١

أسئلة الجلسة الأولى مع مصممك

عشرون سؤالاً تكشف من أمامك.. قبل أن توقع

متى تستخدمه؟

قبل لقاء أي مصمم مرشح، وأثناء الجلسة الأولى معه. الجلسة الأولى ليست مجاملة تعارف؛ إنها أهم فحص في رحلتك كلها.

كيف تستخدمه؟

١. اقرأ الأسئلة قبل الجلسة وعلّم أهمها عندك.

٢. اسأل بلطف خلال الحديث، ولا تحوّل الجلسة لاستجواب.

٣. قارن ما سمعته بعمود «الإجابة الجيدة».. ثم املأ جدول المقارنة آخر الأداة.

يرافق في الكتاب: فصول: توصية الفلس، كيف تختار مصمم بيتك؟، المعماري ليس مكتباً هندسياً

عن الرحلة وطريقة العمل

	السؤال	ماذا تسمع في الإجابة الجيدة؟
١	صف لي رحلة التصميم عندك من أول جلسة إلى آخر تسليم.. ما مراحلها؟	مراحل واضحة مسماة، تبدأ بالجلوس معك لا بالرسم.
٢	كيف تتعرف على احتياجي واحتياج عائلتي قبل أول رسمة؟ هل عندك ورشة أو برنامج معماري؟	ورشة أو برنامج معماري حقيقي.. لا «أرسل لي صور اللي يعجبك».
٣	ماذا تحتاج مني أنا لكي ينجح المشروع؟	يطلب وقتك وصدقك وقراراتك.. لا توقيعك فقط.
٤	كيف تتعامل مع التعديلات؟ وهل لها عدد محدد؟	مرونة مع طريقة واضحة.. لا عدد صارم يقفل النقاش.
٥	حدثني عن مشروع لم ينجح كما تمنيت.. وماذا تعلمت منه؟	يحكي بصدق عن خطأ وتعلّم منه.. الكامل المزعوم أخطرهم.
٦	كيف تدرس التكلفة أثناء التصميم؟ وهل تراجع البدائل الأوفر لكل حل؟	التكلفة حاضرة من التصميم.. ويذكر بدائل أوفر بنفسه.

عن نموذج العمل

	السؤال	ماذا تسمع في الإجابة الجيدة؟

٧	كم مشروعاً تعمل عليه حالياً في نفس الوقت؟	عدد محدود يحفظ لمشروعك تركيزه.
٨	من سيعمل على مشروعي فعلياً: أنت أم فريق؟ ومن ألتقي في كل مرحلة؟	تلتقي صاحب الخبرة نفسه في المراحل المهمة.
٩	من أين تكسب: من عدد المشاريع أم من نتيجة كل مشروع؟ (اسمع كيف يشرح نموذجه)	يشرح نموذجه بلا تجميل: عمق لا حجم.
١٠	من ينفذ الإنشائي والكهربائي والصحي والرخصة؟ وكيف تديرهم؟	منظومة واضحة يديرها هو.. لا «كلٌ يدبر أموره».
١١	هل سبق أن اعتذرت عن مشروع؟ ولماذا؟	نعم مع سبب مقنع: النضج يعرف حدوده.
١٢	هل تتابع مشاريعك أثناء التنفيذ؟ وبأي صفة؟	متابعة بصفة واضحة ومسؤولية مسماة.

عن التفاصيل العملية

	السؤال	ماذا تسمع في الإجابة الجيدة؟
١٣	ماذا يشمل التسليم النهائي بالضبط؟ (اطلب قائمة المخرجات مكتوبة)	قائمة مخرجات مكتوبة محددة.. لا «كل شي بيكون تمام».
١٤	ما مدة كل مرحلة؟ وماذا يحدث لو تأخرت أنا أو تأخرت أنت؟	مدد واقعية والتزامات متبادلة للطرفين.
١٥	كيف تكون الدفعات؟ وبماذا ترتبط؟	دفعات مربوطة بمراحل مسلّمة.. لا بتواريخ صمّاء.
١٦	هل أستطيع زيارة مشروع نفذته وكلام أصحابه؟	ترحيب فوري بالزيارة وأرقام أصحاب مشاريع.
١٧	ما الذي يجعل بيتاً «ناجحاً» في نظرك؟ (إجابته تكشف فلسفته)	إجابة عن الساكن وراحته.. لا عن الصور والجوائز.
١٨	ما أكثر خطأ يرتكبه العملاء وتتمنى ألا أرتكبه؟	إجابة فيها خبرة مواقف حقيقية.
١٩	إذا اختلفنا في الذوق.. رأي من يمشي؟	طريقة واضحة للخلاف: يسمع ويشرح ويصارح.. والقرار الأخير لك.
٢٠	لماذا أختارك أنت تحديداً؟ (ليس للإحراج.. بل لتسمع هل يبيعك حجماً أم عمقاً)	يبيعك عمقاً ورحلة.. لا حجماً ولافتة.

علامات «اهرب فوراً»

✕ يعرض تصميماً «مطابقاً» لتصميم أعجبك بلا تردد ولا نقاش.

- ✕ يعد بتسليم كامل في أيام معدودة ويعتبرها ميزة.
- ✕ يفتتح الحديث بالسعر والخصم قبل أن يسأل عنك وعن عائلتك.
- ✕ يرد على «حدثني عن رحلتك» بعرض صور نهائية فقط.
- ✕ عدد التعديلات بند صارم في أول جملة.
- ✕ لا يستطيع تسمية من سيعمل على مشروعك فعلياً.
- ✕ يتحدث عن مشاريعه السابقة بلا خطأ واحد يعترف به.

وعلامات «ارتح.. أنت في مكان صحيح»

- ✓ سألك عن يومكم وعائلتك أكثر مما تكلم عن نفسه.
- ✓ قال «لا أنصحك» عن شيء كان سيكسبه مالاً.
- ✓ شرح لك لماذا قبل ماذا في كل جواب.
- ✓ عرّفك بحدوده وبمن يكمل النقص عنده.
- ✓ خرجت من الجلسة تفهم رحلتك أوضح مما دخلت.

جدول المقارنة.. بعد لقاء المرشحين

قيّم من ١ إلى ٥ بعد كل جلسة، والأهم: لا تقارن الأسعار قبل اكتمال بقية الصفوف.

المعيار	مرشح أ	مرشح ب	مرشح ج
سمعني وسأل عن حياتنا قبل أذواقنا			
رحلته واضحة المراحل والمخرجات			
صارحني بحدوده وأخطائه			
نموذجه: عمق وتفرغ لا حجم وعدد			
التكلفة حاضرة في تفكيره التصميمي			
الدفعات والمدد واضحة مكتوبة			
ارتياحي وتناغمي معه			
المجموع من ٣٥			

تنويه

لا يوجد مصمم «يجيب صح» على كل الأسئلة؛ المطلوب أن تخرج من الجلسة وأنت تعرف: هل سمعني؟ هل صارحني؟ وهل أرتاح لرحلة سنة كاملة معه؟ فالتناغم أهم من التصميم.