الأولى — المكالمات التي لم تستطع الردّ عليها

أنت غاطس إلى ركبتيك في صبّة، أو تشدّ قوالب أرضيّة مستودع، أو تسحب البوبكات إلى البيت. موظّف استقبال ذكيّ يرّد باسم عملك، على مدار الساعة، ويتكلّم بشكل طبيعي على الهاتف، ويأخذ تفاصيل الشغلة — ماذا/ (مدخل، أرضيّة مستودع، ممّر، حوش، أرضيّة بيت)، وأين، وكم مساحتها، وأيّ تشطيب يريدون، وهل تصل الخلطة إليها — ويحجز المعاينة في تقويمك، ويرفع المستعجل إلى الأعلى، ويرسل لك ملخصاً قبل أن تغسل العدة. لا يأخذ استراحة شاي، ولا يمرض، ويكلف جزءاً بسيطاً من موظّف.

المشكلة الثانية — المكالمات التي رددت عليها ونسيت نصفها

كن صادقاً: كم مرّة قلت «إن شاء الله أجهّز لك سعر المدخل بحلول الخميس» من مقعد السائق — وبحلول الموقع التالي راحت من رأسك؟ أنت لست غير منظم. أنت مشغول، ورأسك هو أرشيفك. هنا يغيّر الذكاء الاصطناعي أولاً معنى الهاتف نفسه:

- **كلّ مكالمات تلتقط.** مسجّلة، ومكتوبة، ومحفوظة مع الشغلة. بعد ستّة أسابيع، حين يقول الزبون «لكنك قلت إنّ العازل داخل السعر»، تستطيع أن تراجع ما قيل فعلاً.
- **الوعد تخرج تلقائياً.** «سعر يوم الخميس.» «اتّصل بالمحطّة بخصوص خلطة الجمعة.» «احجز المضخّة لصيّة الحوش الخلفي.» تُنتزع من المحادثة — وأنت لم تكتب شيئاً، لأنك كنت تقود.
- **الوعد تلاحقك أنت.** صباح الخميس: «قلت لسعود إنّ سعر مدخله يصله اليوم — أحركه؟» المتابعة التي لا يرسلها منافسوك أبداً صارت تحدث في كلّ مرّة.
- **وإن كان لديه ما يكفي، يبدأ الشغل بنفسه.** المكالمات التقطت الشغلة والعنوان والمساحة والتشطيب — فالعرض ليس تذكيراً في قائمة، بل مسوّدّة تنتظر حين تترك.

ما نُصّر عليه — مهما كان حلّك

- ✓ كلّ مكالمات يُردّ عليها باسم عملك — بما فيها السادسة مساءً، وبما فيها السبت.
- ✓ نصّ قابل للبحث لكلّ مكالمات — «على ماذا اتّفقنا في موضوع الحصى المكشوف؟»
- ✓ الوعد تنزل في مكان يلاحقك — لا في دفتر ولا في ذاكرتك.
- ✓ تفاصيل الشغلة من المكالمات تتدفّق إلى الشغلة — لا تُطبع ثلاث مرّات.

النسخة الجاهزة

نظام هاتف ذكيّ متكامل (من نوع ما تعمله The Everything) يغطّي المعيار كلّ — ردّ، ونصّ، ومتابعة وعود، وعرض مكتوب من المكالمات. في الحالتين: لا تدع مكالمات — أو وعداً — يقع على الأرض أبداً.

النسخة التي تعملها بنفسك

حوّل رقمك إلى خدمة ردّ بنصّ محكم — الاسم، والحيّ، وماذا يريد أن يُصبّ، والمساحة تقريباً، «سيعاود الاتصال بعد الظهر.» وسجّل وعودك برسالة صوتية قبل أن تنطلق. هذا وحده يكسب شغلاً.

04

الفصل الرابع

سعر قبل أن تغادر المدخل

ثاني أكبر تسريب: العرض الذي يخرج «الليلة».

إليك ما يحدث فعلاً. تمشي الموقع، وتخطو المدخل بقدمك، وتقول «أرسله لك الليلة» — ثم تصل البيت مهدوداً، والأولاد يريدون عشاءهم، فتُحسب الكميات الساعة 9:30 مساءً. أو غداً. أو الخميس. وفي هذه الأثناء أخذ الزبون عرضين آخرين في اليوم نفسه الذي رأيته فيه.

ليس السعر. السرعة. المقاول الذي يصل عرضه والزبون لا يزال واقفاً في المطلة يكسب بنسبة مذهلة — حتى وهو أعلى. العرض السريع المرتب يشير إلى الشيء الوحيد الذي يريده الزبون: هذا رجل ضابط أمره وسيحضر في اليوم الذي قاله.

السرعة
تكسب العروض

النصيحة القديمة كانت «استعمل قوالب جاهزة، وسعر من هاتفك». انسها. التسعير بالذكاء الاصطناعي أولاً يعني أن الذكاء الاصطناعي يبني الكميات. وأنت تراجعها. إليك كيف يبدو ذلك في عمل خرسانة حقيقي اليوم.

- أنت تتكلم، وهو يبنى. امشي الشغلة وأمل ما تراه — «تسعين متراً مربعاً مدخل سيارة، سماكة عشرة سنتي، شبك على كراسي، تشطيب حصي مكشوف، حوالي ثلاثين سنتي ردم لرفعه إلى الباب، ما في وصول للخلطة من الجنب فتلزم مضخة، يقطع دوارة السيارات، يومان» — فيحوّلها إلى عرض مسعر بنود ومرتب على قالبك.
- يسعر من تاريخك أنت. أطعمه عروضك السابقة فيتعلّم أسعارك — سعر المتر عندك حسب السماكة والتشطيب، وتحصيرك، وهوامشك. أسعار مختلفة لمقاول تشتغل عنده بالباطن مقابل صاحب بيت لمرة واحدة؟ يبقيا منفصلة.
- يعرف قواعدهك — لأنك علّمته مرة. ماذا يشمل «توريد وتنفيذ» في شغلك، ومتى يعني الوصول مضخة وكم تحاسب عليها، ومخصّصك للردم. علّمه كعامل في سنته الأولى؛ لكنّه بخلاف عامل السنة الأولى لا ينسى أبداً.
- يلتقط ما نسيته. عمل حقيقي أطعمه تقرير موقع، فرجع عرض الذكاء الاصطناعي وفيه أجرة النقل التي أسقطها مساح كميات مدفوع الأجر من الشغلة نفسها. لا يتعب الساعة 9:30 مساءً فينسى إيجار المضخة أو نقل المخلفات. تلك هي الفكرة.
- وحتى يذهب ليجيب الأسعار. لست متأكداً من سعر خلطة اليوم أو يوم إيجار مضخة؟ يراجع المورد ويضعها في مكانها — تصحّح له إن أخذ المقاومة الخطأ، فيتذكّرها إلى الأبد.

2-3 أيام

← نصف يوم

عمل نشغل معه — لصاحبه 26 سنة في الموقع وبالكاد يلمس حاسوباً: «عروض كانت تأخذ مئتي يومين أو ثلاثة، صار الذكاء الاصطناعي عندي يعملها في نصف يوم. عملت واحداً أمس كان سيأخذ يومين — أرسلته في اليوم نفسه.» والتسكير جاء «مطابقاً تقريباً» لأرقامه هو، لأنه تعلم من عروضه السابقة.

ثم الجزء الذي يتخطاه الجميع — المتابعة. رسالة واحدة بعد يومين: «أتأكد فقط أنّ سعر المدخل وصلك — وأشرحه لك بكلّ سرور.» هذه الرسالة وحدها تكسب شغلاً أكثر ممّا يكسبه خفض سعره أبداً، لأنّ أكثر المنافسين لا يرسلونها. على مدخل أو أرضية، الزبون يوازن مالا حقيقياً أمام رقمين آخرين، ولمسة هادئة في اللحظة الصحيحة كثيراً ما تكون كلّ ما يلزم ليميل إليك. مع الذكاء الاصطناعي أولاً، المتابعة ليست عادة تبنيتها. هي شيء يحدث وحده.

المسألة ليست البرنامج

المسألة هي المعيار: في اليوم نفسه، ومرتب، ومسعر من أرقامك أنت، ومتابع. مقال بدفتر يحقق هذا المعيار يغلب مقالاً بتطبيق لا يحققه. الذكاء الاصطناعي يجعل المعيار بلا جهد، لا أكثر.

05

الفصل الخامس

اقبض بلا مطالبة محرجة

أنجزت الشغل. الآن عليك أن تجيب المال — وهو لأكثر المقاولين شغل ثانٍ بلا أجر لم يحذّرهم منه أحد.

فاتورة الحِزفي تُدفع وسطياً بعد ستّة أسابيع من إرسالها. ليس لأنّ الزبائن لا يدفعون — أكثرهم ينسى فقط، وأنت تشعر بالحرّج من الإلحاح. فيبقى مالك في الخارج بينما فاتورة المحطّة عن أربعين كوب خرسانة قد خرجت من حسابك أصلاً. في الشغل الكبير، هذا نزيف سيولة حقيقي.

7 أيام
لا 47

المطالبة مشكلة نظام لا مشكلة أشخاص. أصلح النظام فلا تخوض تلك المحادثة المحرجة — ولا ترسل رسالة «أتابع فقط موضوع الفاتورة» السمجة — مرّة أخرى.

النظام الذي يقبّضك خلال أسبوع

- 1 **افتر لحظة انتهاء الشغلة — أو طالِب بالمرحلة**
كلّ يوم تنتظره يوم يُضاف إلى موعد قبضك. مع الذكاء الاصطناعي أوّلاً هي جملة واحدة من البيك أب: «افتر مدخل الحارثي.» البنود من العرض، وشروطك أنت، وبريدهم. وفي الشغل الكبير يكتب مطالبة المرحلة التي بلغت — تحضير وحديد، وصبّ، وتشطيب — فتطالب وأنت ماشٍ، لا في الممرّة الأخيرة.
 - 2 **اجعل الدفع سهلاً بشكل سخيف**
رابط «ادفع الآن» يُدفع أسرع من «هذه أرقام حسابي». أزل كلّ خطوة بين رغبتهم في الدفع وبين تمامه.
 - 3 **أتمت التذكيرات اللطيفة**
تذكير ودّي في اليوم 3 و7 و14 — تلقائياً، فلا ترسله أنت أبداً. ثمّ كشف حساب شهري، وتنبيه لك وحدك حين يتأخّر أحدهم فعلاً. يساوي آلافاً في السيولة.
 - 4 **صعّد اللهجة فقط إذا اضطرت**
أكثرهم يدفع على التذكير الأوّل أو الثاني. النادر المتبقي يصله كلام أحزم — ولا يزال مهنيّاً. وتبقى أنت الطيّب طوال الطريق.
- ولأنّ المال مال: هذا هو المكان الوحيد الذي يُبقي فيه الذكاء الاصطناعي على حبل قصير في البداية. هو يكتب المسوّدة، وأنت توافق، في كلّ مرّة — إلى أن تراه مصيباً شهراً كاملاً فتقول له كفى استئذاناً.

06

الفصل السادس

بريد يدير نفسه

بريدك هو حيث يتسرب المال بهدوء ويتسرب التوثر إلى الداخل.

كشوف المحطة، وسندات التسليم، وفواتير إيجار المضخة، وأسئلة الزبائن، وتحديثات الأسعار، والمقاول يلاحق تاريخ الأساس، ومخطط المهندس للشغلة القادمة — كلها مخلوطة بالإعلانات، وكلها تصل وأنت على المالج لا تستطيع التوقف. مدير محلّ نشغل معه بدأ بمتراكم 24,000 رسالة: «أقرأ رسالة فتضيع. ولا أعود أقدر أجدها أبداً.»

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

- **مفروز.** الرسائل الثلاث المهمة اليوم تطفو إلى الأعلى ومعها السبب — «هذه مخطط الأساس المعدّل الذي يريد المقاول سعره قبل الخميس.» والمتفّرجون يُصقّون قبل أن يكلّفوك فكرة.
- **مكتوب مسبقاً.** الردود الروتينية — «نعم نعمل حصى مكشوف»، «محجوزون حتى آخر الشهر»، «هذا سعر تقريبي للمتر» — مكتوبة وتنتظر. تلقي نظرة، وتعذّل، وترسل.
- **يجيب عند الطلب.** ذلك المدير صار يسأل فقط: «ما آخر تحديث سعر من المورد؟» — فيجد الأحدث فوراً، حتى وهو يربط المصنّع بالمورّع الذي يرّد باسم مختلف.

الجزء الذي لا يتوقّعه أحد — يحرس مالك

لأنّ الذكاء الاصطناعي يقرأ كلّ شيء، فهو يلتقط أشياء. عمل واحد: «وقّر عليّ آلافاً في مواد طلبتها خطأ — قال لي: لحظة، بناءً على شغلاتك السابقة الأرجح أنّك تريد هذه.» اطلب الخلطة الخطأ أو الشبك الخطأ ولن تكتشفها حتى تكون في الأرض — ولا تستطيع إخراجها. وآخر ورّده مورّد بفاتورة فيها فرق 50% سهواً — الثّقط تلقائياً قبل أن تُدفع. يستحقّ أن تُقارن كلّ سند بما صيبته فعلاً.

المسألة ليست بريداً أذكى. المسألة أنّ طلباً جاداً لن يموت مرّة أخرى في قاع كومة من كشوف المحطة.

07

الفصل السابع

مدير مكتبك الرقمي

كلّ عمل خرسانة عنده مدير مكتب. في أكثرها هو أنت — تؤدّيه بشكل رديء الساعة 10 ليلاً، لأنّه لا يوجد أحد غيرك.

موظّفة الإدارة في عملٍ حرّفي ذهبت في إجازة. قال صاحبه: «ما كانت عندنا في المكتب أسبوعاً، وهذا ساعدنا نوّدي شغلها — ودخلت علينا هذا الأسبوع تقريباً 20 شغلة زيادة.» لم ينجوا بالأسبوع. كان أكبر أسبوع عندهم.

20+ شغلة
في أسبوع واحد

شغل مدير المكتب هو النسيج الرابط: ماذا اليوم، وفي أيّ موقع أنت ومتى، وهل الخلّطة محجوزة ولأيّ ساعة، وهل تأكّدت المضخّة، وهل نزل الحديد، وأين صور شغلة المنصوري، وأين مخطّط المهندس ذاك. وحين تتغيّر النشرة أو يشتدّ الحرّ فتضطرّ صبة الخميس أن تنتقل — ليست مكاملة واحدة، بل ثلاث: المحطة، والمضخّة، والعمّال. أنت لست بحاجة إلى توظيف ذلك الشخص. أنت بحاجة إلى النظام الذي كان سيديره.

إحاطة الصباح

قبل أن تدير المفتاح: صبة اليوم وموعد وصول الخلّطة، وهل تأكّدت المضخّة، ومن في أيّ موقع، وما الذي ينتظر التحضير، ومن تطالبه بالدفع، والشيء الواحد الذي سيعصّبك إن نسيت — مع نظرة على النشرة أمام ما هو محجوز عندك. دقيقتان مع القهوة — وعمّالك يعرفون أيضاً.

ملفات شغل تبني نفسها

كلّ صورة، وعرض، وفاتورة، وملاحظة موقع تربط نفسها بالشغلة الصحيحة — فحين يتّصل الزبون بعد ثمانية أشهر بخصوص ذلك المدخل نفسه، التاريخ كلّ هناك. بما فيه صور الحديد والكراسي قبل أن تغطّيها الخرسانة، وهي الإثبات الوحيد الذي ستملكه يوماً.

الأوراق بلا رهبة

الأوراق التي تأتي مع المهنة — مخطّط أساسات المهندس، وتقرير التربة، وسندات الخلط، وشهادات الحديد والشبك، والفحص قبل الصبّ، وصور التحضير — يُذكر بها، وتُلتقط مربوطة بالشغلة، وتُحفظ حيث تجدها فعلاً حين يسأل أحد بعد ثمانية عشر شهراً. لا تُخلّق لك أبداً. ولا تحلّ أبداً محلّ حُكمك أنت كصاحب المهنة على ما إذا كانت تلك الصبّة منقّذة حسب مواصفات المهندس — هي فقط تمنعها من الضياع.

إن لم يكن في النظام فهو غير موجود — رأسك يسع الصبّة، لا الأوراق.

08

الفصل الثامن

اظهر بضعف حجمك

سَرَّ يعتمد الكبار على جهلك به: أكثر «المظهر المهني» عرض وتقديم — والتقديم صار اليوم شبه مجاني.

مقاول بيبك أب واحد وشركة بخمسين موظفاً يستطيعان إرسال العرض نفسه، نظيفاً وعلامة تجارية. الزبون لا يفرق — فالصغير الذي يتكلف يُعامل معاملة الكبير، ويستطيع أن يحاسب مثله. أول تقديم هو حيث يُكسب اعتراض السعر أو يُخسر — وعلى مدخل سيارة، حيث تُقارن برقمين آخرين، تلك هي اللعبة كلها.

دولاب الإحالات — عن قصد، لا صدفة

1 استبق — اجعل الشغلة كلها سهلة وواضحة، حتى يعيدوك بلا تفكير مرّتين.

تقييم — اطلب تقييم Google في لحظة سعادتهم القصوى، مباشرة بعد أن تُفكّ القوالب ويروا التشطيب، تلقائياً، ومعه الرابط. التقييمات تكسب لك الشغلات العشر القادمة وأنت نائم.

إحالة — الزبون السعيد يرشحك إن سهّلت عليه وذكرته. «تعرف أحداً يريد مدخلاً أو أرضية مستودع؟ سنعتني به كما اعتنينا بك.»

ب بيع جديد — الممرّ الجانبي الذي ذكروا أنهم يريدونه العام القادم؛ حوش الخلف — هو في نصّ المكاملة، تذكر. تذكر في الوقت الصحيح يحوّل شغلة إلى ثلاث.

هذا المحرّك ذهب خالص ولا يديره أحد تقريباً — لأنه يعني فعل الشيء الممل في الوقت المثالي، في كلّ مرّة، إلى الأبد. وهذا بالضبط ما يفعله النظام بإتقان ولا يفعله إنسان مشغول أبداً.

ابدأ اليوم — حتى بلا أيّ تقنية

اطلب تقيماً من كلّ زبون سعيد قبل أن ترتّب البيك أب، وأرسل صوراً مرّبة قبل وبعد مع كلّ فاتورة. مدخل قديم متشقق نابت فيه العشب بجانب تشطيب حصي مكشوف جديد يخرج في الصورة كالحلم — استعمله. الدولاب لا يهتم بماذا يُدار. يهتم أن يُدار.

09

الفصل التاسع

تحول الثلاثين يوماً

كلّ ما سبق يشتغل. سبب عدم نجاح أكثر المقاولين أنهم يحاولون فعل كلّ شيء دفعة واحدة، فيغرقون في منتصف شغلة، ويعودون إلى القديم. إذًا: شيء واحد في كلّ مرّة، وبلا توقّف عن الشغل.

1 — أوقف أكبر تسريب: الهاتف

1

كلّ مكالمات برّد عليها، وكلّ مكالمات تُلتقط، والوعود تخرج تلقائياً. هذه وحدها تبدأ بدفع ثمن التمرين كلّ فوراً، وهي التي ستحسّ بها أولاً — لأنك لا تستطيع الردّ على هاتف أثناء صبة، ولن تستطيع أبداً.

2 — أصلح التسعير

2

الذكاء الاصطناعي يكتب الكمّيات من إملائك ومن أسعارك السابقة؛ وأنت تصحّح — وكلّ تصحيح درس يحفظه. عروض في اليوم نفسه، ومتابعة بعد يومين. راقب نسبة كسبك تتحرّك.

3 — أصلح القبض

3

فاتورة عند انتهاء الشغلة، ومطالبات مراحل في الأساسات الكبيرة، ودفع سهل، وتذكيرات تلقائية — وأنت توافق على كلّ ما يخصّ المال حتى يستحقّ الحبل. الأسبوع الذي يبدأ فيه رصيدك يبدو مختلفاً.

4 — سلّم المكتب الخلفي

4

بريد مفروز ومكتوب، وإحاطة صباح تعمل، وملفات شغل تبني نفسها، وتقييمات تُطلب تلقائياً.

ولماذا الأربعة كلّها؟ لأنّ عمليّة واحدة لا تبدو شيئاً يُذكر. عمليّة واحدة مؤتمتة تُقابل بهرّة كتف. عند الثالثة تحدث لحظة «لا يُعقل» — لأنّ القطع تبدأ عندها بالكلام مع بعضها. المكالمات تصير عرضاً. والعرض يصير فاتورة. والفاتورة تصير تقييماً. هناك يكفّ عن كونه أداة ويصير نظاماً.

مؤشّر الثقة — كيف تسلّم بلا أن تفقد نومك

أنت لا تسلّم عاملاً في سنته الأولى المالح على حافّة صبة طازجة في أوّل يوم. الأمر نفسه هنا:

1 الأسبوعان 1-2: يسأل عن كلّ شيء

كلّ مسوّدة بريد، وكلّ فاتورة — «هذا ما سأرسله، تمام؟» أنت توافق، وتصحّح، وتعلّم.

2 الأسبوعان 3-4: يسأل عن المهمّ

الردود الروتينية تمشي وحدها؛ والمال والزبائن الجدد لا يزالون ينتظرون إيماءتك.

3 الشهر الثاني فصاعداً: يسأل عن الاستثناءات

رأيتّه مصيباً أسابيع. الآن هو يشتغل، وأنت تأخذ إحاطة الصباح والتنبيهات. ما زلت أنت الرئيس — فقط توقّفت عن كونك عنق الزجاجة.

الأخطاء التي تجعل مقاولين شاطرين ينسحبون قبل أن تُثمر

- فعل الأسابيع الأربعة دفعة واحدة. لا تفعل. واحد في الأسبوع. كلّ واحد يترك مكسباً قبل أن تضيف التالي.
- تركيب الذكاء الاصطناعي فوق الإجراء القديم. إن كنت لا تزال تطيع كلّ كمّية في البرنامج القديم نفسه وتطلب منه أن «يساعد»، فقد فاتك المقصد. أعد رسم الإجراء (الفصل الثاني).
- معاملته كبرنامج بدل عامل. البرنامج تضبطه مرّة وتسبّه إلى الأبد. هذا تعلّمه — ويتحسّن كلّ أسبوع. أكثر الجرفيين استفادةً يكلمونه طوال اليوم، كأثّة أفضل مقدّم عندهم.
- انتظار الكمال. نظام خشن يعمل اليوم يغلب نظاماً مثالياً ستجهّزه «حين تهدأ الأمور». الأمور لا تهدأ أبداً.



قبل أن تضع الدليل جانباً

فحص التسريب في دقيقتين

كن صادقاً. ضع علامة على ما هو صحيح الآن.

- ☐ أفوت مكالمات باستمرار وأنا في الموقع — ولا أعرف كم شغلة كلفني ذلك.
- ☐ وعدت أحدهم بعرض أو معاودة اتصال هذا الشهر — ونسيت حتى لاحقني.
- ☐ عروضي تخرج «الليلة» أكثر ممّا تخرج «على الفور».
- ☐ لا أتابع دائماً بعد إرسال العرض.
- ☐ فواتيري تأخذ أكثر من أسبوعين حتى تُدفع، والمحطة قد فوترتني أصلاً.
- ☐ أرسلت رسالة «أتابع الفاتورة» المخرجة خلال الشهر الماضي.
- ☐ بريدي يوترني، والمهمّ يُدقّن فيه.
- ☐ لو اتّصل زبون بخصوص مدخل من العام الماضي، سأخذ وقتاً حتى أجد تفاصيله.
- ☐ لا أطلب تقييماً من كلّ زبون سعيد.
- ☐ مخطّطات المهندس وسنداتني وصور التحضير تعيش في درج السيّارة، وكونسول البيك أب، وثلاث محادثات رسائل.

+7

أنت تؤدّي شغلاً ثانياً مجاناً كلّ أسبوع. والخبر الجيد: هو بالضبط الشغل الذي صار أسهل ما يُصلح اليوم.

6-3

يتسرّب منك مال حقيقي في النصف الممل — وكلّه قابل للإصلاح. ابدأ بالأسبوع الأوّل.

2-0

سفينة مضبوطة. تعديلات بسيطة وتطير.

مهما كان رقمك — أكبر علامة عندك هي أكبر فرصة عندك. ابدأ منها.

تريده مجهّزاً لك؟

كلّ ما في هذا الدليل تستطيع بناءه بنفسك — وينبغي أن تفعل، إن كان عندك الوقت والصبر. كثيرون يفعلون. وإن كنت تفضّل أن يكون منجزاً وحسب — الذكاء الاصطناعي الذي يردّ على هاتفك، يلتقط كلّ وعد، ويبنى عروضك، ويلاحق فواتيرك، ويدير مكتبك الخلفي، كلّ في واحد، ويشغل في عمل الخرسانة عندك هذا الأسبوع — فهذا ما نبنيه. اسمه The Everything.

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

شاهده يعمل على شغلاتك أنت على the-everything-app.com — بلا بطاقة ائتمان للاطلاع.

كلمة صادقة: هذا لن يصلح عملاً منهاراً، ولن يقرّر هل صيّبة مطابقة لمواصفات المهندس، ولن يعتمد الشغل — ذلك يبقى أنت ومسؤوليتك كصاحب المهنة. ما يصلحه هو شغل المكتب الذي تؤدّيه بلا أجر بعد حلول الظلام.